【情商必学】培养社交中的高情商，高情商沟通课让你不做气氛冷场王\_原文

2024年08月14日 10:38

大家好，我是徐悦。在工作和生活中，为什么有的人表达总是左右逢源，有的人表达却总是不受待见，还会因为不善沟通表达，错失很多人际关系和升迁的机会，甚至很多人会认为不会说话的人是典型的情商低。例如一个刚来公司的同事，坐在你旁边的位置上和你打招呼。

那个很高兴认识你，以后请多多指教。指教谈不上。不过我有个建议，来公司你能不能别喷那么多香水，我特别难受。

你瞧这种情形就是在表达上不妥当、不贴切，会被人觉得说话不过脑、不识相，会被人认为是情商低。你完全可以这样说。很高兴认识你，以后请多多指教。很高兴认识你啊，你的香水很独特啊，什么牌子的？不好意思，我对香水有点过敏，抱歉，以后我会注意的。你好，我叫徐涛，我叫姚远。给人足够的尊重，引导对方放下戒备，这是交流中情商高的表达。所谓的沟通高情商，就是可以看透对方心理，依据对方的想法随机应变的话术，让沟通效果更加显著。

我们再来看看办公室的案例。今天的会议咱们就先到这一点。作为一个领导在工作上肯定是有一些不足的，以后还要辛苦大家多多反馈，多多反馈。领导我可真的要提了，你提我觉得领导太不爱惜自己的身体了，下班3个小时还在加班。我希望领导多多注意自己身体的健康，我觉得我们的健康才是对家人最大的反馈。你小子，我知道你的暗示什么了。行，那以后咱们就不加班了，准时上下班好好。

好啊，那这次的会议就到此结束了。作为你们的领导，我工作上肯定是会有一点不足的，以后还辛苦你们多多反馈，多多反馈。领导我就得提个您的不足，您说一到下班你就出来走走，你不走我们都不敢走，陪你加班3个小时。你说你自己加班就可以了，能不能不要总暗示我们？再说了，加班对身体也不好。你说公司有逼你加班吗？多为公司付出一点怎么了，你说你这加班加意见这么大，那你别干了，是不是？

两者对比，显然甲在表达上更胜一筹，让领导的情绪爽了，这就是表达上的高情商，低情商的表达会影响到个人的人际关系不畅，事业受阻，甚至是个人的幸福，或许你要问，如何才能快捷的让自己学会高情商的表达呢？那就是我们这堂课的核心主题，学会赞美。恰如其分的赞美，能够使我们更好的与朋友、同事、合作伙伴交往，从而增进彼此之间的信任和情谊。人人都希望得到赞美，都希望获得来自社会或他人的得当赞美，从而让自己的自尊心和荣誉感获得满足，这绝不是爱慕虚荣的表现。从社会心理学角度来说，赞美是一种特别有效的交往技巧，能够快速缩短人和人之间的心理距离。

很多人认为赞美很简单，不就是夸人吗？谁不会呢？实际上没有那么简单。

赞美是人际关系的润滑剂，但赞美绝不是夸对方几句那么简单。我们先来看看这些糟糕的赞美。情景一，公式化赞美说出来的话让人觉得缺乏诚意。赞美最忌讳的是敷衍和浮夸，如果不是出于真心的赞美，很容易引起别人的反感，不但无法取得别人对你的认可，反而容易让人觉得你不够真诚。好，请进。您就是田导？田岛，你好你好，久仰大名。今日一见果然是不同凡响这也太浮夸了。这人似乎有点热情过度，不够成熟。

情景二，敷衍是赞美，空洞无意义。当别人在表达自己的时候，如果你只会说不错，真棒，好厉害，这种回复不但不会让对方觉得你人很nice，反而会认为你没有认真的倾听他的内容，竟然认为你跟他不是一路人而远离你。你人也太好了吧，简直太完美了。好，啥，你是在给我发好人卡吗？

情景三，认为赞美就是拍马屁。很多人认为赞美他人就是给别人拍马屁，这是一种错误的观念。拍马屁就是一股脑瞎说，完全没有说到对方的点上，不但不会讨薪，有的时候还会引起别人的厌恶。见到您真是太不容易了，您看起来也太年轻了，一点都不像四十几岁的人，顶多35。这个人是哪里是在夸我年轻，分明是在揭我短，故意暴露我年龄。刚刚这三个情景短句很形象的为我们展示那些糟糕的赞美。萧伯纳曾经说过，每次有人赞美我，我都会头疼，因为他们赞美的不给力。赞美是讲究技术的，那么应该怎样把赞美的话说到对方的心坎里去呢？

高手表达绝对不是随口说说胡乱表达。每一次的高效沟通表达的来自于深思熟虑的结果。在我们看来每一次成功的沟通表达都必须满足ODCR模型objective目的。你这次沟通表达的目的是什么？Demand需求，你这次沟通表达能够满足他人的什么需求？Core核心，你这次表达的核心关键内容是什么？Result结果，你这次表达的结果是什么？

我的沟通表达课程其实分为一个总模型和一个技巧模型。这是多年来我对沟通表达的拆解和总结。这是因为我们的沟通表达太缺乏思考，所以才会显得苍白无力。要想一开口就打动人心，一表达就能收获成功，就一定要弄清楚这四个关键词。我们先来分析赞美的四个关键词。第一，赞美的目的。表达者的目的是希望通过赞美发现对方的优点，获得良好的人际关系，让自己的事业和生活上如鱼得水。同时每天处在赞美和欣赏对方的心态中，会越来越多的对周围的人带来正向的能量。

第二，被赞美者的需求。社会学家说，每一个人都希望在社会中找到自己的认同感，这就解释了为什么人们喜欢听到别人对自己的赞扬，而不是批评。赞美能满足人们内心被关注、被赞美、被鼓励、被尊重的人性需求，它是我们改善与他人沟通效果和人际关系的重要工具。

第三，赞美表达的核心。我们赞美对方，究竟赞美的是什么呢？让接受者需要得到尊重和认同。换而言之，他希望你和他之间是志同道合的。所以赞美的核心有两点，首先是发现、总结对方的独特价值。赞美就是把你看到的、听到的，关于对方的一切提取出独特的价值，然后呢，用你的语言，以欣赏的姿态表达出来。一个人会有很多的价值，我们无法一一进行赞美，但也并非所有的价值都需要健美，所以你要学会挑出你最欣赏的价值来表达。

我就曾经遇到过一个女士，她也不是很年轻很美艳，但是她妆容非常的淡雅，头发卷的很精致，看起来似乎没有化妆，但又恰到好处，连微笑都是淡淡的这一种。然后我当时就说，我说我感觉你好像是喜欢日系的这些装饰，这种很淡雅的妆容范儿也是日系的感觉，你看起来像是受日本文化很深。他眼睛一亮跟我说，是的，我是刚从日本回来的，我在日本生活了十多年的时间。在上面这段对话中，根据我的观察发现了这位女士与日本文化息息相关之处。所以我通过赞美她的妆容和气质，提出了对方潜在的价值。一位深受日本文化熏陶的人，对方这一点被我发现到并加以赞美，所以他非常开心的与我开启了对话。第二是要展现自我同类的价值观。当我们提出了对方的价值之后，就需要跟对方产生共鸣，告诉对方我跟你在这方面的价值观是一致的，这样对方就会觉得我们是志趣相近的人，所以才会有兴趣跟我们继续聊下去，建立更多的联系，而不说嗨之后就只能尬聊。

借着刚才那个例子，当对方透露他在日本居住了十年之久，我就提到了我在加拿大读书的时候，我有一位非常喜欢的教授也是从日本过来的。所以我非常认真的学习了一年多的日本文化。接着我们继续聊了一下我对日本基建文化的理解。我对这个女士说，我说我认为日本人对于细节极致的追求，包括他们极简文化所包含了许多的哲学思考。我说的这些其实就是在向一位日本归来喜欢日本文化的人，提供了我对日本文化的见解和理解，展现了我们共同的价值观。大家想一下，如果取而代之，我说我特别不喜欢日本文化，日本人对细节的把控让我觉得小气而矮板，那么可想而知我就把天聊死了。对方的涵养再好，内心也不免会吐槽说这个人情商怎么这么低。所以想要学会赞美，就先要知道赞美的核心是什么，提出对方的价值，并展现出同类的价值观。4、赞美的结果完成表达的目的之后，成功与沟通对象建立良好的关系。

赞美的技巧模型是一个钻石状的模型，赞美之词就是表达的钻石。一句赞美可以让对方心旷神怡，对你的印象深刻。首先就是赞美的内容，我们很多人在各种社交场合不知道要说些什么，或者怎么赞美呢？要赞美什么呢？我给大家总结一下，因为很多同学都问我这个问题。第一就是外在细节，衣着打扮、衣服、领带、手表、眼镜、鞋子、饰品、头发、身体、皮肤、眼睛、眉毛等等。穿着服饰其实是一个人潜在的表达，男女都是一样的。

有一次我在南京上课，有一位同学来跟我请教，我们来用情景还原一下。齐老师请教你一个问题，最近我们有一个特别重要的客户，然后他人也特别好，就想说用什么方式表达一下对他的欣赏，赞扬，但是好像又不让他觉得么露骨，或者像拍马屁一样的，就想向你请教一下它有什么特点吗？就让你觉得一下能记住的特征吗？

还真有他喜欢戴一款电子手表。没，对，然后好像特别喜欢两种不同的颜色，特别鲜亮的黄色和红色，鲜红和鲜黄色。你知道有一个英国的乐队叫酷玩轿cosplay，我看是吗？对，那个主唱不就每天都带的黄色和红色电子表吗？卡西欧的电子表。这样的话，我觉得至少证明这个人可能是这个酷玩乐队的粉丝。即使不是他粉丝，也证明这个客户是非常喜欢与众不同，充满活力，然后让人感觉到他的独特和酷的地方。所以你可以从这方面来夸奖他说觉得他非常的有个性，比较酷，然后与众不同他一定非常喜欢。明白，了解了，谢谢。别客气。

夸女生就容易一些，服装、饰品、妆容都是非常容易看得到的细节。再者是可以夸奖他的内在品格、作风、气质、学历、经验、气度、心胸、兴趣爱好、特长、所从事的职业、处理问题的能力都是可以夸奖的要点。例如你的思维太活跃了，比90后还要超前。再例如你的学识真渊博，听君一席话胜读十年书，或者是间接关联。比如籍贯、工作单位、邻居、朋友、职业、用的物品、养的宠物、下级员工和亲戚关系等等。比如新媒体的工作特别值得尊重，及时高效，观点独特，我自愧不如。再比如你看那个朋友会说，我看见你朋友圈养的猫太可爱了，太有灵性了，真羡慕你和猫之间的默契和亲密。

赞美的内容来自细节观察、前期调研和平时知识的积累。再者是赞美的技巧。首先态度要真诚至上。现在的人都很敏感，如果你的赞美不是发自内心，我们会从这个表扬者的行为举止、说话语气语调上都能感觉出来，从而心里揣测这个人是不是有什么其他的念头，啊。表扬的尺度与实际的情景也要相符，不要过于夸大。比如一个例子，你是我见过最伟大的演说家，你太牛了，我现在真的要跪舔成为你的死忠粉。这两句赞美就会让人听起来有点点反感吧。

啊那么要赞美就要需要具体，要细微而真实。赞美的具体化就是具体而详细的说出对方独特的优点，并赞美他泛泛的夸奖别人你太漂亮了、你太聪明了，你真棒。这种笼统空洞的赞美就听起来非常的像外交辞令，给人以敷衍的感觉，是无法打动人心的。再比如我们把刚才对演讲的赞扬换一种方式，你今晚的演讲非常有思想性，特别是那一句每一个女人的独立来自世界魔力的锤炼，让我太感同身受了。那这两句话让你听起来是不是有真诚的赞美了？

赞美具象化，既能让对方直接感受到你的真诚，又能让你的赞美之词深入人心。赞美的具体化，表现出你认真的观察了对方，否则就无法说出他的具体的优点，能让对方感觉到你的真诚。当一个人的局部被赞美时，他就会更加注意自己被赞美的部分了，并且逐渐的将局部优势扩大到整体，整个人都会自信起来，这就是局部赞美等于整体的肯定。

赞美具体化能满足人们被赞美时的一种心理期待，也就是想知道我到底是哪里好呢？我傍在哪里呢？我到底哪里漂亮呢？如果没有具体化的表达，会让对方有点失落。而具象化的赞美与对方内心深处的期许相吻合，就能够促进你和对方良好的交流。

所以当你赞美对方时，你一定要在心里问自己要赞美的具体对象是什么？比如漂亮在哪里，好在哪里，我崇拜她在哪里？例如我们夸奖他人的外表，是可以指明具体的部位，然后说明特征，说出感受。比如眼睛非常的明亮，脸型特别的好看，面带福相气质儒雅、高贵洋气、身材苗条，这些都可以来作为一些例子。来举一个关于眼睛的例子，你的眼睛真的太漂亮了，扑闪扑闪大大的，跟赵薇的眼睛可以相提并论。例如，赞美人性格、气质、品味、才华时，也可以列举出具体的事实，说出感想。比如你们家的那个客厅，那幅山水画颇有魏晋之风。我都能感觉到你的审美多么的与众不同，历尽风流，旷达脱俗。

赞美具体化是你赞美别人必须要掌握的方法。它是一门基础性的技巧。它的公式是提出对方的独特细节描述，然后再加上欣赏。有了这一条方法，对别人的赞美基本就能达到效果了。如果能和其他的赞美方法相结合，效果就会更好。

所以当你赞美别人时，你也一定要在心中问自己要赞美的具体对象是什么。比如徐玉老师的表达能力不错，但是到底是哪里不错？小王的写作能力不错，那到底强在哪里？这些都需要向他人说清楚，这样才会让我感觉到，这个是一个听起来非常顺耳的一件事情。让对方知道自己这件事情的意义。

第三，要掌握赞美的时机，当下即可。赞美其实也是有保质期的，一定要及时过期无效。非常简单的道理。比如说公司昨天的一个同事小王穿了一条漂亮的裙子，然后你今天才想起赞美他他已经无感了，然后还觉得你一点都不重视他。通过询问对方实现的这种优势的方法，来表达自己对对方的关注，以及提出自己的愿景公式。

提问加优势加愿景。比如你的学习能力这么强，学以致用做的太好了，我什么时候才能做到像你这种水平呢？多希望你能够传授点经验好吗？来我们拆解一下。第一个问题中包含了提问加优势，你的学习能力这么强，学以致用太好了，这是说优势对吧？那第二个问句中包含了你的愿景，我什么时候才能像你这种水平呢？对方听了不但很开心，而且非常愿意把话题继续下去，乐于分享产生互动，于是感情就拉近了。假如你只是说你的学习能力太强了，对方也最多就是说礼貌性的回复一下，就没有然后了。

故事形象通过讲一个具体的故事来赞美他人，公式就是感受加故事再加赞扬。来我们举个例子，我前几天去拜访一位美食博主小宽，我发现你对食物的热爱来自内心的尊重。上次我参加你举办的乱云飞的晚宴，我发现你对食材的产地、特点、品味都如数家珍。这不但让我们欣赏到的美食，也让我们学习到了美食的背景和原理，让我们知道美味来自大自然的馈赠，每一道食材都有自己的灵性，太棒了，这是我体验过的最棒的美食。这个拆解很简单。这样的赞美会让听者听起来非常的感动，觉得自己付出的辛苦没有白费。有人是知音，记住故事会产生力量，故事能够传达感情，也可以说不会用故事赞美就无法真正的领悟赞美的魅力。这个故事赞美的方法，赞美孩子特别有效。

标签是赞美，顾名思义就是给对方贴标签，公式就是等于人物加标签。我们经常说不要随便给别人贴标签，的确如此，但这个标签指的是负面的标签。而且有一个前提是说，随便贴标签，随随便便给别人扣上一个不好的帽子，这种行为当然不会被别人接受，也不会被喜欢，但是如果根据事实的特点，给对方贴上一个赞美的标签，就体现出了你的高情商。比如有主持人在介绍一个演员的时候，都会贴很多的标签，他会说某某某影帝，某某某影后等等。或者在工作中我们也会可能会听到这样的话，某先生，我很久之前就听别人提到过你，你是这个领域的开拓者，如果没有您的远见，我们后面的工作就没有办法进行了。

其中呢，也包括我们跟朋友相处的时候，也可以略带欢喜的给对方贴一个小标签。有一次我在北京这块吃饭，在朝阳区的一个饭店，我听到邻桌的几个朋友正在嘻嘻哈哈的开玩笑，然后大家都在夸其中的一个女生非常漂亮。于是他们用了一个词叫做朝阳区高圆圆。朝阳区高圆圆垂杨柳李冰冰。我当时觉得这种开玩笑的方法太可爱了。所以标签无论是给自己贴标签还是给别人贴标签，都很容易在社交场合形成自己的个人品牌。

间接性赞美是直接型赞美的衍生，是通过他人之口来赞美对方，有点像借花献佛。那么公式就是他人的观点加上赞美。举一个非常生活化的例子大家就能够明白了。比如说女孩子到男朋友家吃饭，回来的路上，男朋友对这个女孩说，我妈特别喜欢你说你温柔乖巧，是他心中完美的儿媳妇。这个男朋友就很聪明，是借着母亲之口来赞美自己的女朋友。而这个借他人之口不能随便乱借，一定是要对对方很重要或者很权威的人才能够借用。比如说在这个关系中，男孩的妈妈对女孩来说就很重要，因为可能是未来的婆婆对吧？所以女孩听完就很开心。

比如说一开始有点忐忑之心，心态全都放下来了。那我们在赞美同事的时候，也可以引用领导的话。比如说那天我开会，张总表扬了你，觉得你是个很用心的人，为了这次会议做了很多的准备。这个张总对于同事来说是上级，所以你借领导之口赞美了他，你的同事一定是非常的受用。

对比是赞美，有的时候赞美也需要衬托，需要用对比的方法得到赞美的目的感受加对比加赞美。来我们来看个例子，同样是赞美化妆，妆容没有对比的，我们来先说一下。赵宇，你看我今天化妆怎么样？可以，好，我怎么觉得你在骗我，骗你小狗。

这个对话似乎听起来就有些尴尬了。如果我们采用的是对比，是赞美方校园。看我今天这个妆画的，我看一下，真不错。你平时化妆就好看，今天化的更精致更服帖，没了吧？不要飘的太快。那么拆解如下感受，哇塞真不错，对比你平时的化妆就已经很美了，今天的妆容就更加淡雅精致，赞美美的不要不要的。怎么样？你学会了吗？

赞美是社交表达的高情商的体现，赞美是一种高情商表达的沟通工具。就像在演出的时候不要吝啬你的掌声，在社交现场不要吝啬你的赞美，它是人与人交往的润滑剂，是拉近彼此距离的最好方式。赞美是对别人最好的嘉奖，也是别人喜欢的福利。赞美是认可和尊重，这种尊重和认可是双方的这节课我要给大家留一个作业，观察你的家人、朋友或者同事，找到你欣赏的价值，选择一种赞美方法来赞美对方。大家可以把你的赞美之词和赞美之后对方给到你的反馈分享到留言区。我是喜悦，我们下期再见。