# 沟通技巧：说话的六种方式（5）

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-04-03

*第一篇：沟通技巧：说话的六种方式（5）五、候选人式他们特人亲切、耐心，相信通过交谈能解决问题。交谈起来，他们热情、随和，善于分析，但说话罗嗦。他就象在轻起细语讲故事，希望博得别人的青睐。这类人物希望通过敞开心扉，缩短与对方在感情上的距离，...*

**第一篇：沟通技巧：说话的六种方式（5）**

五、候选人式他们特人亲切、耐心，相信通过交谈能解决问题。交谈起来，他们热情、随和，善于分析，但说话罗嗦。他就象在轻起细语讲故事，希望博得别人的青睐。这类人物希望通过敞开心扉，缩短与对方在感情上的距离，与别人建立人际关系。虽然候选人式人物最健谈，但因为他说话不傲慢，所以比苏格拉底式或长官式人物易于为人接受。和内省式人物一样，在敌意增强时，候选人式人物也会躲到一边；但又和苏格拉底式人物一样，他还会第二次、第三次、第四次去尝试说服别人。其论点或证据明显围绕自己或朋友亲身经历。候选人式人物词汇丰富。要是辩论占下风，他会搜肠刮肚翻出词儿反击。害得对方与其承认听不懂他的话，还不如举手投降。说服候选人式人物要有耐心，并起于洗耳恭听。如果打断他的话或显得傲慢。除了必须听完他喋喋不休的谈话，个人经验是说服他的关键。要设法让他把你纳入其个人经验的范围里，你也要这么做。

**第二篇：沟通技巧：说话的六种方式（4）**

四、长官式这类人认为，诚实地交换意见和信息、分析细节是交流的主要目的。他就象穆罕默德。阿里（Muhammad Ali）一样耿直坦诚。一看就知道，这些性格组合很适合有志领导他人的人。长官式人物能成为启迪人的领袖，但人们会觉得他象潜在的独裁者。这类人物感情强烈，常常盛气凌人。他认为没有必要什么时候都那么诚实。如果认为你受得了，他会直截了当说出来他的看法。否则，会用较缓和的方式指出你的错误。长官式人物既关心最终成果，也关心细节。因此，他不用别人帮助就能得到完美的结果。然而，这是一把双刃剑：因为别人会把这种独立解决问题的能力，看成他自命不凡的根据。在公开场合，长官式人物能言善辩，但在人际交往中却一筹莫展。作为雄辩的演说家，他能鼓舞成千上万人移山填海，但在一对一时，却有可能是灰溜溜的失败者。长官式人物在工作中往往处理不好同事关系。这类人易与别人发生争执，自找麻烦，因为他的特点就是只爱说不爱听。和长官式人物交流，最好采取贵族式交流方式。在着手说服他之前，不妨先奉承几句，让他知道你对他看法评价很高。接着，指出采纳你的意见会提高他的威信。要让他有机会验证你的看法。这样，再来找你讨论方案时，他就会把它们看成自己的意见。

**第三篇：沟通技巧：说话的六种方式（2）**

二、苏格拉底式如比尔·科斯比（Bill Cosby），交流的时候，用一连串问题把对方引导到符合逻辑的结论。这类人物说话有说服力，喜欢讨论、争辩、谈判，善于统揽全局，从暗淡的形势中找到出路。这种能力对工作，尤其对化解冲突大有好处。但惯于教训人的特点却在一定程度上影响他们发挥这种能力。苏格拉底式人物说话爱用注解。先说一件事，然后用有关信息注解这个话题，再回到主题，然后又转到注解，就这样转来转去。不习惯这种交流方式的人会被他们说得晕头转向。同苏格拉底式人物打交道别指望会很简捷。另外，即便教训你，你也不要感到不快，因为他就是这种风格，与他怎么看待你毫无关系。在他看来没有完美的事物，别指望你的方案和建议一次就被他接受，否则准碰一鼻子灰。就算你改了好几稿，但他还会要你修改“定稿”，搞得你怒不可遏。所以，不要等到最后才给他看成品，而是把各阶段的产品都让他过目，每一阶段都征求他的意见。

**第四篇：沟通技巧：说话的六种方式(6)**

六、议员式 乔治·布什是典型的议员式人物，这也许是上述几类人中最聪明的一种。他们把交流看做获取成功的策略，并有意识控制环境。说话之前，他们总是审时度势，研究说话对象，选择最有效的交流方式。议员式人物象内省式人物一样善于倾听，但说起话来又象贵族式人物。人们觉得议员式人物象内省式人物一样不会构成威胁，因而向他吐露实情。而一旦掌握足够的实情，他就会发起进攻。议员式人物是障眼法专家，从来不让别人知道他的真实想法，还用障眼法破坏不赞成的计划并达到报复目的。议员式人物也有其独有的问题：让人捉摸不透。如果在不止一种场合观察，就会发现这是一批反复无常的人。要控制议员式人物就要在多种场合观察他们，当心他们从内省式转向贵族式，因为这种转变说明他想利用情报优势打击对手。说服议员式人物是一种挑战，须时刻小心谨慎。当你精于此道后，你就能牵制他用你最舒服的方式同你对话。

**第五篇：沟通技巧：说话的六种方式（3）**

三、内省式这一类人在交流中关心人际关系。在他们看来，维护人与人之间的关系最重要，而准确传递信息，阐述观点，以及实际交流成果都是相对次要的。如果实话实说会使对方恼怒或不快，内省式人物宁肯一言不发。为了避免冲突，他会说你想听的话，而不是他想说的话。内省式人物不愿意发表强硬的观点，但却会向人敞开心扉，愿意与别人分享自己内心深处的喜怒哀乐，也起于倾听别人的真情实感。由于善于倾听，人们愿意向这类人物诉说自己的难题。内省式人物善于使他人敞开思想，无疑是一种有用的管理才能。内省式人物还很会呼应别人。比如点头，或者说：“我明白了，…啊，嗯…，我懂了”等强调他在倾听。演讲的时候，你不难在听众中找出这种人。他们会不停地向你点头、微笑、给你鼓励。由于不愿指导别人，也不愿坚持已见，这类人一般不易建立威信。因为说起话来信心不足，他们在会议上发表的意见常常得不到重视。意志力强的人往往利用其谦恭心理来忽视或打断他们。让内省式人物做你想让他做的事很容易，但要让他毫无怨言或不搞破坏却不容易。顽固的内省式人物有可能假装忘记你交代的事，从而激怒你，使你出丑。要避免这些消极行为，就应该在日常交往中建立起感情联系，交谈时要吸引他加入对话，避免使用极端言辞，而且在任何时候都要关心其内在的需要。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！