

优先说明结论的讲话方式真的好吗？

不久前，在我的一次讲演活动中，有人提出这样一个问题：
“有些人说话时，会颠三倒四、不着边际。我也很忙，没时间去听支离破碎的话语。
所以商务对话应该优先说明结论，这种思维方式是正确的吧？”

商务对话中应“结论优先”的说法已经广泛流传。会议也要求简明高效。
可如果你了解到沟通实际上有两种方式，你可能会对这种“常识”产生怀疑。

沟通可分为两种：一种是追求成果的“绩效型”沟通，
一种是不特别追求成果的“维护型”沟通。

当销售回到公司，上司询问：“今天你的销售业绩如何？嗯？你拜访了几个客户？”

这种沟通是“绩效型”。在日常的业务中，这种沟通是必不可少的。

但如果只有这种“绩效型”的沟通，人际关系会变得紧张。

这样会导致工作环境变得肃杀，失去温度。

为了建立良好的人际关系，我们需要常被认为是浪费时间的“维护型”沟通。

当销售回到公司，一句“辛苦了！今天很热，你受累了。”

如此这般维护型沟通有助于营造公司内部和谐氛围。

“维护型”沟通曾被认为是无效且低效的，因此在商务沟通中被禁止使用。

故而我们一直都在强调，在商务对话中要结论优先。

不过，这种不追求成果的“维护型”沟通实际上是人际关系中的润滑剂。

过度追求效率和结论优先的沟通方式，会使工作氛围恶化，从而影响到最终的成果。

只有结论优先的沟通，公司氛围会越来越差。请把这点牢记脑中。

如同机器需要保养一般，人际关系也需要维护。