21:35 8 ⊙ ⊙ ⊙

我们在下一次课当中，会给大家看不同情境中，使用意义形塑这个工具更多的实践案例，帮助大家掌握这一种特别有效的谈判方法。

讲完这一讲，我们在沟通中谈判这个模块想要教授的内容，正好过半了。我们从利益不等于立场开始，一直讲到了反馈的方法。在这么多的信息和知识当中，不知道哪一个对你触动更深，哪一个更有感悟呢？你可以在留言区，和大家一起分享。

我们下次课见。

划重点

添加到笔记

1.逐字反馈适用于对客观信息的确认。在情绪极为喷张的时候，不推荐使用。
2.逐字反馈的方式，只能证明信息收到了，不能证明信息已经被理解了。
3.沟通中经常会出现不明确的概念，同意转述的方式可能会出现误差，但双方对概念的迷思会在这个过程中被澄清。
4.在对话现场，谁有能力为话题和语词注入内涵，谁就可以占据主动。

微信：753364708

前一篇

用户留言

默认 最新 只看作者回复

正在加载...