30丨结语：这是我的复盘、启发与邀请

跟熊浩学沟通-30讲
今天 进入课程 >
30丨结语：这是我的复盘...
11:09 / 15:34M 81%
概览课程

你好，我是熊浩，欢迎你来到我的跟帖社区，帮你健健身！

很感慨，这是《跟熊浩学沟通-30讲》这门课的最后一讲，这一讲，我分成三个部分：一是回望、二是启发、三是邀请。

回望

在过去的时间里，我们从沟通的原则起航，帮你健健身了所有沟通场景中最核心的四个认知维度。

1.沟通基本原则

结构，对话中谁说了算，谁来谁，从而将说服、辩论、谈判和冲突管理有效地区别开来，同时也明晰了我们这门课程的主要场景和问题。

性质，如果沟通中的冲突点，涉及对方的基础价值观或不认同感时，这件事对对方或具有“神性”，你要小心，用故事焦点不是说理去触碰认同，在动摇了神性的价值中，走对了路，才有出路。

目标，在沟通中保持初始目标与对话过程的相互参照，从而确保对话的过程被理性加持；用愿景性目标去配合沟通的积极原理，让互动更为发满。

风格，人的沟通风格分五类，竞争、妥协、退让、回避与合作，我们期待你了解自己的长处和短处，然后逐渐养成双赢心智模式。

2.沟通主脉：原创谈判的ICON模型

在之后的课程里，我们从沟通的主脉下手。帮你洞见原创谈判ICON模型综合与运作的内在机理。

ICON模型包含利益、标准、选项与替代方案四个要素，同有谈判，所有谈判，你都需要意识到利益问题——为什么要？标准问题——凭什么要？选项问题——还有什么办法？以及替代方案问题——谈崩还剩什么？

在这个部分，我们突出强调了好好听话对于沟通的意义，如果你听的方式是对的，那么，他说的方式，也大概率是对的。

3.应用拓展：说服、辩论与冲突管理

再往后，我们开始在延展性的沟通场景里去，帮你立体拓宽对多元沟通场景的把握与理解。

说服部分，如果说本质上是一种控制权的匮乏，请你理解中心与外围策略的差别——中心策略该谁理性，外围策略该谁感性，在说服的外围路径中，我们特别强调与人建动沟通的方法，拥有积极视域对对方意识，有意识地使用投权性话语，在个人与结构维度，找到与对方的交织；此外，强化视域、留意一致、制造稀缺、激动人心和先行抛惠，都可以让你的说服效能提升。

辩论部分，价值辩论的关键是自信意思，五个方向的证长线能让思考得以逐渐扩展；同前提长向辩题，同内延长问含义，向上延长辩题，向下延长问题，向后延长问原广，政策辩论的意义则是优化辩题，需、根、解、筛，你需要依次分析，只有思考精确，才能表达明确。

冲突管理部分，我们特别强调，希望从冲突解决专家的视角帮助你进一步处理麻烦、优化沟通。

具体而言，第一，把结构作为力道，你除了手中的筹码，你还可以移天地之力，动万物之情，做“局”让对方进入，从而更好地实现自己所设定的目标；第二，对抗中的关键是对情绪移域，几个关键词：**识别——**于己是内观，于人是表情；**能控制——**用时间稀释情绪，或者补给能量；第三，在所有沟通中请记住，问题是问题，人是人，通过问题外化，把人和事情能够分开，而且，如果你想要对对方的动机有一个解释，不妨将之公之于众，或者，马上开始履行，或者，认真地讨论有什么可能的力量让其无法落地，以及，莫时谈怎么办，这些方法，都可以帮助你提升你应能履行的概率。

4.沟通课评与报告

在过去这段时间里，除了上面这些知识，我们为你提供了两份测评，它们会生成三份报告。

第一份是沟通风格的托马斯-凯尔曼量表（https://dedao.wp.cn/q/94295520.aspx），你了解了你自己的类型，明晰优势与盲区。

第二份是讨论时水平的测量（https://dedao.wp.cn/q/94267585.aspx），我期待你从学习之前到学习之后，如果顺心对调，会有真切的进步。

最后一份，是对你所在行业人们的冲突风格构成报告，我会一点一点发给你，目前课程还需要积累更多的数据，所以，也希望你能帮忙把这门课，这个问卷分享出去，更多的数据，对我们各方，都有助益。

5.精炼框架：沟通三角

最后是精炼框架，要知道，知识如果繁复，才会致细完美，但是繁就不容易完成，我们在课程中，沟通原则部分有四个要点，主脉部分ICON模型，说服的路径分中心与边缘，辩论看信息和观点，五种延长加需根解筛，如果从冲突管理角度来阅读，你要留意结构影响机情绪控制，处理冲突外化和有效承诺。

这些内容相聚要素，但对于初学者，你一下子带着这么多内容前进，会显得太重了，所以，我需要魅力沟通这对知识的高度简化，一张纸，三角形，六个字——内容、需求、关系。

如果你接下来要去完成重要对话，思考一下，内容——清晰简单吗？需求——对方想要什么？想听什么？关系——能否维对方，找到相似吗？相让对方有选择了吗？这样一个高度简约的框架，帮助你对所有的沟通做好筛选。

所以，如果有沟通作为需求，你不需要重新将我们课程的全部内容，你只需要把最后的精炼框架学习并运用，我相信就八九不离十了。最终，作为一门严肃的沟通理论课程，我既要保证完满，又要帮你完成。

启发

为了实现沟通部分的野性，我在筛备阶段以三门沟通课时，还获得了一些其他的启发。

脱俗所知，得到大学现在正在专注地工作，努力将各行各业的生命体验、职业画要与心智模式萃取出来，成为其他职业人，以供借鉴的知识，用形而上的视域：将别大学所做的，是一场对生命经验的旋螺，一场把“经验”建解为“系统化知识”的接力赛跑。

在准备这门课时，我将大量理论知识和实践过程进行了对照，这个过程，使得我不断去思考。如何用一个更清晰的逻辑框架，来凭聚我所经历的各种沟通情景，我努力在创造理论与经验的通联，让正知正知的理论，不离日用常行内，直到先天未画时，所以，我在研究这门课的过程中，收获了一些从经验出发的知识的问：

第一，你总有属于自己的成功经验吧，若不个让你满意的成功案例，请把这些真实的案例收集起来；

第二，把这些实践案例的经验过程要素化，把它们能化成点状的构成，而不是丰满的整体；

第三，你拥有结构要素后，在不同的情景中检视它，运用它，打磨它；

第四，不断地思考，发展和建立这些要素的逻辑关系，同时让整体框架不量保持简单。

如此，便会构成你在专业经验中提炼出来的结构化知识，希望我的整体，在内容和方法上，都能给你一些启发，甚至可以帮助你，点亮那些藏在你自己经验里的璀璨光芒。

邀请

我发现，你可能已经开始习惯了这门课的一些独特的表达方式了吗？这是一个很有趣的现象，我们在一开始的初步答案，其实，不是对问题的回答，而是一个对问题的初步答案。

我为什么要作这样的设计和安排？我希望你参与、思考、介入，我希望你的认知能被调动，让你更多地产生身临其境的体验感，受心理思考的体验感。

但我会迎接你说，这离就是梁讲，这与商对面的还也生等商还有别，所以，在本课程结束时，我，将到和第3点排谈到学院会继续为你提供更具体验感的知识接续。我邀请你，加入以家教体验为中心的线下训练营，目前第一期上海的线下训练营已经满员了，后续关于训练营的安排，我都会第一时间在课程里和您同步。我期待，在线下训练营里，我们能有更多的交流。

邀请

最后，我要邀请你，以跟熊浩学沟通-30讲的学习，作为一个起点，开始一段，关于沟通的、持续的、自我成长的旅程。

我期待，在这段旅程中，我们能成为彼此的伙伴，我们能成为彼此的镜子，我们能成为彼此的灯塔，我们能成为彼此的港湾。

我期待，在这段旅程中，我们能成为彼此的见证者，我们能成为彼此的倾听者，我们能成为彼此的支持者，我们能成为彼此的鼓励者，我们能成为彼此的成长者。

我期待，在这段旅程中，我们能成为彼此的朋友，我们能成为彼此的亲人，我们能成为彼此的爱人，我们能成为彼此的家人。

我期待，在这段旅程中，我们能成为彼此的一切，我们能成为彼此的一切

但我必须要承认，远离就是远离，这与面对面的活色生香毕竟还有差别。所以，在本课程结束后，我、得到和第3选择谈判学院会继续为你提供更具体验感的知识操练。我邀请你，加入以案例体验为中心的线下训练营。目前第一期上海的线下训练营已经满员了，后续关于训练营的安排，我都会第一时间在课程里和您同步。我相信当我们再次相遇，你的沟通技艺，会在案例的研讨与实战中，获得进一步的精进！

上世纪的70年代，哈佛大学法学院的Roger Fisher教授创立了哈佛谈判项目，他经历过第二次世界大战，因此对这场人类的创痛才有深切的体会。于是，在他创设的哈佛谈判项目，他才会尽其所能地在美国和西方世界普及用沟通对话来解决争议的方法，让人类更加友善地解决问题，而不是相互敌视和伤害。

今年，我与哈佛谈判项目的副主任Daniel Shapo教授通电话，其中聊到了当年Roger Fisher老师的愿景，我说：是时候了吧，让这个通过对话解决问题的理念，到中国开花！

沟通这门课结束了，我真诚地希望，这门课不仅仅能让你赢得更多，更重要的，能把你变成一个更加善良和澄澈的人。

我是复旦大学的熊浩，希望在未来，有缘再见！

‹ 前一篇

用户留言

默认 最新 只看作者回复