

好，我配吗？

韩非子说：“凡说之难：非吾知之有以说之之难也，又非吾辩之能明吾意之难也，又非吾敢横失而能尽之难也。凡说之难：在知所说之心，可以吾说当之。”不是难在不知道，不是难在不会讲，也不是难在说不透，而是难在不知心。

听到这里，你也用不着沮丧，觉得今天讲的指南最终还是没什么用。相反，它很有用。

第一，对话大多数时候不能解决问题，但对话这件事本身你还是得做好。

按照这一课讲的指南，你可以把话说到，至于对方能不能做到，在你的控制之外，做不到是他的错，你做好自己能做的。如果你在这样的对话中遇到同道，恭喜，你们有了个好的开始。

第二，更重要的是，信任是世间真正的珍宝，却很容易消逝。你要是以为好朋友随便怎么提意见对方都能理解能接受，那就错了。即使彼此知心，也要精心维护，这套对话指南最适用的就是在朋友之间，一是能够用起来，二是用了有效果，至少有有效果的希望。想想就明白，敌人之间话术用处有限，朋友之间才是它真正能用武之地。

——◆ 本讲小结 ◆——

总结一下，这一讲我们讲了怎么提意见，就是说难听话。你要意识到如果是想通过提意见改变对方，这基本上不可能；但如果你把目标调低，立足于把话说出来，那这套话术就适合你。

这一讲的灵感来自《高难度谈话》（Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most）这本书。作者斯通（Douglas Stone）在哈佛大学开谈判课20年，这本书是他的代表作。困难对话是事实、情感、身份三个层次交织在一起的对话，这个精彩洞见就出自本书。

你可以把这一讲，分享给你亲近的朋友和家人，在你们之间先用起来。

——◆ 思考题 ◆——

我给你留一个思考题：

你有没有成功说服过另一个人，说到他心服口服？是什么起了作用？

下一讲，我来给你聊一聊写作，我们下一讲见。

划重点

添加到知识账本

1.提意见是困难对话，要改变对方很难，你要调低预期。 2.不要争论对错，要谈感受。 3.如果提意见的对话进行得好，你不妨致力于推动下一步的行动。



30天认知训练营·2019

版权归得到APP所有，未经许可不得转载

留言精选

写留言

点击加载留言

Aa

写留言

0

请朋友读