标题：每日成长必知：关于优秀“谈判”的6大真相

开头：你能把自己的主张变成大家的共识么？你想与任何一个对手都达成共识么？

正文：NO.1 谈判是一种交流

(1、交流=让信息接收方采取发送方所期待行为的过程

2、谈判=让谈判对手采取己方所期待行为的过程)

NO.2 两性谈判是指“双方满意的谈判”

(谈判绝不是短期、时点的结果，而是长期、时期的“一揽子交易”)

NO.3 良性谈判的三个条件

（1、双方都能感受到，对方尊重己方各方面的利益

2、双方都能感受到，对方的做法很公平

3、双方都能确信，对方会遵守协议调侃）

NO.4 辩论与谈判的相似点和不同点

（1、相似点：成功的辩论or谈判需要：准确且清晰传达主张的能力＋积极倾听＋演示能力＋批判性思维＋保持平常心

2、不同点：①辩论：有裁决者，中立的第三方 ②谈判：无裁决者，仅谈判双方相互认可）

NO.5 演示与谈判的相似点和不同点

（1、相似点：最终目的都是👉🏻让对方采取己方所期待的行为

2、不同点：①演示：与对方互动少、单向 ②谈判：与对方互动多、双向）

NO.6 成功演示的4个要素

（1、逻辑思维和清晰表达

2、有说服力的情节

3、吸引人的可视化效果

4、媲美优秀演员的演示者

其中：1、2、4也是成功谈判的重要因素）

结尾：日常砍价、商务、朋友间，谈判无处不在，下面6个真相送你⬇️