

THE PLATINUM RULE

# 白金法则

金钱与权力交叉中的人际关系

托尼·亚历山德拉  
迈克尔·奥康纳 著  
李 东 译



《白金法则》是对陈旧的人际关系法则的有力冲击。它充满了机敏、新颖的智慧，像投在沉抑已久的人们心境中的一道拨云见雾的阳光。千万不要低估这本杰作的魔力，它是当代社会里学习和生计的一种工具。

—— 哈维·麦凯，著有《与成功有约》

“托尼·亚历山德拉博士的这部著作向我们提供了在任何情况下都能增进人们互相沟通和了解的技能。任何人都将从《白金法则》中受益非浅。”

—— 约翰·格雷，哲学博士，著有《男人来自火星，女人来自金星》

经济日报出版社

C912.1  
171  
2



# 白金法则

金钱与权力交叉中的人际关系

THE PLATINUM RULE

托尼·亚历山德拉  
迈克尔·奥康纳 著  
李 东 译

经济日报出版社

著作权合同登记 图字: 01-98-0816

图书在版编目 (CIP) 数据

白金法则/ (美) 亚历山德拉, (美) 奥康纳著; 李东译.  
—北京: 经济日报出版社, 1998.5  
ISBN 7-80127-473-3

I. 白… II. ①亚… ②奥… ③李… III. 性格—分格—通俗读  
物 IV. B848.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 11747 号

The Platinum Rule

Copyright © 1996 by Tony Alessandra, Ph. D. and Michael  
J. O'Connor Chinese (simplified characters) Trade

Paperback copyright © 1998 by Economy Daily Press.

Published by arrangement with Margret McBride Literary Agency  
through Arts & Licensing International, Inc.

ALL RIGHTS RESERVED

白金法则

——金钱与权势交叉中的人际关系

作 者  
译 者  
责任编辑  
责任校对  
出版发行  
社 址  
总 经 销  
印 刷  
规 格  
字 数  
版 次  
印 次  
印 张  
印 数

(美) 托尼·亚历山德拉 迈克尔·奥康纳

李东

陈佩

何力

经济日报出版社

北京市宣武区白纸坊东街 2 号 邮编 100054

全国新华书店

北京飞达印刷厂

850×1168 毫米 32 开

250 千字

1998 年 5 月第 1 版

第 1 次印刷

10.25 印张

1—10000 册

ISBN 7-80127-473-3/G·205

定价: 18.00 元

## 作者简介

托尼·亚历山德拉 (Tony Alessandra), 哲学博士, 曾被美国《会议和大会杂志》誉为“美国最有影响的演讲家”。他是一位市场战略学家和应用人类行为学家, 还是一位在市场营销战术和商业人际关系研究方面举足轻重的权威。他曾为一些著名公司, 如 AT&T、Coca Cola、GE、GM、IBM、New York Times 做过 2000 多场讲演。亚历山德拉博士迄今已合作出书 12 本 [REDACTED]《合作型销售》和《工作上的沟通》等书 [REDACTED] 50 种电影和录像教材。现居美国加利福尼亚 [REDACTED]

迈克尔·奥康纳 (Michael O' [REDACTED] 博士, 被公认为是人类行为学研究的扛鼎之人; 先后任职于 15 个国家和地区, 任商业顾问和训练员。他的“个人形象系统”已被超过 800 万人所接受和运用。现居美国佛罗里达。

## 简 介

“黄金定律”说：“你希望别人怎么待你，你就怎么待别人。”

“白金法则”更进了一步：“别人希望你怎么对他，你就怎么对他。”

在今天高度竞争和变化无常的商业环境里，以你一厢情愿的方式去对待客户、合作伙伴和职员显然是远远不够的。你还不得不去了解他们的需求——而且有能力满足他们物质和精神的需求才行。你的成功很大程度上就取决于你如何应对他们的个人需要。

现在，美国最有影响的演说人之一和最受欢迎的商业广播讲座撰稿人托尼·亚历山德拉博士与人力资源顾问、训导专家迈克尔·J·奥康纳博士把他们的注意力投到了这个激动人心的、有关研究机构已经投入了数十亿美元而尚未有最后定论的领域——人类的个性品格——的研究上。

亚历山德拉和奥康纳在本书中向人们展示了两项最新的研究成果，一是“白金法则”本身，其原则是说你要对人们个性上的差别有敏锐的嗅觉和洞察力；其二是两位作者的匠心独到之外，他们把人的个性分为四种基本类型：指导者、亲善者、社会活动者和智觉者。两位作者对

## 白金法则

---

每种个性品格类型的特征，以及怎样应用“白金法则”去相应地迎合不同类型的不同需要，投其所好，在双赢策略中获取最大的成功。

从人与人和睦相处到有效管理你的雇员，欲取予给、针锋相对的商业技巧中，“白金法则”在几乎任何人际关系的问题上都能助你一臂之力，这其中还包括：

⊙预见别人的行为，从而你可以预先调整自己的行为来顺应他，以取得尽可能最好的结果。

⊙准确判断“混合类型的人”——他们的身上可能不仅仅只有一种个性类型的特征。

⊙把彼此有亲合力、有合作潜力的人聚在一起，形成效率的工作群体、稳定的职员队伍、出色的公司——客户利益共同体。

⊙对症下药——运用“白金法则”与客户打好交道的五个基本步骤。

⊙化解冲突和矛盾。从而激发工作热情，提高生产能力，增加利润。

“白金法则”是心理学理论和社会实践经验总结，是照亮商业社会里的人际关系的一座灯塔，是打开人生凯旋之门的一把金钥匙。

你的人生一定会因有了这样一位举足轻重的良师益友而焕发出勃勃的活力。

## 美国著名人物对畅销名著 《白金法则》的精彩评语

“《白金法则》是对陈旧的人际关系法则的有力冲击。它充满了机敏、新颖的智慧，像投在沉郁已久的人们心境中的一道拨云见雾的阳光。千万不要低估这本杰作的魔力，它是当代社会里学习和生计的一种工具。”

——哈维·麦凯，著有《与成功有约》

“这本简练而特别的书是一笔真正的财富。每天你的行动都要参照《白金法则》而行，那么你会看到你的事业和生活是天天蓬勃向上的。一本无与伦比的著作。”

——奥格·曼迪诺，《世界上最伟大的推销员》的作者

“这本书将可以改变你的未来……它讲述的与人相处之道已经超越了技巧本身，而成为了人们的生活格言的一部分。”

——丹尼尔·布鲁斯，技术预言家，著有  
《技术大趋势》

“《白金法则》堪称益智开慧的鸡汤，头脑鸡汤。它不

## 白金法则

---

乏乐趣和敏锐的洞察力，对人们的商业生活和个人交往均有指导和启迪作用。托尼·亚历山德拉是娴熟于此道的大师。我建议人人都能常读这本书。”

——杰克·堪菲尔德，《心灵鸡汤》的第一作者。

“如果你想知道如何与人交往和沟通才能取得成功，那么就读读这本书。”

——博特·戴克尔，《不由你不信，不由你不听》的作者

“如果你想成为一个优秀的销售员、调解人或善解人意的人，那么一定要读读《白金法则》。它是让别人如你所愿去做事的关键所在。”

——迈克尔·列博夫《如何赢得顾客一时和一世的芳心》的作者

“我有一种如梦方醒的感觉，学会对人的个性特征作出准确判断，不仅非常实用，而且会对你的一生发展产生深远的影响。”

——安东尼·威尔德博士，帕克·戴维斯公司董事长

“我现在手里有了一件有力的工具，它教给了我们如何对人力资源进行有效的开发和管理。”

——雷蒙德·齐默尔曼，Service Merchandise  
有限公司董事长兼首席执行官



“这是那些从事销售、市场营销及策划和每天需要与顾客打交道的人都必须研读的一本书。人人都会从《白金法则》中有所领悟。”

——鲍勃·拉塞尔，McGraw-Hill 公司总经理

“这是一本效用非凡的和使人茅塞顿开的关于领导艺术的教科书，更重要的是，这是一本让所有的经理人员内省自己的一面镜子。”

——沃伦·G·班尼斯，知名教授和 USC 领导学协会主席、  
《领导者》、《创造性生活》、《无为而治》的作者

“托尼·亚历山德拉在我们和那些我们发现最难与之相处的人之间架起了一道沟通桥梁。运用“白金法则”竟能使老大难的问题迎刃而解，真是一件让人兴奋的事！”

——保罗和萨拉·爱德华兹，《身体例行》的作者

“《白金法则》就像一辆扫清人们交往关系上的障碍的推土机……甚至可能使美国商业社会的传统人际交往方式产生动摇。

——多莉斯·克里斯托弗，The Pampered Chef 公司  
创办人和总经理

## 白金法则

---

“《白金法则》是一份将使你成为世界主宰的宣言书，只要你研读了它，你就掌握了如何让你的世界为你工作的秘诀。”

——马克·维克多·汉森，《心灵鸡汤》的作者

“令人着迷……流畅易读……耐人寻味和大有裨益的信息在这本了不起的著作里随处可见。”

——列斯·布朗，《生活在你的梦想里》的作者

“托尼·亚历山德拉博士的这部著作向我们提供了在任何情况下都能增进人们的互相沟通和了解的技能。任何人都能从《白金法则》中受益匪浅。

——约翰·格雷，哲学博士，  
著有《男人来自火星，女人来自金星》

“敏锐的洞察力，非凡的见解、行之四海而皆准的实用性统统体现在了这一本书里。”

——韦恩·戴伊尔，著有《你的误区》

“这是一本你能想像的最重要、实用和行之有效的书。每个人都该读读它！”

——布莱恩·特雷西，著有《无限风光在顶峰》

“马上去买一本书，仔仔细细读读它，平心静气地当一回它的学生，并运用书中提到的特别技巧去应对生活中

的任何人和任何事，这本书就是《白金法则》。”

——托德·巴恩哈特，著有《富豪的五种仪式》

“托尼·亚历山德拉和迈克尔·奥康纳是最好的两位人际关系的研究专家。任何想更好地与人相处的人都必须读一读这本《白金法则》。”

——肯·布兰查德，著有《一分钟经理》

## 译者序

据说，拿破仑·波拿巴在圣赫勒拿岛的监狱里闲极无聊，抄起了一本尘封垢积的旧书，看过之后，不禁掩面而泣，感慨道：如果上帝让他能早一点读到这本书，那么欧洲的历史乃至世界的历史就将改写。

这本书在书摊上随处可见，它的名字就叫《孙子兵法》。

一本书能否改写历史，我们不得而知，因为上帝并没给拿破仑验证他的话的机会。但有一本书却是可以让你生活变得更温馨和幸福，你通过学习并按照书中所讲的法则行事，这些结果马上就能看得到。

这本书现在书摊上也可以见到，它的名字叫《白金法则》。

《孙子兵法》是冷兵器时代指导群体抗争的谋略专著，《白金法则》是信息时代指导人们如何与人交往和工作的指南。如果前一本书的读者是军事谋略家和政治家，那么后一本书的读者层则从高级决策人到普通民众，从白领到蓝领、从专家学者到中学生、从男人到女人，凡不是离群索居、归隐独处的人都可以一读。

## 白金法则

---

人类可以没有（确切说暂时没有）战争和冲突，却不能没有人际关系，从这一点意义上说，指导人们发展和谐、高效人际关系的《白金法则》也应该比指导人们如何攻城掠寨、出奇制胜、玩弄心术的《孙子兵法》有更多的读者。

“白金法则”是在曾一度盛行于美国的“黄金定律”的基础上发展而来的。它的本义是：别人希望你怎么对他，你就怎么对他，用我们中国人的话讲就是知其所“好”，投其所“好”。

毛泽东在陕北时，曾出过一道题来考身边的工作人员：毛驴不爬坡，你该怎么办？毛泽东自己解答到：你拿鞭子抽，毛驴会僵在那，死活不动，你死拽缰绳拉着走，犟驴会一步步向后退，直退到沟底里。你只有一个办法可对付犟驴：在驴背上插一根长木棍，棍前用细绳拴一把青草，让青草在毛驴眼前晃动。这样，毛驴为了能吃到眼前的青草，就需要抬起蹄子，一步一步往坡上爬。如果取掉这则生活经验中的狡诈，其原理便接近了“白金法则”。

在现代商业社会里，个人的生存和发展越来越多的是受制于别人，因为从严格意义上讲，个人首先是生产者和服务者，他只有把自己的产品或服务推销给别人，才能实现自身的价值，别人买不买你的产品或服务，买多少你的产品或服务，决定着你的生计好坏。“别人是我的衣食父母”这句话形象地道出了现代商业

人际关系的本质。“白金法则”正是针对这种关系而提出的。

《白金法则》这本书可以分成两个部分，前一部分是对一般性的人际关系所做的论述。“投其所好”关键就在这个“好”字上。只有懂得别人“好”什么，你才能有针对性的“投怀送抱”。本书将教导你如何判别人自己和交往中的别人都属于什么个性类型，这种个性类型有什么长处、短处，其主要的精神需求是什么，你可以据此调整自己的行为 and 个性——当然绝不是屈尊俯就，奴颜卑色——去巧妙顺应他的需求。

本书的后一部分更多讲述的是如何把前一部分的道理应用于发展商业社会中的人际关系。通过交易过程与顾客发展一种长期的合作伙伴关系，使之成为你的终身朋友、合作者。自己多一个生意朋友，你的竞争对手就少一个生意朋友，反之亦然。学会识别他们的需求和性格，谋求在你们之间建立稳固、和谐的商业人际关系。

本书作者是美国著名的人类行为学学家，对人际关系，特别是如何发展商业环境中的人际关系的研究颇有独到之处。在今天的中国，我们也在经历着市场化和商业竞争的一场大变革，许多人已经碰到和将要碰到如何发展商业人际关系，如何处理竞争与合作的难题，本书正是提供了一种借鉴。我们不能保证它能解决所有市场经济时代中国人的困惑，但至少可以保

## 白金法则

---

证“白金法则”和它所包含的原则对于处理商业人际关系——这个是不分国界的——是大有裨益的。

本人的职业是《北京青年报》的记者，译书只是业余爱好，所以可以肯定，本书会有许多让内行人见笑的地方。如果是这样，还请多多包涵和指正。

李 东

1998年4月于西苑

《白金法则》是对陈旧的人际关系法则的有力冲击。它充满了机敏、新颖的智慧，像投在沉抑已久的人们心境中的一道拨云见雾的阳光。千万不要低估这本杰作的魔力，它是当代社会里学习和生计的一种工具。

—— 哈维·麦凯，著有《与成功有约》



# 目 录

|           |       |
|-----------|-------|
| 译者序 ..... | ( 1 ) |
|-----------|-------|

---

## 第一章 “黄金定律”已是“昨日黄花”

---

|                  |        |
|------------------|--------|
| 人的个性天差地别 .....   | ( 2 )  |
| “黄金定律”迟暮西山 ..... | ( 3 )  |
| 传递个性信息 .....     | ( 4 )  |
| 感悟不同的个性风格 .....  | ( 5 )  |
| 放之四海皆真理 .....    | ( 8 )  |
| 并非一种手段 .....     | ( 10 ) |

---

## 第二章 了解四种基本的个性类型

---

|             |        |
|-------------|--------|
| 适人者生存 ..... | ( 15 ) |
|-------------|--------|