



成功地影响他人

汝 河▲ 编著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功地影响他人 / 洳河编著. —北京: 地震出版社, 2004.9

ISBN 7-5028-2500-2

I. 成… II. 洳… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 038833 号

地震版 XT200400159

成功地影响他人

洳河 编著

责任编辑: 曹 英

责任校对: 刘冬金

出版发行:  地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

[E-mail:seis@ht.rol.cn.net](mailto:seis@ht.rol.cn.net)

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

版 (印) 次: 2004 年 9 月第一版 2004 年 9 月第一次印刷

开本: 850 × 1168 1/32

字数: 210 千字

印张: 9

印数: 00001~10000

书号: ISBN 7-5028-2500-2/Z · 314 (3123)

定价: 19.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



目 录
CONTENTS

第一章 与人成功交往的三大原则

- 共赢不败——你可以赢得精彩，但不要让他人输得太惨 /3
慷慨赞赏——“早鼓掌，鸭子也许早就是两条腿了” /13
满足需求——不要请爱喝咖啡的人喝茶 /25



目 录

CONTENTS

第二章 有效地感染他人的几大秘诀

- 奉献爱心——包括亲友、陌生人，甚至仇人 /43
- 镜子的启示——你对它笑，它就对你笑 /55
- 免除尴尬——先从记住对方做起 /69
- 关注耳朵——聆听有时比说还重要 /76
- 寻找切入点——有共同语言才会更好地沟通 /87
- 尊重对方——不可忽视的交往基础 /96
- 换位思考——站在别人的立场考虑问题 /111
- 拥有个性——用个性来感染他人 /117



目 录

CONTENTS

第三章 感动人的才具有影响力

- 沉默——有时不可太过是非分明 /123
- 和气——“一滴蜜比一加仑胆汁，
能捕到更多的苍蝇” /129
- 勇气——“知耻近乎勇” /138
- 善始善终——良好的开始就等于成功了一半 /149
- 认同感——让对方不再说“不” /154
- 请他人陈述——以退为进赢得成功 /159
- 上善若水——甘居幕后而不争 /167
- 善解人意——了解别人才能理解别人 /172
- 同情他人——获得好感的第一步 /181
- 给人梯子——让对方好下台阶 /191
- 善于创造——活着才够味 /203
- 燃烧激情——积极的东西才会引人向上 /213



目 录

CONTENTS

第四章 正确的思维方式会使你影响更多的人

- 尖锐地批评还是热情地赞美 /225
- 委婉含蓄还是直截了当 /230
- 推卸责任还是勇于承担 /237
- 命令别人还是激发其主动性 /242
- 毫不留情还是顾及面子 /249
- 鼓劲还是泄劲 /255
- 关心还是漠视他人的精神世界 /262
- 怎样让人们信服你的劝告 /269

结束语

- 从此成功地影响他人 /281



○ ○ ○ ○ ○

○ ○ ○ ○ ○



○ ○ ○ ○ ○

○ ○ ○ ○ ○

第一章

○ ○ ○ ○ ○

与人成功交往的三大原则

○ ○ ○ ○ ○

○ ○ ○ ○ ○

○ ○ ○ ○ ○

共赢不败

——你可以赢得精彩，但不要让他人输得太惨

一条伟大的真理在于它的对立面也是一条伟大的真理。

——托马斯·曼

一头狮子和一只野狼同时发现一只小鹿，于是商量好共同追捕那只小鹿。它们合作良好，当野狼把小鹿扑倒，狮子便上前一口把小鹿咬死。但这时狮子起了贪心，不想和野狼平分这只小鹿，于是想把野狼也咬死，可是野狼拼命抵抗，后来狼虽然被狮子咬死，但狮子也深受重伤，无法享受美味。

试想一下，如果狮子不如此贪心，而与野狼共享那只小鹿，岂不就皆大欢喜了吗？

人生犹如战场，但毕竟不是战场。战场上敌对双方不消灭对方就会被对方消灭，而人生赛场就不一定如此，为什么非得争个鱼死网破，两败俱伤呢？

大自然中弱肉强食的现象较为普遍，这是出于它们生存的需要。但人类社会与动物界不同，个人和个人之间，团体和个体之间的依存关系相当紧密，除了竞赛之外，任何“你死我活”或“你活我死”的游戏对自己都是不利的。

你可以赢得精彩，但不要让他人输得太惨，因为你活



着，也必须让他人活着。这就是共赢——新世纪的处世原则，并且无论是国际关系，还是个人的处世之道，都在谋求共赢。因此，共赢不败是你与人成功交往的第一大原则。

现代社会里，随着文明的不断进步，那种“你死我活”的置竞争对手于死地的处世之道，已为越来越多的人所摒弃，所不齿。因为这种处世之道并不能更有效地去影响他人，从而不能从根本上解决问题。只有采取共赢原则，给他人留有余地，才是成功地影响他人的方法。

1997年8月6日，计算机界传出了一条惊人的消息：微软公司的老板比尔·盖茨宣布，他要向陷入危机之中的苹果电脑公司注入资金1.5亿美元。消息一传出，电脑业无不为之惊愕，各界人士一片哗然。

几乎所有的人都知道，近些年来，微软与苹果一直是计算机市场上的重量级拳王，互为对手，在市场竞争中斗智斗勇，各逞风流。

如今，苹果公司虎落平阳，龙卧浅滩。昔日的王者风范已经逐步消退，再差一步就要被淘汰出局，若微软再出重拳，肯定会将苹果逼到绝路。不过，微软非但没有这样做，而且还伸出手来主动拉苹果一把，着实让世人大吃一惊：微软的此番行为，到底所为何意呢？

苹果电脑公司是一家大名鼎鼎的高科技企业，20年前，乔布斯和伙伴乌兹尼克在美国硅谷的一个破旧车库里，创立了引



起电脑产业革命的苹果电脑公司。
乔布斯第一个将电脑定位为个人可以拥有的工具，就像汽车一样，可供每个人使用，在那时这可是破天荒的观念，对一

般人而言，过去的大型电脑简直是一头巨型怪物，被供奉在电脑中心的冷气房里，被精心保护着。只有少数受过专业训练的人，才可以接近并利用它来做点事。

乔布基于自己的想法，推出供个人使用的苹果电脑，从而引起了电脑迷的重视。尤其是苹果所开发的麦金托什软件，更是一件异想天开的划时代之作，它开创了在屏幕上以图案和符号呈现操作系统的先河，大大方便了使用，是软件业的革命性突破。

靠着这些制胜法宝，苹果公司刚刚诞生便一鸣惊人，它的销售业绩连年递增，经营规模不断扩大，企业实力迅速增加，它在个人电脑市场的占有率曾一度超越老牌巨人IBM公司。为此，苹果公司大有傲视群雄的派头。

然而天有不测风云，进入20世纪90年代以后，电脑的网络化趋势越来越明显，全球互连网络成了家喻户晓的热门事物。许多电脑公司意识到，要抓住90年代的价值增长机会，就必须抓住时机及时地搭上互联网这趟快车。

实际上，这次机遇确实也造就了一大批电脑业界的后起之秀，如微软公司、太阳微软系统及网景公司等。这些电脑业的新秀充分利用网络化这一趋势，着重确定自身在某一方面的优势，从而站稳了脚跟并获得了迅速发展。苹果公司在这一大潮当中却反应迟缓，行动滞后，它的优势逐渐丧失，市场占有率急剧萎缩，财务收支状况连年恶化，1995年、1996年都连续处于亏损状态，数额竟高达数亿美元。

为了挽回昔日声誉，重现苹果雄风，苹果公司也做了诸多努力：1996年它曾宣布裁员计划，试图靠降低人员开支来降低成本，达到阻止经营恶化的目的；近几年，苹果公司又频繁地



更换企业领导人，今年甚至又请出了苹果公司的元勋乔布斯出任总裁，希望藉此恢复苹果元气。

尽管如此，苹果的经营业绩仍然不尽人意，昔日的王者之气已消失殆尽，苹果帝国处于风雨飘摇之中。

在苹果公司焦头烂额、度日如年之际，昔日的对手微软公司突然伸出了援助之手。不仅让苹果深感意外，也让所有的业界人士迷惑不解。

真的有雪中送炭的救世主之说吗？毫无疑问，在尔虞我诈、你死我活的资本市场竞争当中，是不可能出现这种奇迹的。尽管比尔·盖茨曾是苹果公司中的一员，曾参与过风靡一时的麦金托什的研制开发，但与自身的经济利益比较起来，这一份对苹果电脑的旧情无疑就显得份量太轻了。

盖茨不是什么普渡众生的救世主，他向苹果公司斥资1.5亿美元以帮助苹果渡过难关，是有自己打算的。

盖茨深知，瘦死的骆驼比马大，苹果公司作为一家辉煌一时的电脑霸主，虽然目前元气大伤，窘境连连，但是它的潜在实力不可低估，连其赖以异军突起的制胜法宝——视窗操作系统软件，也有苹果的麦金托什软件的影子在里面。

许多电脑公司也都在抓住苹果乏力的机会，纷纷提出与它合作的建议，如1996年苹果就与康柏、迪吉多等公司结成了联盟。微软公司的一些主要竞争对手如国际商用机器公司（IBM）、大智公司、太阳微软公司，特别是网景公司都在借助与苹果的合作来与微软帝国明争暗斗。

目前世界上使用视窗软件的个人电脑已经达到85%，但微软公司仍不敢无视苹果与其他大软件公司的合作，它们一旦取得某种突破，则势必会造成一定的市场冲击，影响到微软公司

的经营业绩。

若及早将苹果拉到微软一边就可以减小对微软的不利影响，从而提高微软公司的经营安全度。

盖茨还考虑到了法律方面的问题。美国《反垄断法》规定，如果某个企业的市场占有率超过一定标准，市场中无对应的制衡产品，那它就要面临反垄断方面的调查。也就是说，若苹果公司彻底垮了，那么微软公司操作系统软件的市场占有率（约92%）要受到美国司法部门和联邦贸易委员会按《反垄断法》进行质疑。若真那样，它为这场诉讼要付出的费用将大大超过它能从苹果让出的市场份额中赚取的利润。

而且，到时候可能会有大批的麦金托什爱好者们纷纷投入到微软的竞争对手的阵营里。而如果现在把苹果拉过来，那两者操作系统软件相加就差不多占领了全部个人计算机市场，在这种情况下，微软和苹果的软件标准实际上成了整个行业的标准，别人只有跟着走的份儿了。并且，从另一方面来讲，由于微软实力大大超过苹果，因此它也可以左右局势，不必担心受到苹果的牵制。这样比较下来，保留苹果公司显然是对微软有利的。在网上浏览器方面，微软也一直心存不平。当初，由于判断稍慢，结果让网景公司捷足先登，占领了大部分市场。微软一直在暗中寻找机会，试图夺回自己在网络电脑方面的优势。

这样，通过和苹果联手，微软公司可以将自己生产的英特网搜寻器附装在每一台苹果电脑的包装盒里，用户如欲用网景浏览器，得自己去买软件，自己安装，就极不方便了，这就为微软的英特网搜寻器增加了竞争获胜的筹码。

盖茨还考虑到，由于目前太阳微软系统、大智和IBM等公司在联手开发功能强大的程序语言，有意把它开发成继视窗之



后未来网络电脑的标准操作软件。这将严重威胁到微软的视窗软件，是微软最不愿意面对的前景。如果将苹果公司拉过来以后，微软就不怕其他软件公司的挑战了。

从上述分析可以知道，盖茨做出的对苹果公司注资的决策是有着深远战略意义的，但并不是一项慈善行动，也是一项商业味极浓的竞争招数。比尔·盖茨的这一招实在高明，这既可以借苹果的余威开拓自己的产品领域，又可以避免遇到反垄断调查之苦，还可以抵消苹果和竞争对手联盟的威胁，真可谓是一举数得呀！

事实上，微软的这项决策是一项先发制人的决策。通过出手援助困境中的苹果公司，微软较好地消除了竞争中的隐患，达到了保证经营活动长期稳定进行的目的。

与此相同，当你去帮助别人时，你也会获得莫大的回报，对于你来说，这就是共赢。

并且，当我们用辩证、发展的眼光去看待共赢这个问题时，就会发现，共赢其实并不难。但它需要我们具备良好的人品和优秀的道德，而这就是实行共赢的前提条件。因此，与人交往时，建议你也采用“双赢”的处世策略，这倒不是看轻你的实力，认为你无力扳倒你的对手，而是为了现实的需要，因为任何“单赢”的策略对你都是不利的，它必然会有这样的结果：



①除非对手是个软弱的角色，否则你在与对方进行争斗的过程当中，必然会付出很大的心力和成本，而当你打倒对方获得胜利时，你大概也已心力交瘁了，甚至所得还不足以偿付你的损失。

②在人类社会里，你不可能将对方绝对毁灭，因此你的“单赢”策略将引起对方的愤恨，成为你潜在的危机，从此陷入冤冤相报的循环里。

③在进行争斗的过程当中，也有可能发生意外的情况，而这会影响本是强者的你，使你反胜为败！

所以无论从什么角度来看，那种“你死我活”的争斗在实际利益、长远利益上来说对你都是不利的。因此，你应该活用“双赢”的策略，与对方彼此相依相存。这就需要你做到以下两点：

①人际关系上，注重彼此和谐与互助合作，面对利益时与其独吞，不如共享。

②商业利益上，讲求“有钱大家赚”，这次你赚，下次他赚，这回他多赚，下回你多赚。何必太贪心！

这就要求我们在交往中需要有良好而又积极的心态，不断地为他人着想。在现代纷繁芜杂的、分工日益细致的社会中，道德和技能日益成为影响我们成功的最关键的两大因素。而建立在优秀品德基础上的共赢是衡量一个人人际沟通能力高低的一个最重要因素。所以为了能够实现共赢，我们只有成功而又高效地影响他人，才能达到事半功倍的效果。

在美国休斯顿一个很不起眼的地方，有一家名叫“随便给”的饭店。它很小，一次只能容纳三四十名顾客同时就餐。但名气却很大，因为饭店的服务人员从不向客人出示账单，用完餐的顾客可以随便付钱，即使不付钱也不会有人为难你。奇怪的是这家小店的生意不但没有亏本，而且生意兴旺，财源广进。



其实，“随便给”饭店采取的是一种“攻心为上”的策略，它引起了许多人的好奇心，纷纷前来探个究竟。甚至有些生意场上的老板也爱来这个饭店谈生意，他们把这个饭店当成检验道德水准的天平。久而久之，人们就把这当成了净化心灵，培养道德的摇篮。而这里的老板也乐此不疲，既赚了钱还赢得了好名声，同时还结识了好多朋友，对他来说，这就实现了共赢。可见，道德也是成功影响他人而赢得共赢的有力武器。

在各种关系日益复杂的现代社会，我们从各个方面都可以明显地感受到，大到国家，小到个人，共赢，日益成为迫切的需求和必然的趋势，在这一点上我们不得不承认，经济界比政治界做得更好，世界贸易组织的成立及多边协商机制的确立为实现共赢的原则，迈出了非常坚实的一步。以此为榜样，以共赢为原则取得巨大成功的案例则以欧盟的成立，及欧元顺利产生与发展最为典型。现在的欧盟是一个可以与北美相媲美的共同体，对世界新格局产生了强大的影响力。

在实践方面，做得最出色的，莫过于金融投机市场中的如同量子基金那样的专业投机机构，他们深知他们赖以生存的土壤是充满活力的市场，利润的来源是广大的市场参与者。因此在每一次大规模的投机活动中，他们除了保证自己可以赢得精彩外，更注意不要让其他市场参与者输得太惨。他们认为维护市场的活力，维护市场的健康发展是他们必需承担的义务。在竞争中，不能将中小投资、投机者“一网打尽”、“斩尽杀绝”，必须维护市场的人气，特别是中小参与者的人气，始终为其提供逃生的机会，有时甚至让其中的某些人成为赢利的榜样，以吸引越来越多的参与者参与进来，让市场发展得更大、更有生

气而“把蛋糕做大”！因此，那些大规模的专业机构才会久盛不衰，享有赚不完的利润，如同拥有活水的源泉而滋滋不断地流出成功的喜悦来。

在越南河内市中心有两家卖粥的小店，左边这个和右边那个每天的顾客相差不多。

然而晚上结算的时候，左边这个总是比右边那个多出百十元来，天天如此。

于是，保罗走进了右边那个粥店。

服务小姐微笑着把保罗迎进去，给保罗盛好一碗粥。问道：“加不加鸡蛋？”保罗说加。于是她给保罗加了一个鸡蛋。

每进来一个顾客，服务员都要问一句：“加不加鸡蛋？”也有说加的，也有说不加的，大概各占一半。

保罗又走进左边那个小店。

服务小姐同样微笑着把他迎进去，给保罗盛好一碗粥。问道：“加一个鸡蛋，还是加两个鸡蛋？”保罗笑了，说：“加一个。”

再进来一个顾客，服务员又问一句：“加一个鸡蛋还是加两个鸡蛋？”爱吃鸡蛋的就要求加两个，不爱吃的就要求加一个。也有要求不加的，但很少。

一天下来，左边这个小店就要比右边那个多卖出很多的鸡蛋。

小小的一个粥屋，给别人留有选择的余地都会比别的粥屋赢利更多。由此可见，给别人留有余地，更是为自己争取尽可能大的领地。只有这样，才会在竞争中获胜。

在竞争日益激烈的社会环境下，竞争的双方都存在着互



相依存的关系，就像几千年前中国古老的阴阳学说所言，孤阳不生，独阴不长，阴中有阳，阳中有阴，阴极生阳，阳极生阴，附阴抱阳从而达到一种和谐的完美。共赢已成为了人类活动最基本的行为准则。并且，实现共赢原则其实也不难，只要你自始至终地为别人留有余地，你就能赢得他人的信任和尊敬，从而更有效地影响他人，创造出更长久更坚固的共赢。所以，自己赢，同时也不让别人输得太惨，总是为别人留有余地，就是共赢不败的精华所在。而这就是你与他人成功交往所必须遵循的第一大原则。

总而言之，“双赢”是一种良性的结局，更适合于现代社会的相互竞争。不过，人在自己处于绝对优势时常会忘记前面那则寓言所描述的状况，其最终的结果也必然是赢得凄惨！这种赢又有何意义？