

听的艺术

一天,在一个家喻户晓的少儿节目中,节目主持人问一名小朋友:“你长大后想做什么呀?”

小朋友天真地回答:“我要当飞机驾驶员!”

主持人接着问:“如果有一天,你的飞机飞到太平洋上空所有引擎都熄火了,你会怎么办?”

小朋友想了想:“我会先告诉坐在飞机上的人绑好安全带,然后我挂上我的降落伞跳出去。”

当现场的观众笑得东倒西歪时,主持人继续注视这孩子,想看他是不是自作聪明的家伙。没想到,孩子的两行热泪夺眶而出,这才使得主持人发觉这孩子的悲悯之情远非笔墨所能形容。

于是主持人问他说:“为什么要这么做?”

小孩的答案透露出一个孩子真挚的想法:“我要去拿燃料,我还要回来!我还要回来!”

作为企业的领导者,要懂得倾听的艺术。在倾听时要注意,听话不要听一半,更不要把自己的意思投射到别人所说的话上。



两家小店

有两家卖粥的小店,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卖出百十元来。天天如此。

于是,一位先生走进了右边那个粥店。服务小姐微笑着把他迎进去,给他盛好一碗粥,然后问:“加不加鸡蛋?”先生说加。于是她给他加了一个鸡蛋。每进来一个顾客,服务员都要问一句:“加不加鸡蛋?”有说加的,也有说不加的,大概各占一半。

这位先生又走进左边那个小店。服务小姐同样微笑着把他迎进去,给他盛好一碗粥,然后问:“加一个鸡蛋,还是加两个鸡蛋?”先生笑了,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,但是很少。一天下来,左边这个小店就要比右边那个多卖出很多鸡蛋。

给人留有余地,更要为自己争取尽可能大的领地。只有这样,才会在竞争中取利。



本栏目由李斐然整理