

何謂說服？

「說服當然就是說服他人認同我們的觀點，支持自己的立場。說實在一點，是一場我贏你輸的爭奪戰，誰的言詞較有力動聽，誰便是贏家。」

可是，說服真的是如此意思？

有一次，我應邀到一間財務機構進行講座。講座完後，一位管理級人員前來跟我閒聊。他說：「Tommy，每次開會，同事之間總是各有各的自說自話。沒錯，大家都積極參與討論，但總是無法達成共識。不用我說，你也知道工作的進度有多快吧！」他苦笑說：「也許我是時候到法庭旁聽一下，看看律師們是如何說服法官的。」Tommy：「你有沒有想過說服不一定是你贏我輸？我們甚至可以在說服中締造雙贏的局面？」他好奇地問：「甚麼？」Tommy：「告訴你一個故事<sup>註</sup>，是最近我從網上看到的——

一個牧場主人養了很多羊。他的鄰居是個獵戶，院子養了一群兇猛的獵狗。這些獵狗經常跳過柵欄，襲擊牧場的小羊羔。牧場主人幾次請獵戶把狗關好，但獵戶不以為然，口頭上答應，可沒過幾天，他家的獵狗又跳進牧場橫衝直闖，咬傷了好幾隻小羊。

忍無可忍的牧場主人找鎮上的法官評理。聽了他的控訴，明理的法官說：「我可以處罰那個獵戶，也可以發佈法令讓他把狗鎖起來。但這樣一來你就失去了一個朋友，多了一個敵人。你是願意和敵人作鄰居呢？還是和朋友作鄰居？」牧場主人說：「當然是和朋友作鄰居。」法官回應：「那好，我給你出個主意，按我說的去做。不但可以保證你的羊群不再受騷擾，還會為你贏得一個友好的鄰居。」

牧場主人按法官說的話，挑選了三隻最可愛的小羊羔，送給獵戶的三個兒子。看到潔白溫順的小羊，孩子們如獲至寶，每天放學都要在院子和小羊羔玩耍嬉戲。因為怕獵狗傷害到兒子們的小羊，獵戶做了個大鐵籠，把狗結結實實的鎖了起來。從此，牧場主的羊群再也沒有受到騷擾。為了答謝牧場主的好意，獵戶開始送各種野味給他，牧場主也不時用羊肉和奶酪回贈獵戶。漸漸地兩人成了好朋友。

我說：「《共同獲勝的談判術》作者福烈德傑特說：『不考慮誰勝誰負，能從雙方的人際關係著眼，使雙方的利益均能達到最滿足的水準，這才是最高明的談判。』談判也好，說服也好，目的在於締造雙贏的局面。試想想，若別人毫不考慮你的立場和意見硬推銷起來，防衛只不過是一種自然的反應；就如故事中的法官深知道強行命令獵戶建造大鐵籠只會適得其返。也許，牧場主人的目的是達到了，但卻從此多了一個比鄰而居的敵人。所以，最好的說服就是不只為自己，更從雙方的人際關係著眼，讓對方也能從中得益。」

聽罷，那管理級人員笑說：「對！雙贏，怎麼我沒想到。那我便不用到法庭旁聽了。」雙贏，就是少看自己，多看他人。道理就是如此簡單。」

**反思：在跟別人討論時，你會否過於著重自己，而忽略別人呢？**

註：轉載網絡流傳的故事，作者佚名。

圖片來原：<http://hellbat.deviantart.com/art/Sky-background-306325067>

<http://fineartamerica.com/featured/1-cute-young-sheep-elena-elisseeva.html>