

台中市私立致用高中 114 學年度第一學期輔導專欄

教學主題：學習傾聽別人的聲音

發行單位：輔導室

發行日期：114.09.15

- 班級：
- 班級回饋：(3 位同學寫 20 字心得)
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- 輔導股長：
- 導師簽章：

用心聽人說話

美國汽車推銷之王喬吉拉德曾有過次深刻的體驗。一次，某位名人來向他買車，他推薦了一種最好的車型給他。那人對車很滿意，並掏出 10000 美圓現鈔，眼看就要成交了，對方卻突然變卦而去。喬為此事懊惱了一下午，百思不得其解。到了晚上 11 點他忍不住打電話給那人："您好！我是喬吉拉德，今天下午我曾經向您介紹一部新車，眼看您就要買下，卻突然走了。"

"喂，你知道現在是什麼時候嗎？""非常抱歉，我知道現在已經是晚上 11 點鐘了，但是我檢討了一下午，實在想不出自己錯在哪裡了，因此特地打電話向您討教。"

"很好！你用心在聽我說話嗎？""非常用心。""可是今天下午你根本沒有用心聽我說話。就在簽字之前，我提到犬子吉米即將進入密執安大學念醫科，我還提到犬子的學科成績、運動能力以及他將來的抱負，我以他為榮，但是你毫無反應。"

喬不記得對方曾說過這些事，因為他當時根本沒有注意。喬認為已經談妥那筆生意了，他不但無心聽對方說什麼，而且在聽辦公室內另一位推銷員講笑話。

這就是喬失敗的原因：那人除了買車，更需要得到對於一個優秀兒子的稱讚。喬吉拉德恰恰沒有"站在對方立場思考與行動"。他只是想當然地以為"已經成交了"。

點燃思考—"站在對方立場思考與行動"，誰都明白是金口良言，但做起來實在也難。成功的推銷員恰恰做到了這一點。

原文網址：<https://kknews.cc/news/yvmrkoj.html>