

化敌为友的策略

作者：刘超（哈尔滨）



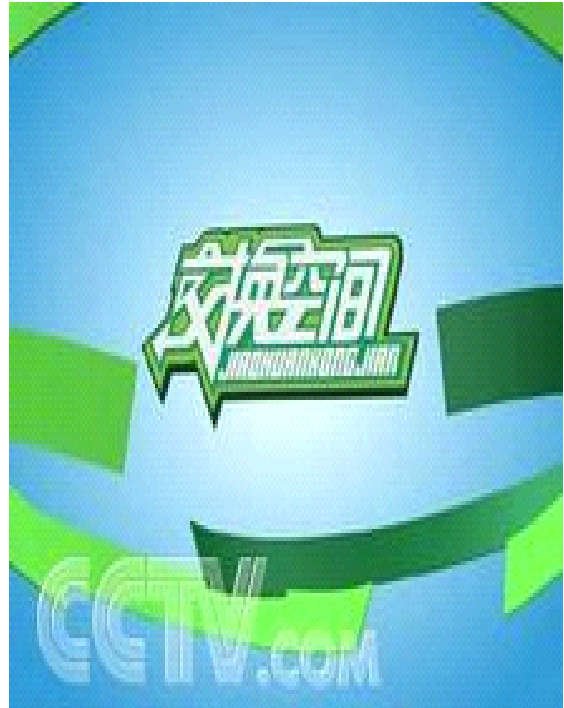
化敌为友的最有效策略就是向对方表示出你对他行为的理解！



很多时候，我们的竞争对手，或者是与我们意见相左、又或者是站在我们对立面的人，可能会做出对我们的利益产生侵害的行为。如果这个时候我们还能对他们的行为表示出充分的理解，那么我们就能无往不利了！举例说明一下，假如我和我的合作伙伴共同做一个类似的事情，由于他的耐心，心胸、看待问题的角度等等这些都与我不一样，从而使得他做出了一些对我的利益产生了侵害的行为。

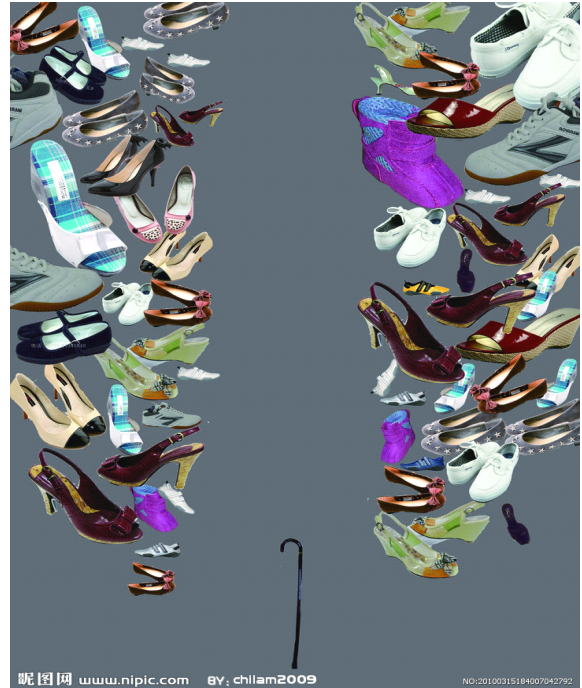
邀请刘超老师演讲授课，请联系电话 **13304665167**

当然无论是合作伙伴还是竞争对手，如果在这个时候，我们能够对他的这些侵害行为表示出非常充分的理解，那么对于他们来说，我们曾经也走过他们走过的这种历程，经历过现在他们所遇到的这样那样的一些问题，所以我们就能够非常理解他们的做法。当你这样表示出你对他们理解的态度时，他们就能够相信你，相信你的确是能够从他们的角度，站在他们的立场，来考虑这些问题，能够充分理解他们这样处理问题的初衷。其实当你这样表示出你对他们理解的态度时，这当中是有很多好处的



一、如果你能够表示出理解的态度，这就说明你是一个有同情心和怜悯心的人。其实，每一个人，在做出一些不善良的举动时，他的内心其实是非常痛苦的。其中包括你的亲戚、朋友、合作伙伴、竞争对手，甚至是你的同事。而当你对你的对手的行为表示非常理解时，对方会认为你是一个非常有同情心和怜悯心的人，是一个会站在对方的立场上去思考问题的人。每一个人都希望能和这样一个人在一起！因此，当你是这样一个会去包容对方的问题的人，对方会觉得你非常非常大度，友善，从而会非常愿意与你交往。

二、如果对方做出了一些对你的侵害的行为，在这种情况下你还能做出理解。这时，所有的障碍和阻挡你的力量都会为你让路。当然，你能够做出理解的前提是这种侵害行为必须是对你来说不算什么，你完全能够忍耐。在我们前进的道路上，是没有任何力量可以阻挡你前进的。那些阻挡我们的力量只能是——竞争对手！只有竞争对手才可能在阻挡我们前进。所以，当对手做了侵害你的行为，而这样情况下你还能对对方的行为表示理解的话，那么以后他们自然也会站在你这边的立场理解你！



所以，当你站在他们的立场上去思考问题时，他们也就会站在你的立场去帮助你解决问题。如果对手都能够站在你的立场去帮助你解决问题，那么这就是真正的成功！让对手们对你竖起大拇指，表示佩服，这才是真正的高手！举个例子：新东方教育的董事长兼总裁俞敏洪就是这样一个人。

俞敏洪是一个非常有经营才能和经营策略的人。俞敏洪不管面对的培训市场的竞争是如何的激烈、如何的残酷，与他竞争的对手是如何的厉害，他都能够时时刻刻保持一颗谦卑的心！俞敏洪无论是在面对各种各样的媒体采访时，还是在他自己的免费讲座上，又或者是他自己的课堂上，他都能够保持一颗谦卑的心，并且能非常尊重他的竞争对手，这一点非常重要的。



邀请刘超老师演讲授课，请联系电话 13304665167



看一个机构的成长潜力，就是要去看机构老板的人格高度，就是去看他如何去评价竞争对手！一个真正的 No.1,对自己对手的评价都是非常推崇和非常尊重的。一个真正的 No.1,对于那些伤害过他的人的行为也是非常理解的态度。事实上，新东方教育的创业元老们对董事长俞敏洪曾经都做出过一些对他的个人利益，对新东方企业的企业利益发生侵害的行为。但无论何时何地，他对此都表示出了极大的忍耐，事后也能够对他们的行为表示理解！这也是为什么新东方的三架马车能够走得这么远，走得这么久的最重要原因！

因此，如果你要想真正成就一番大事业，真正实现你的梦想，你就要对那些与你对立的人、与你竞争的人，以及对你的利益做出侵害行为的人都要表示理解，只有这样你才能化敌为友，获得成功。



邀请刘超老师演讲授课，请联系电话 **13304665167**