
46. [威尔德定理](#)：有效的沟通始于倾听

威尔德定理：有效的[沟通](#)始于倾听

人际沟通始于聆听，终于回答。

提出者：英国[管理学家 L·威尔德](#)

点评：说的功夫有一半在听上。

经典故事

商人与渔夫一个到海边度假的商人站在一座小渔村的码头上，看到载着一个渔夫的小船靠岸。船里放着一些看起来很新鲜的大鱼，商人夸赞渔夫说他的鱼很大很新鲜，并问他捕这些鱼要花多长时间。

渔夫回答说：“先生，用不了多长时间，我才驾船出海几小时而已。”

商人有点困惑地说：“显然你捕鱼的工夫非常好，你为何不多捕一点呢？”

渔夫笑了起来：“我干吗要那样做呢？我需要多余的时间做点别的事。”

商人又问：“那多余的时间你用来做什么？”

渔夫说：“我想做什么就做什么。我跟孩子玩耍，陪老婆睡午觉，每晚到村里跟朋友喝小酒，唱唱歌。我的生活过得美满又充实。”

商人嘲笑地说：“哦，你实在是目光短浅。”他抛出名片：“我能帮助你。依我的看法，你应该每天多花一点时间打鱼，用赚的钱换一条大一点的船。不出多久，你又可以卖掉大船，再买了几艘船，最后你可以自己做生意。你必须雇更多的渔夫，当然，这你不用担心，我刚好认识人能帮你招聘渔夫。”

这时，商人忙拿出笔纸画着图表。“几年后，”他继续说：“与其把鱼卖给中间人，不如直接卖给加工厂，最后你可以自己开罐头厂。这样，你就能控制产品的生产和销售。当然，你还必须撤离这个小渔村，在市中心找个合适的地点，你知道，你必须扩大你的市场占有率。也许你会搬到更大的城市，在那里你可以完全掌握成功且不断扩大你的生意。”商人说得有点上气不接下气，他稍微停顿一下，等着渔夫对他的意见表示采纳和感激。

渔夫思考了一会：“先生，这要花多久时间呢？”商人忙着按计算机和在纸上做笔记，然后回答说：“哦，大概……十五到二十年吧。”“先生，这然后呢？”

商人笑着说：“问得好，当时机对了，我会很高兴给你建议，你可以把公司上市，然后出清你手上的股票，你就会变得很有钱。你可以赚上几百万，甚至上千万。”“先生，几百万几千万吗？”

渔夫揉着脸颊问道：“那么，接下来呢？”

商人说：“恩，最后你可以很有钱的退休，选择一个你和家人想要的生活环境，比如说，你可以搬到你喜欢的小渔村住下。你爱做什么就做什么，你可以陪孩子玩，中午陪老婆睡觉，每晚到村里和朋友喝个小酒，唱唱歌，你可以有个美满又充实的生活。”

渔夫歇了一会儿说：“先生，谢谢你给我的建议，不过如果你不介意的话，我想我还是省下这十五年，过我现在的生活好了。”

管理启示

商人与渔夫的出发点本身就是大相径庭的，加上商人沟通方式的死板，沟通没有任何效果就不难理解了。