

## 1. 只有行动才算数

【原文】道行之而成，物谓之而然。

【译文】道路是由人走出来的，事物是因为人们如此称呼而形成的。

如果我们不能为我们的信仰和愿望而行动，那么，无论什么哲学理论叫得多么震耳欲聋，对我们也没有丝毫益处。

只有行为才算数。有了坚强的信念，就要立即付诸行动。

你是否相信：只要能力与精力许可，人人都能达到自己所追求的目标？你极有可能会干脆地说：“当然。”或许你旁边还有人在摇旗呐喊，表示赞同。假如你此时正失业在家，没有任何收入，新的工作又遥遥无期，你还会相信这种说法吗？

请看席勒的故事——信念让他决不轻言放弃。

我的父亲不但事业成功，而且为人慷慨。从我高中的时候开始，只要我需要用钱，我随时可以用父亲银行的账号开支票。上

大学时，我更是随心所欲了。这样舒适、逍遥的生活一直继续到父亲去世。父亲留给我的遗产是一块相当大、而且十分值钱的土地，但没多久，大萧条便席卷各地，我当年的财务便是严重赤字。这以后为了偿债和到银行贷款，陆续便把田地抵押，并最终被银行拍卖。

直到有一天，我突然发现自己已经一无所有。如果我要活下去，就必须出去找一份工作——那是我以前从未考虑过的事。在此以前，我惟一的技能是开支票，但此法目前已完全行不通了。我完全陷入了茫然。

一天晚上，我从噩梦中醒来，终于知道自己必须面对事实了。我对自己说，无忧无虑的童年岁月已过，现在你已长大成人，当然做事也要像个大人。伙计，开始工作吧！一直以来我真地认为美国是个充满机会的国度，只要努力，便能达到追求的目标。如今，虽然正值经济萧条时刻，工作机会不多，但我对自己的前途仍满怀希望。

我的健康状况良好，具有大学文凭和一些商业知识，又有从失败和错误中所得到的经验。我迫切需要的是采取行动，而不是浪费时间去抱怨自己的不幸遭遇。我要用行动证明这个国家是个充满机会的地方，只要有决心，人人都可赢得一席之地。这份信念，让我不能够轻言放弃。

我终于在一家财务公司找到工作，并在那里愉快地工作了 4 年。后来，我辞去职务，再次回到家乡的土地上。这一次，事情进行得顺利多了。我慢慢积聚力量并逐渐建立起自己的信用，并扩大了经营的范围。

我失去的一切，都被我重新赢了回来。感谢多年来失败给我

的教训，这一次，我是真正靠自己走上了成功之路。我的努力没有白费，我还把这些宝贵的经验都传给了我的两个儿子，因为我深深明白：这比单独只给他们财富要有意义多了。

由此可知，我们必须信仰某些事物。但是，假如我们没有就此采取相应的行动，一切仍然无用。

《珍惜每一天》的作者约翰·希勒告诉我们：“成熟必须靠学习得来。”而且，通常必须经过困苦的磨难才能获得这种奖赏。赫德利也学到了这样的教训。

赫德利太太住在加拿大的沙卡契文市，是个快乐、平凡的家庭主妇。她的生活一直风平浪静，直到一场可怕的车祸，使她毫无防备地跌入生活的深渊。

医生起初以为赫德利太太的脊椎骨断裂了，后来，根据 X 光判断，虽然她的脊椎骨并没有碎裂，但骨骼表面仍因擦伤而长出了刺状物。医生吩咐她卧床休养一个月，并且告诉她由于她的脊椎骨有严重的僵硬现象，也许在五六年之后，她将全身瘫痪。

赫德利太太回忆当时的心情时说道：

我愣住了。我一向活泼好动，从没遇到过挫折，但现在，不幸终于发生了。卧床的时间越长，我的勇气和信心消失得越快，我陷入了无尽的恐惧之中。我不断地告诫自己，5 年的岁月，我可以做许多事情以帮助减轻家人的负担。只要我继续治疗，并坚定战胜病魔的信心，说不定会改善自己的状况。我不会轻易缴械投降，我一定要勇往直前。我相信，并且下决心要有所作为，接下来，恐惧感竟然消失了。

为了鼓舞自己开始新生活的勇气。我总是不停地提醒自己：向前，向前，向前！

5年一晃而过。如今，医生惊喜地告诉我恢复的情况良好，并有完全康复的可能。医生要我保持愉快的心情、对生命要抱有积极的心态。这正是我的信念。只要我的身体还能活动，我一定会坚持不懈地做下去。

赫德利太太成熟的表现来自一个信念，并且根据这个信念采取行动。当然，仅有信念不足以让我们变得成熟。信念能增强我们的勇气，使我们在接受考验的时候，能勇于面对。但目标的实现还需要我们采取积极的行动。

有时，我们的行动和信仰也会有矛盾的地方。比如，有名妇女笑着告诉朋友，店里的女售货员多找了零钱给她。朋友问她是否打算将钱退还，并向那位女售货员说明理由，她听了大不以为然。“当然不啊！”她提高了声调急急说道：“那是她的过失，当然得由她负责。想想看，若是她少找了零钱给我，不就是我吃亏了吗？”

如果我们要认真质疑这位妇女的诚实度，她当然就要自取其辱了。她对女店员的过失幸灾乐祸甚至到了不顾体面的地步。这种不算光明磊落的行为，完全暴露出她是不诚实的。

耶稣曾说过：“凭他们所结的果子，就可以认出他们来。”是的，只有行为才算数。如果我们不能为我们的信仰而行动，那么，无论什么哲学理论叫得多么震耳欲聋，对我们也没有丝毫益处。一旦我们有了坚强的信念，就要付诸行动。

有一名坚信人不可轻言放弃的建筑商。他不但如此坚信，而且还时时在行动中表现出来，因此事业做得十分成功。

年轻的时候，他打算在建筑和工业界谋求职位，由于没有经验，他四处碰壁，没有人愿意聘用他。由于当时经济不景气，很少有公司需要聘请工程或制图人员，就是经验丰富的老手也不时

有人失业。

满怀憧憬的年轻人感到非常失望。但后来一直找不到工作也不是办法，干脆就自己来创业吧。于是他从亲友那里借了 500 美元，然后成立了一家小小的建筑公司。可以想象，想要盖房子的人，谁会愿意找一名没有经验又没有名气的人来做呢？但无论如何，这位年轻人鼓起勇气，下定决心干到底。就凭这么一种信念和坚持，他终于找到几桩小生意来做。

虽然他的第一笔生意，由于缺乏经验，估价不准，而赔了 200 美元，但有了这次失败的教训，接下去的几桩生意便顺利多了。由于他坚持自己的信念，从不轻言放弃，终于度过了一生中最大的难关。

人要么因为没有信念而一蹶不振，要么把信念化成行动，并且不顾一切地坚持到底。相信你一定会在二者之间做出明智的选择。

只有行动才算数。坚持到最后，需要配合有积极的行动。做事做人都要有一种“道行之而成”，果敢立断，而不犹犹豫豫，裹足不前，让事情坏在这种犹豫不决中，让众多好思想徒具一副好皮囊。

宋仁宗时，社会经济文化都有很大的发展。但土地兼并严重，国家财政空虚，西夏和辽屡次犯边，致使人民起义不断，统治集团内部矛盾重重，使北宋积贫积弱的局面逐渐形成。

这种社会不稳定的局面，反映到皇宫内部的斗争必然尖锐起来。崇政殿的亲从官颜秀、郭逵、王胜、孙利四人，本是皇帝的心腹，为皇帝出生入死。但是，眼看社会动荡不安，他们觉得北宋江山也长久不了，便私下里密谋，准备兴兵叛变，劫持仁宗“挟天子以令诸侯”，或直接推翻宋朝，以新的年号取而代之。他

他们是皇帝侍从官，容易接近皇帝，很容易达到目的。正如俗话说：堡垒最容易从内部突破。

准备就绪后，颜秀便开始行动了。他们杀死了军校，抢走只仗，一路厮杀，进入延和殿，再攻杀进禁中，很快逼近皇帝的寝殿。这时，皇后正在殿内，和皇帝闲谈，夜里得知宫内发生谋变，仁宗很惊慌，便打算逃出寝殿，保全自己，皇后却立即关好门，然后派人召来都知堇守忠等人，请他们带兵护卫，确保皇上安全。不一会，颜秀等人冲到福宁殿下，斩杀宫中人，宫中见状四处奔逃，惊吓声四起，有的被斩断了臂膀，呼痛之声，响彻帝所。恐怖与惊吓的气氛，笼罩着整个寝殿。何承用怕皇帝惊恐，后奏宫人殴打小女子。皇后大声怒斥道：“叛贼在殿下杀人，皇上就要出来，你们还敢妄言后奏？”皇后知道叛贼要纵火烧殿，便吩咐左右持水准备。不一会，叛贼果然以蜡烛焚烧灯笼，再焚烧宫殿。左右持水者，迅速将火灌灭，叛贼烧殿不成。双方的战斗仍在激烈地进行着。为了组织力量，打击叛贼，防止出现更大的叛乱，皇后亲自修剪宦官的头发，并说：“平定叛贼后，我要论功行赏，其凭证就是剪过的头发。”宫中宦官及宫女，都争相剪发，尽力拼杀。经过一番激烈的战斗，宦官及宫女有一定伤亡，但颜秀、郭逵、孙利三人终为宿卫兵所诛杀，王胜一人逃跑，数日之后，也被抓获，立即被斩杀。颜秀等人的宫中谋变，至此便彻底失败了。宫中又恢复了原有的平静。

这次事变，起于突然，宫中毫无准备，但仁宗皇后却善观动态，巧于措置，仓促之间，指挥若定，转危为安，终于平乱，没有惊人的魄力是很难办到的。仁宗皇后不愧为巾帼英雄。

只有行动才算数否则犹豫不决就会一事无成。有些人总是前怕狼后怕虎，最后耽误的还是自己。

## 2. 认识你自己是人生智慧的开端

【原文】则天地固有常矣，日月固有明矣，星辰固有列矣，禽兽固有群矣，树木固有立矣。

【译文】天地本来是常在的，日月本来是光明的，星辰本来是罗列的，禽兽本来是各有群体的，树木本来是直立于地面成长的。

世界上没有两片完全相同的树叶，当然也没有两个人的生活、爱好是完全相同的。谁都需要有自己的生活。

认识自己很重要，不管是在平淡的工作中，还是在有职有地位的岗位上，我们都离不开“认真”二字，成大事者，都是从点点滴滴的事情做起，从自己的小位置上耕耘收获以达完善，到最后自己撑起一片蓝天。

无论你是干什么的，是看大门、搞收发，还是做中层管理工作，不论职位高与低、轻与重，你成功的关键就是找准自己的位

置，所言所行与自己的位置相符相宜，并且让你的领导知道你、肯定你和认可你。

在一个单位或部门里工作，要找准自己的位置，并根据职位的轻重采取不同的处世方式。职位重要，一般说明你已得到了领导的器重，可以尽可能地在主管领导所辖范围内施展才干。如果职位较轻，则说明你尚未被领导重用，一言一行还须谨慎从事，一方面要尽力表现自己；另一方面要学会悠着点儿，别表现得过头而成为“出头的椽子”，那样可能会引来嫉妒和反感，使自己陷入人际关系的危机之中，最后使自己毁于“木秀于林，风必摧之”的世俗观念中。这对有才干的人来说，是应该引以为戒的。

那么，究竟怎样做才算得体呢？至少应该把握住以下两点：

(1) 自己工作要很称职。单位里的主管领导是否知道你干什么工作、并对你有较高的评价？大多数人都认为，领导眼睛是亮的，如果表现好，工作好，迟早会传到当官耳中的。可惜，情形往往不是这样，很可能你工作相当出色，可当官的根本不知道，这也是常有的事。

在这方面处理得当的人总是设法使自己很称职，设法让别人看到自己的工作，得到一个工作干得好的名声。上级领导往往把这样的人看作是崭露头角的优秀人才和单位里的能人。

(2) 千万不可“才高震主”。你是否对你的顶头领导构成威胁？这种情况经常发生，如某个秘书或办事员，年轻聪明，能言善辩，在众人之中脱颖而出。他很有能力，工作起来似乎永不疲倦，可是，最后他发现自己所有的努力都遭到顶头领导的阻挠、破坏和打击。

你碰到过这种情况吗？现在你是否正在遭遇这种情况？



你的领导因为受到了你的才华的威胁，所以总是和你找别扭、不合作。在这种情况下，本应使你显现出自己价值的那些特性反而有可能对你不利。

由于你的不经意表现使你对领导构成了威胁，从而产生了对你不利的影晌，这不利影晌是无法克服的。你越能干、越出色，你的领导就越会觉得是一种威胁，也就越发使你无法得到较快的提升。

现代生活忙碌紧张，我们已经很少有时间给自己深思的机会。可我们又不得不抽出时间来面对自己、认识自己。

亚瑟·吉士博士说过：“没有两个人的生活遭遇是完全相同的，每个人均有他独特的生活遭遇。”的确，每个人的生活遭遇都是独一无二的。尽管构成人体的基本因素相同，但我们每个人的生命都很奇妙地形成一道独特的风景。

要想迈向成熟，我们首先得了解并接受这个事实，因为这是我们与他人沟通的基础。除非我们真正把他人视为一个个独立的个体，正如我们本身的情形一样，否则，我们很难与他们建立起有意义的关系来。

怎样才能使我们意识到自己的独特性？要如何才能以更成熟的态度给自己定位？这里有三点建议来帮助你改善自己：

1. 每天抽出一段时间独处，以梳理自己杂乱的思想

不同的人对同一件事情通常有不同的处理方法。有人喜欢在人群拥挤的街道上，在熙熙攘攘的人群中沉思，这种方法，可以使人达到忘我的境界，从而想出许多解决问题的方法来；有人喜欢接触大自然，或者到花园里走走，或者只是坐在窗旁偶尔眺望窗外的蓝天或树木，让身心得到彻底的放松；有些人也许比较喜

欢静室独处，或用其他自我隔离的方式。

总之，每天抽一小段时间出来，独处沉思，如此才能好好检验你自己、你的生活、梦想和所作所为。如此才能有所感悟、有所启发、有所收敛。

## 2. 打破习惯的束缚，对我们的生活同样的重要

我们时常把自己束缚在习惯或习以为常的无聊事件里，以至于在里面窒息还不自知。周围更有不少人几乎每天都在不断重复相同的行为，生命也因此变得无聊、麻木、程序化而没有丝毫的波澜。

一名年轻妇女是这样打破习性束缚的：

我和我先生都是电视迷，每天傍晚一下班回家，便立刻打开电视，然后一面吃饭，一面看电视，直到该上床睡觉。我们很少去拜访亲朋好友，或到外面去参加活动。假如有人来拜访，我们也常常心不在焉，只盼望着来人快快离去，赶快回到电视机面前，不要错过观看上集连续剧留下的悬念。后来，我发现自己很难有话题再和老朋友谈到一起，他们所谈的话题我也常弄不清楚。

事后，我和丈夫都觉得有必要把这个坏习惯改掉。我们便开始计划要如何去做。我们先报名参加某些成人教育的晚间课程，也开始偶尔去打保龄球；我们到朋友家拜访，或到图书馆借书来看，并念出来给大家听。目前我实在很高兴终于摆脱了坏习惯，我发现这无论是对自己、对工作或婚姻，都大有好处。我们的生活变得更丰富多彩，与他人的关系也处得更亲密，融洽起来。

## 3. 能发现生活中什么东西最让自己感到兴奋与满足

著名心理学家威廉·詹姆斯在写给妻子的一封信里，恰切地

表现出了这种思想：

我经常想，评价一个人的品格，应该从了解他的精神或态度开始，尤其是在发生某些特别事件的时候，使他能感觉到自己最深刻、最活跃的东西。在这种重要时刻，通常会有一种声音在他内心深处呐喊：“这是真正的我啊！”

兴奋才会把我们的真正面目呈现出来。这种兴奋也许与观念、性格或某种客观情况有关，但无论如何，兴奋本身能让我们摆脱掉惯性的压抑，然后把我们自己生动真实地表现出来。

伟大的物理学家诺贝尔奖得主维克多·亚伯顿说过：“在科学研究的领域里，我认为热忱比专业技术更重要，热忱能使一个人把自己的身心潜能淋漓尽致地发挥出来。”

要想发觉真正的自我——也就是我们与他人不同、真正具有价值的地方——就必须先除去许多人性的束缚，诸如：恐惧、畏缩、忧虑、困惑及呆板等人性的种种弱点。这时，兴奋就像一支火把，能烧掉捆绑在我们人性中的层层束缚，使真正的自我得以彻底解放。

兴奋有许多表现形式，爱便是其中之一。有部电影名叫《玛蒂》，便是叙述两个单调寂寞的人，如何因爱而敞开彼此心扉，迈向一个崭新的世界。

对有些人来说，兴奋也可说是一种令人心灵震动的工作、活动或创作行为。耶鲁大学的威廉·菲尔普教授，曾写过一本名叫《教学的乐趣》的书，内中便详细描述了教学生涯如何使他活得更兴奋，又快乐。

危险或紧要时刻也会让人感到兴奋，因为能把人的某些性格呈现出来。有些灾难像战争、洪水或地震等，通常会造就出不少

英雄人物。因为人在这种极具刺激或挑战性的时刻，才会把真正的自我和潜藏能力激发出来。心灵的成熟过程，是一系列的自我发现、自我探险的过程。除非我们先了解自己，否则我们很难去了解别人。

智者苏格拉底认为：认识你自己是人生智慧的开端。世界上万物都有其固有的规律和方式，每件事物都在适合自己发展的轨道上发展、成长，人类也是如此，惟有充分地认识到自己，才能找到成功的途径。

### 3. 让你的反对者有说话的机会

【原文】世俗之人，皆喜人之同乎己而恶人之异于己也。

【译文】世俗上的人，都喜欢别人和自己相同而讨厌别人和自己不同。

要使别人对你感兴趣，那就先对人感兴趣。

最成功的商业会谈的秘诀是什么？注重实际的著名学者依里亚说：“关于成功的商业交往，并没有什么秘密——专心地倾听那个对你讲话的人最为重要，没有别的东西会使他如此开心。照此下去，合作成功是自然的了，也再没有比这更有效的了。”

让你的反对者有说话的机会，让他们把话说完。不要打断他们或争辩，否则，只会增加彼此沟通的障碍。努力建立了解的桥梁，不要加深彼此的误解。其中的道理很明显，你无须在哈佛读上四年书才觉察这一点。不过，我们也经常看到这样的现象：有不少精明的商人会租赁昂贵的地盘，把店面装潢得漂亮精致，干

练地购进不少的精美货物，还花了价格不菲的广告费，可是却雇用了一些不懂得倾听顾客说话的店员——他们急急地打断顾客挑剔商品瑕疵的话头，与他们辩论、让人家难堪，甚至几乎把顾客气得一走了之。

倾听是我们对别人的一种最好的恭维。很少有人能拒绝接受专心倾听所包含的赞许。

因此，如果你希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个注意静听的人。要使人对你感兴趣，那就先对别人感兴趣。

实际上，即使那些嗜好挑剔别人毛病的人，甚至一位正处于盛怒的批评者，也常会在一个具有包容心与忍耐力且十分友善的倾听者面前软化、妥协，即便那气愤的肇事者像一条大毒蛇正张开嘴巴吐出毒信的时候，也一定要沉着，克制自己。

以纽约电话公司应付一个曾恶意咒骂接线员的顾客为例：这位顾客态度刁蛮，满腹牢骚十分不容易对付，他甚至威胁要拆毁电话，拒绝支付他认为不合理的费用，他写信发给报社，还向消协屡屡投诉，致使电话公司引起数起诉讼案件。

最后公司中的一位经验丰富的“调解员”被派去访问这位不近情理的顾客。这位“调解员”静静地听着，并对其表示同情，让这位好争论的仁兄尽情发泄他的满腹怨言。

“我在他那儿静听了几乎有3个小时，”这位“调解员”讲述道，“以后我再到他那里，仍然耐心地听他发牢骚，我一共访问了他四次，在第四次访问结束以前，我已成为他正在创办的一个团体的会员，他称之为‘电话用户权利保障协会’。我现在仍是该组织的会员。有意思的是，就我所知，除这位先生以外，我是这个地球上它的惟一的会员。”

“在这几次访问中，我耐心倾听，并且同情他所说的每一点。我从未像电话公司其他人那样同他谈话，他的态度慢慢变得和善了。我要见他的真实目的，在第一次访问时没有提到，在随后的两次也没有提到，但在第四次我圆满地解决了这一案件，使他把所有的欠账都付清了，他也撤销了向消协的投诉。”

毫无疑问，这位仁兄自认为在为正义而战，在为保障公众的权利而战。但实际上他需要的是自重感。他试图通过挑剔、刁难来得到这种自重感，但在他从公司代表那里得到自重感后，他所谓的满腹牢骚就化为乌有。

记住，你可以根据一个人在什么情况下会发脾气的情形，测定这个人的肚量有多大。与此类似的还有一个故事。多年前的一个早晨，有一位怒气冲冲的顾客，闯入德迪茂毛呢公司创办人德迪茂的办公室内。

德迪茂先生说：“他欠我们 15 美元，却不承认这件事，我们的财务部坚持要他付款。在接到我们财务部职员的好几封催款的信以后，他收拾行装来到芝加哥，冲进我的办公室，告诉我说，他不但付那笔账，并且永远不再准备买德迪茂公司的东西。”

许多事件都表明，当有人提出不同意见的时候，你第一个自然的反应是自卫。你要慎重，你要保持平静，并且小心你的直觉反应。这可能是你最薄弱的地方，而不是你最好的地方。

我耐着性子听他说话，几次几乎要中止他，但我知道那对他没有用处，我要让他尽量发泄不满。等他终于冷静下来，可以听进别人说话的时候，我平静地对他说：“谢谢你到芝加哥来告诉我这件事，你帮了我一个大忙，因为如果我们财务部惹恼了你，他们也准会惹恼别的好主顾，那样就太糟了。真要谢谢你告诉我

这一切。”

他似乎有点措手不及，万没料到我会说出这番话。我想他当时肯定有点失望，要知道他到芝加哥来是要向我找事挑衅的，但我在这里反而感谢他，而不与他争论辩斗。我真心实意地告诉他也许是记错账了，我们打算在账中取消那笔 15 美元的账款并将此事忘掉。我对他说，他是一个很细心的人，又只需照顾自己的一份账目，而我们的员工却要同时料理数千份账目，所以他会比我们记得更准确。我告诉他我十分了解他的感觉，如果我处在他的位置上，我也会有类似的举动。由于他说不想再买我们的东西，所以我还向他推荐了几家别的公司。

在那之前，他来芝加哥时，我们常一同用餐。那天我照旧请他吃饭，他似乎不太好意思地答应了，但当我们回到办公室的时候，他马上订下了很多的货物，然后他心情舒畅地回去了。为了表示自己的坦诚，他重新检查了他的账单，结果发现有一张放错了地方，接着他便寄给我们 15 美元的一张支票，还诚恳地道歉了一番。

如果有些地方你没有想到，而有人提出来的话，你就应该衷心感谢他。不同的意见是你反省自己的最好机会，而承诺和倾听也必须要发自真心。你的反对者提出的意见可能是对的。在这时，同意考虑他们的意见是比较明智的做法。如果等到反对者对你说：“我们早想告诉你了，可是你就是不听。”那将给你难堪。

马克先生可能是世上最出色的名人访问者，他说：“许多人不能让他对自己产生好印象，是因为他们不注意听别人讲话。”一般人往往非常关心自己随后要讲什么，却不愿意张开自己的耳朵倾听。几位名人曾经说过，他们喜欢善于倾听者，不喜欢别人



打断自己的话头，但善于倾听的能力，好像比任何其他好性格都更难得。不仅名人喜欢别人听他倾诉，普通人也是如此，正如《读者文摘》中所说：“许多人之所以请医生，他们所要的只不过是一个听众而已。”

美国南北战争最困难的时期，林肯写信邀请在伊里诺斯的一位老朋友到华盛顿来。林肯说，他有些问题要与他讨论。这位老朋友到白宫拜访，林肯同他谈了数小时关于释放黑奴的宣言是否适当的问题。林肯将赞成和反对此事的理由都加以阐述，然后又读一些谴责他的文章，其中，有的怕他不放黑奴，有的却怕他释放黑奴。谈论几小时后，林肯与他的老朋友执手道谢，送他回伊里诺斯，整个谈话过程中竟然没有征求老朋友的意见。所有的话都是林肯说的，就好像是为了舒畅他的心境。“谈话之后他似乎轻松了许多”，这位老朋友说，“林肯没有要求提意见，他要的只是一位友善、同情的倾听者，使他可以发泄苦闷的心情。那是我们在困难中都迫切需要的，那些发怒的顾客、一些不满意的雇员、感情受到伤害的朋友也都是如此。”

如果你甘愿使人当面回避你，背后笑你，甚至轻视你，这里有一个最好的办法：决不倾听别人说话，并且不断地向他谈论你自己。如果别人在谈话时，你有自己不同的意见，别等他说完，他没有像你一样的伶牙俐齿。为什么要浪费自己的时间去听他人无谓的闲谈？即刻插嘴，在他一句话还没说完时就打断他。噢，接下来你的目的就实现了。你很快就会变得人见人烦。

因此，如果你希望成为一个善于与人沟通的高手，那你就得先做一个注意倾听的人。要使别人对你感兴趣，那就先对别人感兴趣。问别人喜欢回答的问题，鼓励他人谈论自己及他所取得的