

Capital Psychological

女人心，似海深，揭开女人内心的秘密，才能真正了解女人。

女人的资本 心理书



吴平◎编著

了解自己的心理资本·做一个温婉的女人

The woman's capital psychological books.

女人心，海底针，让女人的心理资本成为通向成功的魔法经。

随着时代的进步，心理资本的重要性日益凸显。心理素质与心理状态决定着你的竞争优势，因此，做一个知性与感性完美结合的女人，让柔软与坚强的内心助你成功。

新世界出版社
NEW WORLD PRESS



女人的资本心理书

吴平

新世界出版社

目 录

第一章 人际心理学——好人缘受益无穷.....	5
多个朋友多条路.....	5
信赖是交往的前提.....	6
心境宽广，人际才会宽广.....	7
学会与人为善.....	9
饶人多条路，伤人多堵墙.....	10
雪中送炭是成本最低的感情投资.....	11
冷庙要把热香烧.....	12
未雨绸缪，多积人情债.....	13
人际关系靠积累.....	14
情感互动，注重双赢效果.....	16
第二章 塑己心理学——改变自己，就能运筹人生.....	18
要有危机感，安贫乐道生懒汉.....	19
凡事，要看到积极的一面.....	20
不给自我设限才能潜力无限.....	21
逆流而上才会步步高升.....	23
生活有条理，人生不虚度.....	24
激励自己，给油箱加满油.....	25
走出自卑泥沼，昂首面对每一天.....	26
只为成功找理由，不为失败找借口.....	27
不断学习，学以致用.....	29
盔甲坚毅才能勇往直前.....	30
恒心，积跬步才能至千里.....	31
第三章 求职心理学——勇敢迈出成功第一步.....	33
肯定自己，别人才会肯定你.....	34
克服盲目心理，充分了解入职对象.....	35
自我定位，寻找最适合的职业.....	37
克服畏惧心理，勇敢递出你的简历.....	38
用“一面之缘”吸引面试官.....	39
察言观色，读懂面试官眼神.....	40
谦虚是美德，却不可太过.....	42
真功夫才是“铁饭碗”.....	43
心平气和，别让浮躁毁了你.....	44
第四章 职场心理学——学做优秀员工.....	46
服从心理，使命必达.....	48
负责任才能获重任.....	49

进取心，争取升迁机会.....	50
别让抱怨夺走你的热情.....	51
做个有野心的“士兵”.....	53
满招损，谦受益.....	54
悦纳他人亦能改变自己.....	55
与人合作，不要一个人战斗.....	56
随机应变，做个机灵的“滑头”.....	57
酸葡萄定律，受挫别忘自我安慰.....	58
直面挫折，越挫越勇.....	59
第五章 管理心理学——与队友共同成功.....	62
做个有主见的队长.....	63
明确每个人的任务.....	64
队有队规，没有规矩不成方圆.....	65
以身作则，发挥榜样的力量.....	67
赞美是调动情绪的催化剂.....	68
情感是成本最低的奖励.....	69
多一些宽容，多一些动力.....	70
信任是维系团队的前提.....	71
增进交流，提高团队凝聚力.....	72
第六章 销售心理学——抓住顾客的心.....	75
瞄准对象，东西卖给想买的人.....	76
善于游说，多赚女人钱.....	77
让利心，善打价格.....	79
亲和力，与客户走的更近些.....	80
服务心，让顾客感到自己是上帝.....	81
扬长避短，让顾客了解你的优势.....	82
广结善缘，人缘就是财源.....	83
用真心换取信任.....	85
感恩的心让你拥有好口碑.....	86
第七章 沟通心理学——掌握交流技巧，创造沟通条件.....	88
沟通需要显示诚意.....	88
沟通，从对方关心的话题谈起.....	89
寻找共鸣是沟通的切入点.....	90
适时效仿对方博得好感.....	92
沟通需要耐心，切莫操之过急.....	93
语言亲和友善，拉近彼此距离.....	94
沟通过程注重非语言技巧.....	95
要物质沟通，也要感情交流.....	96
倾听，让沟通顺利进行.....	97
换位思考才能了解更多.....	98
第八章 致富心理学——赚钱要有方.....	100
心态平常，才能享受赚钱乐趣.....	101
投机心理，善打擦边球.....	102
擦亮眼睛，从沙堆里发现金币.....	103

赚大钱要有点儿冒险精神.....	105
跑过时间，赢得商机.....	106
致富之道，尝试每一剂“药方”.....	107
抓住顾客心理，投其所好.....	108
抓住顾客心理，投其所好.....	110
激发好奇心，让顾客主动掏腰包.....	110
诚信，让你在商战中立足.....	111
谨慎心理，小心驶得万年船.....	112
第九章 理财心理学——花钱要有道.....	114
节俭心，花钱要有度.....	116
充分发挥每一分钱的作用.....	117
虚心请教理财之道.....	118
为未来打算，切莫寅吃卯粮.....	119
善于投资，用金子衍生金子.....	120
敏感心理，要对风险感冒.....	122
分散投资风险，避免一输到底.....	123
慈善心，适当接济穷人.....	124
第十章 释压心理学——学会在强压下生存.....	126
树立目标，化压力为动力.....	127
寻找最适合的释压方式.....	128
回味第一天上班的感觉.....	129
回味第一天上班的感觉.....	130
换个心情，避开压力锋芒.....	130
说出压力，压力就会减半.....	132
试着对生活和工作充满感激.....	133
走向人群，自闭使压力无限放大.....	134
用热情冲淡你的压力.....	135
突破自己，不再被压力禁锢.....	136

第一章 人际心理学——好人缘受益无穷

良好的人际关系，可使工作成功率与个人幸福达成率达 85%以上；一个人获得成功的因素中，85%决定于人际关系，而知识、技术、经验等因素仅占 15%；某地被解雇的 4000 人中，人际关系不好者占 90%，不称职者占 10%；大学毕业生中人际关系处理得好的人平均年薪比优等生高 15%，比普通生高出 33%。

现代社会中，人与人之间如何交往；如何搞好自己的人际关系是很重要的，没有交际能力的人，就像陆地上的船，永远到不了人生的大海。如果您有良好的交际能力与人际关系，那么您在当今社会中无论在什么样的场合中，都将成为那个场合中的焦点；具有这种能力优点的人，你是去与朋友聚会旅游；或者去求职招聘；甚至是创业做生意，你都会比别人更胜一筹。为了有利自身的发展，我们应该追求真正有价值的交往社交，避免有害的社交交往，这些要靠自身的修养和对自我的严格要求。交际能力是人在社会生存最基本也最重要的需求之一。

那么我们怎么才能运用好自己手中的这把利剑呢？我们怎么才能拥有让我们受益无穷的好人缘呢？

多个朋友多条路

我们深知“山不转人转”的道理，一方面力求不得罪人，以免冤家路窄；一方面则广结善缘，以便随时、随地可以找到熟人，比较方便办事。同时，结交各行各业的朋友，不但可以扩大见闻，增长知识，而且能够随时请教，不至于问路无门。

现今社会要做好任何事都要讲关系。只要不违背法律和政策，关系多就好办事。俗话说：“朋友多门路多，人际资源是财富，多个朋友多条路。”因此，多交朋友会为你以后的成功创造条件并且增加机会。

关系网就好比是一条八脚章鱼，每一条章鱼在每一天每一分钟里都在不停地集合、交错，只是我们自己常常不自知、不在意，因而常常和贵人擦身而过！不要只看着关系中的显贵，太看重显贵而忽视其他更多的普通人。在适当的时机，任何一个普通人都是可以扭转乾坤，成为你的大贵人！但也要注意，毫无诚意的点头之交等于零，关系需长时间的积累和沉淀。机遇和贵人是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体。我们无法控制这种完美的巧合何时出现，但我们可以通过控制自己的关系给自己创造更多的可能。

到哪里找工作，这是现在所有工作者的共同疑问。履历表寄了上百封，却是石沉大海，毫无音信。面对就业市场的萎缩，寄履历表已经是无效的求职工具，很多人用亲身实践证明，找工作最重要的就是建立关系。长期累积关系资源也就是主动为自己创造机会。有调查表明，

有 34.57%的人认为关系能给自己增加职业机会。根据美国人力资源管理协会与《华尔街日报》共同针对人力资源主管与求职者进行的调查显示：95%的人力资源主管或求职者通过关系找到适合的人才或工作，而且 61%的人力资源主管及 78%的求职者认为这是最有效的方式。前程无忧进行的“最有效的求职途径”调查中，“熟人介绍”位居第二。

很多人认为只要努力工作、有不错的工作表现以及丰富的工作经历，自然可以找到工作，而通过关系找工作似乎不是正当的渠道。事实上，关系就像是你就与工作之间的一道桥梁，如果没有了这道桥梁，即使你有再好的能力也于事无补。但是反过来说，如果没有优秀的工作能力，就算有再多的桥梁也会无功而返。

“建立关系是为了接触更多的人，创造更多的机会。”换句话说，我们不应是为了找工作而建立关系，我们的目的应是认识更多的人，获得更多的信息，增加工作选择的机会，而不仅仅是求一份工作。人生是长夜之旅，孤寂无着，需要互相搀扶结伴而行。因此，便需要有友情，需要与人交往，需要有人情。

友情是无需偿还的奉献；人情是债，是你与我半斤我必须还八两的往来账，即使当时不能兑现，春风行下了秋雨自然也就不能少的。老人古语说得好：天上下雨地下滑，自己跌倒自己爬，亲戚朋友拉一把，酒还酒来茶还茶。人情之道尽在其中。

亲戚有远近，朋友有厚薄。严格讲，朋友应是双方不以功利为目的偏重情感需求的自然接纳，类似钟子期俞伯牙那样的一曲绝天下的形式，而那种带有功利意思的密切交往只能叫伙伴……叫它朋友吧，也没什么不好。

一个人四面八方都有朋友，将来做什么事情都很方便。但这时候要小心，不要认为太方便就投机取巧。建立人际关系最大的忌讳就是投机取巧。你可以随机应变，但是随机应变过度，就很可能变成投机取巧。一个人最难能可贵的就是会自己节制、自己防备，没有后遗症。

年轻人多交朋友吧，你们才二十几岁，在人生的道路上你还会遇到形形色色的人，他们或和你擦肩而过，或者和你成为朋友。这样可以锻炼你的交际，历练你的心气，磨炼你的容忍，还能极大地拓宽你今后的路子。人际关系的效益早为人们认可，朋友真的是财富。但朋友不是你的再现，只能是你的外延和他的外延的大面积重合。同声相和，同气相求，同心相知。相和者的交往是一时一事，横向的；相求者可一事一生，纵向的；相知者一生一世能遇上一个是几辈子的造化了。

信赖是交往的前提

相信大多数人在小学的时候都学过一篇名叫《珍珠鸟》的课文。文章通过记叙珍珠鸟在“我”的照料下，由害怕到熟悉，再到亲近这一变化过程，说明了人与动物之间是完全能和谐相处的。由于作者对珍珠鸟的悉心照顾和真切关爱，让小鸟由怕人到喜人、近人、亲人、爱人，最后到与人融为一体。从而谱写了一曲人与自然之间爱的颂歌，并由衷地发出了“信赖，往往创造出美好的境界”的感慨。

“信赖，往往创造出美好的境界。”这是作者在与一只小鸟的交往中发出的感慨，一只胆小的珍珠鸟，在与作者真诚的交往中，信赖作者，把他当作朋友，于是胆子逐渐大了起来。

的确，信赖确实是人际交往中必不可少的。如果一个人在交往中信赖他人，真诚相待，诚实守信，那么其他的人就会把他当作知心的朋友，也会同样信赖他，友好相处，即使在危难的时候也会给他带来帮助；反之，如果一个人不信赖他人，处处疑神疑鬼，那不知会造成多少恼人的误解，引起多少无辜的争吵，树起多少势不两立的敌人。

读过《三国演义》的人都知道，有一次，关羽在战斗时，不幸中毒箭，关羽信赖神医华佗，毫不犹豫地伸出胳膊，让华佗为他刮骨疗毒，因为关羽对华佗的信赖，才使得关羽有了以后的凛凛威风。但是，同样请华佗治病，曹操却怀疑华佗存有异心，病还没治就把华佗给

杀害了，过了不多久，曹操就病入膏肓不治而死。在危机的时刻，关羽表现出了一种君子的风范，那就是信赖，而曹操却是一种小人的心胸，疑神疑鬼的性格最终让他走上了绝路。

用信赖点燃起交往的蜡烛，友谊的火焰不会被误解给吹灭，也不会被患难所浇灭，因为真诚的灯芯永远在天地间燃烧——为这个世界带来一片又一片的光明。

那么，怎么建立信赖感呢？

1.平等的原则

人际交往首先要坚持平等的原则，无论是公务还是私交，都没有高低贵贱之分，要以朋友的身份进行交往，才能深交。切忌因工作时间短、经验不足、经济条件差而自卑，也不要因为自己是大学毕业生、年轻、美貌而趾高气扬。这些心态都影响人际关系的顺利发展。

2.相容的原则

相容主要是心理相容，即人与人之间的融洽关系，与人相处时的容纳、包含以及宽容、忍让。主动与人交往，广交朋友，交好朋友，不但交与自己相似的人，还要交与自己性格相反的人，求同存异、互学互补、处理好竞争与相容的关系，更好地完善自己。

3.互利的原则

互利指交往双方的互惠互利。人际交往是一种双向行为，故有“来而不往、非理也”之说，只有单方获得好处的人际交往是不能长久的，所以要双方都受益，不仅是物质的，还有精神的，因而交往双方都要讲付出和奉献。

4.信用的原则

交往离不开信用。信用指一个人诚实、不欺、信守诺言。古人“有一言既出、驷马难追”的格言。现在在以诚实为本的原则，不要轻易许诺，一旦许诺就要设法实现，以免失信于人。朋友之间，言必信、行必果、不卑不亢、端庄而不过于矜持，谦虚而不矫饰诈伪，不俯仰讨好位尊者，不藐视位卑者显示自己的自信心，取得别人的信赖。

5.宽容的原则

宽容表现在对非原则性问题不斤斤计较，能够以德报怨，宽容大度。人际交往中往往会产生误解和矛盾。大学生个性较强，相互接触又密切，难免产生矛盾。这就要求大学生在交往中不要斤斤计较，而要谦让大度、克制忍让，不计较对方的态度、不计较对方的言辞，并勇于承担自己的行为责任，做到“宰相肚里能撑船”，他吵，你不吵；他凶，你不凶；他骂，你不骂。只要我们胸怀宽广，容纳他人，发火的一方也会自觉无趣。宽容克制并不是软弱、怯懦的表现。相反，它是有度量的表现，是建立良好人际关系的润滑剂，能“化干戈为玉帛”，赢得更多的朋友。

越过历史的年轮，飞过浩瀚的书海，面对着这个五彩缤纷的世界，我们难以忘却，一个又一个的条约因为不信赖而失败；一次又一次的合作因为不信赖而解散；一个又一个的微笑因为不信赖而误认为是虚情假意；一句又一句的寒暄因为不信赖而误认为是假作关心……一个白发苍苍的老乞丐，因为没有讨到钱而饿死在路边，是因为路人的冷漠吗？不仅仅是因为冷漠，更重要的是大家之间的不信赖，因为不信赖，所以冷漠。在这个各种信息充斥的社会里，看到大街上的那些乞丐，我们很自然地会想到“骗钱”这个词，正是因为我们的这些疑神疑鬼的想法，才使得那些需要帮助的人被误认成为是骗子。试想，如果我们每个人都敞开心扉，信赖他人，那将是怎样一个美好境界？小则促进人际关系，中则推动社会发展，大则中华民族之腾飞、世界之持久和平可即日而待也！

朋友们，让我们用信赖点燃起交往的蜡烛，共创美好的社会吧！

心境宽广，人际才会宽广

现代人常因人际关系紧张而感到心理负担很重，或人生的压力太大，我们有没有想到从

自己这边行动起来，化解人际关系的冲突？改善与众人的关系？如果有心的朋友，就会发现我们身边有一位无声的老师。

在寺院的山门甚至许多商店中，我们会见到中央供奉的一尊菩萨像，他便是“大肚能容，了却人间多少事；满腔欢喜，笑开天下古今愁”的弥勒菩萨。我们看他那笑眯眯的样子，分明是在告诉我们：“要想人际关系和谐，宽广，先要笑脸迎人，不能发脾气，一定要欢欢喜喜。”我们再看弥勒菩萨，他肚皮很大，代表什么都能包容，不与人计较。弥勒菩萨的形象就是教给我们要存平等心、呈喜悦相——对待任何人、任何事物，心理都欢欢喜喜、平平静静的，不要跟任何人计较。

弥勒菩萨有着许多令人敬服的特质，他“豁达大度”的肚量为我们所共知。心胸宽大自然会容纳别人的意见；宽大的心胸，可以转紧张的关系为和缓，可以化怨恨为友。

有一回，释迦牟尼的一位弟子被一位婆罗门侮辱，但他对于婆罗门的辱骂只是充耳不闻，未予理会。因为他知道，一个会以辱骂别人来凸显自己的人，在个人的修养和品行上都有问题。婆罗门见到他无端被自己辱骂，不但没有生气，而且微笑地答辩，真不愧是圣者，终于自知理亏心虚地离开了。

这便是豁达心胸的力量。弥勒菩萨教我们处人、处事均要大度一些。就拿穿鞋子来说吧，我们买鞋子都知道要多预留一点空间，否则穿久了，会因脚和鞋子摩擦得太厉害而起水泡，或挤压过度，以致痛苦难忍。人际关系也如此，如果心地豁达，什么都能包容，不与人计较，也一定能营造心情轻松的人际关系。

我们都有过这种经验，就是盛怒之后，再反省便会发现：“我当时也可以不必那么愤怒的，其实事情也不是那么严重，不知道他（受气者）现在的感受如何？”但当遇到那种使人愤怒的情景时，往往会按捺不住怒火。因此，我们必须通过日常生活不断地磨炼自己，使自己也拥有化解、疏导愤怒的智慧和能力。由于我们不是顿悟的圣者，便只有靠着时时关照自己内心的功夫，使自己臻于能忍辱、能容人的宽怀境界。

我们还应该效法弥勒菩萨笑口常开的个性，并学习他用积极开朗的态度面对一切问题。在这充满自私自利染污、过分宣扬竞争的繁华世界之中，唯有以最自然无争的态度，并处处流露服务他人的意念，才能散发人性至真、至善、至美的光明面。发生误会甚至是矛盾冲突是常有的事，关键是如何解决矛盾。宽容的人，会主动原谅他人的过失，一笑了之；有的人能化敌为友，用宽容征服他人。这些做法都有利于解决问题，融洽朋友关系。但是，有的人对待矛盾的态度则不同，本来是由于微不足道的小事，有时候会斤斤计较，究其原因，就是缺乏宽阔的胸怀。

心怀宽广是一种高尚的人格修养，一种“宰相胸襟”，一种大将风度。人都是有感情和尊严的，既需要他人的体谅，又有义务谅解他人。有了相互之间的谅解，就能保持平静的心境和宽容的品格。互让，就是彼此谦让，不计较个人的名利得失。心底无私天地宽，自觉做到以集体利益为重，把好处让给别人，把困难留给自己，互相之间的矛盾容易化解；对个人得失斤斤计较是难以与他人和睦相处的。互敬，就是彼此尊重。尊重别人是一种美德，“敬人者，人自敬之”。如果无视他人的存在，不尊重他人的人格，就不会有知心朋友。互爱，就是彼此关心，不计较品质气质的差异，爱能包容大千世界，使千差万别迥然不同的人和谐地融为一个整体；爱能化解矛盾的芥蒂，消除猜疑、嫉妒和憎恨，使人间变得更加美好。

我们所说的心境宽广，并不是无原则的迁就，并不是主张善恶兼容，与不良的思想行为和平共处，而是要在道德规范的基础之上相互谅解和支持。要把对别人的宽容与对错误的批判统一，面对违反原则的言行，不姑息纵容。这样，我们才能保持健康的心胸，建立纯洁的人际关系。

海是宽阔的，比海更宽阔的是蓝天，比蓝天更宽阔的就是我们的心胸。一个心胸宽阔的人不会为了这种小事斤斤计较，大发雷霆。这就是一个心胸开阔的人与一个永远也不甘心让

自己吃亏的人的不同的表现。

心胸宽广、宽以待人、宽以容人，不要事无巨细都“往心里去”，一个人如果能有宽广、豁达的心境，遇事能做到“想得开、拿得起、放得下”，就能驱散忧虑、恐惧、烦恼、苦闷等萦绕心头的乌云，精神轻松而愉快。

年轻的朋友们：心境宽广，就能善待宁静，不会有失落感；心境宽广，就能大度处事，就会平和待人；心境宽广，就能延年益寿，就会享受人生；心境宽广，就能营造起融洽的人际关系。

学会与人为善

二十几岁的我们多是刚走上工作岗位，自然免不了要和各种各样的人打交道。处理好同事之间、上下级之间、异性之间的关系，是非常重要的。这些关系不处理好，你的工作也就没法做了。

其实，要处理好这些关系也并不难，只要你本着与人为善的态度，除非你遇见了大奸大恶之徒，其他的阻力都可以迎刃而解。

有句话说的好，条条大路通罗马。千万别和人过不去，别堵人家的路。如果存心想把别人逼到绝路，那么你自己的路也就有问题了。长此以往，周围的人觉得你不地道，那么，你的路就会越来越窄，直到走投无路。现实生活中这样的例子实在是很多。俗话说：同船过渡还三百年缘分呢。大家在一块工作，都是为了一个共同的目标来的，实在不易。只要你与人为善，善待他人，你就会工作生活在一个宽松的环境里，日子会越来越红火，当然，工作也会频出成绩的。否则，你就会成为真正意义上的“孤家寡人”。

修桥补路，积德行善，是佛家的教诲，其实大有道理。海纳百川有容为大，海之所以为海，是因为她的吸纳，所以才具有无上的威力。多修桥，多补路，让大家走的心情舒畅，齐心协力搞好工作，发挥各自的聪明才智，可使弱者变强，强者更强，这时，你自己的事业也就如日中天了。

尊重他人，尊重异性也是“与人为善”中很重要的一部分。办公室里男女之间，应该互相尊重，避免搬弄是非，不要互相嫉妒，多一些得体的关心与帮助。男女组成了社会，组成了家庭，同样也组成一个集体。集体中的每个人，都要重视自己的一言一行，注意自己的外表形象，完善自己的内心世界。互相尊重、衣着大方、言谈和善、举止得体、不发牢骚、相互配合是办公室男女的行为二十四字准则。无论男女，同事之间，谁也不是谁的附属。相对独立、互相协助，把工作做的更好才是最终的目的。

身为社会的一员，一方面向有道德的人看齐，加强自身的修养，努力成为一个有益于社会的人；另一方面，用善意对待别人，关心、爱护和帮助别人，感动对方做出善意回应，诱导对方的向善之心。这不仅仅对于建立良好的人际关系至关重要，对于建设一个祥和稳定的社会同样十分重要。

在这里，出自真心的善意始终是一个至关重要的出发点。人是感情动物，所谓“人心都是肉长的”，意思是说，当一个人真正感到他人的善意之后，在多数情形下，也会本能地对他人生出善意来。这样双方就有了一个良性互动的基础，就有可能推演出好的结果。与人为善并不等于放弃原则，是非不分地做好人、和稀泥。此外，社会是复杂的，人也是复杂的，有些时候与人为善也可能得不到善的回应，甚至被人以怨报德。但从总体上说，世界上还是好人居多，好的行为在多数情况下总会得到好的回应，最终为生活带来美好结果的。常言说：“不怕人坏，只怕人好。”恶棍、恶霸只能横行一时，最终逃脱不了法律的严惩；但是一个奉公守法、乐于助人的好人却总能最终获得人心，受到广泛尊敬和长久的怀念，从而在人生中立于不败之地。

与人为善，是古训。

对于我们当代的年轻人而言，则要求与人为善不可墨守陈规，拘泥古人，要随时代进步而进步，随时代变化而变化。当今互联网时代，社会现象呈现多元化、多样性情景，待人处世的与人为善，就要求对己慎独，清廉自律，坚守道德底线；对人则有一定的宽容性、包容度，不能以一己的好恶为待人律人的标准，更不能“以小人之心度君子之腹”。

平时与人为善，“勿以善小而不为”，就能积小善为大善；以平常心常做多做好事，就能达到“大善如常”的道德境界，就能为自身的人际关系打下良好的基础。

与人为善，自己路宽，如果大家都可以做到这点，就没有了独木桥，大家都可以在阳关大道上阔步前进。

饶人多条路，伤人多堵墙

《菜根谭》里说：“路径窄处留一步，与人行；滋味浓时减三分，让人嗜。此是涉世一极乐法。”

这句话的意思是说，在狭窄的小路上行走时要留出让合作者能通过的空隙，不可把整条路都占尽了，得到利益时不妨让三分给合作者共享，不可一个人独享好处。

包布·胡佛是一位著名的试飞员，他的技艺出众，常常在航空展览中表演飞行。一天，他在圣地亚哥航空展中表演完毕后飞回洛杉矶。在空中 300 米的高度，两只引擎突然熄火，胡佛凭借着熟练的技术和丰富的经验，使得飞机安全着陆，虽然飞机受到了较为严重的损坏，但幸运的是没有人受伤。

在迫降之后，胡佛首先做的就是检查飞机的燃料。正如他所预料的，他所驾驶的这架第二次世界大战时的螺旋桨飞机，居然装的是喷气机燃料而不是汽油。到机场之后，他要求见为他保养飞机的机械师，那位年轻的机械师为所犯的错误而极为难过。当胡佛走向他的时候，他正泪流满面。他造成了一架非常昂贵的飞机的损失，而且差一点还使得三个人失去生命。大家都以为胡佛必然大为震怒，并且预料这位极有荣誉感、事事要求精确的飞行员必然会痛责机械师的疏忽。但是，出乎大家意料的是胡佛并没有责骂那位机械师，甚至没有批评他。相反的，他用手臂抱住那个机械师的肩膀，对他说：“为了表示我相信你不会再犯错误，你明天还为我保养飞机吧。”

胡佛的宽容令人折服。

当乔丹在公牛队时，年轻的皮蓬是队里最有希望超越他的新秀。年轻气盛的皮蓬有着极强的好胜心，对于乔丹，他常常流露出一种不屑一顾的神情，还经常对别人说乔丹哪里不如自己、自己一定会击败乔丹一类的话。但乔丹没有把皮蓬当作潜在的威胁而排挤他，反而对皮蓬处处加以鼓励。

有一次，乔丹对皮蓬说：“你觉得咱俩的三分球谁投得好？”

皮蓬他不明白他的意思，就说：“你明知故问什么，当然是你。”

因为那时乔丹的三分球成功率是 28.6%，而皮蓬是 26.4%。但乔丹微笑着纠正：“不，是你！你投三分球的动作规范、流畅，很有天赋，以后一定会投得更好。而我投三分球还有很多缺点，你看，我扣篮多用右手，而且要习惯地用左手帮一下；可是你左右都行，所以你的进步空间比我更大。”

这一细节连皮蓬自己都不知道。他被乔丹的大度给感动了，渐渐改变了自己对乔丹的看法。虽然仍然把乔丹当作竞争对手，但是更多的是抱着一种学习的态度去尊重他。

一年后的一场 NBA 决赛中，皮蓬独得 33 分（超过乔丹 3 分），成为公牛队中比赛得分首次超过乔丹的球员。比赛終了，乔丹与皮蓬紧紧拥抱着，泪光闪闪。

乔丹不仅以球艺，更以他那坦然无私的广阔胸襟赢得了所有人的拥护和尊重，包括他的

对手。

正如比尔·盖茨所说：“以宽容的态度对待失败者正是硅谷成功的关键之所在。”在竞争中能够做到宽容的人是品德高尚的人。想超越别人不一定要期望别人遇到障碍，甚至故意给别人设置障碍，让自己更强大更优秀，同时还要真诚地欣赏别人的长处，这才是光明磊落的行为，这样，才能赢得合作者真心诚意的尊敬。

懂得宽让是人际交往中非常重要的一点。这个世界有阳光的一面，也有阴暗的一面，要学会用辩证的眼光去看我们所处的这个世界，要真实全面地去认识它；要试着去发现别人的优点，试着去从点点滴滴的小事里学会感动。用充满爱心的心去对待每一件事和每一个人，你得到的回报就是一个充满爱的世界。宽恕别人就是善待自己。我们的心如同一个容器，当爱越来越多的时候，怨恨就会被挤出去，我们不需要一味刻意地去消除怨恨，而是要不断用爱和关怀来充满内心，这样怨恨自然没有容身之处。

现实生活中，人们常常会遇到别人对不起自己或有损于自己的事情，对此不要耿耿于怀，不要过分计较在意，能够笑一笑就过去，这就是宽容。宽容是人的一种美德，是做人的一种风度和境界。宽容能使人性情随和，能使心灵有回旋的余地，能使人消除许多无谓的争执。宽容的人，时时刻刻都会受到人们的拥戴，因此他们更容易处理好各种人际关系，能够很快地适应各种不同的环境，能够融洽地与人合作，充分挖掘自己的潜能——饶人多条路，伤人多堵墙，学会宽容，人际之路自宽广！

雪中送炭是成本最低的感情投资

一个叫皮斯阿司的意大利小伙触犯了暴君奥尼索斯，被判处绞刑。身为孝子的他请求回家与父母诀别，可始终没有得到暴君的同意。就在这时，他的朋友达蒙挺身而出，愿暂时为他服刑，并对暴君承诺“如果皮斯阿司没如期回来，我可替他临刑。”这样暴君才勉强同意了。时间一分一秒地流逝，行刑的时间马上就到了，可皮斯阿司却杳无音讯。人们开始嘲笑达蒙，傻到竟然用自己的生命来为朋友担保友情，当达蒙被带到刑架套上绞索的时候，人们却悄无声息地等待悲剧上演。突然，远方出现了皮斯阿司的身影，飞奔而来，他高喊着达蒙的名字：“朋友，我回来了。”继而热泪盈眶地拥抱着达蒙做最后的诀别。风雨中所有的人都为这一幕感动的落泪了。暴君神态黯然地站起身，赦免了皮斯阿司。然后，面对沉默的人群大声说：“我愿倾我的所有来结识他这样的朋友。”

这个故事是让我们感动的，真正的朋友在关键时刻挺身而出为朋友服刑，而朋友也很讲信用地在和父母诀别后回来。这种朋友间的友情是真摯的，也正因为如此，暴君也被感动了。真正的朋友也许不会锦上添花，但一定会雪中送炭。

朋友遇到困难的时候，要帮助他扬起前进的风帆；当朋友失去信心时，要鼓励他点燃自信的火焰；当朋友感到苦恼时，要用体贴去滋润他的心田；当朋友取得成绩时，要提醒他准备迎接更大的困难。

有人说：生活不需要技巧，这其实是一种片面之言。在平时的人际交往中，如果没有方式和方法，不仅达不到预期的目的，反而会适得其反。一般来说，对别人的帮助要恰到好处，要落到实处。世上有两种帮助，一种是随便帮帮，一种是一帮到底。前一种帮助尽管也是一种帮助，也能够给人带来好处，但它不算真正的帮助，因为这种随便的帮助总是在关键的时候就不同了。后一种帮助才是真正的帮助，是帮他人彻底解决困难的帮助。我们常用两肋插刀来形容朋友之间的深情厚谊，当朋友有难时，我们能够不顾一切地去帮助他，这才是真正的帮助。所谓“千里送鹅毛，礼轻情义重”，说的就是这个道理，通常世人最重视的人情就是雪中送炭。

对于一个身处窘境的朋友来说，似乎让我们拿出一些财物来相帮更容易一些，这对于让

朋友渡过一时的难关比较有意义。但是，作为更有价值的帮助，你更应该想到他的今后。那么，除了财物之外，帮助他立身才是最重要的。这种帮助能使其渡过难关，这种雪中送炭、分忧解难的行为最易引起对方的感激之情，因此而形成友情。

虽然在这个世界上谁离了谁都能活，但不能否认的是，失去或干脆没有某些人的帮助或合作，生活的质量就会大打折扣。没有比帮助这一善举更能体现一个人宽广胸怀和慷慨气度的了。不要小看对一个失意的人说一句暖心的话，对一个将倒的人轻轻扶一把，对一个无望的人赋予一个真挚的信任。或许自己什么都没失去，而对一个需要帮助的人来说，这也许就是醒悟，就是支持，就是宽慰。这种帮助即使很小，也是“雪中送炭”，别人都会牢牢记住你的好。相反，不肯帮助人，总是太看重自己丝丝缕缕的得失，这样的人目光中不免闪烁着麻木的神色，心中也会不时地泛起一些阴暗的沉渣。别人的困难，他可当作自己得意的资本；别人的失败，他可化作安慰自己的笑料；别人伸出求援的手，他会冷冷地推开；别人痛苦地呻吟，他却无动于衷。至于路遇不平，更是不会拔刀相助，就是见死不救，也许他还会有十足的理由。自私，使这种人吝啬到连微弱的同情和丝毫的给予都拿不出来。也许这样的人没有给人帮助倒是其次，可怕的是他不仅可能堕落成一个无情的人，而且还会沦落为一个可怜的人。因为他的心除了只能容下一个可怜的自己，整个世界都无需关注和关心，其实，他也在一步步堵死自己所有可能的路，同时也在拒绝所有可能的帮助。

其实有时候帮别人一把，别人会牢记在心一辈子，投之以木瓜，报之以琼瑶。

冷庙要把热香烧

一般的人都对显赫的大人物趋之若鹜，这也是一般的做法。但是，感情投资的高明之处，还在于对那些失利的人也关怀备至，也即“冷庙烧热香”。

所谓的“冷庙”就是指那些因为一时半会儿的失利而无人理睬的人，但是这种人不能小看，谁都难保对方不会再有东山再起的时候。因此，作为有心人，只要认为这个人还有东山再起的可能，那么就不要忘了也在此“烧烧热香”。即使这些人没有东山再起，自己也不会有什么损失。况且这些“失利者”在如日中天的时候，就好像一座香火鼎盛的庙宇，大家都来朝拜，自己根本无缘接近，现在灰灰灶凉，正是烧热香的时候，一旦烧准一个，那就后福无穷。

你在庙冷时也不忘烧热香，就会赢得对方的信任。那么当你遇到困难、需要帮助的时候，就可以利用这种信任。你即便犯有什么过错，也容易得到别人的谅解；你即便没把话说清楚，有点小脾气，对方也能理解。

如果要烧香，就找些平常没人去的冷庙，不要只挑香火繁盛的热庙。热庙因为烧香人太多，“神仙”的注意力分散，你去烧香，也不过是众香客之一，显不出你的诚意，对你也不会有特别的好感。所以一旦有事求它，它对你只以众人相待，不会特别照顾。

但冷庙的菩萨就不是这样了，平时冷庙门庭冷落，无人礼敬，你却很虔诚地去烧香，对你当然特别在意认为这是天大的人情，日后有事去求它，自然特别照应。如果有一天风水转变，冷庙成了热庙，对你还是会特别看待，不把你当成趋炎附势之辈的。

其实不只是庙有冷热之分，人又何尝不是？一个人是否能发达，要靠机遇。你的朋友当中，有没有怀才不遇的人？如果有，这个朋友就是“冷庙”。你对其应该像对“热庙”一样看待，时常去“烧烧香”，逢以佳节，送些礼物。为求实惠，有时甚至可以送些钱，请他自己买些实用的东西。又因为他是穷人，当然不会履行礼尚往来的习惯，并非他不知道还礼，而是无力还礼。不过他虽不曾还礼，但心中却绝对不会忘记未还的礼，这是他欠的人情债，人情债越欠得多，他想还的心越迫切。所以日后他否极泰来，第一要还的人情债当然是你。他有清偿的能力时，即使你不去请求，他也会自动还你。

有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。人在得意的时候，一切就看得很平常，很容易，这是因为自负的缘故。如果你的境遇地位与他相差不多，交往当然无所谓得失。但如果你的境遇地位不及他，往来多时，反而会有趋炎附势的错觉。即使你极力结纳，多方效劳，在对方看来也很平常，彼此感情不会有多少增进。只有对方转入逆境，以前友好，反眼若不相识；以前一言九鼎，今则哀告不灵；以前无往不利，今则处处不顺，他的繁华梦醒了，对人的认识，也就比较清楚了。

如果你认为对方是个英雄，就该及时结纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指示其所有的缺失，勉励其改过迁善。如果自己有力量，更应给予适当的协助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，随时采取主动。有时对方很急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感觉受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。即使你无所需，他一朝否极泰来，也绝不会忘了你这个知己。

俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”每个人生活社会上，都要靠朋友的帮助。但平时礼尚往来，相见甚欢，甚至婚丧喜庆、应酬饮宴，几乎所有的朋友都是相同。而一朝势弱，门可罗雀，能不落井下石、趁火打劫就不错了，还敢期望雪中送炭、仗义相助吗？

“人情冷暖，世态炎凉。”趁自己有能力时，多结纳些潦倒英雄，使之能为己而用，这样的发展才会无穷。

对朋友的投资，最忌讳的是讲近利，因为这样就成了一种买卖，说难听点更是一种贿赂。如果对方是讲骨气之人，更会感到不高兴，即使勉强接受，也不以为然。以后就算回报，也是得半斤还八两，没什么好处可言。

平时不屑往“冷庙”上香，临到头再来抱佛脚也来不及了。一般人总以为冷庙的菩萨不灵，所以才成为“冷庙”。其实英雄落难，壮士潦倒，都是常见的事。只要一朝交泰，风云际会，仍是会一飞冲天、一鸣惊人的。

从现在起，多注意一下你周围的朋友，若有值得上香的“冷庙”，千万别错过了才好。

未雨绸缪，多积人情债

中山国是战国时代的一个小国。有一次，中山国君设宴款待国内的名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到。中山国君对此并未引起重视，认为不过就是一杯羊肉羹而已。在这些人中，恰好有一个没有喝到羊肉羹的人叫司马子期，此人心胸狭窄，因此对此事怀恨在心，到楚国劝说楚王攻打中山国。楚国是个强国，攻打中山国易如反掌。中山国很快被攻破，中山国君逃到国外。他逃走时发现有两个人手持武器一直跟随他，便问：“你们来干什么？”两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们就是他的儿子。父亲临死前嘱咐，中山有变，我们必须竭尽全力，要不惜任何代价报效国君。”

中山国君听后，仰天长叹说：“怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊羹而失国矣。”即给予不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。国君因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。

人情这东西虽然看不见，也摸不着，但只要你把人情像“储蓄”一样来“零存整取”，到了需要时，你就会发现它既看得见，又能感觉得到，还有利息，会收获到你当初投入时更多的东西。

俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友多一条路。要想人爱己，己须先爱人。因此每个人都应时时刻刻存有乐善好施、成人之美之心，才能为自己多储存些人情的债权。这就如同一个人防不测，须养成“储蓄”的习惯，这甚至会使其子孙后代得到好处，正所谓前世修来的福分。

究竟怎样去结得人情，并没有一定的规定和方法。

对于一个身陷困境的穷人，一枚铜板的“人情”可能会使他靠着这枚铜板缓解一下极度的饥饿和困苦，或许还能干一番事业，闯出自己富有的天下。

对于一个执迷不悟的浪子，一次促膝交心的“人情”可能会使他建立做人的尊严和自信，或许在悬崖前勒马之后奔驰于希望的原野，成为一名勇士。

就是在平和的日子里，对一个正直的举动送去一缕可信的眼神，这眼神无形中可能就是正义强大的动力。对一种新颖的见解报以一阵赞同的掌声，这掌声无意中可能就是对革新思想的巨大支持。

甚至是对一个陌生人很随意的一次帮助，可能也会使他突然感悟到善良的难得和真情的可贵。说不定他看到有人遇到难处时，会很快从自己曾经被人帮助的回忆中汲取勇气和仁慈。其实，人在旅途，既需要别人的帮助，又需要帮助别人。从这个意义上说，帮人就是储蓄人情。

在生意场上，学会使用人情债更是十分的重要。

十个欠你人情债的人当中至少有九个会给你带来意想不到的收益。

一个人不可能赚到大钱，只有在很多人的协助下你才可能赚到大钱。因此在这个过程中，你难免会有形无形地欠下很多人情债。

想要赚钱的人，应有个观念：社会上的每一个人都能帮助你，所以你应对社会上所有的人存有感激之心。这样，你就能得到别人的尊重。当然，并不是只存有感激之心就能得到别人的尊重。

天外有天，人上有人，即便你有许多长处也不要沾沾自喜、目空一切。如果你看不起别人，别人也会看不起你。你答应别人的过多，很难一一兑现。一旦有一件事落了空，你将不好交差。如果类似事件发生两次、三次，你就会在别人心目中降低形象，只会被别人说成“不办实事”。久而久之，你的威信将一扫而光，谁还会来尊重你呢？

自己能办到的事，不要让人帮忙，免得让人说你无能。当然，作为朋友或他人主动帮助你，那是另一回事。另外，你也不要非让别人做不愿意做的事情。即使他们按照你的意图做了，心里一定很不痛快，当然也不会尊重你了。

假如你能做到如此，以这种心情和他人相处，你就会不好意思欠他人的人情债。

但是，即使你不愿欠别人的人情债，在现实生活中，你仍会不知不觉中接受他人的好处，人生就是这样。没有人情味的人，常被唾骂为无情、不懂道理。

所以，你最好有这种观念：“至少，不要随便接受他人的好意帮助。”以这种态度和他人交往，你的心里才能坦荡、毫无牵挂。

最好是你制造人情债给他人，尽管做到这点并不容易。不过，你仍要坚持制造人情债，将来，也许有一天，你能获得大大的回报。当然，并不是所有人都会还人情债。不过，总有人会的。因此，有机会的时候，你应让别人欠你的人情债，有一天，你会连本带利收回的。

永远记住一个物理的反应：一种行为必然引起相对的反应。只要你有心，只要你时时“储蓄”人情，你将会获得更大的人情。不肯增加储蓄而只想大笔支取的人是无人理会的，这样的银行账户也是根本不存在的。你毫无储蓄，到需要用钱时，也就必然无钱可用，只有欠债了。但欠债总是要还的，到头来还是需要储蓄。

年轻的朋友们，只要你有心，只要你时时“储蓄”人情，你将会获得更大的人情。

人际关系靠积累

有这样一个比喻：个人如船，人脉如水。船离了水就不能行走了。每个人都免不了需要别人帮忙的时候，所以聪明的人应该把人际关系处成这样：要使你的人际圈子中的人们有为

你动手的、有为你动口的，也就是说，在你有事的时候，有人来到你的身边帮你；你的背后还有一帮人替你说好话。

一般来说，当我们初识一群人时，交际的进展速度跟接触的频率成正比。也就是说，如果你跟某位刚认识的朋友一开始就总是有机会接触的话，你们的关系很快就会变近，形成比较亲密的群体。道理很简单，为什么你会跟你同办公室的同事、同班的同学很快形成亲密关系，而跟其他同事或同学关系就远一层呢？就是因为你们常常见面、常常接触，彼此很快就认识了，了解了。人与人之间需要经常互通信息，互相交流，才能保持良好的关系。亲戚之间、朋友之间，甚至刚认识的朋友，都要想办法经常联系。中国人有很多礼节，讲究“礼尚往来”，碰上婚丧嫁娶等大事，就更是密切联系感情的时机。亲戚朋友一般都要参加，有许多场合还得送礼，这是很有必要的，因为这是亲朋好友经常保持联系的一种方式。如果一户人家常年关闭门户，既不“出去”，也不欢迎别人“进来”，那只能是孤立了自己，当遇到自己有困难需要寻求帮助时，竟找不到一个可以依靠的人，在这种情况下，你不免要后悔“平时不烧香”了。

要保持良好的人缘，你必须跟你现有的朋友经常联系。有空给远在异地的亲人、朋友打电话，通通信，询问一下对方近来的工作、学习情况，介绍一下自己的情况，互相交流一下，这是很有必要的，这点时间绝对不能节省。碰上亲戚、朋友的人生大事，如果有空最好尽量参加。如果实在脱不开身，最好也得写信或托人带点什么，不然，怎么算得上亲戚朋友？在求人办事过程中，情感是一种无形的资产，巧妙地运用这种资产，会收到意想不到的回报。因此，你就要有意识地在平时多积累，有意识地为有用时做情感“投资”。

很多人觉得，求人办事是一种短平快的交易，没必要花冤枉心思去搞马拉松式的感情投资。这是十足的目光短浅。好的人际关系的建立不是一朝一夕就能做到的，必须从一点一滴入手，依靠平日情感的积累。

古人说：“积土成山，风雨兴焉；积水成渊，蛟龙生焉。”只有通过不断地构建和巩固，人际关系才能牢固。情感投资，聚沙成塔。有了“铁”关系垫底，何愁求助无路。

朋友间可以利用各种假日和节日经常走动。因为人与人之间的关系会随着见面次数的增加而加深，久不见面的朋友自然会日渐疏远。虽然身为上班族，但也不要一天到晚都埋头在办公桌前，不论多么忙碌的人，也总会有吃饭的时间和休息的时间，那么就可以利用这些闲暇的时间与朋友多走动多联系。而在外面奔波的人不妨利用机会顺路探访久未见面的朋友，即使只有几分钟，但却对与对方保持长久联系十分重要。

俗话说：“无事不登三宝殿。”有事之时找朋友，人皆有之，无事之时找朋友，你可曾有过？

你有没有这样的经验：当你有了某种困难，你认为某人可以帮你解决，你本想马上找他，但你后来一想，过去有许多时候，本来应该去看他的，结果你都没有去，现在有求于人就去找他，会不会太唐突了，甚至顾虑因为太唐突而遭到他的拒绝。

很多人不愿与朋友频频接触，是因为舍不得花路费或电话费。这其实是没有必要的，像这种斤斤计较小钱的人，很难拓展人际关系。用花费一点小钱来获得大的人际关系，是相当划算的。

法国有一本名叫做《政治家必备》的书。书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，必须起码搜集 20 个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地按时去拜访这些人，和他们保持较好的关系。这样，当这些人之中的任何一个当起总理来，自然就容易记起你来，大有可能请你担任一个部长的职位了。

这种手法看起来不太高明，但是非常合乎现实，一个政治家在其回忆录中提到：一位被委任组阁的人受命伊始，心情很是焦虑。因为一个政府的内阁起码有七八名阁员（部长级），如何物色这么多的人去适合自己？这的确是一件难事。因为被选的人除了有适当的才能、经

验之外，最要紧的一点，就是“和自己有些交情”。

一般来说，要和别人有交情才容易得人赏识，不然的话，任你有登天本事，别人也不知道啊。

现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬。日子一长，许多原本牢靠的关系也会变得松懈，朋友之间逐渐互相淡漠。这是很可惜的。万望大家珍惜人与人之间宝贵的缘分，即使再忙，也别忘了沟通感情。

俗话说得好，“平时多烧香，急时有人帮”，“晴天留人情，雨天好借伞”。真正善于求人的人都有长远的战略眼光，早做准备，未雨绸缪，这样在急时就会得到意想不到的帮助。

情感互动，注重双赢效果

法国皇帝路易十四当政期间，穷奢极侈，整个王室挥金如土，导致出现了严重的财政危机。路易十四为满足其挥霍的需要，便向银行家贝尔纳尔借钱。贝尔纳尔早已风闻此事，因此傲气十足，借钱可以，但也要向我低声下气。这下路易十四为难了，堂堂一国之君，怎能卑躬屈膝？路易十四左思右想，终于想到一个两全的办法。

这天下午，国王从马尔利宫走出来照常和经常陪同他的宫廷人员一起逛花园。他走到一幢房子门前停了下来。那座房子的门敞开着，财政总监德马雷正在里面盛宴款待贝尔纳尔。当然，这桌宴席是事先奉国王之命准备的。德马雷看见国王，急忙上前行礼。路易十四满面笑容，故作惊讶地看着他们说：“啊！财政总监先生，我很高兴看到你和贝尔纳尔先生。”国王又转向后者说：“贝尔纳尔先生，你从来没有见过马尔利宫吧，我带你去看看。”这是贝尔纳尔没有意想不到的事，他感到非常幸福和荣幸。贝尔纳尔在国王的陪伴下到养鱼池，饮水槽，在塔朗特小森林和葡萄架搭成的绿廊等处游玩了一遍。国王一边请贝尔纳尔观赏，一边滔滔不绝地说些为了达到某种目的而惯用的漂亮话。路易十四的随从们知道他一向少言寡语，见他如此讨好贝尔纳尔都感到疑惑不解。

游玩之后，贝尔纳尔极度兴奋而又疲惫地回到德马雷那里，他赞叹国王待他如此厚意，说他甘愿冒破产的危险也不愿让这位优雅的国王陷入困境。听了这番话，德马雷趁着贝尔纳尔心醉神迷的时候，抓住机会，向他提出了借600万法郎的巨款要求，贝尔纳尔欣然答允。

这600万法郎可不是一笔小数目，路易十四如愿以偿，是与他巧用情感交换法的办事方法分不开的。路易皇帝知道贝尔纳尔拥有的是什么，需要的是什么，当然也清楚自己拥有的是什么，需要的是什么。于是就用自己所拥有的东西满足了贝尔纳尔的需要，这样，贝尔纳尔就以巨款回报皇帝，这种情感交换的结果是：皇帝轻而易举地完成了自己的事情。他不必卑躬屈膝，只需要投入一点感情，便把原本很难办的事轻松搞定。试想，如果路易十四不如此，银行家完全可能历数自己的种种困难和麻烦，以此搪塞拒绝。这是个沟通的时代，让我们在互动的关系中，找到彼此的共同点、折衷点，使敌人成为朋友，对手成为伙伴，人际关系更圆融。

人际关系的拓展，可以说是现代人最重视的事情之一，往往人际关系的好坏，足以成为我们实践人生目标的阻力或助力。如何拥有圆融成功人际关系呢？如何达到情感的互动，拥有双赢的效果呢？

爱与真诚是最直接、最有效拓展人际关系的方式，也就是出自内心的“真诚”，以“爱心”为出发点，不带虚伪的诚挚，往往是获得人生圆融境界的最佳指导原则，这样才最容易引起人们情感的互动。

外交界人士常说，如果没有妥协，就没有商谈。如果真有绝对不能更改的事，就没有所谓的外交。透过沟通，敌人可以变成朋友：对立的意见，可以变成“各自的观点陈述”，只要我们有诚心，有爱心，有耐心，直到我行你也行，利益共享，实现最后的双赢。