

每日都是一个心灵的历练

7项心志的 历练



陈明星◎编著

➤ 先有非常之心 才有非常之人 后有非常之事



用最短的时间对人生、事业、生活的感悟 ➤➤➤

QI XIANG XIN ZHI
DE

LILIAN

海潮出版社

每日都是一个心灵的历练

7项心志的 历练

陈明星◎编著



➤先有非常之心 才有非常之人 后有非常之事

用最短的时间对人生、事业、生活的感悟 >>>

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

7 项心志的历练 / 陈明星编著. — 北京: 海潮出版社,
2007.01

ISBN 978-7-80213-243-6

I. 7... II. 陈... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 133012 号

7 项心志的历练

陈明星 编著

*

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969736
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码:100841)
北京秋豪印刷有限责任公司印刷

开本:730mm×970mm 1/16 印张:11.5 字数:145 千字

2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

印数 1-8000 册

ISBN 978-7-80213-243-6

定价:23.00 元

前

言

平时，我们总是喜欢那些在处世上圆融稳健的人，羡慕那些在言行上措置裕如的人，更崇拜那些在事业上春风得意的成功人士。我们将这些少数的成功者视为偶像榜样！

每个人都有美好的理想，一个辉煌的人生目标。但对于有志实现目标的人，尤其有相当一部分“高才者”却愤愤不平，总是觉得自己的能力并不比那些成功人士差，甚至要远远超过他们的能力，但为什么境地却是这样的迥异？

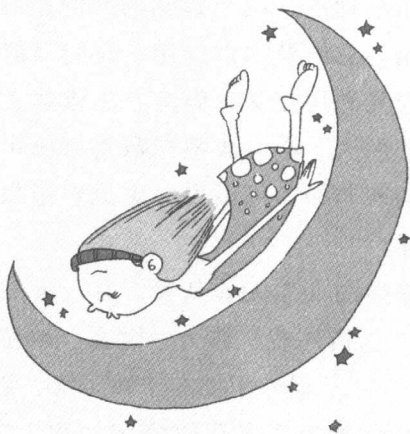
达到人生的目标与理想，除了有一定的学识和相当的能力外，更需要一个关键的指标“心志”的成熟指数。

心志是一个内部结构较为复杂的概念，它包括处事方式、做事方法、心理磨炼度，它的指数高低取决于经历事物的多少及对事物的用心程度这两个指标的共同作用。若经历的事情很多，而不用心总结及加以运用，我们只能给出一个这样的评价：这位老兄阅历较深！而谈心志成熟者则是经历事物丰富而善加用心的人，心志成熟指数直接决定了事业成功与否及成功过程的长与短，可以说心志成熟指数是评价一个潜能性人物的指标。

我们谈论完整的人生无非从身、心、灵三个方面进行评价，所谓“身”包括外貌、体力、财富、地位等。身的活动当然不能脱离“心”，而心主要在于知、情、意这三项潜能的实现过程，因而具体表现在获取特定知识、发展人际情感，以及培养个人志趣上，而灵更多的表现为一个人的信仰，它直接决定人生观、价值观、世界观的取向问题。以上这些指标恰是心志所包括的内涵。

那么如何在工作与生活中提高自己的心志成熟度呢？让我们在处世与事业上表现得游刃有余呢？如何让我们逐步成为一个让别人喜欢的人呢？这些美好的想法是需要我们在日常生活中多加注意，多加学习的。孔子云：吾一日而三省。我们定期对自己做一个总结还是有必要的！鉴于此，根据对成功人士的多年研究和探讨，编成此书。本书从事业、人际、生活等多个心志历练指标，多角度阐述并解答了：如何提高自己的心志成熟指数——这样一个问题。

它既是一味心灵鸡汤又是一本心灵历练的指导书，目的是使读者用较短的时间对人生、事业、生活有所顿悟！



目 录

第一章 不要去刻意炮制惊喜

惊喜的真谛——施比受更有福	2
真心对他人感兴趣	3
给别人一个惊喜,自己会收获更多	6
给自己一个惊喜就是给自己一个好心情	11

第二章 找准自己的位子,巧干!

适合自己的路最近	20
做个有心人	34
寻找适合自己的竞争手段	37
我的房子谁来建	43
秉持本色,只做自己	47

第三章 偶尔独处并非一定孤独,只要心与群体相通

孤独从心灵中驱散	53
走出心灵的误区	55
孤独与人际交往	62
心态大于技巧	71
偶尔独处并非孤独	74

第四章 不义之财得到越多死亡越快!

马食夜草会肥吗	78
裁判会惩罚犯规的人	81
先把思想摆正	86

目 录

放弃自己容易,激励自己很难	94
制定有效可行的目标	97

第五章 多感谢,少抱怨!

乐观是对生活的一种态度	104
经常为自己颁个奖	106
为什么要抱怨	113
把工作当成乐趣的人最快乐	117
我们都是富有的人	121

第六章 制定一个终生的学习计划

把读书当作生活的一部分	130
学习是开启智慧的钥匙	132
厚积而薄发	141
打破思维定式	143
请不要忽略 1% 的进步	150

第七章 走出自我的框架

思想的革新才是超越的根本	154
决定行车路线的不是路牌	163
给机遇定个价	166
机遇来了,你怎么办	171
你畏惧失败吗	174

第一章

不要去刻意炮制惊喜



惊喜是让一个人在偶然中

遇到的自己喜欢的东西，是一种微妙的

情愫。给别人一个惊喜是一种尊重，它较之关怀

又更加显得含蓄。然而它虽含蓄，却比关怀更令人难

以忘记。给别人一句关怀，一声问候，或许他会感激，然

而你给他一个惊喜或许换来的将是他对你的爱。惊喜是一

种积极的生活，是由无到有的创造，它是不能刻意去炮

制的。惊喜本是一种流露于内心深处的感动，如若炮

制会显得虚伪，甚至会适得其反。惊喜是一种

爱，略显含蓄，却更加真实。

7 项心志的历练

惊喜的真谛——施比受更有福

惊喜是一种爱，给人惊喜是去爱，收到惊喜是被爱，所以说惊喜是有代价的。当我们小的时候，觉得获得惊喜就是被爱、被呵护、被照顾得无微不至。但是年长之后，我们就要去付出，我们要去爱子女，要给他们惊喜，明明知道他们回报的，与我们付出的不成比例，却一厢情愿地去爱。甚至当子女成家之后，年老的父母还是为他们操心。至于没有子女的人，则可能参加许多公益活动，照顾残障、孤老乃至保护野生动物。

惊喜好似一门艺术，不是要求他能带给我们多少价值，那将是后话，创造惊喜本身就是一种快乐。世界上许多伟大的艺术作品，都是所谓未完成的，甚至有些艺术家留下的一大半作品，都没有完成。其实对于完成与否，我们很难下个定义，因为艺术不同于数学，有固定的答案，只要不能增减一字，不能增减一笔，给人一种完美的感觉，也就是完成。如果硬要规定到某个程度，倒可能画蛇添足了。艺术创作，作者认为已经完成，就是完成。创作者在动手之前不能预期完成的时间，也不能毫厘不差地预期完成作品的内容。因为创作过程，就是目的。在此过程中随时可能产生新的灵感，如果非要完全依照事先的计划，也就难有神来之笔了。同时，艺术创作是创作者精神的发挥，意到笔未到，要比笔到而意不足，更耐人寻味。有时创作者原先设想要数月才能完成的作品，可能在一夕之间，就发现不能多加一笔，似乎是雏形的画面已经将绘画的精神完全表达，此时该作品应视为完成。

有人研究什么是最快乐的工作。结论是能够从头到尾都参与的工作，譬如你自己盖一个房子，从设计、选料、施工到装潢，当房子终于落成的时候，便是最快乐的时刻。又譬如你接到公司交下来的一个工作，从构思、人事安排、联系运作，到验收结果、达成目标，看着由无到有，是最快乐的。同样地，由孩子的诞生、哺育、教养、到长大成人，成家立业，那付出无数心血的父母也是最快乐的。德国著名的心理学家佛洛姆（Erich Fromm）在《爱的艺术》这本书里说：“不成熟的爱，所遵循的原则是，因为我被别人爱，所以我爱别人。成熟的爱，所遵循的原则是，因为我爱别人，所以我被别人

爱。”听起来似乎没有什么不同，其实当中差距很大。我们往往只要求别人给予我们什么，却不想自己给了别人多少。所以有一句话：“施比受更有福。”

真心对他人感兴趣

如若说惊喜是爱，那么被爱是一种幸福，爱人即是一种快乐。要对别人有爱，这样才能有所收获。卡耐基曾说过“一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月内，他所得到的朋友，就能比一个要别人对他感兴趣的人，在两年之内所交的朋友还要多。”也就是说，你只要对别人真心感兴趣，在两个月内，所得到的朋友，就能比一个要别人对自己感兴趣的人，在两年之内所交的朋友还要多。但是大部分人都持有等待别人对自己感兴趣的错误想法，以至枉费徒劳，因为别人不会对你感兴趣的。

1. 真心地为别人做一些事情

纽约一家电话公司对电话中的谈话做了一项详细的研究，想找出哪一个词最常在电话中被提到。调查结果是居然这个词是第一人称“我”。在500个电话的谈话中，“我”被高频率地使用了3950次。那么试想一下，当你拿起一张包括你在内的团体照片的时候，你最先看到的是谁呢？如果我们只是要在别人面前表现自己，使别人对我们感兴趣的话，我们肯定会首当其冲选择大肆介绍自己，介绍我们团队如何好，和自己在团队中的作用等，这就是以自我为中心，祈求别人对自己感兴趣的心态。如果这样我们将永远不会有许多真实而真挚的朋友。

我们都看过精彩的魔术师表演吧，他那精彩神秘的表演给观众带来一个又一个惊喜。哲斯顿是世界上公认的魔术大师，他最后一次在百老汇上台的时候，曾有一位记者花了一个晚上待在他的化妆室里想请他说一下他成功的秘诀。这位魔法师很小的时候就离家出走，变成了一名流浪者，搭霸王货车，睡在谷堆里，沿街求乞，据说他识字还是通过他在流浪过程中坐在车中向外看着铁路沿线上的标志才学到的。但今天的哲斯顿被认为魔术界的显赫人物。在他的职业生涯中曾几经到过世界各地，一再地创造幻象，挑战魔术

7 项心志的历练

的最高境界，将一个个精彩的作品奉献给他的观众，让他的观众吃惊得喘不过气来。据统计共有六千万人买票去看过他的表演。他的魔术知识是否特别超群？当问及这个问题的时候，他很果断的说，事实并不是人们想象的那样高深，他还说关于魔术手法的书已经有好几百本之多，而且有几十个人跟他懂的一样多。但他有两样东西，其他人则没有。第一，他能在舞台上把他的个性显现出来。他是一个表演大师。他所作所为，每一个手势，每一个语气，每一个眉毛上扬的动作，都在事先很仔细地预习过，而他的动作也配合得分秒不差。但除此之外，哲斯顿对别人真诚地感兴趣。他说，许多魔术师面对观众时候会对自己说，“嗯，坐在底下的那些人是一群傻子，一群笨蛋，我可以把他们骗的团团转！”但哲斯顿则完全不同。他每一次走上台，对自己说：“我很感激，因为这些人来看我表演。他们使我能够过着一种很舒适的生活。我要把最高明的手法表演给我最爱的观众看。”而且他每次在走上台时，都在心理默念着“我爱我的观众。”

著名歌唱家舒曼·海思夫人曾说过类似的话。即使饥饿和伤心，即使生活中充满着诸多的悲剧，使她差点杀死她自己和她的孩子。即使这样，她一直坚持着唱下去，终于变成有史以来最卓越的华格纳歌唱者。她坦白地说，她成功的秘密之一是对别人无限的感兴趣，给人以无限的惊喜。而她的付出也得到了回报，观众也回给她一个又一个的惊喜。使她最终走向了成功。

其实通过以上的两个例子，我们可以明白一个道理，一个人想成就一番事业，有所作为，是需要站在爱他人，对他人发自内心的感兴趣上，如果单纯的急功近利是不会走远的。恰是这样的信念和心理支撑让哲斯顿和舒曼·海思夫人这样的人走向成功，也让我们欣赏到了精彩的作品。

生活中，虽然我们很少会碰到像他们一样的显赫人物，更多面对的是平凡的人，平凡的事。但在与人交往，乐于助人，这些看似小事上多多给予对方一个惊喜，一个发自内心的帮助与问候，都会给我们精神上带来很大的愉悦，在你需要帮助和安慰的时候同样别人也会百倍回报的。

2. 时常关切他人

关切他人是对他人的一种尊重，时常的注意他人的一些细节、一些习惯

和特点，在适当的时机给他一些建议与帮助将是对他的一个惊喜。

对别人显示你的关切，不但可以让你交到许多朋友，更可以让你的客户对你的公司增加信任感和好感。曾在—本杂志中看到这样的一段文字：一位名叫梅得兰·罗丝黛的银行用户写给—家北美国家银行的信，信中说：“我真希望您知道我是多么欣赏您的行员。每一个人都是如此的有礼、热心和关切。在排了一长列的队之后，有位行员亲切地跟我打招呼，真是令人感到愉快。去年我母亲住了5个月的医院。我经常碰到—位行员玛依·派翠西萝，她很关心我的母亲，还问了她的近况。”罗丝黛是否会继续和这家银行往来，实在不用怀疑了。对于这位行员来说这本是一件很简单的事，可这却带给罗丝黛女士—个深刻的美好的印象。

曾有一个做大客户销售的朋友给我讲了他的一次谈判经历：某公司是我这个朋友负责区域比较有实力的经销商，因为该区域是他们公司刚刚进入的市场，所以万事都要从头开始。—天下午，我朋友如约来拜访这个堪称重量级别的大客户，到了公司，见到了这个公司的董事长。当朋友被迎进董事长的办公室时，他的秘书从门边探头出来，告诉董事长，她这天没有什么邮票可给他。后来得知，这位董事长一直在为他十二岁的儿子搜集邮票。朋友说明他的来意，开始寻找谈话的切入点。董事长对他这个陌生人有本能的抵触，起初他的说法含糊、概括、模棱两可。他不想把心里的话说出来，无论我朋友怎么样变换说话的角度等。这次见面的时间很短，没什么实质性的收获。

回到家里，他对妻子说了此事，突然他想起邮票这个细节，他豁然开朗，打算就从邮票这个点作为攻克的切入点。因为我朋友曾—度狂热的喜欢搜集邮票，而且这些邮票都是来自世界各地的信件上取下来的，很有收藏价值的，为了工作，他也只能忍痛割爱了。第二天早上，他再去找那位董事长，要秘书传话进去，说他有一些邮票要送给董事长的孩子。我的朋友是被很热诚的带进董事长办公室的，他后来对我说，即使当天他参加总统竞选也会腾出时间跟我握手的。他满脸带着笑意，并说‘我的孩子—定会喜欢这张，’—面抚弄着那些邮票。‘瞧这张！这是—张无价之宝。’我们花了一个小时谈论邮票，瞧瞧他儿子的一张照片，然后他又花了一个多小时，该董事长把我朋友想要的资料全都告诉了他，甚至在我朋友没有提议的情况下，他便当场签下了购货合同。

7项心志的历练

他还打电话给他的一些朋友推荐我朋友公司的产品。

坦率地说人与人沟通时，有其目的性存在。比如你在一个陌生的地方迷路了，想开口问路，希望能够得到他人的帮助，不论你问的是什么对象，一名警察或是小孩；不论你的语气是和缓或着急，均有一个你所要设法求得的目的性存在，就是你想知道你身处何方，如何找到你要走的路。或者与人借东西，沟通中的许多文字也许是多余的，也许不好意思开口，而拐弯抹角地说，其目的仍是要跟人借东西而做的沟通。但即使你有目的地去与人沟通，如果你肯花些心思去关切他，给他一个惊喜，那么他也会愿意为你去效劳的。

如果我们要交朋友，就要以高兴和热诚去迎接别人。当别人打电话给你的时候，说话的声音要显出他打电话给你，你是多么高兴和兴奋，要表示你的关切，这跟其他人际的关系一样，必须是诚挚的。这样你才能收获友情，收获惊喜，收获工作业绩等。

给别人一个惊喜，自己会收获更多

给予别人无私的付出不要苛求回报，如果一味地去想为什么别人不能多给予我一些，那么你会只会生活在痛苦之中，没有一个良好的心态是走不向成功的。所谓不求回报反而得到得越多，就是这个道理。

我们奉献于他人的行为本质上是很好的，但是记住：我们只是为了通过自己善良的行动为他人创造美好的生活，而不是为了让别人知道“我有恩于你”。实际上，你做好事的同时，你善良的本性已经使你感觉愉快——你仁爱的意义即在于此，所以千万别图回报。如果你没有打算要什么回报，而只是想关心和帮助一些人而去付出了，那么你一旦得到回报了，那将是给你自己的一份惊喜。你也就生活在了快乐之中，这样又何乐而不为呢？

然而在日常的生活中，无论我们是有意或无意的，我们总是想从别人那里得到点什么，尤其是当我们为别人做了点什么的时候。比方说常常出现这样的情况，住在同一间寝室的人常说，“既然我打扫了洗手间，那么她就应该将厨房清理一下”，或是邻居之间，“我上周帮他们家照顾了一下午孩子，这次总该他们帮了我了吧。”而每当出现这种情况的时候，我们都认为所付出



的已远远超过所得到回报。如果你感到替别人做了什么而得不到任何回报，那么导致你心理不平衡的根本原因是隐藏在你内心的互惠主义，它干扰你内心的平静，它使你老是在想：我想要什么，我应当索取什么。如果行善事而有所图，也许好事就会变成坏事。

实际上，一个真正有智慧、内心充满平和宁静的人，每当他为别人带来方便的时候，他往往只想到要去做，而做了之后他就更会感到精神上的愉悦。正如同适当地做一些运动可以使人身心都得到放松一样，你所做的这些爱心行动也可以使你在情感上得到同等程度的愉悦，你感觉上的回报就是你意识到你做了这些“小小的”好事。

多在你的生活中试着真心真意的去帮助别人，别让你自己有意无意就想着“我将得到什么样的回报”，你最好渐渐地摒弃这种想法。当这一切完全发自你的意愿时，你一定可以体会到帮助他人而不在乎你所帮助的人会给你什么样的报答，只是真心实意地去做你所能做到的将是件快乐的事情。如果你真的这么做了，你就会感到这一切对于你心灵的回报——一种和平、宁静、温暖的感觉。

既然要付出，就单纯地付出，不要图回报。别人的感激与表扬不是你最需要的，你真正得到的有意义的回报是你无私奉献的热情，只要你有了一种热情，你的生活就更加美好，更加惬意。所以人为别人创造惊喜的时候，不要声张，你的心情坦然了，你就能体会到奉献的乐趣。这是一种跟你的生活密切相关的处事方式，它不仅会带给你快乐，而且做起来也是那么轻而易举。渐渐的你将会发现，你已经得到了一份惊喜。

1. 家人的幸福就是你的快乐

每一个希望能够丰富自己人生的人都渴望成功，而成功的背后往往都有着来自家人的支持和爱护。在生命中我们会遇到各种各样的人：事业伙伴、朋友、同事、老师、顾客……但最重要的还是我们的家人。他们给我们支持、鼓励！在我们失落时陪伴我们的是他们；在我们遇到种种挫折时给予最大精神支柱和物资资助的是他们；在我们快乐时，他们往往默默为我们祝福；当我们事业有成，成熟稳健时，他们却不图任何回报的给予我们更多温

7项心志的历练

馨的爱。

事业是联结你家庭稳定、幸福的纽带。你工作做得好，就为你的家庭提供了一种安慰和安全感。但是如果我们为了事业而失去了家庭和信仰，就是一个失败者。因此，每个人都要努力学习如何灵活自如的更换自己头上的那顶“帽子”。在你为实现自己事业目标而埋头工作的时候，在你努力与事业伙伴，与顾客耐心沟通的同时，不要忘记自己的家人也同样需要重视和关爱。最温馨、最美妙的画面是什么？大概，莫过于一家人围桌而坐，吃着饭，说笑着一天的见识与趣闻。饭后，烧一壶水，泡一盅好茶，您手捧精美的茶具，悠闲地品着；小孩子则捂着暖手袋取暖，看着喜欢的动画片；奔波、忙碌一天之后的爱人，就舒舒服服地躺在您为他（她）放的满满的一浴缸热水中，体验沐浴带来的美妙感觉，放松着紧张了一天的身心。当精神愉快了、身体轻松了，温暖的感觉也就在不经意间慢慢升起来了。

对于长辈，他们是辛苦培养我们成长的人，我们深爱他们，希望他们以自己为荣。不要让岁月的流逝剥夺我们回报长辈“爱”的机会。长辈首先需要的不是你的陪伴。节假日不要忘记去探望他们，陪他们晨练，关注长辈的需求。用自己在事业上获得的财富去改善长辈的生活，让他们衣食无忧的安度晚年。要带着耐心去倾听长辈的唠叨，向他们说说自己的事业，探讨自己的奋斗目标。让你的事业变成全家人的事业。再忙，哪怕是在外地出差，也至少每周给长辈三四个电话。或者无论走到哪个城市，写一张卡片寄给他们，让他们知道你心里的爱。其实许多事情，只要多想想就会明白，平平常常的人生，细水长流的亲情！翻开记忆史册，你将会发现因为有了父母的爱，有了他们才会有我们的存在，所以关心、孝顺他们是心与心的爱。

对于爱人，因为深爱着他，你希望他幸福，希望他因拥有了你而倍感骄傲。孝顺他的父母长辈。你爱他也意味着要爱他身后的家人。让对方觉得你重视他，用自己的赞美传递感激。不要把爱人时刻的陪伴当作是一切理所当然，而忽视他的感受。其实他也希望你像对待事业伙伴，对待顾客那样时刻关注他。最好的方式就是多赞美，赞美他为你做的一切，这是你对他的最好感谢。永远记住属于你们的重要时刻：相识的日子，坠入爱河的日子，结婚纪念日，爱人的生日，情人节……把自己那一天的时间都给予他，陪伴他。



哪怕只是静静的两人相守于家中，也是你带给他的一种幸福。如不能天天相伴，每天发一条短信表达你的思念与爱也是非常好的做法。也许一定的距离反而让你们有更多的沟通方式，可以增加几分浪漫。多多倾听爱人的心里话。语言和交谈让爱情花得以滋长。交流让爱人相互理解，理解带给他们勇气和力量。

对于子女从给予他生命那一刻起，父母就渴望着给他全部的爱和幸福。牢牢记住孩子的特殊时刻：生日、家长会、儿童节……在那个属于孩子的时刻陪伴在他身旁。孩子对于你的记忆就是从这些点滴中累积起来的。工作再忙也要和孩子相处或玩耍，去分享他们成长的过程。

你能给孩子的最贵重的礼物不是金钱，而是积极思考的能力。我们努力工作为他们带来财富，但是金钱远不及一个积极向上的心态。财富不久就会花完，但是积极思考的能力将帮助孩子在其一生中走向成功。

最新的研究发现，快乐与否与家庭幸福最相关，而家庭幸福之道则在于重视你的家人甚于一切。美国的德福连博士认为，家庭幸福与否将是你个人“快乐度”的最佳测量标准。德福连博士是内布拉斯加大学的家庭治疗师，他研究非洲、亚洲、欧洲、澳大利亚和北美洲快乐家庭已有30年，他发现所有幸福的家庭都有极大的共性。快乐的家庭，都具备6大特征：互相关爱、感激与亲昵、正面的沟通、经常相聚、精神鼓励和处理问题的能力。可见，善待家人，对家人保持笑容，就像对朋友一样，我们既可学会与人相处，又可体验到生活的幸福。在人生的旅途上，可能有很多同路人，但最珍贵的是家人。因为从你出生的那一刻起，家人就陪你一起旅行；也正是从你出生的那一刻起，你将陪伴家人度过他们生命旅程直到最后。如果说朋友，他们可能在这旅途过程中登上你的这班车，但是不知道什么时候，他就会下车。偏偏这家人，是你想改也改不了的。所以，我们要爱自己的家人，心疼自己的家人，经常给家人一个惊喜。

2. 他人的爱戴是你成功的基石

给他人一个惊喜，可以拉近你与他人的距离。在现代社会中，人与人之间的沟通已经越来越重要，如果说家人是一个人幸福的根源，那么好的人际

7项心志的历练

关系就是你事业成功的关键。人类除了是一种社会动物以外，也是一类决策者。我们无时无刻不在作决策，不论是否要去看电视、明天要穿哪一套衣服，或者是否该给对方一个微笑，都是在作决策。有时靠自己就能决定，但有时候却是和别人商量后一起做的决定。沟通满足了决策过程中两个功能：促进信息交换，影响他人。正确和适时的信息是有效决策之匙。有时是经由自己的观察，有些是从传播媒体得来的信息，但也有时是经由与他人沟通而获得的许多信息。而今天我们也借着沟通来影响他人的决策，比如和朋友去买衣服，他的询问意见与你的传达意见之间的互动就可能影响到结果。

给他人一个惊喜是搞好人际关系最朴实的方式。人是感情动物，往往很注重他人对自己的看法与关怀。经常给他人一个惊喜，他就会觉得你在乎他，关心他。如果两个人只是普通朋友，往往通过一个惊喜，就会变成亲密的朋友，如果已经是好朋友，就会变得更加亲密无间。虽然只是一个惊喜，却会胜过太多太多关心的话语和无边的承诺。

或许有人会想，给人惊喜是以金钱为代价的，给人买一束鲜花，请人吃顿饭都是需要钱的。其实这些想法都是我前面所提到的，在炮制惊喜。要给他人一个惊喜有很多方式，比如说一个对人犯错后的谅解，一个鼓励的眼神与微笑等，这些往往比用金钱带给他人的惊喜更加显得有价值，更加的真实。只要适度的给予他人一个惊喜，这对你的声誉会有大作用的，比如你是领导，你会得到下属的拥戴和好评，对你的工作会有很大帮助的。假如你不是领导，你也会在同事或者周围的人当中得到大家的认可和好评，朋友会多的不得了。就像人家问某某谁怎么样啊，大家就会说：“某某是个好人，呵呵！”间接给你做广告了，为你以后升职铺下很好的基础。

为了达到这些效果，我个人总结了几点经验。

我们在生活中不可情绪化地负气而中伤他人。不管沟通条件多么恶劣，都要控制自己。人们习惯于受到刺激就反击，造成不必要的对抗情绪。控制自己就是在受到刺激时，用自己内心的宽容将它化解或缓和。情绪波动时，你很容易把坏脾气波及他人，使他人得出对你极为不利的结论。耐心地与他人沟通。耐心也是自我控制。在倾听他人时，受到刺激后，对耐心的考验就严峻了。失去耐心，就无法冷静地倾听和理解他人，彼此造成感情伤害和关