

小故事大智慧

在春秋这个社会其实不限于春秋，小的盗贼被抓起来，而窃国大盗却成了诸侯。齐桓公小白杀了他的哥哥，而上齐国的国君，当上国君后又把嫂子据为己有。对这样的人，甘情愿地辅佐他。齐国的大臣田常杀死了齐国的常杀死了齐王，窃取了齐国……



著名的贤人管仲却心



春秋时期，最有名的大盗叫盗跖。盗跖的部下问盗跖说：‘盗跖回答说：‘无论做什么事情都有法则……’



● 世界青少年故事经典阅读 ●

在春秋这个社会其实不限于春秋，小的盗贼被抓起来，而窃国大盗却成了诸侯。齐桓公小白杀了他的哥哥，而上齐国的国君，当上国君后又把嫂子据为己有。对这样的人，甘情愿地辅佐他。齐国的大臣田常杀死了齐王，窃取了齐国……

目 录

社交小故事

☆

与陌生人交往小故事	(1)
为自己树立良好的第一印象	(1)
抓住交际的最初四分钟	(4)
为自己打造“成功的外表”	(6)
培养有助子建立良好人际关系的能力	(9)
调整好人际交往中的“期望值”	(10)
不要把“世故”当作“成熟”	(12)
“性情豪爽”不等于“态度随便”	(14)
学习去爱、去尊敬别人	(16)
注意小节,尊重对方	(17)
对别人关怀备至,体贴入微	(19)
保持谦逊,摒弃虚荣心理	(22)
尽量找机会与跟自己毫无利害关系的人相处	(24)
改变在人际交往方面的消极态度	(25)
战胜害羞心理	(26)
克服固执的缺点	(30)
记住别人的名字非常重要	(31)

☆
小
故
事
大
智
慧

☆

· 目 录

- 轻易把对方的名字锁定在记忆中····· (34)
- 有效拉近彼此的心理距离····· (35)
- 与朋友交往小故事····· (38)**
- 精心选择朋友····· (38)
- 交友宜精不宜多····· (40)
- 尽量多方面地接触良师益友····· (41)
- 肯于帮助别人····· (42)
- 愿意为友谊付出····· (43)
- 获得挚友的诀窍····· (44)
- 从小事上培养讲信用的习惯····· (46)
- 让你的朋友表现得比你更优越····· (49)
- 登门拜访朋友时获得热情和好感····· (52)
- 尽量与不得势的人交往····· (55)
- 与性格急躁的朋友该如何相处····· (56)
- 不断巩固友谊,避免伤害朋友····· (57)
- 与同事交往小故事····· (60)**
- 尽快适应新的环境····· (60)
- 从容地面对新单位的“老圈子”····· (62)
- 不要轻易产生自卑感····· (64)
- 一定要重视和别人合作····· (66)
- 与不同风格的人有效合作····· (71)
- 平时注重感情投资····· (74)
- 与同事愉快相处····· (75)
- 让同事喜欢你的七个简单技巧····· (78)
- 用微笑赢得同事的好感····· (83)
- 对不同类型的同事采取不同的策略····· (91)

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

- 和不同性格的人愉快相处 (93)
- 保持超然的待人态度 (95)
- 努力避开同事的嫉妒 (97)
- 与脾性不合的上司如何相处 (98)
- 工作中出错时不必忙着为自己解释 (99)
- 克服令人生厌的言行 (101)
- 避免不必要的应酬 (103)
- 减少来访者的干扰 (104)
- 追求真正的个性 (105)
- 在办公室取胜的要领 (112)
- 努力在工作中发展自己 (115)
- 与异性交往小故事** (120)
- 异性交往是一个人成长经历中不可缺少的经历 (120)
- 与陌生异性搭讪的技巧 (121)
- 与异性交谈投机的三大秘诀 (123)
- 注意和女性交往的礼节 (125)
- 与女性交往莫论人非 (126)
- 年轻女性该如何学会与人交往 (127)
- 少女必须克服的 10 种性格和习惯 (130)
- 分清友情和爱情 (131)
- 如何赢得女性的心? (134)
- 女性如何吸引男性? (136)
- 怎样拒绝别人的追求 (137)
- 偶然不慎“越轨”后该怎么办 (138)
- 中学生应把握好与异性同学交往的分寸 (140)
- 与异性同事交往的原则 (140)

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

与客户交往小故事 (142)

充分重视良好人际关系对经商的意义 (142)

一定要考虑合作伙伴的特殊性 (144)

认真对待你的顾客所说的、所做的和

所希望的一切 (148)

尊重你的合作伙伴 (156)

同时与多人见面时表现出对每个人的尊重 (159)

制造“投缘”效果 (161)

肯定和赞赏是双方受益的良方 (162)

对客户不妨慷慨些 (165)

对客户表示真诚而恰如其分地感谢 (167)

让客户充分表达他的意见 (171)

根据顾客的反应调整你的计划 (172)

妥善处理顾客提出的异议 (173)

面对愤怒的客户未放弃努力 (177)

积极挽回服务中的差错 (178)

与爱人交往小故事 (181)

选择最适合自己的恋人 (181)

练就一双看穿人心的“火眼金睛” (183)

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

社交小故事

与陌生人交往小故事

为自己树立良好的第一印象

著名的社会心理学家阿希曾以大学生为研究对象作过一个实验。他让两组大学生评定对一个人的总印象。对第一组大学生，他告诉说这个人的特点是“聪慧、勤奋、冲动、爱批评人、固执、妒嫉”。很显然，这六个特征的排列顺序是从肯定到否定。对第二组大学生，阿希所说的仍是这六个特征，但排列顺序正好相反，是从否定到肯定。研究结果发现，大学生对被评价者所形成的印象，高度受到特征呈现顺序的影响。先接受了肯定信息的大学生，对被评价者的印象远远优于先接受否定信息的第二组大学生。这就说明，最初印象有着高度的稳定性，后续的信息甚至不能使其发生根本性的变化。

良好的第一印象是打开交往大门的一把无形的钥匙，可以说“良好的开端是成功的一半”。在交往中，你怎样才能给人留下良好的第一印象呢？你不妨从以下几个方面做起。

(1) 注意仪表。

社会心理学家认为，在公众场合人总是趋近衣着整洁、仪表大方的人，或衣着略优于自己的人。这种行为，在日常生活中也常见到，没有人愿意同一个不修边幅、肮脏邋遢的人在一起。

人的衣着服饰同一个人的地位、身份和修养连在一起。为获

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

得良好的初次印象，穿着上一定要注意身份和场合。一个电影明星打扮得妖艳一点，人们会觉得比较正常，但一个中小学教师涂脂抹粉、穿着妖艳就会被认为不合身份了。因此，我们平时要注意穿着得体、整洁，尽力为自己给人的第一印象加分。

(2) 注意脸部表情。

在我们身边，与人交谈面带笑容、听人说话时表现出专注神情的人一般都是人际关系很好的人。表情不仅可以充分展示自己的人格和修养，还可以弥补自身的一些先天不足，也可以掩盖自己的一些缺点。真诚的微笑会使一些人成为交往中的常胜将军。著名成人教育学家戴尔·卡耐基说过：要学会微笑。

眼睛是心灵的窗户，在交往中，眼睛被对方注视得最多。两个人见面时即使没有开口说话，从目光上就可以判断出心理优势的一方。所以在第一次与人见面时要善于有效地运用自己的视线，也要学会了解对方视线的含义并随时调整自己的视线。眼睛可以直视对方，但不要引起对方的不愉快，在异性交往中尤其要注意。

(3) 注意谈吐。

想要通过谈吐来建立良好的第一印象，首先要分析自己的声音，研究一下自己的声音效果，因为说话的速度、声音大小、音质和口齿清晰度等特点，在传递信息的过程中，和说话方式、说话内容同等重要。

我们要使别人对自己的声音有好的感觉，应当注意四个方面。一是会根据房间大小、听众人数、噪声量、说话内容以及本人的情绪来决定自己的说话速度，同时要学会停顿。二是要能控制声音的大小，保证自己的音量既能强调重点，又能让对方了解谈话的内容，因此，高亢和低沉各具魅力，关键在于要适合当时的环境。三是要消除破坏音质的因素，让自己的音质成为对方注意的因素。四是要咬字吐句清晰，首先让对方容易听懂。在谈话的过

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

间内建立起比较亲密的关系。帮助他人不一定非要对方遇到重大困难时，它可以体现在日常生活的一些小事上，如热情地给陌生人指路，在公共汽车上给人让座，他人拎不动东西你过去帮个手……慢慢地，通过帮助他人，你可以获得许多朋友和快乐。

(7) 接纳他人。

如果你不相信任何人，你也就不可能接纳任何人。虽然交友要有选择，但在没有了解对方之前，不要首先就全部否定，这会使你失去很多真正的朋友。实际上，根据人际交往的交互原则，你不信任别人，别人也就不会信任你；相反，你以坦诚友好的方式待人，对方也往往会以同样的方式待你。毕竟，在这个世界上，绝对的坏人是极少极少的，我们要善于调动他人个性上的优点。

抓住交际的最初四分钟

人们是否愿意成为朋友或什么时候可能成为朋友，按照信纳德·佐宁博士在《交际》一书中的观点，陌生人之间接触的头四分钟是至关重要的。他在书中对有心建立新的友谊的朋友说：“当你在社交场合中遇到陌生人，你应把注意力集中在他身上四分钟。很多人的生活将因此而改变。”

你可以注意到，一般人并不专心致志地注意自己刚认识的人，他不断地东张西望，似乎在寻找更加有趣的人。如果谁这样对待你，你一定不会喜欢他。

当我们被介绍给新朋友时，作者说，我们应当尽量显得友好和自信。“一般来说，”他说，“人们喜欢喜爱自己的人。”

另外，我们不能让别人认为我们很自负，对别人显示出兴趣或表示同情是很重要的。要知道别人也有自己的需要、恐惧和希望。

听到上述劝告，你或许会说，我不是一个天性友好或自信的人，这样做，不是诚实吗？

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

佐宁博士认为,只要实践几次,便会改变自己的社交方式了。只要 we 想改变自己的性格,我们终究会习惯的,这就像买了一辆新车,起先你可能觉得不熟悉,但是它总比旧的好。

是否说,天性不善友好和自持的人,表现出友好或自信是一种不诚实的行为呢?佐宁博士说:或许吧,“完全的诚实”对于社交关系来说往往并不合适,特别是在相互接触的头几分钟,这时可能有各种各样的表现,但是适当的表演,在和陌生人的交际中是最好的方式。这时不是抱怨自己的健康问题或找别人的缺点的时候,这也不是彻底地把自己的观点和印象合盘托出的时候。

上面所介绍的同样适用于家庭成员间的关系或朋友间的关系,对丈夫和妻子、父母和孩子来说,问题常常产生在他们长期间分别后相聚的头四分钟。

佐宁博士建议说,这几分钟的相聚必须小心,如果你讨论了令人不愉快的事情,以后还需着手解决。

人际关系在学校应该和阅读、写作、数学一样作为必修课来对待,生活的成功与否往往主要看我们和周围的人相处,这至少和我们拥有的知识同等重要。

为了把握住交际的最初四分钟,时刻注意自己的形象是非常必要的。

人的第一印象是最不容易磨灭的,长相凶恶的人谁也不喜欢,没有自信的人总是让人觉得缩头缩尾。有些人就是很容易博得别人的好感,这也不过是长相给人的印象罢了。只是,这第一印象往往与事实相去不远,这正是长相的重要性。

做为一个上班族,每天早上一定要站在镜子前看看自己的脸。在镜子里你看自己的脸是怎样的一张脸呢?是柔和的、精力充沛的,还是一副宿醉未醒的样子?如果早上起来就一脸没精打采的样子,那最好先振作精神再出门。

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

尽量找机会审视自己的脸。尤其是在竞争激烈的环境中，更是必须随时保持清醒状态。

即使是男士也最好随身携带一面小镜子，随时注意一下自己的领带是不是松了，头发是不是乱了，自己的脸部表情够不够柔和，是不是保持着充沛的活力。

为自己打造“成功的外表”

一九一八年十一月，第一次世界大战结束，这场战争毁掉了拿破仑·希尔的事业，使他必须一切从头开始。他的全部衣服包括三套已经穿破了的西装和两件再也派不上用场的制服。希尔很清楚；一般人都是根据一个人的衣着来判断对方的第一个印象，因此，他立刻去拜访他的裁缝。

很幸运的，他的裁缝和他已相交多年，因此，他并不从希尔的衣着来判断他的境况。

希尔当时口袋中仅有不到一元的零钱，但他仍然挑选了三套他从未穿过的最昂贵布料，准备制作三套西服，并要求这位裁缝立刻替他量身缝制。

这三套衣服共要三百七十五美元！

那位裁缝在替希尔量身时，看看他挑选出来的那三套昂贵布料，然后看看希尔，问道：

“你是大老板吧，是吗？”

“不。”希尔说，“如果我真是大老板的话，我现在可能就有付清这三套衣服的钱了。”

那位裁缝师惊讶地望着希尔，似乎一时难以判断出希尔是否在开玩笑。

很幸运的，希尔在这位裁缝师傅心目中的信用很好，因此，他并未问希尔什么时候付清这三套衣服的费用。

随后，希尔又去拜访他经常光顾的那家男士服饰店，以记账

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

的方式买了三套不太贵的西服，以及一整套的最好的衬衫、衣领、领带、吊带及内衣裤。

第二天，希尔穿上了一套崭新的西装，在外衣口袋中塞入一条新的丝质手帕，把从别人那里借来的50美元放入裤袋中。然后，走上芝加哥的密歇根大道，心里觉得自己似乎简直和洛克菲勒同样有钱。

希尔身上所穿着的衣物，从内衣裤一直到外衣，都是最好的。他想：虽然这些衣物的货款尚未付清，但这纯粹只是我自己、我的裁缝和服饰店之间的事，和其他人完全没有任何关系。

每天早上，希尔都会穿上一套全新的衣服，在同一个时间里，走上同一条街道。这个时间正好是某位富裕的出版商前往吃午餐的时刻，而他所走的路，正好跟希尔走的路线相同。

希尔每天都和出版商打招呼，偶尔，还会停下来和他聊上一、两分钟。

这种每天例行性的会面进行了大约一星期之后，有一天，希尔决定试试看，如果自己不和出版商说话，他是否会让自己和他擦身而过。

希尔只从眼睫毛下偷偷瞄他一眼，然后立即就把眼光凝视正前方。正当希尔要从他身边走过时，出版商却停住了脚步，示意希尔走到人行道边缘上。他把手放在希尔肩上，把希尔从头到脚打量一遍，然后说道：“对于一个刚刚脱下制服的人来说，你看来混得相当不错。你的衣服都是哪儿做的？”

“嗯，”希尔说，“这套特别的服装是‘威尔基及谢勒理公司’特制的。”

出版商接着想要知道希尔从事哪种行业。希尔身上衣着所表现出来的这种极有成就的“气质”，再加上每天一套不同的新衣服，已引起了出版商很大的好奇心（希尔本来就是希望会发生这种情况）。

☆

☆

☆

希尔很潇洒地掸掉手中的哈瓦那雪茄的烟灰，说道：“哦，我正在筹备一份新杂志，打算在最近一段时间内予以出版。”

“一份新杂志，嗯？”出版商回答说，“你打算替这份杂志取什么名称呢？”

“我打算将它命名为《希尔的黄金定律》。”

“不要忘了，”这位出版商马上说，“我是从事杂志印刷及发行的。也许，我也可以帮你的忙。”

这就是希尔所等候的一刻。当他购买这些新衣服时，他心中就想到了这一刻，以及他们现在所站立的这块土地，几乎分毫不差。

但是，我们必须认识到，当这位出版商每天在那条街上看到希尔时，如果希尔脸上带着沮丧的神情，身上穿着一套绉得一塌糊涂的旧西装，眼中流露出贫穷的眼神，那么，他将永远不会停下来和希尔谈话。

成功的外表总是能够吸引人们的注意力，绝无例外。尤其是成功的神情更能吸引人们“赞许性的注意力”，因为在每个人的内心中，最大的一项愿望就是希望能够功成名就。

这位出版商邀请希尔到他的俱乐部，和他共进午餐。在咖啡和香烟尚未送上桌前，他已经“说服了”希尔答应和他签合同，由他负责印刷及发行希尔的杂志。希尔甚至“答应”允许他提供资金给自己，而且不收取任何利息。

金额如此庞大的一笔资金通常很难取得，即使你能提供最佳的担保品，也不容易筹得所需的资金。发行《希尔的黄金定律》这本杂志，所需要的资金在三万美元以上，而其中的每一分钱都是从漂亮衣服所创造出来的形象上筹募来的。不错，在这些衣服后面是要有某些能力存在的，但是，另外有数以百万计具有能力的人，除了他们本身的能力之外，其他一无所有，而且从未在他们所生活的那个小圈子以外扬名。这是一个相当悲哀的事实。要想

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

获得成功,别忘了先给自己打造成功的外表。

培养有助子建立良好人际关系的能力

瑞奇和罗杰上同一家幼儿园,下课时间他们和其他小朋友在草地上奔跑。瑞奇突然跌倒碰伤膝盖。所有小朋友都照样往前跑,只有罗杰停下来。瑞奇慢慢停止哭泣,这时罗杰弯下腰抚摸自己的膝盖说:“我也受伤了。”

人际专家汤玛士·海奇认为,罗杰的表现是人际智能的最佳范例。罗杰对合作伙伴的情感表现出异常的敏感,而且很快地与他建立关系,他是唯一注意到瑞奇的处境而尝试安慰他的人,虽然他的安慰方式不过是抚摸自己的膝盖。这个小动作却显示出建立人际关系的能力,这种技巧是维持任何亲密关系(婚姻、友谊或事业伙伴)的关键。一个幼儿已显出这样的技巧,长大后必发展出更成熟的人际能力。

海奇指出,有助于人际关系的四种能力是:

(1)组织能力。

这是领导者的必备技巧,包括群体的动员和协调能力。剧院的导演与制作人、军队指挥官与任何组织的领导者多具备这种能力,表现在孩子身上则常是游戏场上的带头者。

(2)协调能力。

这种人善于仲裁与排解纷争,适于发展外交、仲裁、事业购并等事业。表现在小孩子身上则常为同伙排难解纷。

(3)人际联系。

亦即罗杰所表现的同情心,这种人深谙人际关系的艺术,容易认识人而且善体人意,适于团体合作,更是忠实的伴侣、朋友与事业伙伴,事业上是称职的销售员、管理者或教师。像罗杰这样的小孩几乎和任何人都可相处愉快,容易与其他小朋友玩在一起,自己也乐在其中。这种孩子最善于从别人的表情判读其内心

☆

小
故
事
六
智
慧

☆

情感,也最受同伙的喜爱。

(4)分析能力。

敏于察知他人的情感动机与想法,易与他人建立深刻的亲密关系,心理治疗师与咨商人员是这种能力发挥到极致的例子。

这些技巧是人际关系的润滑油,是构成个人魅力与领袖风范的根本要件。具备这种社交智能的人易与人建立关系,长于察言观色,领导与组织能力俱强。也因为与其共处是如此愉悦自在,这种人总是广受欢迎。

调整好人际交往中的“期望值”

所谓“期望值”是指人们希望自己所想或所做的事情达到成功的一种比值。人们在社会交往中,都希望自己所想或所做的事情获得成功,但客观事实又往往不遂人愿。有的事成功,有的事没有成功;有的事一定意义上或部分地成功,有的事却完全办糟了。事情成功了,令人兴奋;事情没有成功或办糟了,叫人懊恼、悲伤。尤其是办事前寄予成功的“期望值”越大,而一旦事情没有成功或办糟之后,其失落感就越强,心理上越得不到平衡,由此内心的悲伤、痛苦愈强烈。如此状态,势必影响工作,妨碍身心健康,贻害无穷。因此,人们在社会交往中,最好是要调整好自己的“期望值”,把其调节在最恰当的位置。若能如此,你就可以免受其难了。

那么,如何调整好自己的“期望值”呢?

(1)对自己本身有个正确的评价。

古人云:知己知彼,百战不殆。你對自己都没有一个正确的、客观的认识,连自己的“底”都不清楚,盲目地瞎撞,就不可能获得成功。

(2)对自己所想或所做的事以及与之相关的方方面面也须有个全面、客观的分析。

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

比如有人爱上了一个姑娘,然而姑娘是不是也爱他呢?这就得从双方的本身、家庭及与对方接触的过程去客观地分析了。曾经有个男青年,自己才能、相貌平平,却偏偏爱上一个刚分来的女大学生,对这位漂亮的已有对象的姑娘大献殷勤,却屡遭拒绝,最后归于失败。他自己也因为害了单相思而思虑成疾。这位男青年对自己所想念的异性寄予的“期望值”太高,而没有冷静去分析其中对自己的不利因素(如才能上的差异、对方已有男朋友等),以至积虑成疾。这是多么不值得呀!

(3)事前要有成功与不成功的两种思想准备。

无论是结交他人,还是办事情,都将有成功与不成功的两种可能。对事情只想到成功,而不想到失败是不客观、不现实的态度。干练成熟的人,做任何事之前都有两手准备。他们交人办事常常胸有成竹,不因事情顺利而沾沾自喜、忘乎所以;也不因事情受挫而悲观失望、牢骚满腹。比如作为一个冷静成熟的谈判者,就应该有两种准备,不要把成功的“期望值”定得过高或太低。太高,你就会麻痹大意,谈判前需要准备的材料和应商定的对策,你就不会去认真准备,结果“大意失荆州”,被对方弄得措手不及而陷入被动;太低,你就可能丧失信心,或怯场,或精神萎靡不振,而丢了自己的优势,让对方牵着鼻子走。

(4)事先不妨将不利因素估计得严重一点。

俗话说:“先难后易。”是说任何事宁可在事前将不利因素估计得充分一点,也不肯到事后找麻烦。因为事前尚有应变回旋的余地;事后却“生米煮成熟饭”,要想挽救已来不及。

现实生活中,人们往往对有利的因素估计过多,而对不利因素估计不足,故而造成“后悔”。这是因为,人们对事情成功的“期望值”偏高,结果反过来掩盖了人们的视线,使他们看问题片面、静止、主观、感情冲动而缺乏冷静客观的分析,于是作出错误的或不明智的选择。

(5)在交人处事的过程中适时地调整好“期望值”。

由于人们对人情世故的把握程度所限,人不可能事事能掐会算。因此,在实践中学习,在实践中调整自己的行动,就是十分重要的了。这就是说,在交人处事的过程中,及时地根据此时此地和彼时彼地情况的变化,来审视和调节自己的“期望值”,适时地采取相应变通措施,才可以避免或减少失败。事变我变,人变我变,不把希望盯在某一点上。成功的可能性变小,就后退一步,或改弦易辙;成功的可能性变大了,就全力以赴,奋勇拼搏。

☆ 不要把“世故”当作“成熟”

生活中,青年人总觉得为人处世难,渴望自己早一些成熟起来,可往往却又无法分清成熟与世故的界限,陷于世故的泥坑。那么,到底怎样区别成熟与世故呢?

成熟者能看到社会或人生的阴暗面,却不被阴暗面所吓倒,表面上沉静而内心却有一腔热血。因为,面对黑暗面,有不平而不悲观,既坚信希望在于将来,又执着于今天的努力。世故者也看到社会的阴暗面,但他们分不清主流和支流,本质和现象。他们因为曾在事业、理想、生活、爱情等方面遭受打击或挫折便冷眼观世,觉得人生残酷,社会黑暗。他们自以为看透了社会和人生,以“众人皆醉我独醒”自居。在生活中,成熟与世故的具体区别表现为:

(1)真诚与虚伪。

成熟者知道社会是复杂的,因此人的头脑也应当复杂些好。遇事要自己思索、自己做主、不轻信,不盲从;与人交往,考虑复杂些而不失其赤子之心,“和朋友谈心,不必留心”;如果遇见不熟悉的人“切不可一下子就推心置腹”,因为这样既不尊重自己,也不尊重别人,可以多听少谈,真正了解后才可以敞开交流思想。这是鲁迅先生待人的经验之谈。世故者由于过多地看到人生和社