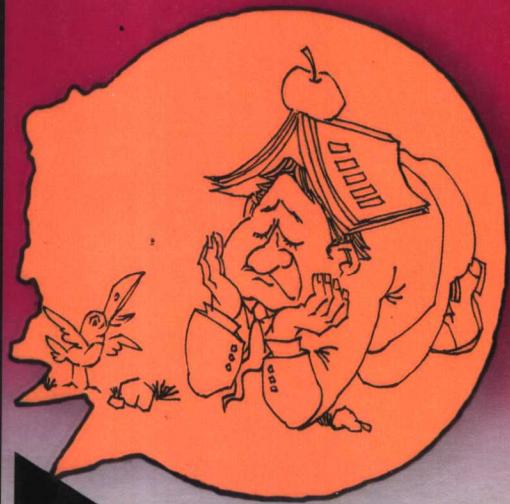


The Friendship Factor



麦金尼斯 著 / 王伍惠亚 译

我怎样 讨人喜欢

上海人民出版社

The Friendship Factor



麦金尼斯 著 / 王伍惠亚 译

我怎样讨人喜欢

图书在版编目(CIP)数据

我怎样讨人喜欢/(美)麦金尼斯(McGinnis, A. L.)著;王伍惠亚译.
—上海:上海人民出版社,2003
书名原文: The Friendship Factor
原出版者:台湾道声出版社,2000.5
ISBN 7-208-04623-9

I. 我… II. ①麦… ②王… III. 人间关系
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 031274 号

责任编辑 任俊萍

封面装帧 陈楠

我怎样讨人喜欢

[美]麦金尼斯 著

王伍惠亚 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

新华书店上海发行所经销

上海中瀛信上海印刷股份有限公司印刷

开本 890×1240 1/32 印张 9.25 插页 4 字数 127,000

2003 年 7 月第 1 版 2003 年 7 月第 1 次印刷

印数 1—5,100

ISBN 7-208-04623-9/B·377

定价 18.00 元

编者的话

如何与人打交道并取得对方的好感,还不是生来就会的,也不是在失败中就能自明的。它确实包含着一些“学问”和“技巧”。一个人的人生是否成功,有百分之五十的因素取决于他的人际关系是否好。怎样与人打交道是需要学习的。

麦金尼斯先生是美国加州山谷辅导中心的董事之一,长期从事心理辅导。《我怎样讨人喜欢》自1979年出版后已在全球发行逾百万册,影响广泛。著者通过大量的案例,结合心理学的知识,讲述了如何与人相处并取得他人的信任与友谊,指明了加深友谊的五种方法,培养亲密友情的五大指南,对付消极情绪的方法,怎样挽救衰退中的友谊等。特别指出了怎样巩固和加深夫妻的感情。大量的事例,浅显的心理学的知识,简便易行的方法,使得本书可以轻松阅读,在愉悦中获得讨人喜欢的方法。

作者小语

谨 向下列各位致谢,他们曾经分别阅读本书的部分内容,也提供了宝贵的意见:汉森(Jeff Hansen)、汉瑞克斯(Don and Cherry Henricks)、金尼(Tricia Kinney)、克莱瓦(Dr. Lee Kliewer)、小亚兰·麦金尼斯(Alan McGinnis Jr.)、因尼兹·麦金尼斯(Inez McGinnis)、沃尔特·雷(Walter Ray)、鲍勃和苏珊·里奇(Bob and Susan Ritchie)、斯潘格勒(Ed Spangler)、蒂勒曼(Dr. Bruce Thielemann)、托德(Dr. John Todd)和卡伦·托德(Karen Todd)。

大卫·利克(David Leek)是第一个说:“这可以出版呀!”而迈克·萨姆德(Mike Somdal)打从开始便对这计划表示有浓厚的兴趣。

此外还要郑重声明,本书蒙西蒙与舒斯特(Simon and Schuster)出版社准许,引用该社所出版的卡耐基(Dale Carnegie)所著之《怎样交友及影响别人》(How to Win Friends and Influence People)中的文句,又蒙华

■ 作者小语

德·卜克斯(Word Books)准许引用布鲁斯·拉森(Bruce Larson)所著《不再是陌生人》(No Longer Strangers)中的文句。

为尊重个人的隐私,采用本人谈话个案时都不使用真实姓名、地址,故意将细节混乱,务求无法指认,但当事人的生活状态却都是真实的。



题 献 辞

一个人在培养亲密的友情时，遭遇挫折所获得的教训，也许跟成功的时候不相上下。我在这两方面都有过经验。

但是，这本书是献给一些曾经教导我怎样走上成功之路的人。

首先是我两位同事，金尼医生(Taz Kinney, M.D.)和斯文森(Markus Svensson)。我们整天在彼此的办公室走出走进，不仅因为我们需要讨论许多个案，而且我们也需要谈论有关我们自己的事情。我将我一些小小的胜利和我一些重大的失败都告诉他们。我可以这样向他们披肝沥胆，因为他们也同样对待我。

然后是前面办公室的同仁们：斯文森(Dagny Svensson)、格兰特(Katrina Grant)、巴斯卡(Monika Baaska)和艾柯(Colleen Acord)，每一位对我都有不同的帮助，每一位都不仅仅是秘书而已。

人际关系有时候也包括上下代。从养育我的父母

■ 题 献 辞

那里我学到爱的真义。从另外一方面看，我的儿女沙容(Sharon)、艾伦(Alan)、斯科特(Scott)和唐纳(Donna)都是上代人所给我的爱的受惠者，但同时我也从他们那里学到有关爱的功课。

然而，最主要的就是将本书呈献给戴安娜(Diane)，她告诉我说，我是她最好的朋友，而我也有同感。我们能结为夫妇，真可以算得是人生最大的乐事。



目 次

作者小语	1
题献辞	1
第一部 加深友谊的五种方法	1
第一章 友谊的丰硕报酬	3
第二章 为什么有些人总不缺乏朋友	19
第三章 自我显露的艺术	29
第四章 怎样表达温情	49
第五章 爱是你所做的事	67
第六章 忽略这点,你的朋友便将弃你而去 ...	81
第二部 培养亲密友情的五大指南	113
第七章 愉快的抚触	115
第八章 称许的艺术	127
第九章 谈话的重要	143
第十章 怎样改良你的谈话技巧	153

第十一章 眼泪是上帝所赐的礼物	165
第三部 在不至于破坏感情关系下,两种对付	
消极情绪的方法	181
第十二章 装作好人于事无补	183
第十三章 使你的生气无损于别人的五种 技巧	201
第四部 关系恶化会发生的事情	209
第十四章 怎样挽救在衰退中的友谊	211
第十五章 创造性的饶恕	223
第十六章 性爱的能力和问题	235
第十七章 忠实是主要的因素	251
第十八章 没有百发百中的人	265
第十九章 你也能成为一个可爱的人	275

第一部分

加深友谊的五种方法



友谊的

第一章

丰硕报酬

友谊可以加强生命的活力，爱人以及被人所爱就是生存的最大喜乐。

悉尼·史密斯 (Sydney Smith)



你 曾否觉得很奇怪,为什么有些人那么会吸引别人,又能够赢得很多朋友的敬佩和热爱?有些相貌平平的人却像磁铁吸铁屑那样地为异性所倾慕;有些商业管理人员看来不一定很有钱,但是他们到处吃得开,有很多忠实的朋友。

这样的人可能很富有,也可能并不是如此,他们可能智力很高或是受过费用昂贵的教育,也可能不是那样。但是在他们的人格中都含有一种特别的因素,使他们成为被人所尊敬和钦佩的人。那就是友谊的因素。

身为一个心理学者,在工作上我有了许多不平常的机会,使我能观察到人与人的相互关系。我曾经和上千的人谈论到他们一些最亲密的关系;在观察一些最成功的恋人的所为时,我也学到他们的一些秘诀。本书的目的就是要把这些秘诀传授给你。

友谊能使你成功地与人建立亲密关系

我和我的同事最近在我们的诊所作了一项研究，我们发现友谊往往就是爱情的跳板，友谊会洋溢到人生其他的重要关系中。没有朋友的人，通常也很难维系任何一种形式的爱。他们多半会一再结婚，和家人疏远，在工作上也很难跟人和睦相处。另一方面，那些学会了爱朋友的人，往往都是婚姻美满长久，在工作上跟人相处得很好，而且能享受到儿孙之福的人。

杰克·本尼(Jack Benny)逝世不久，有人在电视上访问乔治·布恩司(George Burns)。“杰克和我成为挚交差不多有55年，”布恩司说，“当我唱歌的时候，杰克从来不离开我；在他拉小提琴的时候，我也不离开他。我们一同欢笑，一同游戏，一同工作，一同吃饭。我想在那些年间，我们差不多每天都会

谈话。”

就算我们对这两人其他的事情一无所知，我们亦敢假定，他们在其他人际关系上也必然有很牢固的基础，为什么呢？因为友谊就是各种亲密交往的模范。社会学家安德鲁·格里莱(Andrew Greeley)认为，良好婚姻的基本因素就是“友谊加上性”。

我们和父母以及儿女之间的关系又是怎样呢？时代生活杂志公司的创办人亨利·鲁斯(Henry Luce)，也许可以算是在出版界历史上对世界舆论最有影响力的人了。他的杂志行销到一亿三千万人的手中，在两百个国家里有国际版。他不仅构成了一个经济帝国，他也把现代新闻学革命化了。

他的父亲是一位在中国山东省传教的传教士。鲁斯时常回忆到他童年的生活，在傍晚的时候，他们父子二人经常在他们的居住地外面散步，他的父亲就把他当成大人一样，跟他无所不谈。学校的行政管理问题及他所面对的一些哲学疑难，都是他们的谈话资料，使他获益不少。“他简直就是把我当作朋友一样。”鲁斯说。他们父子之间的关系十分牢固，因为他们是朋友，父子之情亦日益加深。



为什么女人的朋友比较多

“你有没有很亲近的人呢？”我问她，“有没有一个人你可以把什么事情都告诉他呢？”她我的一个新病人，受了离婚的打击，我正要决定看她是否适合接受心理治疗。

“啊，那是有呀！”她很爽朗地回答我，“如果不是有了她，我也就没有办法对付这场乱七八糟的事了。其实她比我大了 26 岁，但是我们两人之间是无所隐瞒的。我们是忘年之交啊！”

她真是一个幸运的女人，我们谈了一个钟头以后，认为只要她能有一位知心的密友，她也就不必因痛苦而退缩。

为什么在男人当中像这样的友谊就比较罕有呢？当然这是和条件限制有关的。在我们的社会习惯中，男人除了握手以外，是不容许彼此相触摸的。迪克和波