

名家推荐学生必读丛书

让学生受益一生的快乐成长故事

让学生掌握沟通艺术 的66 个故事

主编 / 竭宝峰



辽海出版社

名家推荐学生必读丛书

让学生受益一生的快乐成长故事

让学生掌握沟通艺术 的 66 个故事

主编/竭宝峰

辽海出版社

责任编辑：陈晓玉于文海孙德军

图书在版编目（CIP）数据

让学生受益一生的快乐成长故事 / 竭宝峰主编 — 沈阳：辽海出版社，2010.3
ISBN 978 - 7 - 5451 - 0912 - 2

I ①让… II ①竭… III ①故事-作品集-世界 IV ①I14

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 031816 号

让学生受益一生的快乐成长故事
让学生掌握沟通艺术的 66 个故事
主编：竭宝峰

出版：辽海出版社
印刷：北京海德伟业印务有限公司
地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号
开本：850mm×1168mm1 / 32
字数：1200 千字
印张：60
版次：2010 年 3 月第 1 版
印次：2010 年 3 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978 - 7 - 5451 - 0912 - 2

定价：358.00 元（全 12 册）

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

前 言

成长是一道道色彩的流动，鲜艳的连衣裙，粉红的蝴蝶结，庄重的校服，这一切都记录着我们多彩的、快乐的人生。从小学到中学、再到大学，不见了童话书上多彩的封面，多了教科书那严肃的面孔。一切浮躁归于沉静，昔日绚丽的色彩只去装点青春的梦境。

或许，这是成长的必然，但是，它却少了人生的快乐，时代发展到今天，人类创造的所有智慧和知识，就像浩瀚的大海那样博大精深，它极大地丰富着我们的生活，使我们向着更高的人类文明迈进。但这并不意味着，人生就不需要快乐，生活就应该单调。事实上，高度的物质文明和精神的愉悦是相辅相存着。那么，如何使我们既能快乐地成长，又可以轻松地学到人生所必需的各种知识呢？

攀登知识高峰，自然要付出艰苦的努力，成长就是艰难的跋涉，前面长满荆棘，也堆满鲜花。勇敢地追寻，路就会在脚下延伸。攀登的路上，有欢乐也有悲哀；成长的岁月，有精彩也有失落。岁月不会回头，抓住今天的每一秒，把希望系于明天的彩云，编织成一串串美丽的回忆和向往。

普希金曾经说过：“等青春轻飘的烟雾把少年的欢乐袅袅曳去，之后，我们就能取得一切值得吸取的东西。”

为了达到这个目的，我们特地编辑了这套“让学生受益一生的快乐成长故事”，包括《让学生掌握沟通艺术的 66 个故事》《让学生向往英雄人格的 66 个故事》《让学生养成高尚情操的 66 个故事》《让学生分享成功心得的 66 个故事》《让学生感受至爱亲情的 66 个故事》《让学生学习做人智慧的 66 个故事》《让学生养成热爱学习的 66 个故事》《让学生体验心灵感悟的 66 个故事》《让学生学会与人合作的 66 个故事》《让学生提高思维能力的 66 个故事》《让学生增强处世能力的 66 个故事》《让学生充满感恩之心的 66 个故事》共 12 册，本套丛书用优美的文笔和讲故事的形式，分别从沟通、习惯、感悟、合作、思维、人格、情操、成功、亲情、智慧等多种角度，向学生讲述学习、处世、奋斗和成功的道理，寓事于理，寓教于乐，具有很强的系统性、实用性和现代性，非常适合广大学生阅读，也是各级图书馆陈列和收藏的最佳版本。

目 录

善意的门缝.....	1
把布鞋送给总统.....	1
委婉是一道善意的门缝.....	2
学会鼓励别人.....	3
不抛弃，不放弃.....	4
“请”.....	5
理解.....	7
一把温情的钥匙.....	7
没人喜欢我.....	8
学会说“对不起”.....	10
厕所里道歉.....	10
态度决定将来的机遇.....	11
机会不是等来的.....	11
不冒险怎能成功.....	12
乞丐也需要努力.....	13
播种与收获.....	14
坚持就会有所成.....	15
合作才能生存.....	15
发现希望.....	16
真诚的祝福.....	17
商战的法宝.....	17
卖辣椒.....	18
反思的力量.....	18
没有什么不能做.....	20
不认输就不会输.....	21
尊重别人.....	21
迎上去，失败便会远离.....	22
你也不例外.....	23
我是自然界最伟大的奇迹.....	24
回答一个简单的问题.....	25
采访林肯.....	26
一生凝练半句话.....	27
要自己拿主意.....	27
靠自己.....	28
另辟蹊径.....	28
从口水中腾飞.....	29
梦想引导现实.....	30
把弱点转化成优势.....	31
走出昨天.....	31
投入生活.....	32
告诉妈妈我爱她.....	33

真诚的祝福.....	34
烦恼的根源.....	35
祝你生日快乐.....	36
其实这只需一小步.....	37
我和鸟儿有个约会.....	38
人生如回音.....	40
态度决定生活.....	40
为真诚喝彩.....	41
我是一切的根源.....	41
面对生活.....	42
生气的骆驼.....	43
请问您有没有错.....	44
你是我梦中的期待.....	45
凡事要想开点.....	45
无人看见的鞠躬.....	46
其实你也有问题.....	47
感谢生命.....	48
笑纳生活.....	49
幸福的感觉.....	50
一位父亲的道别.....	51
习惯.....	51
向他倾诉.....	52
烦恼的根源.....	54

善意的门缝

沟通，
是给对方，
留下一道善意的门缝，
只要，
对方具有足够的诚意，
那扇门总是能为他打开的。

把布鞋送给总统

那一年，我随一个商贸团去南非，带了一批手工布鞋，老总让我借此打开南非这个新兴的市场。

然而一到南非，我很快就发现由于气候干燥，当地的普通百姓一般都不穿鞋。

我尝试着与几家进口商取得联系，但他们对中国布鞋的兴趣都不大，他们一致认定中国布鞋在南非没有市场。

几天下来，贸易团的成员都各有所获，唯独我一份订单都没有签到。那天在宾馆里看到曼德拉总统的新闻，我心里一动：我是不是可以送两双布鞋给总统，也许他可以帮我打开南非市场。我的这个想法让贸易团的其他成员大吃一惊，都说我这是在痴人说梦，曼德拉是何等人物，怎会收我的布鞋？但我不管这些，选了两双总统穿的尺码的布鞋，第二天一早就赶到了总统府。非洲人对中国朋友都很热情，我一到总统府，警卫就很热情地接待了我。我被允许留下布鞋和短信，我在信中说自己来自中国，送两双中国布鞋给总统，一是表达自己对总统的敬意，二是希望总统能穿着它去中国旅行。

其实，连我自己都怀疑布鞋和短信是否真能交到曼德拉总统的手中。然而就在第三天，曼德拉总统的秘书竟然找到宾馆，交给我一封有曼德拉总统亲笔签名的感谢信，感谢我送给他两双舒适的中国布鞋，他很喜欢。

听说总统喜欢我的中国布鞋，南非的一家进口商很爽快地和我签了一份合同，数量不大，就一千双，根本无利润可言。

但回国后不久，我竟然被总裁委以重任，派往美国的办事处。这可是个让人眼红的职位，而我到公司工作还不到两年，许多人对此很不理解。总裁当时是这样回答那些心存不满的人的：既然他能把布鞋卖给曼德拉总统，那他也可以把布鞋卖给美国总统。

这是我的一个朋友的亲身经历，他现在是那家贸易公司驻美国的首席代表。前些日子他从美国回来，对其年纪轻轻就身居要职，我很是好奇，请他谈谈成功的经验，他淡淡地一笑，只是说了这个他刚参加工作时的故事。

朋友的故事让我明白：把布鞋送给总统，把不可能的变成可能，这需要勇气，也需要智慧。一个人的成功也许会有许多的偶然性，但一个充满自信勇于去尝试

的人，他的成功是迟早的。因为成功总是青睐有勇气的人。

美国有所商业学校，毕业考试是将一把旧斧头卖给现任总统。这道考题使大部分学生大伤脑筋：美国总统什么没有？怎会要一把旧斧头呢？所以大部分学员都交了白卷。只有一名学员勇敢地给总统写了一封保护环境、锻炼身体的信连斧头给总统寄了去。没想到总统很快给他寄来 50 美元和一封感谢信。这封信使这名学员获得了学校的金质销售奖章。生活中有很多看似无法逾越不可想象的东西，其实就是因为缺少一种去尝试、去创造的勇气。只要我们用勇气铺路，那么这路一定能把我们带向成功的彼岸。

尝试首先是一种自信，一件事情还没去做，谁也不知道困难程度有多大，会有多少预料之外的事情要发生，这就要有绝对的自信，相信自己有能力克服战胜任何困难，应付各种各样的复杂问题。

所有失败的人，都是半途而废、浅尝辄止的人。所有成功的人，都是屡挫屡奋，百折不挠的人。

尝试，一种铸造卓越与杰出的人生方式。

一个人的成功也许会有许多的偶然性，但一个充满自信，善于沟通的人，他的成功是迟早的。因为自信是成功的前提，而沟通则是成功的先决条件。

委婉是一道善意的门缝

“我们寝室里，开始住着五个南方来的女生，一周后，我们班一个来自北方的同学，见我上面的铺位还空着，就想搬到我们寝室来，因为她发现我这人好说话。”从北京回来度寒假的女儿，跟我聊天时说。

“那你同意了吗？”我问。

“我说我得征求一下其他人的意见。其实我是不愿意的，结果大家都让我拒绝，说再多一个人就显得太挤了。但是，我们一连拒绝了几次，都没有把她拒绝掉。”

女儿说：“我们都是南方人，南方人说话都是比较委婉的，明明是拒绝的话，却总是说得像欢迎人家似的。”“我说我们寝室的人都是欢迎你来的，只是我们的东西实在太多了，寝室里已经很拥挤了。没想到她回短信说：没关系，我来了帮你们把东西顺一顺。另一个同学连忙又给她回短信，说寝室里有一个人爱打呼噜，怕影响她休息。结果她回短信说：不怕，我小时候跟奶奶睡，听惯了呼噜。另一个同学又连忙发短信，说我们寝室里都是南方人，怕她来了找不到‘同类项’，挺孤单的。但她说：没事，我这人走到哪里都是乐呵呵的，不会孤单的。”

“她搬来了，你们相处得怎么样？”我又问。“很好啊，她的那种热情直爽，那种北方人的幽默，给我们带来了意想不到的快乐，仅仅一个月之后，我们就跟她相处得非常好了。”女儿说。

我不由得笑了：“你们应该感谢你们的委婉呀。”女儿也说：“是的，说话委婉就是给对方留下一道善意的门缝，只要对方具有足够的诚意，那扇门总是能为她

打开的。”我说：“很多情况下，说话委婉也是给自己的机遇留着一道门缝，人生的很多机遇，都是因为你留着这样一道善意的门缝，它才会那样固执地找上门来。”

沟通是给对方留下一道善意的门缝，只要对方具有足够的诚意，那扇门总是能为她打开的。

学会鼓励别人

勇者也有绝望的时候。

当你疲软的双腿横跨在天堂与地狱的门槛，当你平淡的履痕远泊于无人问津的驿站，当你痛心的爱情被判作良宵的风景，当你流血的心灵再度陷入迷惘的深渊——

一双友爱的大手伸过来，一朵温馨的微笑露出来，一句暖心的问候递过来，一份春天的祝福涌进来……

一次四面楚歌的磨难，教给你许多值得珍惜的东西，而学会鼓励别人，最是不可多得的品格。

我就曾经有过那样的经历。迷失在青春的雨林里，自卑、沮丧得一塌糊涂……那些日子，连窗口也充满了死亡的气息，而我却无力自拔。还是一个并不漂亮的女孩对我大喊一声：“嗨，抬起头！”那一瞬间，我才发觉她好美丽，真的好美丽。我开始振作自己，要打起精神来！

我知道，是她不经意的鼓励给了我一次生活的勇气；是这陌生、善良的女孩，让我重又站立起来，敢于面对失败的创伤，敢于承领阳光炫目的光辉。

多年以后，这种自信的感觉，在我一段被西部诱惑的独行生涯中找到了。我只能说很难忘，的确很令人难忘——敦煌鸣沙山的茫茫荒漠上，披着一绺儿不知名的小草。偌大的沙丘，就长了这么一株活物呀！它长长的蔓条在风沙的威虐下，依然葱茏茂盛，宛若壁画中的飞天一样摇曳多姿，它碧薄的叶片儿充满生命的汁液，是那般新鲜动人，活像几只绿鸟拍翅欲飞……

这一簇无言的孤独，给了我莫大的安慰；这一把生命的绿意，抹干了我浪子的泪滴。它让我终于明白了：自信也是一种境界。哪怕在被人遗忘的季节，在怎样荒僻的角落，也要活出自己的风采！

摊开我们手掌的天空，幸福与快乐的纹理多么细腻，而痛苦和失意的老茧总会脱去人生的浮萍。

就像佩带一只护身符，拥有自信的人鼓励别人，同时也是在勉励自己。在这个充满爱与恨的世界，我们选择前者。

学会播种，学会珍惜，学会在毁灭的边缘求生，从绝壁的罅隙凿路，学会在悲惨的厄运之后，想到该如何去鼓励别人。

请相信，没有谁会拒绝你热忱的鼓励，如同没有谁能拒绝阳光、鲜花以及许多无比美好的事物一样。这种默默的关注，这份难舍的留恋，倾注着朋友对你的深情厚谊……

伸出你温热的手臂吧，像当年丘吉尔那潇洒的一举，让“V”字祝你好运，伴你终生。

懂得沟通艺术的人实际都是拥有自信的人，在很多时候，他们在鼓励别人，也是在勉励自己。

不抛弃，不放弃

第一次看到这个叫金勇的韩国男孩儿的时候，我一点都不喜欢他。

因为他是一位老大难：汉语不好，特别是刚来的时候，连基本的会话都不会。教学楼碰见我，只会怯怯地说一句：“你好”。

汉语不好，于是常常默不作声，上课从不举手回答问题，而且总将头埋得很低。叫他回答问题时，那声音似乎像都含在嘴里，听到的只是低三度的混浊男低音。

作业不认真，字写得歪歪扭扭，像螃蟹爬过似的。课后作业总不完成，说他，没有任何表情，有时干脆就不写了。汉语成绩可想而知，勉强及格就算万幸了。

看着他褐色的脸，170 的个头，胖胖的身体，很多时候我都觉得他就是一只笨笨的熊。

学习不好，还不遵守纪律。有一天晚自习我叫他到办公室练习演唱中国歌曲，下课后我让他回班级，谁知他竟然钻到了卫生间，让我和另一个同学找了好长时间。

他从来不笑，最起码没在我面前笑过。好像人家欠了他什么似的。

看他这个样子，我想放弃：学校不差他这样的学生。况且他又不是中国人。但转念一想自己是教师，对待学生应该一视同仁，而且我是班主任，转变学生是我不可推卸的责任。

况且不是有句话说，“放弃任何一个孩子，都是给社会埋一颗定时炸弹。”

韩国留学生赵承熙在美国大学里枪杀 32 名美国师生就是一个活生生的例子。每一个孩子都不是坏孩子，每一个学生都想成为好学生。不能放弃，一定有办法。

一天去超市买东西，看到超市的管理员在大声喊一个学生，走近一看，是金勇。

超市管理员说他买东西没刷卡，让他去餐厅打个账单出来。他听不懂，以为管理员说他偷东西，委屈的泪水噙满了眼眶。

看到这样的情形，我说：“来，老师帮你去打账单。”

说完，我拿着他的饭卡就走了。账单出来了，他已经刷过卡了。我走过去把单子给了管理员，管理员说好了，可以走了。

他转过身，向我鞠了一躬，说谢谢。我说没事。

他走了。而后看到了他的日记，虽然语句极不通顺，但大致意思是说，我是个好老师。我也在批语中写道：你也是位好学生。

不经意的一笔，却让这孩子发生了转变：他开始听课了。字仍然歪歪扭扭，

但看得出来，是用心写了。我借机表扬了他。他不好意思地笑了。这是我第一次看到他笑。以后他学习更努力了。

有一天，《丑小鸭》课本剧表演，他扮演了鸭妈妈这个角色，把鸭妈妈这个角色演得惟妙惟肖。那时，我都有些惊叹他的演技了。他不仅表演得好，字也越来越工整了，上课回答问题时的声音也越来越洪亮了，最重要的是，他开始热爱学习了。

当我有一天惊奇的发现，他开始举手发言了的时候，心中都有些激动。尽管那手不像那些自信的孩子高高举起，他也不会像那些开朗的学生一样一个劲儿的喊着：老师，叫我。老师，叫我。只是默默地看着别的地方。

那举起的手分明还有些弯曲，有些胆怯，但可以肯定的是，金勇他又进步了。

有句话说：“作为园丁，最开心的事莫过于听到花开的声音。”

而作为我，最开心的事莫过于看到我的学生进步。他们每一点进步都倾注着我的期望，我的用心，我的努力，当然也倾注着他们自己的汗水，泪水，甚至血水。所以我应该给他肯定。我当然表扬了他。他还是不好意思地笑着。

到现在，他还是会偶尔犯些错误，汉字还是没有达到书写的要求，汉语交流还不是很流畅，但他仍然在不断进步着。我相信他一定可以优秀起来。

十年树木，百年树人。在漫长的教育过程中，作为育人者，我们会遇到各种各样的问题或者困难。特别是面对新班级，新学生的时候。

不抛弃，不放弃。我们方能把握住教育的契机，尽快转变基础薄弱的学生，让其走上正轨。

不抛弃，不放弃。我们方能在教育的道路上不断突击，不断前行！

不抛弃，不放弃。这也将成为我新的人生格言，让我在坎坷的人生的道路上勇往直前，不断攀登高峰！

不抛弃！

不放弃！

对于一个语言不通的外国学生，沟通肯定是有困难的，但只要不抛弃，不放弃，再大的困难也能够克服。这是这位老师发自心底的感慨。

“请”

从前有一个很不起眼的词叫“请”，“请”这个词居住在许多人的口中，尽管他们平常意识不到这一点。

要想让“请”身体强壮，幸福快乐，必须经常把它从嘴中拿出来，呼吸呼吸新鲜空气。它就像养在鱼缸里的小鱼，必须时常浮到水面呼吸。

我向你讲的“请”住在一个名叫迪克的男孩的嘴中，但是它很长时间才能出来一次。我很遗憾地说，迪克是一个不懂礼貌的孩子，他几乎不知道说“请”。“给我一点面包！我要喝水！把那本书给我！”他要东西时总是这样说。他的父母为此感到非常难过。而那个可怜的“请”呢，就只好日复一日地坐在男孩的上颌，希望

有机会到外面一趟。它的身体因此日见憔悴。

迪克有个哥哥叫约翰，约翰非常懂礼貌。生活在他嘴中的“请”经常能呼吸到新鲜空气，身体健壮，心情愉快。

一天吃早饭时，迪克的“请”觉得自己必须呼吸一下新鲜空气，于是它从迪克的嘴中跑了出来，长长地呼了一口气，然后爬到桌子对面，跳到约翰的口中！

住在那里的“请”非常生气。“滚出去！”它喊道，“你不属于这里！这是我的嘴！”

“我知道，”迪克的“请”回答说，“我住在那位弟弟的口中。但是，哎呀，他从不用我，我从未呼吸过新鲜空气！我刚才想你也许愿意让我在这里待上一两天，让我重新变得健壮起来。”

“噢，当然可以，”另一个“请”热情地说道，“我了解你的心情。你可以待在这里，没有问题。当我的主人需要我的时候，我们两个可以一起出去。他是个和蔼可亲的人。我相信，说两次‘请’，他是不会在意的。你想在这里待多长时间就待多长时间吧！”

那天中午吃饭时，约翰想要黄油，他这样说道：“父亲，请——请把黄油递给我，好吗？”

“当然可以，”父亲说，“你为什么这样客气？”

约翰没有回答。他转向母亲，说道：“母亲，请——请你给我拿一块松饼，好吗？”

母亲听了这话，禁不住大笑起来。“亲爱的，给你。你为何要说两次‘请’？”

“我不知道，”约翰回答道，“不知为何，这些字好像是自己跳出来的。凯蒂，请——请给我倒点水！”这次，约翰几乎吓了一跳。

“好了，好了，”父亲说道，“这没有什么不好的。在这个世界上像这样客气的人并不多。”而与此同时，小迪克表现得非常粗鲁，他一直大喊大叫：“给我一个鸡蛋！我要喝牛奶。把勺子给我！”但是现在他停下来，听他哥哥说话。他想，像哥哥那样说话很有趣，于是他开始说：“母亲，嗯，嗯，把一块松饼递给我，好吗？”

他想说“请”，但是他怎么能说得出口呢？他根本没想到自己口中的“请”现在正待在约翰的嘴中。于是他又试了一次，想要黄油。“母亲，嗯，嗯，把黄油给我，好吗？”他能说出口的只有这些。

这种情况持续了一整天，所有人都不知道他们兄弟两个出了什么问题。夜幕降临后，他们两个都累坏了，而且迪克变得非常急躁。母亲只好让他们两个早早入睡。

第二天早晨，他们刚一坐下吃早饭，迪克的“请”就跑回了家。昨天，他呼吸了许多新鲜空气，现在感觉非常好。他刚回到迪克的口中，就得到了一次呼吸的机会。因为迪克说道：“父亲，请您给我切一块橙子，好吗？”哎呀！这个字非常容易地说出了口！听起来和约翰说的一样好听。而约翰今天早晨也只说一个“请”字了。从那以后，小迪克变得和哥哥一样懂礼貌了。

要想让“请”身体强壮，幸福快乐，必须经常把它从嘴中拿出来，呼吸呼吸新鲜空气。

理解

一名店主在门上订了一个广告，上面写着“出售小狗”。这信息显然把孩子们吸引住了，一名小男孩出现在店主的广告牌下。“小狗卖多少钱呢？”他问道。

“30 至 50 美元不等。”

小男孩从口袋掏出了一些零钱，“我有 2.37 美元，请允许我看看它们好吗？”

店主笑了笑，吹了声口哨，一名负责管理狗舍的女士便跑了出来，她身后跟着 5 只毛茸茸的小狗。其中一只远远地落在了后面。小男孩立即发现了落在后面一瘸一瘸的小狗，“那小狗有什么毛病吗？”

店主解释说：“这只小狗没有臀骨臼，所以它只能一瘸一瘸的走路。”小男孩说：“就是这只狗，我要买它。”

店主说：“你用不着花钱，如果你真的想要的话，我就把它送给你了。”

小男孩十分生气，他瞪了店主一眼，“我不需要你把它送给我。那只狗和其他的狗的价值应该是一样的，我会付你全价的。我现在就要付 2.37 美元，以后每月付 50 美分，直到付完为止。”

店主劝说道：“你真的用不着买这只狗，它根本不可能像别的狗那样又蹦又跳的陪你玩儿。”

听了这话，小男孩弯下腰，卷起裤腿，露出了他一只严重畸形的腿。他的左腿是瘸的，靠一个大大的金属支架撑着。

男孩轻声地说：“恩，我自己也跑不好，那只小狗需要有一个能理解它的人。”

小男孩与店主的沟通，使店主懂得了生命是平等的道理，也使他真正理解了小男孩的情感。

一把温情的钥匙

那时，我在深圳一家私人超级市场打工。每天卸车、装货，马不停蹄挥汗如雨。可那位林经理却对我们很苛刻，幸好他的侄子，也就是我们的顶头上司仓库保管林恺还算通情达理，对我们格外关照。

某天，清点仓库时，林经理发现少了几包烟和几箱泡面。他便大动肝火，扬言一定要揪出那个不识好歹的“贼”。平时仓库的钥匙都放在值班室的抽屉里。为此，林经理就一个一个地把我们叫进办公室审罪犯似的审我们，让我们大为恼火。

查无结果，林经理一气之下，让林恺管仓库的钥匙，防贼似的防着我们三个打工仔。后来，仓库里货物又少了一些。于是我们每个人就如惊弓之鸟。

林恺握着那串钥匙去找林经理。半夜才回来，喜笑颜开地对我们三个说：“虚

惊一场，我和林经理一查进货单才发现，原来去年年底订货时香烟比往年少订了几条，泡面的订量也有问题。”我们三个这才舒了一口气，怨声载道起来。

接着他变戏法似的从口袋里掏出一大把钥匙，说：“年关已近，仓库里的工作一定很忙，林经理让我每人给你们配一把钥匙，以便随时工作。他也让我转告你们别介意，他这个人脾气不好，见不得鸡鸣狗盗之事。”握着金闪闪的钥匙，我们有了一种当家作主的感觉，工作自然也干得尽心尽力，当卸下一车货时，我们就齐心协力地清点、入库，配合默契。有时清点完，略有剩余时间，我们就再清点一遍，以保证准确无误才入库。在这个过程中，我们发现因为疏忽漏点多点之事时有发生。所以我们商量，工作虽然卑微，可为了那串钥匙的信任，我们一定不能掉以轻心。

仓库失窃的事情自然再也没有发生过。

多年以后我才知道，那串钥匙，根本就打不开仓库的大门。难怪那些日子林恺总是第一个上班，早早地打开门。因为林恺发现，一个人心中的委屈多一点，付出就会少一点；付出少一点，获得就少一点。那时我们少的是别人的信任，别人的尊重，甚至别人一点点的温情。这才导致了仓库的“失窃”，其实仓库里丢失的货品就是被我们三个偷走，被我们三颗充满委屈、不甘而疏忽的心偷走的。

于是，他用一把钥匙，一把打不开仓库大门却用温情打造的钥匙，打开了我们的心门。

林恺用来打开“三颗充满委屈、不甘而疏忽的心”的钥匙，名叫“沟通”，他是用“沟通”这把温情打造的钥匙，打开了三个打工者的心门。

没人喜欢我

你自边有这样的人吗

有个同事没跟他问好，有个朋友忘了他的生日……总有那么多让他抱怨的理由：“没人喜欢我！”心理治疗师勒巴斯蒂说：“成人世界充满了这样的人。”实际上，每个人对于爱的渴望和他们实际感受到的爱之间都有一条鸿沟。“很多时候，我们渴望得到的爱，也许只有孩子才能得到，那种母亲对孩子的完整而毫无保留的爱。”而进入成年，即使在最热烈的情侣之间，爱也只是一种彼此的付出和收获。我们的爱，不再像母爱那样纯粹，那样不求回报。

情感缺乏

在一切成熟的人际关系中，都免不了失望的成分。每个人都应该学会面对失望。但为什么有人做不到呢？心理治疗师莫·勒阿在巴黎主持一家心理咖啡馆，她解释说：“罪魁祸首就是这句抱怨：‘没人喜欢我’。”在她看来，这样的抱怨总是来自那些童年时期缺乏爱，或至少觉得没有得到足够爱的人。她认为：“没有哪家父母不爱自己的孩子，但可惜有很多父母并不懂得如何表达他们的爱。”

溺爱

那么溺爱呢？“被溺爱的孩子也会造成同样的后果：溺爱环境下长大的孩子

习惯了有人宠护着。成年之后，他们会向别人成倍地索求，觉得人人都该对他好。”他们对爱的无度索求和永不满足，往往吓跑身边的人。当然，毫不奇怪，其他人的这种反应更是让他们确信：“没人喜欢我！”

自恋

不习惯在自己身上找原因，而总是归罪于他人，怪别人没有对自己付出更多，这就会形成恶性循环。勒巴斯蒂认为：“他们对一切的解释都是从自己出发的。”在这种自我中心的背后，隐藏着深深的自我陶醉和过度敏感。艾丽·昂贝则认为，对他们来说，被人爱总意味着：“最受宠爱”。她说：“他们寻求的不是爱，而是最爱。”为了保护自己，这种人往往不自觉地将自己的遭遇归咎于人，就像勒巴斯蒂所说：“跟自责相比，责怪他人不爱自己当然更为容易。”

缺乏自信

抱怨“没人喜欢我”的人永远需要更多的赞美来肯定自己。这种对爱的依恋其实是缺乏自信的表现。莫·勒阿认为：“如果父母给了孩子足够的支持和肯定，那他们就能顺利地构建自我，而不需要他人额外的肯定。”

你自己是这样的人吗

回溯童年经历

既然爱的感觉源自童年，那我们就该回溯到童年。可以一个人出发开始追溯之旅，也可以在心理治疗师的指引下进行。我们可以问自己：“小时候觉得有人陪在自己身边吗？觉得有人爱自己吗？”问这些问题不是为了声讨父母，而是让自己意识到：自己的问题与自身经历密切相关。一味将它归咎于别人身上既没有用处，也不公正。

想想那些爱我们的人

“没人喜欢我”肯定是一种夸张。不妨试着举出五个关心自己的人，想想他们最近对自己的关心：电话、邀请、赞扬……这些举动虽然不是爱的证明，但至少表明了自己在他们的心目中占有一个位置。

清点自己的付出

“我又做了什么事让他们注意到了我？”反过来想想自己最近一次对他们的关心。要知道，爱是相互的，是一种交流。我们会发现，给予也是快乐的。

带着缺憾生活

世上没有完美的爱，所以我们需要学会带着缺憾去生活。我们可以运用心理学家所称的“净化”过程：把缺失的爱（例如父母的爱）转化为一种力量，寄情于那些能给我们带来创造性的活动。总之，每个人都能找到适合自己的“净化”之路。

爱是相互的给予，是一种无声的交流。如果你尝试过，你就会发现，这种交流会使人无比快乐。

学会说“对不起”

从刁钻、蛮横的台湾老板那里，我最大的收获就是学会了说“对不起”，而在这以后我才发现以前的我为了不说这三个字费了多大的劲惹了多少气。

在台湾老板那里，只要是你经办的事出了问题，他决不让你说原因而只要求你必须道歉说“对不起”。

开始我很不以为然。一次老板让我报方案，我写了三个方案并且详细陈述了它们各自的利弊，心里还挺得意的。没想到，报到老板那里他却勃然大怒：“你选定了哪个方案？为什么不告诉我？不想承担责任是不是？”这都哪跟哪啊？我顿时火冒三丈，在自己心里打起了官司：让我选择？你是老板还是我是老板，老板干吗的？不就是管拍板的吗？就在我这么想着的时候，老板的叫声也越来越大：

“你还不服是不是？”我是不服，可有什么用！谁是老板？人家是老板，算了算了，别跟他较劲了，得想个办法让他熄火，我好逃跑。想到这儿也没管他说到哪儿了，竟然冲他大喊一声：“对不起！”你猜怎么着？老板的嘴立刻闭上了，我又连忙加上了一句：“我拿回去做个选择，一会儿给您送来。”“好，去吧！”

通过这件事我琢磨出了一个道理，不管什么事，办糟了，其中固然有许多原因，但问题的关键是：这事是谁办的谁就该负责。如果你不说“对不起”而一直强调原因，难免让人觉得你是自己给自己开脱责任，谁也不傻，是不是？再说，费那么一大堆话，弄得对方发火，自己也上火，何苦来？还不如说声“对不起”，既简单又把表示歉意的球打给了对方，对方能不接吗？俗话说：杀人不过头点地。人家都赔礼道歉了，你就是有气，还能说什么？要想息事宁人，最好赶快说对不起，如果开始没说，对方已经发起火来了再说也不晚，但晚说不如早说。记住，看着对方的样子实在说不出来，那就扭头对着墙说，不管怎么说，反正，得说。

一声“对不起”，就可以大事化小，小事化了，这就是沟通的学问。不管什么事，办糟了，其中固然有许多原因，但问题的关键是：你敢不敢承担责任。

厕所里道歉

英国政治家比弗布鲁克男爵，在第二次世界大战时，成了丘吉尔战时重要的内阁成员。他一向仗义执言，对政治和时事从不隐瞒自己的观点。这当然免不了给他带来一些窘境和不快。

有一天，比弗布鲁克男爵在“伦敦俱乐部”的厕所里碰到了爱德华·希思，当时希思还是下院的年轻议员。比弗布鲁克觉得很窘迫，因为几天前，他曾在报纸上攻击过希思。他很不好意思地对希思说：

“亲爱的年轻人，我想那件事就让它过去了吧。那是我的过错，现在我向你道歉。”

“谢谢啦，”希思咕哝着说，“不过下一次，男爵先生，我希望您能在厕所里

攻击我，而在报纸上向我道歉。”

“厕所里道歉”并不尴尬，这也是交流沟通的一种艺术。它使两个互相对立的人，顷刻之间就化干戈为玉帛。

态度决定将来的机遇

“美国联合保险公司”业务部有个叫艾尔·艾伦的人，他一心想成为公司里的王牌推销员。他把自己读过的励志书籍和杂志中所介绍的积极心态原理拿来应用。在一本名为《成功无限》的杂志里，他读到一篇题为《化不满为灵感》的社论，不久，他就有了一个实践的机会。

一个寒风刺骨的冬天，艾尔在威斯康辛市区里冒着严寒，沿着街区一家家商店去拉保险，结果一个也没有拉成。他当然非常不满意，但他的积极心态却把不满转变成“灵感”。他突然想起自己读过的那篇社论，就决心一试。第二天从办事处出发前，他把自己前一天的失败告诉给其他推销员。他说：“等着看好了！今天我要再去拜访那些客户，并且会卖出比你们更多的保险。”

说也奇怪，艾尔真的办到了。他回到原来的市区里，再度拜访每一个他前一天谈过话的人，结果他一共卖出去 66 个新的意外保险。

积极的心态，有时候可以改变事情的结局，积极的心态甚至可能改变你的人生境遇。

机会不是等来的

机会不是现成的，很多时候你是看不到机会的，这时需要的是你的主动性，你要自己动手，创造机会。

20 世纪 50 年代初期，有个叫丹尼尔的年轻人，从美国西部一个偏僻的山村来到纽约。走在繁华的都市街头，啃着干硬冰冷的面包，他发誓一定要闯出一片属于自己的天空。

然而，对于没有进过大学校门的丹尼尔来说，要想在这座城市里找到一份称心如意的的工作，简直比登天还难，几乎所有的公司都拒绝了他的求职请求。

就在他心灰意冷之时，有一天，他接到一家日用品公司让他前往面试的通知。他兴冲冲地前往面试，但是面对主考官有关各种商品的性能和如何使用的提问，