

实用智慧文库

Shiying Zhizhi Wenku

励志大全

LI ZHI DAQUAN

随时都能结束，每走一步都能找到旅程的终点，一生能度过最多的美好时光——这就是智慧

了解并融通日常生活中的事是最根本的智慧
不为狂热所动，不被常识所驱
当假象惑众时，自己虽身在其中却不受蒙骗
慧于言者不为慧，智于行者为智
实用智慧即是言行合一的智与慧

对着两个世界
和圆规丈量世界
去感受的世界
是打通两个世界的方式
用脑去丈量生活
感受生命

远方出版社

实用智慧文库

励志大全

张弘 杨超 著

远方出版社

目 录

第一章 你是最受欢迎的人

第一节	受他人欢迎的奥秘	(1)
第二节	赢得他人赞同的方法	(54)
第三节	沟通的艺术	(110)

第二章 用你的头脑创造财富

第一节	思考是创富的开端	(133)
第二节	信念是来自内心的支撑	(137)
第三节	创新才能立于不败之地	(147)
第四节	信心是创富的必备要素	(155)
第五节	激励产生不竭的动力	(170)
第六节	暗示催生神奇的力量	(177)
第七节	决心就是不断拼搏	(185)
第八节	用行动打造财富之舟	(192)

第三章 女人也该有属于自己的成功

第一节	女人，为自己的命运掌舵	(197)
第二节	女人，天生就是理财家	(213)
第三节	女人，把握好爱情与婚姻	(225)

第四章 你想成为伟大的推销员吗

第一节	走出失败的想法	(247)
第二节	销售成功的准则	(250)
第三节	赢得他人信任的方式	(254)
第四节	推销的步骤	(256)
第五节	不要惧怕失败	(258)

第五章 他是如何从平凡走向杰出的

第一节	我的父亲母亲	(263)
第二节	在兄长印刷所里的日子	(265)
第三节	17岁,我离家出走	(270)
第四节	乘船赴英	(274)
第五节	我又在凯默手下工作了	(277)
第六节	我开始了自己的创业	(280)
第七节	创立公共图书馆	(284)
第八节	我的道德完善计划	(286)
第九节	《穷理查历书》的出版	(289)
第十节	救火队的创立	(291)
第十一节	为英军筹办军用设备	(294)
第十二节	去西北前线负责防务	(296)
第十三节	我的科学研究	(299)
第十四节	我的赴英请愿之行	(301)

第一章 你是最受欢迎的人

——与戴尔·卡耐基对话

第一节 受他人欢迎的奥秘

一、真诚地付出你的关怀

要学会交朋友，可直接向那些最懂得结交朋友的动物学习。这种动物，你在街上随时就能碰到，一见你走近，距离还有 10 米之远，它就开始跟你友善地摇摆着尾巴。如果你肯停下来拍拍它的头，它更是乐得巴不得多向你撒撒娇。而最重要的一点是，你知道在此友善表现的背后，绝不会藏有任何附加的动机，它并不会要你买保险，更不会要你娶它当老婆。

然而环顾我们的周围，有多少人穷其一生，只知道一味要求别人的关怀与爱，而不知反求诸己。

当然，这些人到头来终究无法遂愿。试想别人为什么要关怀你，他们真正关心的是他们自己的问题——而且无时无刻都是如此。

自古以来，花就被认为是爱的语言。它们不必花费你多少钱，在花季的时候尤其便宜，而且常常街角上就有人在贩卖。为什么要等到太太生病住院，才为她买一束花？为什么不在明天晚上就为她买一束玫瑰花？你是喜欢试验的人，那就试试看会有什么结果。

乔治·柯汉在百老汇那么忙，但他每天都要打两次电话给他母亲，一直到她去世为止。你是不是会认为每次他都能够告诉她

一些惊人的消息？没有。这些小事的意义是：向你所爱的人表示你在想念着她，真诚的付出你的关怀，你想使她高兴，而你心里非常重视她是否幸福快乐。

女人非常重视自己的生日和结婚周年纪念——为什么这样，这将是永远没有人明白的女性秘密之一。一般的男人虽然不记得许多日子，但仍然能够凑合着过一生，但有些日子他还是必须记住的：一四九二年（哥伦布发现新大陆），一七七六年（美国独立），他太太的生日，以及他自己结婚的年月日。不然的话，他甚至还可以不管前面那两个日子——但绝对不可以忘记后面这两个！

劳勃·布朗宁（英国诗人）和伊丽沙白·巴瑞特·布朗宁（英国女诗人）的婚姻，可能是有史以来最美妙的了。他永远不会忙得忘记在一些小地方赞美她和照顾她，以保持爱的新鲜。他如此体贴地照顾他那残废的太太，结果有一次她在写给她姊妹们的信中这样写着：“现在我自然地开始觉得我或许真的是一位天使。”

卡耐基曾回忆说：“在我 5 岁的时候，爸爸花了 50 美分买了只小黄毛狗送给我，我给它取名叫提比，它是我童年时代的快乐源泉。每天下午 4 点半钟左右，它会蜷曲在我家前院，用那对漂亮的眼睛注视着门前那条小路。一旦听到我的声音，或看到我拎着饭盒穿过小路，它就箭一般地飞跑过来迎接我，而且又蹦又跳，高兴地叫个不停。

“提比跟我做了 5 年的好朋友。后来在一个晚上——我永远忘不了那个悲惨之夜——在离我 10 英尺左右的地方，它被雷电击死了。提比的死，是我孩提时代的一个悲剧。

“提比从没读过心理学，其实它一点也不需要。凭着其天赋和本能，它在两个月内，凭借对人表示亲热而赢得了许多朋友；可是，一个人却很难在两年之内，为吸引别人的注意而交到朋友。”

正如卡耐基反复强调的那样：一个人只要真心地注意别人，两个月内就能比一个要别人注意他的人在两年之内所交的朋友还要多。

但可能大家都知道有些人常常终其一生向别人搔首弄姿，企图引起别人的注意。当然，这是枉费力气，因为人们根本不会注意你。他们注意的只是自己——不论早上、中午或是晚上。

只要你真心对别人感兴趣，保证你在两个月内交到的朋友，比你以往用两年时间所交到的还要多——如果你以往并非出于真正的兴趣，而只是刻意地去吸引他人注意的话。我们都知道大多数的人一生都在想吸引别人，让别人对他感兴趣，但总不奏效。为什么？因为正如你对别人其实缺乏真正的兴趣一样，所以他们对你也缺乏兴趣。消极一点说，人们从早到晚唯一感兴趣的，只是他们自己。

如果你新进一家公司工作，或是在城里新开发一门生意，那么，开朗、友善、关心别人对你而言就更为重要了。你要传达的信息不是“我来啦！你能为我做什么？”而是“我来了，我能为你做什么？”

对我们居住的社区，也有很多方式可以表示“我关心这个地方。”你可以到医院当义工，担任少年棒球队的教练，你也可以加入家长会，或参与一些慈善活动。这些活动有助于你在舒适的气氛下认识新的朋友，又有趣，又能让你更满意自己，它可以帮助你发展新的人际关系、增加自信，并把你的施展才华的空间扩大。卡耐基说：

“想要别人喜欢你，想发展真正美好的人际关系、想要助人且自助，只要谨记这条原则：对别人表示兴趣，真诚地关怀别人。”

纽约电话公司曾采用电话通话做过一项调查，看哪一个字是人们最常用的。想必你一定猜到了，正是“我”这一字眼。500

个通话中，这个字约用了 3900 次。“我”、“我”、“我”……

当你见到一张你和别人的团体照时，你最先注意的是哪一个人？肯定是“我”！如果我们只是引起别人的注意，想让别人留下印象，我们就不可能交到许多真心、诚恳的朋友。一位真正的朋友，不是用这种方法结交而来的。

拿破仑曾试过这个方法，所以在最后一次与约瑟芬相聚的时候，他说道：“约瑟芬，我曾经是世界上最幸运的人，但是现在，我惟一能信任依靠的只有你。”

威尼斯著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒写过《生命对你的意义是什么》一书，书中说道：“凡不关心别人的人，必会在有生之年遭受重大困难，并且大大伤害其他人。也就是这种人，导致了人类的种种错失。”你可能读过许多心理学著作，却不曾碰到过这么一段有意义的话。阿德勒的这段话实在发人深省：

凡不关心别人的人，必会在有生之年遭受重大困难，并且大大伤害到其他人。也就是这种人，导致了人类的种种错失。

戴尔·卡耐基在纽约大学进修《短篇小说写作》课程的时候，一家杂志的编辑曾到课堂上主讲。他说，每天有许多故事涌到他的书桌，每个故事他只要读上一小段，便可以看出作者是不是真正关心他人的。他说：“如果作者不关心他人，人们也必定不会关心他的故事。”

如果写作如此，你可以相信，面对面地与人相处也是如此。

有一次，霍华·舍斯顿来百老汇献技时，卡耐基在他的后台更衣间呆了一个晚上。舍斯顿是公认的魔术大师，40 年来走遍天下，制造各种幻境，使观众迷惑、惊讶不已。约有 6000 万人买票欣赏过他的表演，其净利大概有 200 万美元之多。

卡耐基请教舍斯顿成功的秘诀。他并没有受过良好的学校教育，因为他很小就离家出走，到处流浪。有时候躲在货车车厢里，免费搭乘便车；有时睡在秸草堆里，或是挨家挨户讨食物

吃。他是在躲在货车里向外看路标的时候，才渐渐学会读少许字的。

他是不是真的懂得高人一等的魔术呢？不是。有关变戏法的书籍汗牛充栋，许多人懂得的都跟他一样多。但是他有两件其他人所没有的法宝。第一，他能够在舞台上表现出自己的个性。舍斯顿是个表演大师，深懂人性。他在舞台上的每个动作、手势、声调，甚至扬眉微笑，都事先小心地演练过，连时间也精确地计算过。但是，除此之外，舍斯顿最大的成功之处在于他关心“人”。他告诉卡耐基，许多魔术师在面对观众的时候，也许会对自己说：“看啊，那里坐着的是一群蠢货，一堆土包子。看我必能把他们唬得目瞪口呆！”但是舍斯顿却绝不如此。他每次上台的时候都对自己说：“我很感谢这些人来看我。是这些人使我的生活如此愉快，我要尽量把绝活使出来让大家欣赏。”他宣称，在他走上舞台之前，绝不会忘记一再对自己说道：“我亲爱的观众，我爱我的观众。”可笑吗？荒唐吗？你高兴怎么想都可以，卡耐基只是把一个著名魔术家的成功秘诀讲述出来而已。

真诚地付出有一种特性，那就是它具有很强的感染力，并且能令人有反应。不论在教室里、董事会或竞选活动中，都是如此。如果你自己对一个想法或计划不够真诚，别人更不可能有热忱。如果公司领导自己不能充满热忱地真诚地相信公司的目标一定能达成，就不要指望员工或顾客、投资者会相信它。想使任何人对一个想法——或是一个计划、一个活动——兴奋起劲的最好办法，就是你自己要先兴奋起来，而且要把你的兴奋表现出来。

汤米·德莱是加州考尔佛销售公司的业务主管。公司交给他一份很难缠的潜在客户名单。其中有一家公司以前是考尔佛公司的大客户，但是却在多年前停止往来了。

德莱说：“我决定把他们做成生意当作是对我个人的一项

挑战。这表示我得先说服老板我可以把这家公司扳回来。他本来不太相信，但是他不想浇我的冷水，于是他允许我去拜访那家客户。”

德莱既已把赢回这家客户当作自己的使命，于是他提供了保证价，缩短交货期，并允诺更好的服务。他向那家公司的采购处长表示考尔佛公司“将会做一切令你们满意的事。”

当德莱第一次与该公司的采购处长面谈时，他的真诚就扮演了重要的角色。他面带微笑地走进会客室，对那位处长道：“很高兴能再回来，让我们共同合作。”

德莱从来没有想过他可能失败。他完全没有去想他的公司已经丢掉了这个客户的事实。他以高昂热忱的态度说服他的客户，考尔佛公司已准备好再为他们服务。

他回忆说：“后来，采购处长告诉我们老板，他们考虑我们的唯一理由是因为我的真诚。他们的订单为考尔佛公司带来了一年 50 万美元的金额。”

在此我们需要澄清一个最常见的误解。那就是：大声说话并不等于真诚，拍打桌子、跳上蹦下、傻里傻气都不是真的热忱。这是骗不了人的。虚假的真诚会适得其反。

美国宾夕法尼亚州北华伦城的乔治·戴克，退休后为了打发时间，开始拉他那把旧提琴。然后，他又到处旅行去听音乐，结识了许多修养很深的提琴家。他以谦虚和友善的态度，对他所遇见的每位提琴家 and 他们的背景产生兴趣。他和许多伟大的提琴家交上了朋友。他又参加了许多比赛，很快地，美国东部的乡村音乐迷都知道“乔治叔叔”这个提琴家了。由于一直乐于关注别人，当大部分老年人都认为他们的时光已经过去时，乔治却为自己创造了一个新的生命。

美国第 29 任总统罗斯福的人缘奇佳，举世皆知。他关怀别人，从无阶级之分，所以仆人们都非常敬重他。其中一个名叫艾

摩斯的黑仆，写了《仆人眼中的罗斯福总统》一书，书中有一段是这样写的——

有一天，我的妻子问总统先生，鹌鹑是什么样的鸟？

因为我的妻子从来没见过这种鸟。总统先生便不厌其烦地详细解释。当天傍晚，我家的电话一响（艾摩斯夫妇正在白宫的一间小屋里），妻子赶紧跑去接，原来是总统先生打来的，告诉她在我家屋外的草地上，正有一双鹌鹑停在那儿，叫她从窗户往外看。他为了这么微不足道的小事，还特地打电话来，充分表现出总统先生关怀他人的性格。每当他走过我家门前时，不管是否看见我们夫妻俩，一定以温和的声音说着：“安妮，艾摩斯”，向我们打招呼。

难怪仆人们都很敬重他；即使是一般人，也会喜欢他的。

罗斯福总统卸任后的一天，赴白宫探访当时的总统塔夫脱，正巧塔夫脱夫妇都不在，便和白宫的仆人寒暄，并说出他认识的仆人的名字，这也表示他对仆人们怀有真诚的关怀。

当他经过厨房，看到女仆艾丽丝时，便问她：

“你还继续烤玉蜀黍的面包吗？”

艾丽丝答道：

“是的，我只是偶尔烤给仆人们吃，二楼的人都不吃。”

罗斯福听她如此回答，便和蔼地说：

“喔！他们不知道真正的味道，我碰到总统时，会告诉他一声的。”

说着就拿了一片艾丽丝刚烤好的玉蜀黍面包，一边吃一边往办公室走去。途中遇到园丁和几位仆人，罗斯福仍和以前一样，亲切地唤着她们的名字，和他们说上几句。仆人们回想起这件事，很兴奋地谈论着。一个名叫艾克·胡佛的仆

人，眼睛闪着泪光，哽咽地说：

“在这两年里，我从来没有这样高兴过，大家都说这不是用金钱能够买到的。

罗斯福在任时，从西部游行演说回来后，在华盛顿和威廉·麦金利在一起相处了一个早晨。当天晚上，他和裁判官罗斯说：

“今天早晨我和麦金利谈了两个钟头。我相信他非常喜欢我。”

“你和麦金利有许多地方不相同，”罗斯回答说，“不过你有一种魔力，便是你无论对什么人，只要谈5分钟的话，没有不使他觉得你是喜欢他的。”

罗斯福曾经面带微笑地说：“的确，我相信凡是和我谈了5分钟的人，我没有不喜欢他们的。”

这个近代最可爱的人所说的这句话，可以说是道出了一个人可爱的根本秘诀。如果你想在私人方面引人喜爱，你首先必须真诚地去喜欢别人。设法使别人以为你是喜欢他们是不够的——而是要你能真正地喜欢他们。花费许多时间去决定你是否喜欢某人，也是没有必要的。最初，你可以采取博爱的态度，喜欢你身边的每一个人，即使后来因为深知的缘故，而改变了你的态度。

想使别人喜欢你的惟一方法，便是你先去喜欢别人。进一步说，你去喜欢别人，必须是出乎真心，而不是因为你想让他们喜欢你，才去这样做。凡是那些说喜欢了别人，而别人并不喜欢他的人，他喜欢人的动机往往是出于一种交易的性质，“我和你交换亲热”。抱这种动机去喜欢人，多半是得不到多大效果的。

如果你去喜欢人的时候，并没有存一种他们是否喜欢你的心思；你一定会惊异地发现他们确实喜欢你，觉得你很可爱。如果矫揉造作，佯装可爱去讨他们的欢喜，你也会发觉他们会看穿你的用心反而不喜欢你。

某次有一个牙医愤愤不平地说，在同一城市，有一个比他年轻的牙医，医术不及他好，反而能得到一切有钱的客户，得到许多人的信任。那个年轻人的生意竟然超过了他，虽然他的诊所要比年轻人的手术好些，价钱公道些。

他接着说，他的对手总是和那些老太太们谈论足球、电影，以及一些无聊的话，而他则和他的顾客们谈论牙科的理论，以及填补牙洞最有效的方法。他曾听见人说，一个人既然跑到牙医这里来诊治牙齿，诊牙便是这个人所最注意的事，因此他便应当和他谈论牙科，以显示自己的能耐。他就照这话认真地去做，但是却并没有得到好结果。为什么这个青年牙医把他的生意都抢走了呢？

真正的原因是，这个年轻的牙医，能真心地喜欢他的病人。他喜欢他们的个性，他对他们每个人感兴趣，而不是只对他们牙齿上的洞感兴趣。但是年老的医生，却不喜欢他的病人的，除了他们腐坏的牙齿之外，他对于他们毫不关心，这样不知不觉地，作为对年老医生冷淡他们的回答，病人们也对这个医生很冷淡。而年轻的医生却鼓励病人谈话，甚至有时他会放下工作来和他们交谈。而年老的医生却要求病人安静，这样他才好工作。他说：

“当一个人喋喋不休的时候，是不好去替他填补牙齿的。”

但是在病人方面，却觉得这个年轻医生非常可爱，而认为这个年老的医生是一个“讨厌的家伙”。

这个年老的医生不过是千万人中的一个，他具有一种根本错误的思想，那就是以为表现自己的个性，只要从衣服、礼貌、学识或才干方面改进就够了。当然，这些地方都是不可或缺的——然而却要你能用得恰当。它们只能当做你表现的工具，使别人和你在一起时感觉自然，使别人喜欢你。假如你用它们来炫耀自己，使别人忌妒或不舒服，那么你个人的可爱反被它们损伤了。你应该真诚地付出你的关怀，去喜欢他们，去爱他们。

那么，那个失败的牙医该如何改变这种状况呢？解救的办法是：“无论有什么病人到你诊所来，或与你有其他接触时，你应当设法使他从这次的接洽得到一种快乐。如果有病人写信给你，你应当给予充满情趣的答复，以致他接到你的信便会喜欢你。如果他打电话给你，你应当设法使他在挂电话时，使他对你的诊所有一种亲切的感觉——即算他是和你下面的一个女职员谈话。如果你补牙时免不了使他疼痛，也要使他觉得你已经尽量做得小心了，他也就还是喜欢你。使他相信你手术的无可挑剔，更重要的是要使他因这次的接触得到快乐。”

这名医生采用了这个法则之后，他的生意很快就好起来了。

如果你能喜欢别人，你的行动让别人感受到愉快，就说明你养成了一种可爱的特性。

如果你的所有行动的目的就在于故意把你的本领或特长显示给别人看，这就说明你还是和一个六岁的小孩一般见识。不是吗？你难道不是经常会看到五六岁大小的小孩，喜欢当着一些人的面耍小把戏或是做一些“演讲”，以此来博得别人的称赞？像这种显示本领的方法，对于一个六岁的孩子来说确实不失为一种聪明，但是，对于一个成年人来说就不能说是一种“聪明”，而应该说是一种“滑稽”了。

衡量一个人可爱程度的标准在于：如果你真的很可爱，那么，别人和你交往一段时间之后，就会对人说起：“那个人真有趣，我很喜欢他。”

如果他们的评价是：“他难道不是很可爱吗？”这就说明他们的话里面带有一种怀疑。他们真正的印象是：“他的行为举止还算不错，他的整个人从外表来看还过得去，但是就不知他的内心真正何如了。”

一个人如何才能让别人喜欢自己呢？这其实很容易。只要你经常与别人在一起相处，仔细地观察他们、感受他们的喜怒哀

乐，关心他们所从事的事情——不要采取一种当局者的态度，而应该抱有一种同情的态度。去和他们谈天说地、和他们一起游玩、与他们融为一体。如果你真正懂得了别人，你就不会不喜欢别人的。如果你不能真正理解他们，无论你怎么假装怎么喜欢他们，也还是不会真正喜欢上他们的，也就不能真正得到别人的喜爱。

如果你想要别人能喜欢你，就必须懂得去理解人、关心人。要诚恳、实在，让人容易接近。

而你要想真正了解一个人，就应当以同等的地位对待他，真诚地付出你的关怀。许多具有伟大人格的人正是这样做的。虽然他们在和许多人交往的时候，彼此之间的权势、地位相差何止千万里，但是他们还是能够做得很好。

你要想也做到这个地步，并没有什么机械的法则。你去练习对经理或听差的小童应当说些什么话，或者是碰到别人应当如何握手如何交谈，这都没有多大的用处。一切完全要看你对于人应当有一种敏锐的感觉，而这种感觉是从你乐于认识人、喜欢和人交往而来的。

无论是大人物、小人物、还是有钱的、没钱的，在和人交往的过程中都会体验到一种感觉。

如果你对别人发出的情感是真实的，别人就不得不去接受它，从而慢慢地喜欢上你；如果你的情感是虚伪的，你就会一无所获，纯粹是在浪费精力。

一个人对别人真诚地感兴趣的话，就可以从即使是极为忙碌的人那儿，也得到关心，取得帮助。

有一次，卡耐基在布鲁克林文理学院讲授小说创作这门课，卡耐基希望邀请当时最著名的那些作家来，请他们把写作经验告诉学员们。因此卡耐基以及学员们写信给他们，说明学员们热爱他们的作品，殷切希望能够得到他们的指导以及获知他们取得成

功的秘诀。每封信都有大约一百五十名学生的亲笔签名。信中写道：我们知道你们非常忙，忙得没有时间去准备一篇演讲稿。因此，我们附上一些关于我们自己以及有关写作方法的问题，请你们回答。

他们很喜欢学员们的做法。结果，他们都想方设法赶到学校来给卡耐基的学员们上课。

用同样的方法，卡耐基成功地使西奥多·罗斯福任内的财政部长里斯利肖、塔夫脱总统任内首席检察官乔治·威克尔沙以及富兰克林·罗斯福等许多著名人物到卡耐基的讲习班来跟学生谈话。

如果我们要交朋友的话，我们就要挺身而出为别人效力，并且做那些花时间、花精力、需要诚心和思考的事。

许多年来，卡耐基一直都在打听朋友们的生日。怎样打听呢？虽然卡耐基对星象学一点也不相信，但是他会先问对方是否相信一个人的生辰同这个人的个性和性格有关系，然后卡耐基再请他把他的生辰日月告诉自己。举例说，如果他说11月24日的话，卡耐基就不断对自己重复说：“11月24日，11月24日。”等他一转身，卡耐基就把他的姓名和生日记下，事后再转记在一个生日本子上。在每一年的年初，卡耐基就把这些生日标明在月历上。因此，这些记录能够及时引起卡耐基的注意。当某人生日到了的时候，就会收到卡耐基的信或电报。效果很惊人：卡耐基常常是世界上唯一记得他们生日的人。

想要开始练习重视和关怀他人，最好的方法就是扩大心胸，敏感地接受他人的需求与意见。成功人士重视相对的意见，而不会重视绝对的意见。关怀他人，首先就要明白，地球上的每一个人都有相对的权利去满足他（她）的生活潜力。大家都知道，肤色、出生地、政治信仰、性别、经济情况以及智力并不能决定一个人的价值。前往沟通的道路就是接受这一事实：每个人都是与

众不同的人物——这是很好的。世界上没有两个人完全相同，即使双胞胎也有不同。

关怀就是要了解此一事实：一群人在下班后搭乘同一辆巴士回家，在经过市区时，他们将以彼此完全不同的观点看街景。其中一位所看到的是倒塌、毁坏的建筑物；一位却认为这是开发计划中的理想的地点；另外一位则埋首于思考自己的问题，所以，他什么也没看见；还有位小姐，忙于阅读一本科技书，她对窗外的一切不闻不问。

个人能看见什么无关紧要，最重要的是，我们要试着以他人的眼光来看他们的世界——而不是以我们的眼光来看他们的世界。要做到这一点，有一个方法：找出其他人身上的优点，不管他的外表、生活方式以及信仰与我们有什么显著的不同。在寻找他人优点的过程中，你等于以爱心和他人进行沟通。爱就是我们最需要的（并不局限于男女之爱）。

任何人都是喜欢被人称赞的。第一次世界大战结束时，德意志帝国惨败，德帝威廉二世顿时成为全世界都厌弃的人，连自己的国民也与他为敌。正当他准备亡命荷兰时，突然接到一位少年的来信，信中充满了一片稚子之情和赞美辞：

“不论别人怎么想，我永远敬爱您。”

威廉二世看了这封信，异常感动，立刻回信给少年，希望能和他见面。少年的母亲便带着他去见威廉二世，竟意外地促成皇帝和少年之母的一段姻缘。

要得到知己并不难，重要的是必须先为别人尽力——贡献自己的时间和劳力，并努力到忘我的境界。

如果我们要交朋友，就要以愉快和热诚去欢迎别人。当有人打电话给你的时候，你说话的声音，要表现出你是非常高兴他打电话给你的。纽约电话公司开了一门课，训练接线生说“请问您要拨几号”的时候要显出“您好，我很高兴为您服务”的口气