

畅销全球 励志经典

超值白金版

29.80

美国现代成人教育之父、人性教父、人际关系学鼻祖、著名的心理学家、企业家、教育家和演讲口才艺术家戴尔·卡耐基的集大成之作

人性的弱点 人性的优点

大全集



[美] 戴尔·卡耐基 著 翟文明 编译

20世纪最伟大的成功励志经典 销量仅次于《圣经》

汇集卡耐基思想精华，改变千万人命运的一本书

自从卡耐基的著作问世以来，就改变了千千万万人的命运。卡耐基并没有发现宇宙的所有深奥的秘密，但他源于常理的教育理念和教育实践，却施惠于千百万人。这些哲理在帮助人们学习如何处世上，在帮助人们获得自尊、自重、勇敢和自信上，在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类的潜能，从而获得事业成功和人生快乐上，卡耐基应该比同时代的其他所有哲人做得都多。

中国华侨出版社

汇集卡耐基思想精华，改变千万人命运的一本书

人性的弱点 人性的优点

大全集



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点人性的优点大全集 / [美] 戴尔·卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 翟文明编译. —北京: 中国华侨出版社, 2010.3

ISBN 978-7-5113-0286-1

I. ①人… II. ①戴… ②翟… III. ①人间交往—通俗读物②成功心理学—通俗读物 IV. ① C912.1-49 ② B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 039982 号

人性的弱点人性的优点大全集

著 者: [美] 戴尔·卡耐基

编 译: 翟文明

责任编辑: 尹 影

封面设计: 李艾红

文字编辑: 袭村野

美术编辑: 滕 霞

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 44 字数: 827 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0286-1

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

p r e f a c e

戴尔·卡耐基(1888~1955年),被誉为是20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师,美国现代成人教育之父。20世纪早期,卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式,他运用社会学和心理学知识,对人性进行了深刻的探讨和分析,激励了无数陷入迷茫和困境的人,帮助他们重新找到了自我,改变了千百万人的命运。

戴尔·卡耐基创办的美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构,多达1700余个。接受这种教育的,不仅有普通民众,还有明星、巨商、军政要人等,甚至还有几位总统,人数多达几千万,影响了20世纪的几代人,而且还将继续影响着世界各国人民。

卡耐基并没有发现宇宙的所有深奥的秘密,但他源于常理的教育理念和教育实践,却施惠于千百万人。这些哲理在帮助人们学习如何处世上,在帮助人们获得自尊、自重、勇敢和自信上,在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类的潜能,从而获得事业成功和人生快乐上,卡耐基应该比同时代的其他所有哲人做得都多。

卡耐基一生中写了不少文章,登载于报章和杂志上,他还开播了自己的无线电广播节目,在节目中,他讲述了很多著名人物鲜为人知的一面。更为重要的是,他还写作了《人性的弱点》、《人性的优点》等七部书,它们不仅是卡耐基成人教育机构的教科书,也是趣味无穷、使人受益匪浅的最优秀读物。如今,世界各国几乎都有这些作品的译本。

1937年出版的《人性的弱点》一夜轰动,在世界各地至少已译成58种文字,全球总销售量已达9000余万册,拥有4亿读者,除《圣经》之外,无出其右者,稳居成功励志类图书榜首。此书之所以畅销不衰,就在于卡耐基先生对人性的深刻认识,以及他为根除人性的弱点所开出的有效处方。正如卡耐基所言:“一个人的成功,只有15%归结于他的专业知识,而85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”只要你不断反复研读此书和付诸行动,它必将助你获得成功所必备的那85%的能力。《人性的弱点》是卡耐基思想的精华,不论你是什么职业、性别、年龄,这部充满力量、充满智慧的书,在生活中一定会给你启迪,使你勇敢地克服自己的弱点,成为人际交往的高手。

作为《人性的弱点》的姊妹篇,《人性的优点》问世于1948年,是一本关于人类如何征服忧虑的书,是卡耐基成人教育培训机构的主要教材之一。它是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集,也是一本记录成千上万

人如何摆脱心理问题而走向成功的实例汇集。《人性的优点》一经出版，便在全球畅销不衰，改变了千百万人的生活 and 命运，被誉为“克服忧虑获得成功的必读书”、“世界励志圣经”。这本充满智慧和力量的书能让你了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功幸福的新生活之路。

本书是卡耐基《人性的弱点》和《人性的优点》两部著作的合集，是一部世界上最畅销的人生指南。同时，为了帮助读者更好地理解作品原旨，并在阅读经典的过程中提高英文水平，我们还选录了这两部书的英文原著，希望能够让读者在最大程度上理解和汲取卡耐基的思想精华。自从卡耐基的著作问世以来，就改变了千千万万人的命运。发明之王爱迪生、相对论鼻祖爱因斯坦、印度圣雄甘地、建筑业奇迹的创造者里维父子、旅馆业巨子希尔顿、麦当劳的创始人雷·克洛克等等，都深受卡耐基思想和观点的影响。卡耐基的思想具有极强的实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，随着时间的流逝，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃；相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于人们更具有指导意义。阅读本书，将改变你的命运，让你拥有美好、快乐、成功的人生。

目 录

c o n t e n t s

人性的弱点

第一章 把握人际交往的关键

了解鱼的需求	3
我要喜欢你	6
管住自己的舌头	8
如要采蜜，不可弄翻蜂巢	9
抓住每一个机会	11
扩大交际范围	12
让对方有备受重视的感觉	13
莫与小人较劲	16
无事也登“三宝殿”	18
该告别时就告别	18

第二章 把别人吸引到身边来

仪表是你的门面	20
练就一流口才	22
甜美而有韵律的声音	23
练就关照他人而不造作的功夫	24
真心诚意地对别人感兴趣	25
制造戏剧化效果	27

第三章 不露痕迹，改变他人

用赞誉作开场白	29
说人之前先说自己	30
不要把意见硬塞给别人	32
“旁敲侧击”更使人信服	34
“高帽子”的妙用	35
批评勿忘多鼓励	36

第四章 如何使交谈变得更愉快

十之八九，你赢不了争论	38
-------------------	----

假如我是他	39
牵着他人的舌头走	41
争取让对方说“是”	42
鼓励对方多说	44
无声胜有声	46
四分之三的人渴望得到同情	47
从双方都同意的事说起	49
使用建议的方式	53

第五章 做好一生的规划

目标是人生的灯塔	54
确立人生的起跑点	55
描绘生命的蓝图	56
拥有自己的计划	57
对自己进行“盘点”	58
不断调整人生目标	60

第六章 与金钱和睦相处

聪明地运用金钱才能使人感到快乐	62
提升财商	64
节俭意味着明智	65
节俭的别名不叫吝啬	66
减少消费，你也做得到	68
避开负债陷阱	70
为你的明天而储蓄	71

第七章 学会“享受”工作

工作是生活的第一要义	75
树立正确的工作态度	78
伟大的事业因工作的热忱而获得成功	80
别让激情之火熄灭	82
工作给予你的报酬要比薪水更宝贵	83
别把工作当苦役	85
从工作中获得快乐	86
六十五岁不退休	89

第八章 写给将为或已为人妻的女子

前面总是有目标	91
你我来自不同的星球	92
做丈夫最忠实的听众	93
成为丈夫身旁的“信徒”	96
不要干预他的工作	97
你可以使他了不起	99
我的生命掌握在你的手里	100

携手应对生活的挑战	103
-----------------	-----

第九章 营造幸福家庭

对婚姻的忠告	105
解读问题婚姻	106
甜言蜜语永不嫌多	107
将批评赶出家门	107
停止致命的唠叨	109
让爱成熟	111
经营你的“性”福人生	113
夫妻间也要殷勤有礼	114
爸爸们，请回家	115

第十章 踏上轻松快乐之旅

顺应生命的节奏	119
放掉包袱	120
内心的平静	122
拿自己开开玩笑	123
拿开捂住眼睛的双手	126
因为你快乐，所以我快乐	127
学会从损失中获利	128
不要期望他人的感恩	130
报复只会伤害自己	132
走出孤独的人生	134

第十一章 成就完美与和谐

最高形式的美	137
学会调适自己	138
善于比较	138
将逆境变成一种祝福	140
不要重复老路	141
走向平静的未来	142
播种美丽，收获幸福	142
和谐的生命乐章	143

第十二章 逐步迈向成功

跌倒不算失败	145
从做愚人开始	146
不行动，只会让事情更糟	147
英雄总是谦卑的	149
对不公正的批评——报之一笑	150
走出失败者的阴影	151
成功并非总是用“赢”来代表	153
剪掉多余的	154

磨刀不误砍柴工 155
 成熟只寓于追求的过程中 155

人性的优点

第一章 忧虑，幸福人生的破坏者

忧虑是健康的大敌 159
 精神失常的原因 160
 忧虑是容貌最大的克星 162
 你的生活与忧虑无关 164

第二章 擦拭心灵，来一场忧虑的革命

科学对待：平均率帮你战胜忧虑 166
 平衡心理：平静让忧虑止步 168
 正视现实：不要试图改变不可避免的事 171
 忠于自我：这才是快乐的人生 174
 活在今天：今天比昨天和明天更宝贵 177
 杞人无忧：别让小事妨碍了你的大事 181
 乐于感恩：感恩的人很少为事情犯愁 184

第三章 停止忧虑，盛装出发

让自己忙起来 187
 让烦恼迅速“过期” 190
 准备迎接最坏的情况 192
 说出你的忧虑 195
 每一天都是新的生命 197
 关心别人等于关心自己 198
 把烦恼交给时间解决 201

第四章 做自己情绪的主人

愤怒意味着无知 202
 学会控制你的愤怒 204
 别让悲伤挡住了你的阳光 206
 学会喜欢自己 207
 用行为控制情感 209
 在失败时为自己打气 211
 保持积极的心态 214
 焕发热忱的能量 216
 运动可以驱除忧闷 217

第五章 有了梦想，你才伟大

人生因为梦想而伟大	219
人生的精彩来自于目标的精彩	222
每次只走一英里	224
专心致志，直到成功	227
带上你的职业地图	231

第六章 合理规划生活，跳出盲目的陷阱

生命中的重要决定	234
不要为工作和金钱烦恼	237
男佐女佑：如何处理家庭职业冲突	241
不要人不敷出	245
克制自己，驾驭金钱	247

第七章 笑对讥评，从别人的镜子中打量自己

这是我的错	249
争论之中没有赢家	251
没有人会踢一只死狗	254
给对方一个台阶下	255
用幽默化解危机	257

第八章 迎风飞扬，舞出生命的精彩

有悲伤的地方才会有圣地	259
学会赢在失败	260
化劣势为优势	262
不要认为自己一无所有	265
当太阳升起时再度充满精神	266

第九章 迈向活力的巅峰

你为什么会疲劳	268
每日多清醒一小时	270
一张抗疲劳的良方	272
四个好的工作习惯	273
远离亚健康	275
掌握生活平衡	277
再见，郁闷	278
自然轻松入眠	280

第十章 用智慧“撬起”工作的重量

工作 + 思考 = 智慧	283
目标明确，态度坚决	284
运用简单的威力	286

将自信注入工作	287
争取你的“脑力薪”	289
正确地做事与做正确的事	289
做好时间管理	291
回家，把工作关在门外	292

第十一章 拥有美好的家庭生活

婚姻是幸福的温床	295
认识爱情，结识幸福	298
每天增进爱情的深度	299
真正的幸福源自细节	301
真诚地欣赏对方	302
爱的语言不需要唠叨	303
不要试图改造对方	305
不要批评对方	306
做个家庭宝贝：让丈夫快乐回家	306

第十二章 完美交际的6项法则

结识良友	309
微笑沟通	311
常用赞美	314
勿忘倾听	316
掌握话题	320
牢记名字	321
附录一 How To Win Friends And Influence People	323
附录二 How To Stop Worrying And Start Living	375



人性的弱点

《人性的弱点》是世界上最伟大的成功学家卡耐基的思想精华，他以对人性的深刻洞见，利用大量普通人不断努力取得成功的故事，激励人们取得辉煌的成功。不论你是什么职业、性别、年龄，这本充满力量、充满智慧的书，在生活中一定会给你启迪，使你勇敢地克服自己的弱点，成为人际交往的高手，拥有美好、快乐、成功的人生。

掌握人性的弱点，改变自己的命运。

第一章 把握人际交往的关键

了解鱼的需求

- ◇成功的人际关系在于你能捕捉对方观点的能力；还有，看一件事须兼顾你和对方的不同角度。
- ◇天底下只有一种方法可以影响他人，那就是提出他们的需要，并让他们知道怎样去获得。
- ◇能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。

每年夏天，我都会去梅恩钓鱼。我喜欢吃杨梅和奶油，然而基于某些特殊原因，我发现水里的鱼爱吃水虫。

所以在钓鱼的时候，我就不作其他想法，而专心一致地想着鱼儿们所需要的。

我也可以用杨梅或奶油作钓饵，和一条小虫或一只蚱蜢同时放入水里，然后征询鱼儿的意见——“嘿，你要吃哪一种呢？”

为什么我们不用同样的方法来“钓”一个人呢？

有人问到路易特·乔琪，何以那些战时的领袖们，退休后都不问政事，为什么他还身居要职呢？

他告诉人们说：“如果说我手掌大权有要诀的话，那得归功于我明白一个道理，当我钓鱼的时候，必须放对鱼饵。”

世上惟一能够影响别人的方法，就是谈论人们所要的，同时告诉他，该如何才能获得。

明天你希望别人为你做些什么，你就得把这件事记住，我们可以这样比喻：如果你不让你的孩子吸烟，你无须训斥他，只要告诉孩子，吸烟不能参加棒球队，或者不能在百码竞赛中夺标。不管你要应付小孩，或是一头小牛、一只猿猴，这都是值得你注意的一件事。

有一次，爱默生和他儿子想使一头小牛进入牛棚，他们就犯了一般人常有的错误，只想到自己所需要的，却没有考虑到那头小牛的立场……爱默生推，他儿子拉。而那头小牛也跟他们一样，只坚持自己的想法，于是就挺起它的腿，强硬地拒绝离开那块草地。

这时，旁边的爱尔兰女佣人看到了这种情形，她虽然不会写文章，可是她颇知道牛马牲畜的感受和习性，她马上想到这头小牛所要的是什么。

女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吸吮着她的拇指，然后再温和地引它进入牛棚。

从我们来到这个世界上的第一天开始，我们的每一个举动，每一个出发点，都是为了自己，都是为我们的需要而做。

哈雷·欧佛斯托教授，在他一部颇具影响力的书中谈到：“行动是由人类的基本欲望中产生的……对于想要说服别人的人，最好的建议是无论是在商业上、家庭里、学校中、政治上，在别人心念中，激起某种迫切的需要，如果能把这点做成功，那么整个世界都是属于他的，再也不会碰钉子，走上穷途末路了。”

明天当你要向某人劝说，让他去做某件事时，未开口前你不妨先自问：“我怎样使他要去做这件事？”

这样可以阻止我们，不要在匆忙之下去面对别人，最后导致多说无益，徒劳而无功。

在纽约银行工作的芭芭拉·安德森，为了儿子身体的缘故，想要迁居到亚利桑那州的凤凰城去。于是，她写信给凤凰城的12家银行。她的信是这么写的：

敬启者：

我在银行界的10多年经验，也许会使你们快速增长中的银行对我感兴趣。

本人曾在纽约的“金融业者信托公司”，担任过许多不同的业务处理工作，现在则是一家分行的经理。我对许多银行工作，诸如：与存款客户的关系、借贷问题或行政管理等，皆能胜任愉快。

今年5月，我将迁居至凤凰城，故极愿意能为你们的银行贡献一技之长。我将在4月3日的那个礼拜到凤凰城去，如能有机会做进一步深谈，看能否对你们银行的目标有所帮助，则不胜感谢。

芭芭拉·安德森谨上

你认为安德森太太会得到任何回音吗？11家银行表示愿意面谈。所以，她还可以从中选择待遇较好的一家呢！为什么会这样呢？安德森太太并没有陈述自己需要什么，只是说明她可以对银行有什么帮助。她把焦点集中在银行的需要，而非自己。

但是仍然有许多销售人员，终其一生不知由顾客的角度去看事情。曾有过这样一个故事：几年前，我住在纽约一处名叫“森林山庄”的小社区内。一天，我匆匆忙忙跑到车站，碰巧遇见一位房地产经纪人。他经营附近一带的房地产生意已有多多年，对“森林山庄”也很熟悉。我问他知不知道我那栋灰泥墙的房子是钢筋还是空心砖，他答说不知道，然后给了张名片要我打电话给他。第二天，我接到这位房地产经纪人的来信。他在信中回答我的问题了吗？这问题只要一分钟便可以在电话里解决，可是他却没有。他仍然在信中要我打电话给他，并且说明他愿意帮我处理房屋保险事项。

他并不想帮我的忙，他心里想的是帮他自己的忙。

亚拉巴马州伯明翰市的霍华德·卢卡斯告诉我，有两位同在一家公司工作的推销员，如何处理同样一件事务：

“好几年前，我和几个朋友共同经营了一家小公司。就在我们公司附近，有家大保险公司的服务处。这家保险公司的经纪人都分配好辖区，负责我们这一区的有两个人，姑且称他们做卡尔和约翰吧！”

“有天早上，卡尔路经我的公司，提到他们一项专为公司主管人员新设立的人寿保险。他问我或许会感兴趣，所以先告诉我一声，等他收集更多资料后再过来详细说明。

“同一天，在休息时间用完咖啡后，约翰看见我们走在人行道上，便叫道：‘嗨，卢克，有件大消息要告诉你们。’他跑过来，很兴奋地谈到公司新创了一项专为主管人员设立的人寿保险（正是卡尔提到的那种），他给了一些重要资料，并且说：‘这项保险是最新的，我要请总公司明天派人来详细说明。请你们先在申请单上签名我送上去，好让他们赶紧办理。’他的热心引起我们的兴趣，虽然都对这个新办法的详细情形还不甚明了，却都不觉上了钩，而且因为木已成舟，更相信约翰必定对这项保险有最基本的了解。约翰不仅把保险卖给我们，卖的项目还多了两倍。

“这生意本是卡尔的，但他表现得还不足以引起我们的关注，以致被约翰捷足先登了。”

这是个充满掠夺、自私自利的世界，所以，少数表现得不自私、愿意帮助别人的人，便能得到极大益处，因为很少人会在这方面跟他竞争。欧文·杨是个著名律师，也是美国有名的商业领袖。他说过：“能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。”

许多推销人员，每天踏破铁鞋，疲累沮丧，所获却并不多。为什么呢？因为他们心里想的都是自己的需要。他们不知道你我并不想买什么东西，如果想的话，也一定会自己出门。顾客总喜欢主动采买——而非被动购买。

“注意别人的观点，引起别人的渴望”，这并不能解释为“操纵别人，使他去做对你有益，而对他却有害”的事。而应该是说“双方都能因此事而获利”。在安德森太太发给凤凰城12家银行的信里，在约翰向卢卡斯推销人寿保险的交易行为当中，双方都因处理事务的方式得当而彼此获利。

我曾为一些大学毕业生开讲《有效谈话》的课程。这些毕业生刚进入“开利公司”工作，其中一名学生想利用休息时间打打篮球，于是他便这样去说服其他人：“我要你们出来打篮球。我喜欢打篮球。但是，前几回我到体育馆的时候，人数总是不够。我们当中的两三人，一直

把球传来传去——我还被球打得鼻青眼肿。希望你们明天晚上都过来打，我喜欢打篮球。”

这名学生谈到别人的需要了吗？我想，假如别人都不愿去体育馆的话，你也不一定会去的。你不会在意那名学生想要什么，你也不想被打得鼻青眼肿。

这名学生有没有办法让你们觉得，假如你们到体育馆去，可以得到许多东西，像更有活力、会更有胃口、脑筋更清醒、得到许多乐趣等等。

我们再重复一遍欧佛斯托教授充满智慧的忠言：“要首先引起别人的渴望，凡能这么做的人，世人必与他在一起。这种人永不寂寞。”

训练班有名学生，一直为自己的小儿子操心不已。他的小男孩体重过轻，而且不肯好好吃东西。这对父母用的是大家最常用的方法——责备和唠叨。“妈妈要你吃这个和那个。”“爸爸要你以后长得高大强壮。”这个小男孩听得进多少这类的要求？这就好像把一撮沙子丢到海滨沙地一样，毫无作用。

只要你对动物还有一点认识，你就不会要求一名3岁小孩，对他30多岁父亲的想法会有什么反应，更不要说完全依照父亲所期待的去做，那是荒谬无理的。这名学员后来也发现错误，便告诉自己：“我的儿子想要什么？我如何能把自己的需要和他的需要联结起来？”只要这位父亲一开始想，问题就变得容易多了。小男孩有一部三轮车，他最喜欢在自家门口附近骑着车到处跑。但是街的另一头住了一个喜欢欺负弱小的大男孩，常常把小男孩从车上拉下来，然后把车子骑走。自然，小男孩会哭叫着跑回家去，然后妈妈便会跑出来，先把大男孩从三轮车上赶开，再让小男孩骑着车子回家。这事几乎每天发生。所以小男孩想要什么，这并不需要侦探福尔摩斯来回答。小男孩的自尊、愤怒和渴望具有重要性——所有他性格中最强烈的情绪——都促使他要采取报复行动，最好能一拳把那大男孩的鼻子打扁。这时，这位父亲就趁机向小男孩解释，假如他能把妈妈所给的食物吃下去，终有一天能足够强壮得把大男孩痛揍一顿。此法果然奏效，小男孩从此不再有饮食方面的问题。他肯吃菠菜、泡菜、腌鲭鱼——凡是可让他快快长大的食物都吃。因为他实在太渴望早日把那个大男孩狠揍一顿，好一解长久以来所受的怨气。

解决了这个问题之后，这对父母又得处理另一个问题：原来小男孩一直有尿床的坏习惯。小男孩与祖母同睡，每天早上，祖母醒过来发现被单是湿的，便会说：“强尼，看，你昨晚又尿床了！”小男孩就会回答：“不是我，是你自己尿床。”

责备、处罚、取笑或一再警告，所有能用的方法都用遍了，就是无法让他改掉这个坏习惯。那么，如何才能让孩子自己想要不尿床？

小男孩调皮地回答，他想要一套像爸爸一样的睡衣，而不是现在所穿的睡袍，那看起来像祖母穿的。老祖母早已受够小男孩尿床的坏习惯，所以很乐意买一套那样的睡衣送给他。他还想要一张自己的床，祖母也不反对。

小男孩的母亲带他到家具店去。她先对店里的女店员眨眼示意，然后说道：“这位小男士想要买些东西。”

“年轻人，我可以帮什么忙吗？你想要什么东西？”

这话使小男孩深觉自己的重要。他尽量站得使自己看起来高些，然后回答：“我要给自己买张床。”

女店员便带小男孩看了好几张床。等男孩的母亲示意哪一张比较合适，女店员便说服小男孩把它买下来。

第二天，床送来了。当天晚上，父亲回家的时候，小男孩就赶紧拉着爸爸到楼上看他的床。

父亲看了那张新床，然后真诚而慷慨地发出赞美之言：“你不会把这张床尿湿吧，会吗？”

“哦，不会的，不会的，我不会再把床尿湿了。”小男孩果然遵守诺言，因为这里面有他的尊严，而且，这是他自己买的床。他现在穿着和父亲一样的睡衣，完全像个大人了，所以他也要举止行为像个大人一样。

另一个电话工程师，他无法叫3岁大的女儿吃早餐，无论怎么责备、哄骗或要求，都无济于事。这个小女孩喜欢模仿母亲，喜欢觉得自己已长大成人。所以，有天早上，这对父母就把小女孩放在椅子上，让她自己准备早餐。果然小女孩弄得十分起劲，一看见父亲进到厨

房便叫道：“爸爸，看，今天早上我自己调麦片！”她吃了两份麦片，完全不用哄骗，因为这不但使她兴趣盎然，更使她觉得“深具重要性”。她完全在调制麦片的过程当中，找到了自我表现的途径。

自我表现是人类天性中最主要的需求。我们也可以把这项心理需求适用在商业交易上。当我们想出一个好主意的时候，别让其他人以为那是我们的专利。不妨让他们自己去调制那些观念，他们会认为那是自己的主意，也会因特别喜爱而多摄取了不少的分量。

我们应记住：要首先引起别人的渴望。凡能这么做的人，世人必与他在一起。这种人永不寂寞。

我要喜欢你

◇外交的秘诀仅在5个字：我要喜欢你。

◇只是我们把次序弄错了——我们是希望别人先来喜欢我们，却不曾想到如何才能让人喜欢。

当然，为了要得到友谊和情爱，我们必须先认清“施比受更有福”，然后把这种认知用实际行为表现出来。我们不能只是把金矿藏在内心，黄金必须使用才能显示其价值，像《圣经》所说的：“由所结的果子，便可认出它们来。”

我常听到许多人埋怨：“我性情过于羞怯，很难引起别人注意”，“没有人会对我感兴趣”，或是“别人并不想认识我”等。

不错，别人为什么要喜欢你呢？这世界并没有义务非要喜欢你或我，或任何一个人。有什么特别理由别人会特别选中你(无论是工作或社交的理由)？除非我们具有他们所要的特质，否则，他们没有必要特别注意到你。

玛丽安·安德逊曾经很生动地描述她早期的生活——她那时事业失败，整个人很不得志，几乎就要放弃歌唱生涯。后来，凭借祷告和心灵的追求，她才逐渐恢复勇气和信心，准备继续为自己的事业奋斗下去。有一天她兴致勃勃地向母亲说道：“我要再唱下去！我要每个人都喜欢我！我要继续追求完美！”

母亲回答道：“很好啊！这是很好的志向——但是，要知道，我们的主耶稣以完美的形象到这世界上来，却还是有人不喜欢他。人在成就伟大的事业之前，必须先学会谦卑。”玛丽安听了深受感动，因此决心在音乐造诣上“力求”完美，而不是“想要”完美。“谦卑先于伟大”，这是母亲给她的最好赠言。

名作家荷马·克洛维是我的好朋友，十分懂得交友之道。凡是碰到他的人，无论是清道夫、百万富翁、妇孺老幼都会在与他相处15分钟之内对他产生好感。为什么呢？他既不年轻，又不英俊，更不是百万富翁，他有什么魅力可以吸引人呢？很简单，因为他一点也不矫揉造作，并且能让别人感觉到他真的喜欢、关心他们。

小孩会爬到他的膝上，朋友家的仆人会特别用心为他准备餐点，而且，假如有人宣布：“今晚荷马·克洛维会到这里来！”则当天的宴会一定没有人缺席。除朋友间深厚的感情之外，荷马·克洛维的家人也都十分敬爱他。他的妻子、女儿，还有好几个孙儿女，全都对他称赞不已。

究竟这位作家是如何赢得这种幸福的？说来也很简单——就是待人诚恳、热爱人类而已。对他来说，对方是什么人，或做什么事，他都不会在意。只要是身为一个人，对他便意义重大，值得付出关爱。每次他遇见陌生人，很快就能像老朋友一样交谈起来——并不是专谈自己的事，而是尽量谈对方的事。他借由问问题，可以知道对方是从哪里来、做什么事、有没有什么家人等等。他也不会唠叨个不停，只是向对方表示自己的兴趣和关心，借以建立起友谊。

这种方法，连最爱嘲笑人生的人，都会像阳光下的花朵一样吐露芬芳。正像约瑟夫·格鲁大使所说的：“外交的秘诀仅在5个字：我要喜欢你。”