

[美] 史蒂夫·钱德勒 / 著
by Steve Chandler

改善人际关系的 的50种方法



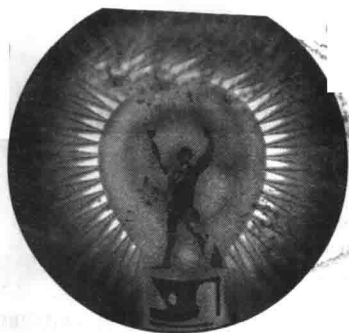
海南出版社

50 ways to create great relationship

改善人际关系的 的50种方法

[美]史蒂夫·钱德勒 / 著

王承教 / 译



50 ways to create great relationships

海南出版社

50 Ways to Create Great Relationships

by Steve Chandler

50 Ways to Create Great Relationships: How to Stop Taking and Start Giving © 2000 Steve Chandler. Original English language edition published by Career Press, 3 Tice Rd, Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

本书由贝塔斯曼亚洲出版公司转授权，与海南出版社共同在中国独家出版中文简体字版本。

版权所有 翻印必究

版权合同登记号：图字：30-2002-120号

图书在版编目 (CIP) 数据

改善人际关系的 50 种方法 / [美] 斯蒂夫·钱德勒 (Steve Chandler); 王承教译. - 海口: 海南出版社, 2002.9
书名原文: 50 Ways to Create Great Relationships
ISBN 7-5443-0536-8

I. 改... II. ①钱... ②王... III. 人际关系学
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 076719 号

改善人际关系的 50 种方法

作者: [美] 斯蒂夫·钱德勒 (Steve Chandler)

译者: 王承教

责任编辑: 苏 宸

海南出版社

出版发行

地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编: 570216

电话: 0898-66812776

E-mail: hnbook@263.net

经销: 全国新华书店经销

印刷: 北京市宏伟胶印厂

出版日期: 2002年9月第1版 2002年9月第1次印刷

开本: 787 × 1092mm 1/32

印张: 11.5

字数: 50千字

印数: 7000册

书号: ISBN 7-5443-0536-8/B·41

定价: 18.00元



前言 怎样获得女人的芳心

我还记得，当我还是一个小孩子的时候，有一次到百老汇去看一个音乐剧，理查德·伯顿唱了一首歌，歌词的大意是亚瑟王是如何从他的法师玛琳那儿得到智慧的。

那首歌是由罗杰斯和海默斯泰因谱写的，歌名叫做“如何获得女人的芳心”。作为一个十几岁的孩子，我对这个挑逗性的题目并不感兴趣，相反地，我很快地便沉醉在那平静而优美的旋律中。我还记得在歌的结尾，亚瑟王这样说：获得女人芳心的钥匙就是“爱她，只是

去爱她，仅仅是去爱她”。虽然我那时还比较年幼，但我清晰地记得，歌词里讲的就是这么简单。直到现在，我都一直不明白，当初我怎么就没有想到过，把这个方法移用来处理我的人际关系呢？如果我那样做了，或可免去生活中许多不必要的麻烦。

那场歌剧过去许多年以后，我才再一次地重视起这个方法。但当我重新体会到这个方法的时候，人生里许多重大的事情已开始让我焦头烂额了。

当我长大成人，开始在一个研究班里任教，并以此来独立谋生的时候，我认识到，差不多是我们所有的人，都忘记了使用这一有效的武器。于是，我们即使在许多甚至是非常简单的人际关系的处理上，也陷入了困境。可为什么我们不用这种方法呢？

所以，去获得女人芳心的钥匙同样也是获得你儿子欢心的钥匙，是你获得顾客的法宝，是你获得你生意上合伙人的忠心的妙诀，也是



前言 怎样获得女人的芳心

……总而言之，它是你正确地处理所有人际关系的卓有成效的方法。

但是，我们似乎总在这样的地方犯错误：那就是在对“爱”的误解上。我们总是把爱与不爱和情感联系在一起，我们把“爱”这种关系整个儿的与情感等同起来，甚至（尤其）是在职业生涯中，这便是我们走向错误的第一步。

爱其实并不只是一种情感，而是一种创造。更重要的是，爱是精神层面上的，它来自我们人类灵魂中最高尚的部分。因此，爱能够给我们带来不可思议的伟大的力量。正如作家爱默特·福克斯所说：“爱总是创造性的，而恐惧却总是破坏性的。”

最近，我接到一位日本朋友的信。这位朋友曾在几年前为我做过一个关于人际关系处理方面的录像带。他在信中提到这样一个曾使他

深受启发的例子。

“伙计，我很欣赏你用死鱼举的那个例子，这个例子非常生动贴切。一条死鱼所能做的就是去承受。如果把一条死鱼放到溪水中，它只会去承受周围的一切事物：去承受每一块岩石、每一根树枝与每一股水流。如你所说，而一条鲜活的鱼却不仅仅是去承受，它还会去创造，它可以分开水，为自己闯出一条道来，向自己想要去的方向前进，这是多么了不起呀！只有僵死的事物才会一味地去承受。如果我们只会去对他人做出反应和承受，那我们可能已经僵死了。如果我们只会对他人的生命被动地做出回应，那我们也就变成了一条死鱼。”

解决问题的方法是如此简单和轻而易举：
当我们满怀爱心地去创造，而不仅仅是去被动



地反应时，我们就能改变一切。

这 50 种创造美好人际关系的方法，都是我在有关这方面的实际工作中和研讨会上得来的。作为简便实用的思考方法，对于一般的人，像我这样的人来说，都具有很好的效果。我在不断尝试中总结的这 50 种立竿见影、简便实用的方法，现在都写在这本书里了。

这其中的每一种思考方法都稍稍地异于常规，它们都要求我们的创造性，它们要求唤醒我们生命中内在的那种艺术家的创造性气质。而要唤醒我们的这种创造性，我们必须首先学会重新感受到快乐，不管是工作中的还是生活中的快乐。

目 录

前言 怎样获得女人的芳心 / 1

1. 给你一个惊喜 / 1

2. 点亮意识之灯 / 7

3. 迷失自我 / 17

4. 像创造者那样思考 / 25

5. 攻坚战 / 33

6. 勇于冒险 / 37

7. 学会倾听他人的心声 / 45

8. 且幽他一默 /49
9. 如果他是你的朋友…… /53
10. 沉默是一种礼物 /63
11. 振作，从自己开始 /67
12. 不要试图改变他人 /75
13. 勇于表现自己 /85
14. 带上你的欢乐 /97
15. 做一个寻梦者 /103
16. 修正目标缺失 /111
17. 满足一个强烈的愿望 /119
18. 从金钱的压力中解放出来 /125
19. 默想并感恩 /133
20. 尝试另一种思路 /139
21. 使用最佳武器 /145
22. 做别人的仆人 /151
23. 让别人大吃一惊 /163
24. 布下一张安全之网 /171
25. 心中的阶梯 /177
26. 信守承诺 /187



目 录

- 27. 问题在我 /193
- 28. 乐观向上 /201
- 29. 爱是一切动力之源 /209
- 30. 让爱成为不可分割的一部分 /213
- 31. 行动本身是第一位的 /217
- 32. 理解万岁 /221
- 33. 摒弃个人观点 /229
- 34. 为你的独立喝彩 /235
- 35. 独树一帜 /245
- 36. 暴露自己的弱点也能交好运 /257
- 37. 学会批评与自我批评 /265
- 38. 让你的生活顺其自然 /275
- 39. 舍得，有舍才有得 /281
- 40. 思考的技巧 /285
- 41. 铲除先入为主 /289
- 42. 消除成见 /293
- 43. 置身其中 /299
- 44. 创造性的倾听 /303
- 45. 率直 /309

改善人际关系的 50 种方法

- 46. 立即行动 /315
- 47. 展示你的内心 /319
- 48. 学会说“不” /331
- 49. 创造自己的声音 /339
- 50. 灵魂深处的给予 /345

1. 给你一个惊喜

所有的尝试都意味着成功。

——戴尔·道顿《麦克斯策略》

出其不意作为一种尽人皆知的军事策略，在复杂的人际关系处理中，也大有用武之地。

让我们回顾一下，在我们的生命历程中，你曾经得到的最好的礼物是什么？所有的这些礼物又有什么共同点呢？

会有人说，我得到的最好的礼物是上苍所

赐予的时间，是朋友送的那件手工艺制品，是情人给予的不渝的爱，是你的默默倾听，是我得到的无微不至的关怀等等诸如此类的一切。但很少有人能看到这一点：对任何人来说，所有最好的礼物其实都是那些出人意料的礼物，是那些你做梦也没有想到会得到的东西。

在我们的生活中，没有什么会比一个大惊喜更令人激动不已。我记得 G·K·切斯特顿曾把这种精神状态概括地描述为人们对于“一种近似荒谬的好消息”的强烈喜好。

当迈克尔·巴索夫，一个癌症研究中心的募捐者，开始意识到这一点时，他和他的职员们共同制订了一个叫做“惊奇致谢”的方案，用来表示对捐赠者的衷心谢意。他们意识到，一个用人们习以为常的方式表达出来的感谢，对于他们的工作根本没有多大的用处，因为它很快就会被人们忘却。但是，一个人意料的、令人惊喜的感谢却使人终身难忘。于是，他们一伙人经常用种种出人意料的方式向他人



表示谢意。

哈维·约翰逊夫人住在内布拉斯加州的奥玛哈市，几年前，她的儿子因患淋巴瘤而撒手西去，她为此悲伤不已。几年后，她向迈克尔·巴索夫倾诉了这件伤心事。在这次交谈后不久，约翰逊夫人便向他捐赠了5万美元，用来为那些正在从事淋巴瘤研究的医生购买实验仪器。一年以后，就是这些医生在对淋巴瘤患者的血液实验中取得了突破性的成果。

大部分的募捐者很可能会给约翰逊夫人一支钢笔和一个笔盒，或者是一个可以挂起来的纪念徽章以示谢意。而巴索夫却打算要把约翰逊夫人的名字印刷到那本晦涩难懂的杂志——《血液》上，也就是在这本杂志上，载有那些医生的实验取得重大突破的消息。巴索夫将用这种方式来表达他对约翰逊夫人的诚挚的谢意。

杂志出版之后，巴索夫悄悄地来到奥玛哈市，将几本杂志赠给约翰逊夫人。

“约翰逊夫人，我得老实跟您讲，”当一脸惊奇的约翰逊夫人将巴索夫请进屋的时候，巴索夫诚恳地说，“这本杂志不会让您扬名立万，因为除了那些血液学家之外，没有人会看这本杂志。但这里，我要坦白地讲，如果不是您，会有 8 个人已经死去，可是因为您，他们至今仍然好好地活着。”

巴索夫将杂志递给这位万分惊讶的妇人，指着上面印刷的约翰逊夫人的名字，继续说：“您做了一件非常重要的事，这是对您儿子的一种特别的纪念。”

再尝试一次吧！

使人际关系得到加深的妙诀就在于“出人意料”。你要做的一切，仅仅是问这样一个问题：“什么是这个人现在所期望的？”然后沿着他所期望的方向向前走那么一两步，从而达到出人意料的效果。



给你一个惊喜

我永远也不会忘记这样一件事。那是我上大学时的一个星期六的早上，我被一阵穿衣服的簌簌声吵醒，原来是同屋的小伙子正在穿一套礼服。

“你要到什么特别的地方去吗？”我用胳膊肘支起半边身子，好奇地问。

“那倒不是，我只是要到郝莎那儿去。”

“哦。也许我不该问，你为啥要穿这样的一套礼服去呢？”

“因为今天是她的生日呀。”

“原来是这样啊。你是打算要带她到什么特别的地方去吗？”

“不，我甚至还没有约她呢。我们之间出了点儿问题。实际上，我们已经分开了一段时间。我是想送她一朵玫瑰和一张卡片，并祝她生日快乐。”

“所以你才要穿一套礼服？”