

拥抱不完美，

[美] 艾伦·C. 福克斯
(Alan C. Fox) ◎著
喻锋平 ◎译

与更好的自己相遇

一位亿万身家乐活族与你携手打造更受欢迎的自己

2014 年美国
亚马逊总榜第一
《纽约时报》年度
最佳畅销书

People Tools

如果生活给了你一颗酸柠檬，
不如把它榨成可口的柠檬汁！

没有不好的人生，只有不愿意改变的自己

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

拥抱不完美， 与更好的自己相遇

[美] 艾伦·C. 福克斯 (Alan C. Fox) ©著
喻锋平 ©译

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House** (中资出版社) 授权新世界出版社在
中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、
节录或翻印。

图书在版编目(CIP)数据

拥抱不完美, 与更好的自己相遇 / (美) 福克斯著;
喻锋平译. —北京: 新世界出版社, 2015.2

ISBN 978-7-5104-5283-3

I. ①拥… II. ①福… ②喻… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 007573 号

北京版权保护中心引进书版权合同登记 01-2014-7467

People Tools: 54 Strategies for Building Relationships, Creating Joy, and Embracing Prosperity
by Alan C. Fox

Copyright © 2014 by Alan C. Fox

Copyright licensed by Waterside Productions, Inc. arranged with Andrew Nurnberg Associates
International Limited

Simplified Chinese edition copyright © 2015 by **Grand China Publishing House**

All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any manner whatever without written permission
except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

拥抱不完美, 与更好的自己相遇

作 者: (美) 艾伦·C. 福克斯 (Alan C. Fox)

译 者: 喻锋平

策 划: 中资海派

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 刘丽刚 张 帆

特约编辑: 吴月丹 王利军 杨华妮

责任印制: 李一鸣 王 芳

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8705 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

http: //www.nwp.cn

http: //www.newworld-press.com

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 深圳市东亚彩色印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 156千 印 张: 14.5

版 次: 2015年4月第1版 2015年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-5283-3

定 价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

作者介绍 ■ PEOPLE TOOLS

艾伦·C. 福克斯 (Alan C. Fox)

“乐活人生”的睿智导师



73 岁高龄的艾伦·C. 福克斯拥有成功、快乐的一生。他取得了会计、法律、教育和专业写作学等多个高级学位，担任过全国会计事务所的税务主管，开办了自己的律师事务所，他于 1968 年创立了 ACF 物业管理公司，该公司现有 70 余家盈利性房地产和物业，范围遍及美国 11 个州，市值高达 10 亿美金。

艾伦还是美国颇受好评的获奖诗歌刊物《拨浪鼓》(*Rattle*) 的创办者，经常举办与美国知名诗人的访谈，其中包括几位普利策奖的获得者。他是一个非常务实的人，担任好几家非营利性机构的董事，如爱马仕基金会 (The Hermes Foundation) 和艺术治愈中心 (The Center for Healing Arts)。1999 年，艾伦成

立了 Frieda C. Fox 家庭基金，这是一个向年轻人提供助学金的非营利性组织。他还拥有很多充满爱的家人，他曾先后有过三次婚姻，养育了六个子女、两个继子女、一个养子。

他是如何做到这一切的？现在，艾伦正在通过文字、演讲和媒体把自己的智慧分享给更多的人。《拥抱不完美，与更好的自己相遇》一书就是他 73 年人生智慧的结晶，凝聚了他在会计、法律、房地产、文学创作、婚姻生活和子女教育方面的真知灼见。读完本书，他的思想、经验和成功之道，当然也包括他的缺点，将一一展现在你面前。

我们都是人，都具有人的基本属性。不管是交互发生还是同时出现，愚蠢荒唐和通达睿智都会光顾每个人的生活。《拥抱不完美，与更好的自己相遇》将会帮助你更好地驾驭生活，成就美满人生。

你可以访问艾伦的博客：Peopletoolsbook.com，或者直接以电子邮件的方式联系艾伦：alan@peopletoolsbook.com，也可以在脸书（Facebook）上关注艾伦：www.facebook.com/PeopleToolsBook，或是在推特（Twitter）上收听艾伦的讯息：[Twitter@AlanCFox](https://twitter.com/AlanCFox)。

幸福有方法

克莱格·福克斯（Craig R. Fox）博士
美国加州大学洛杉矶分校管理和心理学教授

若你还在犹豫是否要买这本书，那就节省点时间，跳过此序直接阅读本书前言部分，或是随意挑上一个章节，让自己沉醉于此书描绘的世界里。书中每一个章节皆是由作者 73 年生活经验的积累和感悟得出来的，既妙趣横生、令人身心愉悦，又处处可见慧心巧思之语。

《拥抱不完美，与更好的自己相遇》一书作者艾伦·福克斯就是我的父亲。在他的众多客户、同事、朋友看来，他的一生充满传奇色彩。我也常常很好奇，他的这种魅力从何而来。毫无疑问，其中的奥秘肯定有一部分源自他在生意场上的巨大成功。他在商业上的成就不但让他过上了富足舒适的生活，而且还能允许他不时“挥霍”下财富，做些慈善。在做生意之余，

父亲还挤出时间，编辑了一本诗刊，监管着一家慈善机构，阅读了大量书稿，观看各类戏剧表演、音乐会和体育比赛，四处旅行，和各类客户、朋友打交道。他的社交圈子已经庞大无比，几乎难以再扩大丝毫。似乎他早饭前所做的事，比我们大部分人一辈子计划要完成的事还要多。

即使抛开他个人的成就和卓越的工作效率不谈，我认为父亲依然是他周围的人所敬仰的对象。他的言行举止和为人处世之道对他身边的朋友产生了巨大的影响和激励作用。在我看来，他在人际交往上的成功很大一部分原因就在于他能巧妙地运用一系列人际交往工具。

我本人就亲身感受过父亲这套人际交往工具的好处。17年前，年仅28岁的我刚获得杜克大学的终身教职，还在北卡罗来纳州购置了自己的第一套房产。但好景不长，飓风“弗兰”席卷而来。我家好几层的房子被飓风吹得四分五裂。遭此大难，我也被彻底击垮了。听说我遭飓风“绞杀”的消息后，父亲反而开心地叫道：“这可是好事。”我顿时傻眼了，这是一个父亲听到儿子不幸遭遇后的正常反应吗？他解释道：“你看，现在你就有机会学习如何和保险公司、工匠、承包商这些人打交道了。如此一来，你以后的日子只会更加精彩美妙，想要住什么样的房子，都能按自己的想法去重建了。”

父亲乐观豁达的语气和积极进取的态度令我如释重负，我甩开了所有的思想包袱。这种回应方式蕴含了他人际交往理念中的全部精华：积极乐观、高效实用和灵活睿智。

父亲的人际交往工具 11 “榨柠檬汁”告诉人们：迅速告别以往的悲伤，把每次挫折都当作一次机遇。自那次飓风过去后的17年来，我一直铭记着这个教训，终身不忘。我蒙受灾难时，父亲并没有如我

一样也沉浸在一片痛苦中，而是呈现出极富感染力的乐观精神。

多年前，我曾担任一位著名心理学家的科研助理。这位心理学家杰出有为，发表了许多具有划时代意义的科研成果，后来荣获了诺贝尔奖。

有一天，我问这位杰出的伟人怎么会有这么多的创新观点，是不是翻阅了大量的文献或寻觅到了新观点来革新已有的理论。“完全不是。”他回答道，“我把我所做的事看作是一位优秀的小说家在写小说，我观察各种各样的人，观察他们的生活模式和性格气质，再根据观察情况，提出假说，并在自己的实验中进行验证。这些事做完后，我才会回过头来阅读文献，看看前人所做的研究。”

有时我会开玩笑说，父亲也是一位“流行”的心理学家。我之所以这样说，是因为他有着不同于心理学家的新奇的观察视角，加上小说家一样的观察力，使得他能独自领悟出许多真知灼见，这种品质恰恰就是行为科学研究者最为需要的。

比如，他观察到，“人们有时能让他人做出自己期待的行为”（人际交往工具 10 “积极的自我应验预言”），这一观点已被社会学家大量的实验所证实。“先前的动作往往比各种意图表现得更明显，更能预测出未来的行为方式”（人际交往工具 21 “腰带扣”和 33 “习惯成自然”），这种观察结论有着极为坚实的研究基础。“表扬比惩罚更为有效”（人际交往工具 28 “发现他们的优点”），“人们往往过分看重自己与他人共享多少相同的价值观和信仰”（人际交往工具 34 “平行的路”），这些观点也早已在科学研究中得到了证实。

我父亲的许多人际交往工具都是他通过敏锐观察所得到的，极富启发性，能够激发出很多新的研究。例如，在人际交往工具 52 “沉没

成本”(Sunk Costs)中,他通过大量观察后得出:购票旅行不是为旅行而购票,而应视为购买了能继续旅行的机会的一种选择。若是后来发现了有某种更好的打发时光的理性方式,那么这种微妙的心理区分就会让人们更容易放弃旅行。这一理论在行为经济学中被称为“框架效应”(Framing Effect),即对于先前某种行为,人们若视之为有所收益,往往坦然处之,若是认为其造成了损失,则常常纠结不安。

因而,父亲把“沉没成本”公开标榜为“选择”,这的确是一种巧妙的个人管理方法。据我所知,目前,还没有出现这方面的正规科学研究。

人际交往工具不仅对个人管理有用,在人员管理上也十分有效。一位在哈佛商学院任教的朋友告诉我,该学院曾对毕业的校友做过调查,询问他们在学院接受的教育中,哪些是毕业后最为有用的。这些毕业生给出的最多的答案就是“人际交往技巧”。

这也与我自己的教育经验相符。我发现,那些进入商学院的学生,都在如饥似渴地学习大量的金融、会计、策略分析等工具和技能,然而几年后却发现最有用的工具是在领导艺术课或谈判技巧课里学到的人际交往技巧。正是有了这些技巧的帮助,他们才能够建立良好的社交网络,能够提高自己高效解决管理问题的能力和领导力。我也常常把父亲的人际交往工具融入我自己的课堂里,同那些工商管理硕士和商务主管一起欣赏学习。

父亲早已将这些人际交往工具在亲朋好友间运用了一遍又一遍,我们根本不用说出这些工具的完整内容,只要提到这些工具的小标题就可以了。如在交往过程中,对方点头表示知悉时,那就可以运用人际交往工具 33 “习惯成自然”;对方微笑表示同意,那就说明是人际

交往工具 21 “腰带扣”。我很开心，父亲愿意和广大读者分享他的人际交往工具。我期待着这些精致的小标题有朝一日能成为街头巷尾传诵的流行语。

你还等什么呢？找把舒适的椅子坐下来，赶紧进入书中的世界吧。

总有一个未来属于你

思考与实施相结合，能够让人产生明确的概念，找到一些简便的方法。原来枯燥无味的工作，有了简便方法，就变得令人感兴趣了。（卢梭）

松开交叉在胸前的双手

在生活得快乐幸福之时，我们还需要别的什么吗？这是我书中最重要的一句话，因此，我就以这句话作为本书的开篇辞。

我母亲读书时，总喜欢直接翻到书的最后一页。如果你像她那样读书的话，或许也已经跳开了其他章节，找到了本书的结尾那句话。我还是现在告诉你吧，本书最后一句话和开篇第一句是一样的。

小时候，我家总是在下午 5 点半就开始吃晚饭。我的父亲是一位在电影公司上班的音乐家，他擅长吹法国圆号，和其他乐手一起给迪士尼、福克斯和派拉蒙影业公司制作

电影配乐。一天晚上，父亲正要和我们一起吃晚饭。晚饭开始时，他讲了下面这番话：

“今天，我用行为证明了那些和我一起共事的同事都不善交际。在 10 分钟的休息期间，我靠墙站着，双手交叉放在胸前，他们竟然没有一个人走过来和我打招呼。真的一个人都没有。”说话时，他的脸上写满了得意，又或许是为了掩饰某种失望吧。

那时我才 5 岁，根本不知道双手叉在胸前，背墙而立，双目望天意味着什么，也不理解这怎么能证明那些同事不善交际。在我看来，你这种姿势想要传达出来的信息是你不想被打扰，拒绝用眼神和别人交流，那别人自然就会就把你独自留下，不理睬你。

正如我刚才所说，那时候的我还不懂得这个道理。在随后的日子里，我常常双手交叉，双目望天，花了 20 年的时间，一次又一次证明其他人不愿意靠近我。老爸，你说的那套可真管用。即使到现在，无论何时我若想不被人注意到，只要做出那副样子来，就立马见效。

30 岁那年，我厌倦了孤独封闭的生活，不想每天生活在自己制造的“监狱”里。在朋友的建议下，我报名参加了美国南加州大学教育学院的教育咨询项目。我决心找到打开“监狱”的钥匙，让心灵得以自由。

我渐渐地从自我禁闭的状态中释放出来，但不是按照我最初预想的方式解放自我。现在我才意识到，那时我的想法就是学会如何更巧妙地感染并影响他人，用何种笑脸愉悦他们，也许松开交叉于胸前的双手、让脸上的笑意更多一些就可以吧。

在开始这个教育咨询项目时，我完全不知道自己要做的其实很简单，只要敞开胸怀，诚恳待人就可以获得良好的人际关系。虽然

这只是一点小小的自我调整，但对我而言，却相当困难。

我是一名律师，保守秘密是我的天职。我还是一名注册会计师，我更喜欢的是数字而不是和人打交道。我早已拥有了自己的律师事务所和房地产公司，把大量的感情都奉献在了“事业成功”上。但正如当时的一位好友问我的一样：“假如生活中就只有这些事业，没有人，那会怎么样呢？”

我明白了，我得走出孤独的自我封闭的圈子，要让别人了解我、认识我。我开始学习、理解和运用各种人际交往工具和方法，构建完美的社交关系网。我也因此享受到了成功的生活带来的快乐。

年轻时，我总希望有人能教予我人际交往的工具和方法，后来我在工作中不断地学习、应用，逐渐积累了一些珍贵的人际交往经验，在此，我愿意和你们分享这些观点和智慧。

在过去的 40 年里，我生活中的方方面面都发生了很大的改变。我的生意极为兴隆，连我自己都没想到；与人打交道时，我也灵活自如，交际能力有了巨大的提升。总之，与以前的生活相比，我十分享受现在的生活状态。

如今，我已 73 岁高龄，头发花白，肚子也微微凸起，但我开朗豁达、真诚坦率，总是一副笑呵呵的样子。我的妻子戴文也还健在，我和她生活得很幸福，因为我为她发明了一套人际交往工具，或者也可以说，是为我自己而发明的吧。

例如，想要和她约会时，为了不让她反对，我就直言不讳地表达出自己内心的真情实意，告诉她我想和她约会的原因，向她表白自己有多么想和她约会。事实上，三十多年来，我根据自己所受到的教育和在心理学、会计以及法律领域的大量工作经验，总结创造出了一种

清晰的思维方法，我称之为“人际交往工具”。

一条人际交往工具就是一种行为技巧，可以改变一个人的看法。一套人际交往工具犹如夜视望远镜一般，可以窥探到自己和他人的行为动机中最幽深隐秘之处。

读完此书，你的生活将会变得更加美好，对自我和他人的认识也会更加深入和丰富。

对我而言，人际交往工具是无价之宝，为我建立起了美好的人际关系，让我的生活充满欢乐，让我的事业取得成功。我积累的人际交往工具有很多，本书所描述的就是其中最好的 54 条，是我一生人际交往艺术的精华。

我希望你的生活越来越轻松快乐，也比我成功。那就放下交叉在胸前的手臂吧，让笑容浮上你的脸庞，敞开你的胸怀，让我们彼此相知相识。

让过去过去，让未来到来

20 岁时，我的目标是成为亿万富翁。在那个年代，我记得全世界像保罗·盖蒂（J. Paul Getty，美国石油商人；曾连续 20 年保持美国首富地位。——译者注）这样的大富翁也就 4 位。要成为这样的人物，那我要算算，每年得挣多少钱，要存上多少钱，投资又能获利多少。

我细心观察父亲投资房地产的情况，想着若是全身心追求金钱，67 岁时我是否也会成为一个亿万富翁呢？但我又问自己，我把五十多年的光阴付诸于这财富之路上是否值得？以牺牲家庭、牺牲生活中的乐趣为代价，只去追求金钱的做法是否合理？

我想到了杰克·本尼（Jack Benny）表演的那种人物。本尼是位喜剧大师，多年来，他一直在塑造着一个小气吝啬的喜剧形象。我记得一个搞笑的表演场景：本尼遇到了强盗，强盗拿枪顶着他的腰。

“要钱还是要命？”强盗说。

本尼没有作声。

“要钱，还是要命？”

本尼沉默无语。

“要钱，还是要命！！！”

本尼终于开口了：“我正在思考。”

20岁时，我想过这个问题，我觉得金钱，哪怕是亿万美金都抵不上我的生命重要。现在我73岁了，我可以很高兴地告诉大家，我积攒的钱几辈子都花不完。虽然钱可以让家人获得良好的教育条件、医疗服务，去南极或复活节岛等地度假，但我不想成为一位金钱方面的富豪。

我常用人际交往工具36“挂一根萝卜”来激励自己。这本书其实就是挂在你面前的那根萝卜。我希望你能品尝到本书的可口美味，希望你能收获如同在饥肠辘辘时发现美食的那种兴奋和欣喜之情。

下面这个故事说的是，一位医生、一位牧师和一位无政府主义者在辩论哪种行业最早出现。

“那肯定是医药，”医生说，“否则怎么可能有人类第一对兄弟该隐（Cain）和亚伯（Abel）的出生？”

“不对。应该是宗教，”牧师说，“肯定是上帝从混沌中建造出了有序的世界。”

“啊哈！”无政府主义者反驳道，“那么是谁制造了混沌啊？”

生活中处处皆见混沌不清、游移不定的情景。每天我都用人际交往工具 52 “沉没成本”，让自己的生活重心放在未来，而不是过往之事上，帮助我取得想要的结果，获得快乐双赢的人际关系，还有财富。

虽然我可以用手把一枚 13 厘米左右的长钉钉进一块黄杉木里，但若是用锤子这样的工具来钉，那肯定会钉得更好，我的手也不会有擦伤。

当初我追求我妻子戴文时，想向她求婚，我本可以带她参观我那视野开阔且带有泳池的豪宅，向她展示父母给我的各种继承文书，在她面前炫耀我大把大把的钞票。

但我认为那样做是追不到戴文的，我并不是要把自己的房子、父母和金钱卖给她。我出售的只是我自己，一个真实的、略带羞涩而又善解人意的自己。我有次请她一起共进午餐，我俩刚坐下，她就问道：“你邀请我吃饭，我能想到两个理由。一是你想要我来你公司上班，二是你想和我确立某种关系。是哪一个呢？”

戴文到现在都还是那么直率，而 35 年前的我却常常表现得含蓄委婉。我当场灵机一动，犹如圣灵附体一般，想出了一条人际交往工具，赢得了她的芳心。现在我俩都知道就是那条交际工具起了作用，并且效果还非常好。

或许你已经掌握了一些人际交往工具，而且每天都在使用这些工具。如人际交往工具 4 “铁板牛排声”——你可能已经懂得在某些时候，形式远比内容重要。人际交往工具 7 “80% 的解决办法”——在你的生活中，何人在何时才算够好呢？人际交往工具 22 “敢于说‘不’，乐于说‘好’”——虽然相信自己在必要时能够说出“不”，但随口表示同意却相当容易。

如果你知道自己要去哪儿，全世界都会为你让路

本书介绍了各种不同的交际工具，你可以用这些新的工具和方法充实你思想中的工具箱，更新你已知的技巧，在日常的人际交往中信任并使用它们。

这些工具简单易学，妙用多多，极为重要，可以改变人的一生。

掌握了这些人际交往工具，你就会用全新高效的方式同自己喜欢的人打交道，在生活 and 工作中如鱼得水、游刃有余。

一位母亲正在教她儿子烤肉：“要先把肉的两头切掉，再放在炉子上。”

“为什么？”

这位母亲想了一会儿，说：“因为当初我妈妈就是这样教我的，你问她吧。”

孩子打电话给外婆：“外婆，为什么烤肉前要把肉的两端切掉才放在炉子上啊？”

外婆没做任何思考，马上回答说：“因为那是我妈妈教我的，你最好去问她吧。”

于是，这位母亲和孩子开车来到老人家住的地方。这位 89 岁的老人，正做着针线活打发午后的时光。

“曾祖母，”曾孙儿问她，“为什么烤肉前要把肉的两端切掉才放在炉子上啊？”

曾祖母放下手中的针线，脸上堆满慈祥的笑容，看着急切的曾孙，然后轻声在自己最疼爱的曾孙耳边说：“原因很简单。好多年前我烤肉的时候，炉子还不够大，放不下整块肉。我就把肉的两端切掉了。”