

ASSOCIATION

交往篇 4

成功从这里起步

SUCCESS
STARTS
FROM HERE



励志金典

LIZHIJINDIAN

陈书方 主编

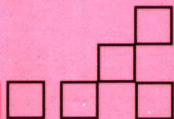


中国长安出版社

SUCCESS

成功从这里起步

倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，若我们相互交换这个苹果，那么，你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我有另一种思想，而相互交流这些思想，那么，我们就将各有两种思想。



4

ASSOCIATION

交往篇



励志金典
LIZHIJINDIAN

4

ASSOCIATION

交往篇

SUCCESS

成功从这里起步

倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，若我们相互交换这个苹果，那么，你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我有另一种思想，而相互交流这些思想，那么，我们就将各有两种思想。

陈书方 主编 ||  中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功从这里起步/陈书方主编. —北京:中国长安出版社,
2005.9 ISBN 7-80175-345-3

I.成... II.陈... III.成功心理学—通俗读物 IV.B848.4-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 116334 号

成功从这里起步(交往篇)

陈书方主编

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65271800(编辑部) 010-65270593 65270433(发行部)

印刷:北京蓝空印刷厂

开本:1/32

印张:40

字数:60 万字

版本:2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

印数:1-5000

书号:ISBN 7-80175-345-3/C·133

定价:90 元(全六册)

(如有印装错误 本社负责调换)

目 录

一 善于交往:打通关系网

- 1 善于沟通和协作 /2
- 2 真诚地赞赏别人 /6
- 3 以诚实赢得人心 /13
- 4 巧与别人合作 /19
- 5 多同意对方的观点 /28
- 6 幽默开心 /34
- 7 善于肯定 /39
- 8 以和谐取悦于人 /44

二 学会交友:不做生活的孤独者

- 9 真心对别人感兴趣 /56



- 10** 多一个朋友多一条路 /62
- 11** 能设身处地为他人着想 /66
- 12** 一定贴近他人的心 /72
- 13** 以双赢为最佳效果 /78
- 14** 以成功者和失败者为师 /85

三 推销自己:为成功寻找最大的概率

- 15** 牢记“富足法则” /90
- 16** 沟通是一门艺术 /96
- 17** 谈论别人最以为贵的事情 /106
- 18** 记住对方的名字 /111
- 19** 一个只肯为自己打算的人,到处会受人鄙弃 /115
- 20** 自己推荐自己 /119
- 21** 掌握自我推销术 /122
- 22** 成功求职的七种诀窍 /131

四 左右逢源:挖掘人际关系的潜能

- 23** 摸透“公共关系圈” /136
- 24** 与优秀的人交朋友 /140
- 25** 多接受别人给你的忠实劝告 /147



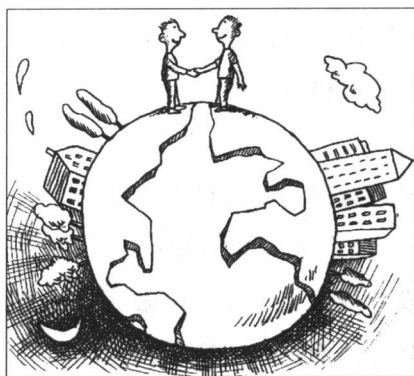
- 26** “喜欢”的回报法则 /151
- 27** 爱你的对手 /160
- 28** 学会宽容 /164
- 29** 找到真正的朋友 /171
- 30** 吐露他人最愿意听的话 /183

五 敢做敢为:用行动说话

- 31** 战胜自卑就是胜利 /190
- 32** 做自己人生的攀登者 /197
- 33** 自己拯救自己 /202
- 34** 快乐是一种生活的态度 /206
- 35** 正确行动的方法 /211



善于交往:打通关系网





善于沟通和协作

卡耐基在一次讲课中讲述了这样一件事：

日本一位学者曾提出这样两个有趣的算法： $5+5=10$ 和 $5\times 5=25$ 。

这两个算式的意思是：假设有这样两个人，他们的能力都是5，这样，两个人的能力加起来则等于10。如果他们互不交往，或者虽有交往却无坦诚面谈和交流，那么他们的能力都不会有任何提高。这是 $5+5=10$ 。

如果他们交流信息，相互协作，便可能因为互相“感应”而产生思想“共振”，使两个思想重新组合而发挥出高于原来很多倍的效力来，犹如 $5\times 5=25$ 。

英国作家肖伯纳有一个关于交换苹果和交流思想的有名的比喻。他说，倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，若我们相互交换这个苹果，那么，你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我有另一种思想，而相



互交流这些思想，那么，我们就将各有两种思想。

与人面谈，有助于你摆脱原有视野的束缚，进入一个更自由的思想天地，在一定条件下，还会因质的变化，产生出更多的新思想。



我们学习面谈的技巧，就是要追求产生出“新思想”这样的效果，即 $5 \times 5 = 25$ 。

在现代社会，相互协作显得越来越重要，闭关自守、固步自封是没有出路的。社会如此，个人也如此。在日常生活中，我们经常有这样的体会，同样一件需要与别人商谈的事情，不同的人去面谈，结果大相径庭。有的人不仅达不到 5×5 的效果，甚至连 $5 + 5$ 都做不到。如果成了 $5 - 5$ ，



那就真应验了中国那句古话：成事不足，败事有余。

这决不是危言耸听。在日常生活中，几乎每个人都可能碰到因“言不达意”而使人曲解、误解、招致烦恼，甚至结下怨仇的事情。在社交场合中，你也许由于不能随机应变和出语不敏而被弄得言困语穷、丑态百出。

再比如，你未能及时察觉到面谈对象心绪不宁，而自己一味喋喋不休，这时你的“金玉良言”只能得到5-5的效果了。

如果你出言不慎，误触对方的伤心处，而你还自鸣得意，可想而知，面谈的结果该是怎样一番境况。

由此可知，充分利用面谈的机会，追求人际交往的乘法效应，对于你走上成功的坦途，就是非常重要的一件事了。

记得数年前纽约一位企业家说，他在大学读书的时候就觉察到，如果这一生真要出人头地，一定要学会沟通，尤其是面对很多的人讲话，因而他参加了卡耐基训练，而他学的是化学。

其实我们中的许多人都有这种体会，我们在求职的时候，主考官对我们的印象常是决定录取与否的关键。而且职位越高，像应征经理、总经理的时候，印象越重要，而我们的沟通能力就是这印象的重要组成部分。

在工作、赚钱、事业发展方面，我们需要别人的支



持、合作才会成功。怎么样才能得到他人由衷的合作呢？那就要靠与上司、老板、客户的沟通能力了。婚姻生活更是如此，从交朋友到谈恋爱，到婚后的家庭生活，以至后来的亲子关系，无一不需要沟通。

著名成功学大师卡耐基这样说：“所谓沟通就是同步。每个人都有他独特的地方，而与人交际则要求他与别人一致。”

可见沟通是一种能力，不是一种本能。本能天生就会，能力却需学习才会具备。在这方面不想进步的夫妇，婚姻生活很难美满。



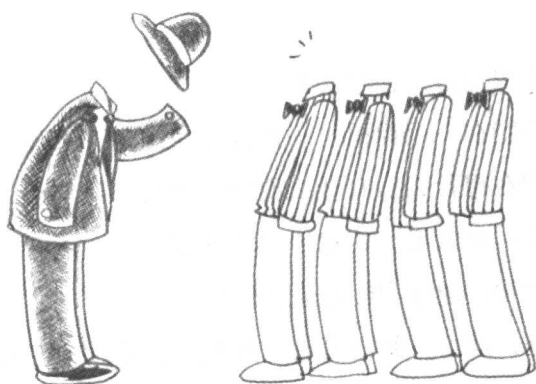
真诚地赞赏别人

在柯立芝总统执政的时候，在一个周末对他的一位女秘书说：“你今早穿的衣服极好看，你是一个极美貌的青年女子。”

这恐怕是一向寡言的柯立芝总统一生中赏赐给一位秘书的最动人的称赞了。这确实有点极不平常，极出乎意料之外，因而那女子面红耳赤，不知所措。柯立芝于是说道：“不要难为情，我说这些话只是为了让你觉得好过一些。从现在起，我希望你多注意一下你的缺点。”

尽管柯立芝总统采用的办法似乎太明显了一点，但他





运用了一种心理技巧——当我们听到他人对自己的优点加以称赞以后，再去听一些不愉快的话，自然觉得好受一些。这正如理发师在替人修面之前，先涂上一层肥皂一样。

要与他人进行友好的协作，就要善于肯定他人的成绩，在日常生活中，我们全都力图获得对于我们有重要意义的人的赞扬和嘉许，而那些人也需要我们的关注，像我们一样希望得到赞扬。

我们大多数人都很注意别人做出的使我们恼火的行为，这种注意恰恰是支持鼓励了那些行为。认识到这一点，便能够消除怒气。

指责和抱怨如同微笑和赞许一样，都是给予关心注意的形式，也都具有对于行为产生影响的力量。尽管人们都说只需要爱和温情，当没有指望得到积极的鼓励时，人们

就会寻求任何一种可能得到的关注，甚至是体罚形式的关注。

有人曾做过这样的实验，实验的对象都被外界完全隔绝，各自躺在一个像棺材一样的小房间里，每隔一段时间询问他们在想什么、有什么愿望。起初，他们都回答说觉得挺舒服：有人说，让他休息睡觉很满意；还有些人产生了有关食物、趣事和性的愉快幻想。

但是，随着时间的延长，这些人越来越抱怨身体不舒服，感到孤独寂寞。最后，在实验快要结束的时候，每一个实验对象都说脑子里集中在想的是希望得到任何一种刺激。许多人说非常渴望身体接触什么东西或者引起某种形式的注意，甚至愿意有人来推他一下或者打他一顿。

有一些父母亲在抱怨他们的孩子“淘气”的时候说，他们相信自己的孩子常常“简直是故意找挨揍”。如果调查一下这些作父母亲的人，热情拥抱和抚摸孩子的次数究竟多少，一定很有意思。如果他们很少亲近抚摸孩子，孩子能够设法同父母亲在身体接触的路子大概只有挨揍了。

我们当中有太多的人每天同别人相处，不知不觉地把我们大部分的注意力放到了我们所最痛恨的行为上。如果孩子们表现得很好，当父母亲的就容易视而不见或者不理不顾，而去注意他们“最吵闹、最淘气的表现”。我们意识不到：正是由于我们自己给予鼓励或者加以冷淡的态



度，在实际上助长了我们所抱怨的那些事情。我们参与造成了自己不愉快，却对此毫无所知。所以，我们以为自己不愉快是别人给的，就牢骚满腹，而不承认这种痛苦之所以继续下去，其中我们也要负责任。

有一个肥胖的妇女，抱怨她的丈夫总是往家里买甜点，可是她不知道，只有在她的丈夫给她买来甜食的时候，她才能对他露出笑容。她是在无意之中支持鼓励她的丈夫帮她发胖。

你现在是不是感到内疚，是不是心里这样想：“我总是帮倒忙。我的孩子有了错处，我一骂就是几个小时；可是他们乖乖的时候，我却不理他们，跟朋友打电话聊天。我想，这就是向消极方面的鼓励支持。所以，我现在承认自己是破坏者！准是因为我不停地责骂教训他们，这样去注意，他们才过一会儿就作一些讨厌的事情。不过我只是想要帮助他们，想要教给他们怎样做才正确。我可做梦也想不到，这样会助长他们的过错！”

我们绝大多数人都是想要做正确有益的事情，但是往往容易把人与人之间本来应该起有益作用的讯息交流搞颠倒了。

我们的意图总是好的，然而，我们的行为却并非如此！

在别人使我们感到高兴或者碰到我们所喜欢的事时，



我们很少有人当时就表示鼓励支持。我们一般总有很多理由：“我不需要说任何话。他们什么时候都知道我是多么喜欢和感激他们。我用不着表示得太过分。”

然而，他们并不知道，你一定要告诉他们。由于你不肯给他们报偿，你所喜欢的那些行为可能永远不再出现了。你无论怎样鼓励也不会太过分。

不管什么时候，只要你发现自己和别人交流讯息搞得不好，干坏了一件工作，或者出了一个差错，这时你正应该尊重你自己已经作出的努力和尝试。要相信自己的诚意和好处。你已经习惯于对自己阻挠破坏，尽管整个过程都是不自觉的。现在，你能够有意识地学会停止对自己阻挠破坏了。责骂自己也会起一种注意的作用，这种注意会使你那些不健康的行为方式更加发展。

查理·夏布是全美少数年收入超过百万美元的商人。1921年，安德鲁·卡耐基慧眼独具，提名夏布为新成立的“美国钢铁公司”第一任总裁时，夏布才38岁。

为什么安德鲁·卡耐基每年要花100万聘请夏布先生呢？这几乎等于每天支付3000多元。难道夏布先生确实是个了不起的天才？还是夏布先生对钢铁生产比别人懂得多？都不是。夏布先生亲自告诉我，在他手下工作的许多人对钢铁制造其实都懂得比他多。

夏布说他之所以获得高薪，主要是因为他善于处理人

事，管理人事。我问他是如何做到这一点的，他跟我讲了下面这段话。

我想，我天生具有引发人们热情的能力。促使人将自身能力发展到极限的最好办法，这就是赞赏和鼓励。

来自长辈或上司的批评，最容易丧失一个人的志气。我从不批评他人，我相信奖励是使人工作的原动力。所以，我喜欢赞美而讨厌吹毛求疵。如果说我喜欢什么，那就是真诚、慷慨地赞美他人。

这就是夏布成功的秘诀。

几年前，有人对离家出走的妇女进行过研究。你知道这些妇女离家的主要原因是什么吗？——“没有人领情”。我相信，离家出走的男人大概也有相同的理由。虽然我们也常常心里感谢另一半所做的一切，却从来没有说出自己的感激之情。

有个朋友的妻子参加了一种自我训练与提高的课程，回家后，她要先生列出6种能让太太变得更加理想的事项。这位先生说道：

“这个要求真让我吃惊。坦白地说，要我举出6件事实，在简单不过——天晓得，我太太可是能列出上千个希望我变得更好的事项——但是，我没有这么做，我告诉她：‘让我想想看，明天早上再告诉你。’”

“第二天早上，我起了个大早，打电话要花店送六朵

