

你要人見人愛嗎

那蘭摩爾作 楊牧谷撰譯

我們不是魯濱遜，獨居孤島；我們住在人羣中，每天要跟各色各樣的人接觸來往。倘或我們與人的關係不好，難相處，你看那是多苦惱的事；其實是不必的，只要你在某些地方稍為留意，你便能廣結人緣，人見人愛了；就諸如多顧及別人的興趣啦，別吹毛求疵啦，學點風度，禮貌啦……

序

- 1 好人緣
- 2 注意別人的興趣
- 3 欣賞別人的長處
- 4 別吹毛求疵
- 5 彬彬有禮
- 6 關心別人的感受
- 7 適可而止
- 9 共商大計
- 10 別麻煩人
- 11 使他舒舒服服
- 12 多讓人談話
- 13 別操之急
- 14 謹慎言語
- 15 老老實實
- 16 神能為你作甚麼

1 好人緣

在一片規模宏大的公司會議室內，三個高級職員聚在一起，討論聘請一位新職員的事；他們檢視了所有申請人的履歷，選了兩個他們認為最夠資格的人；但如何取捨呢？

每天在世界各地，同樣的事情都在發生著，無論是擇友或錄取職員，人們都喜歡揀選那些容易相處，知道怎樣建立友誼橋樑的人，這種容易與人合得來的本領真是非同小可啊！

我們總不能離羣獨處，獨善其身的，對不？生活就得與人接觸來往。

舉例說一個女秘書吧，倘若她情緒差，脾氣壞，那不是因為所用信箋上的文字，很可能是她與人的關係出了毛病呢；同樣的，一個家庭主婦不會特別因為裝飾窗簾布而心煩意亂。一個公司職員的煩惱不會從辦公桌而來，作教師的也不會因黑板而頭痛，他們的問題多是關於人而少關於物的。

你很多生活的樂趣(或是缺乏生活的樂趣)都是從與人的關係而來的，同樣的，很多人情緒不安，發生問題，甚至要找心理學家的幫助，其問題也大多是與人的關係出了毛病。

當一個孩子慢慢長大，他對自己便會產生某些感覺，我們稱之為他的「自我印像」或「自我觀念」。此後他一生所作所為的，都差不多是基於他怎樣看自己而決定；他也許會意識到，也許不會。無論怎樣，他作事的方法與感覺的動向，主要乃看他怎樣認識自己而定。

這種「自我觀念」的形成，絕大部份是要看他童年時候與父親、母親、以及他圈子內的人的關係而定。換句話說，到他長大的時候，他的「自我觀念」，是會受那些在他成長過程中的人的影響。

一個人若在童年期便對自己懷有不健康的概念。日後便會引起嚴重的問題；譬如說：他若對自己感到消極，他對別人的看法也至少有些方面會偏歪。他所想所行的(也許是不自覺地)，大都會是為要應付或補償他長期的損失而費心費力。這在基督徒方面也是一樣。當然，有些人不曉得他們自己的行為，或這種行為的原因；另有些人會看到多少，但沒有特別的幫助又覺得難於應用聖經的教訓。這些只不過是說明，童年期與人的關係是多重要。但人與人之間的關係並不止於童年期，很多成人間的關係也是直接影響一個人日常的快樂的。

你也會留意到，當你跟家人和朋友融融洽洽，你便快快樂樂。一旦你覺得與人搞不來，什麼喪氣，嫉妬，猜疑，憂慮都容易摸上門，因此你認真要注意與別人的關係才是。

「但有什麼辦法呢？」也許你會問。

多的是呢！首先你得明白人與人之間的關係是多重要，然後設法改善它，那麼你不單可免一生「孤家寡人」的悲哀，你還會成為別人更大的福氣呢！

一個認識基督，並接受祂作救主的人，是愈加急於要知道怎樣才可以有效地建立好人緣，因為他知道自己得著永生，一天他便會與基督同在天家；他也認識到，凡不相信基督——沒有重生的——將要永遠地活在地獄裏，這是很顯淺的聖經教訓。對於他，最重要者，莫過於與別人分享這信仰，使他們也認識並接受基督。你能否有效地與別人分享你的信仰，大部份要看你跟別人的關係如何而定了，假如他們對你有好感，他們便更可能會接受你所講的，假如人討厭你，跟他講耶穌基督便不會有太大用處了。因此你若要別人接受神的道，你便要跟別人建起有效

地友誼橋樑；不單如此，就是你想幫助那些基督徒在祂裏面長進，也要熟諳此道呢！

因此無論何人——尤其是基督徒——一定要學習怎樣與所遇見所交往的人建立有效的橋樑。

2 注意別人的興趣

常言道：「人人都祇對自己有興趣。」那是真的；好多年來我一直坐飛機旅行，從這國到那國，與我同坐過的乘客也許有幾千吧，但我卻注意到少有人曾主動地問及我自己的事，要是我們有交談，差不多都是我作主動的，倘若我開始了，別人大都願意跟我聊聊，但談話的題目呢？往往都是談到他們身上、他們的興趣及他們關心的事情等。

其實這是很自然的，人人都是活在自己的小圈子裏，不大自然走出來，你若要好好的跟人交朋友，便先得離開自己的小天地，進入別人的天地中。

事實上，每個人都有個蠻有趣的小天地，可能與你的很不相同，只要你肯花點功夫去看看，你會發現裏面滿了快樂與憂傷，希望與掛慮，歡愉與美夢了。

舉例說珍妮吧，在她辦公室內是最得人喜愛的女秘書，這倒不是因為她生得漂亮、聰明、或受過高等教育，人喜愛她是因為她總會把談話的主題集中在別人身上，不大講到自己。

也許你聽人這樣說過：「常跟你談起他自己的人真討厭，一個會跟人談話的人總會跟你談起你的事。」別人心裏掛念的事與存著的問題那樣的多，如果有人肯聽他盡快傾吐，他真會感激不盡的。

史太太便不同了，他對自己的小天地看得非常有勁——她丈夫啦、孩子啦，一兩個親戚啦，還有她自己；她從不會想到去問問別人關心的事。每當她跟隔壁的人閒聊時，一下子便會轉到她自己的事情上去。很自然的，她的鄰居對她便不感興趣了，因為她們知道，無論她提起什麼話題，打一個圈又是回到她自己的天地，鄰居們罕得有談談自己的機會。這類唱獨腳戲的朋友真是沒趣得很。

為什麼人都容易注意自己而忽略別人呢？因為我們基本上都是首先關心自己，和自己所作的事，我們都有在進行中的計劃（有些是知道的，有些卻不知道），人人都有一個拭目以待的將來，我們都希望別人知道它。

當然，有些人談話總離不開自己，是因為他們認為他們的問題是非常重要的。譬如一個女人掛念著她與丈夫或子女的關係，這些對她是最重要的了，她自然常是想起他們。又譬如一個人受了很大的刺激，他可能對自己的問題一談便幾小時，而絕不想到讓別人也有份於交談中。

在那蘭摩爾基督教中心（NARRAMORE CHRISTIAN FOUNDATION）我們每天都收到不少的來信，好幾年來我注意到那些深受刺激的人的信，他們一開始便會這樣寫：「逕啓者，我丈夫某某，或我的女兒某某。」他們有時會連普通的寒暄也忘記寫呢；換句話說，她們的問題嚴重到什麼都不顧了。但一個人要是對勁的，快樂的，他開頭總會客套恭維一番，他們若有問題等待解答，那一定是在信尾才提及的。

你又如何呢？當你跟朋友聊天時，有著意地把中心轉到對方身上嗎？或是你只管談你自己的呢？若是，你可以改善的。首先，你得知道，事實上你若多顧及別人，少點自我中心，別人便會更喜歡你。每次你開口時都問自己：「我是談自己呢？還是談談他？」你若這樣行，你與人的關係便會更融洽，而你自己也會變得更快樂。

3 欣賞別人的長處

有人曾經這樣說：「在我們最壞的地方也會有不少仁漿義粟，而我們看為頂呱呱的，裏面也有很多是不足掛齒，這樣說來，其餘的便真沒值得談的了。」

其實人人都有很多可愛的地方值得大題特題的。你可能不欣賞某些人，卻不能抹殺他們的優點啊。

跟人打交道最要緊者就是發現對方的長處，倘若你一生只知道吹毛求疵，掂斤播兩，你跟人的關係不單是糟透，人對你也是避之若浼，成了一個失去魅力的人物。

不久前，我跟一位牧師談及這個問題。

「告訴你這幾年間我學到的一些事兒，」他說，「要是我們肯花點時間，便會發現人人都有些長處的，我們最好還是多看這些，別只在找人的短處。」無可懷疑的，這牧師在成功的個人工作上跨進了一大步。

一個聰明的主任、管工、或是監察，必是那些明白他屬下的長處，並加以鼓勵的人。沒有人會喜歡一個吹毛求疵的朋友，對不對？你想想看，我們若能發現別人

的擅長的地方，使他在那方面發己能，不是遠比迫他作些非他所長的來得更有智慧嗎？

也許你的鄰居或朋友真是有很多弱點，除非你肯發現她的優點，以此代彼，你跟她的關係是不會好的。換句話說，看人所長，漠視其短，那就是交友之道了，你若不能欣賞別人的長處，你會錯過很多樂趣呢！

有時我們會因為自己個性的需要，便希望別人改變一下，來遷就遷就自己。我清楚地記得幾年前要我輔導的一個女人，她基本上感到不安全，要人注意她，讚許她；但在她辦公室中，卻是兩個相當沉默而內向的女秘書，各人都活在自己的小天地裏，很少對她說些讚賞的話。我們經過好幾次談話，她便知道自己的毛病是只看見對方的弱點，沒有就他們的長處來接納她們。她巴不得對方能對她說幾句好話，但她們不能，結果她的生活便快樂不了。到她洞察到她問題的癥結後，便不再因對方的弱點而拒絕她們，她開始承認她們是誠懇的，純良的，忠實的，她們的工作表現好，從沒有麻煩她。當她不再要求她們所沒有的優點時，她自己也快樂多了。

對我們周圍的朋友又何嘗不一樣呢？我們若不對人有非份之要求——他是怎樣的人便接納他為怎樣的人——那麼我們和我們的朋友都會更現實，生活得更快樂。

4 別吹毛求疵

一智者說：「你想找的多會找到。」這在你跟朋友相處上尤其如此。事實上我們若要找毛病，不必捨近取遠呀，我們大家自己都有；但好些人仍是專心致力於發掘別人的弱點來過癮的。

為什麼會這樣呢？

好些人是有很強的敵意的，雖則他們可能不自覺。但他若專好挑剔別人的錯誤和恣意批評，那便是想對人報復或要給人打擊最明顯的症狀了。

杜太太便是一個例，她是吹毛求疵的箇中能手——尤其是對男人！你只要和她相處三幾天，便會發現她總是不斷找別人的錯，如她丈夫啦，教堂的男人啦，和她的同事等等。

她不覺察到自己對人——尤其是男人——是滿懷敵意的，這都是因為在她孩提期

跟父親惡劣的關係所引致。當她漸漸長大，她父親很少關心到她，甚至還坦白的對她這樣說。到她及笄之年，父親便離開家庭，一去不回。因此便使她對一切的男人沒好感，很容易便會挑剔他們的錯處。

斯先生特別注意別人的毛病的原因，是因為他感到自己不安全，沒有保障；也許他自己沒發現，但其結果卻是一樣的。他就是希望找出別人的毛病，批評別人的錯處來貶低別人，抬高自己，以鞏固他的自我觀念，從而獲得保障。

我們還可以寫下去——說明人專好在別人身上吹毛求疵都是有原因的。我們若要與周圍的人建立好的關係，便先要寬恕別人的短處，不吹毛求疵。譬如一個經理只知道找他的秘書的弱點，那他一定會很失望，若他盡所能的不看這些，那麼他與他的秘書便會更快樂了。

可能你會希望周圍的朋友改變一下，但希望他們改變仍是不會使他們改變的，你若試少看他們個性的弱點，你便會容易與他們相處，更能影響他們了。

5 彬彬有禮

你可以有兩種方法來生活——粗粗魯魯、或斯斯文文。

其實我們各人生活的遭遇都是差不多的，有希望、快樂；也有失望、苦惱，有諒解、驚喜；也有誤解、低潮；人人都有份，樣樣不落空。有人能活得開開心心，有人卻整天愁眉苦臉，那全看你對生命抱著甚麼態度了。

舉例說，兩塊金屬若彼此磨擦，不久便會剝蝕擦損，終於互相消耗。但同樣的兩塊金屬，只要常加點潤滑油，便可以用上幾年磨蝕仍不大，生活不是同樣的道理嗎？一個經常跟各種人接觸的，很容易會引起爭辯，失望，不愉快，甚至是痛心。但另一方面，我們也可以一生與人同工，卻經歷最少的煩惱。分別在那裏呢？往往都是他對人的態度和禮貌呢。有人說：「禮貌這東西是最有利的無本生意。」

譬如說夏小姐吧，她是一個圖書館管理員，整天都要跟人接觸，其中有小孩子、青年人、與家長等，有些還不錯，但有的卻是頂難搞，專好問難，諸多批評。但夏小姐自幼便學會以禮待人，忍耐寬容，就是那些對她不客氣的，她也盡量表現出溫柔尊敬，因此她跟人的接觸自然就開心愉快了。

若要跟人的關係搞得好的，對人你便要有好的態度，斯文有禮，體貼同情。譬如說一個丈夫若要得他太太的欣賞，他可以作點有意義的表示，如給她買件小禮物

啦，讚賞她作的小菜出色等。傳道人若能注意適當的禮節，他的教友會更尊敬他；同樣的，一個售貨員若謹慎他的言行態度，也會大大改善與顧客的關係。這些禮貌都是「人生的油」，又能使你與別人的關係更圓滑，滿意，與舒服。

神在箴言書十五章一節這樣說：「回答柔和，使怒消退，言語暴戾，觸動怒氣。」在廿五章十五節，我們再讀到：「恆常忍耐，可以勸動君王，柔和的舌頭，能折斷骨頭。」只要看看你周圍的人，你會發現那些與人相處得好的，都是以禮待人的。

什麼使人成為老粗，連普通的禮貌都沒有呢？有些人在長大的環境中，根本不知禮貌為何物的。波比就是一個例：自幼他的家庭便不會教導他待人接物的禮貌，今天他雖然已是一個很好的基督徒，但他若能多加上「人生之油」，他的工作一定會好得很多。

有些人的無禮，是因為他心底裏懷有敵意，而這感覺可能是在他的潛意識中。例如有這毛病的比利，他自小便覺得父親對他不好，這敵意的疤痕深烙在他的性格內，結果他對人就是這樣粗魯，無禮。他從沒想到他的成年生活是拜他童年的背境所賜，但無論怎樣，他無禮貌的壞結果，都在他與人之間的關係上顯明出來，自吃其果。

有些人對他們最親近的人也是很客氣的，如上司、丈夫、妻子、或別的人等。其實儘管別人對我們不好，我們仍可以誠待人的。

有些人或因身體不好，便會使他們變得煩燥不安，易發脾氣，愛找毛病，和對人苛刻。毛病既屬於生理，便要從醫生處找辦法了。

想到人與人之間的關係，你若留意普通的禮貌，便大有裨益了；會叫人更喜歡親近你，當然，你也會因而成為一個快樂的人。

萊斯的禱告，甚值得我們仿效：「神啊，為著很多日常的小事情我感謝您，那些事我們常姑以為然，從不在禱告中提及——那些出乎意料的禮貌，關心而親切的行動，就如在我們有急需時，別人伸出來援助的手。噢，親愛的神，使我們更為注意這些日常的小恩惠，這些來自夢想不到的地方，帶著甜蜜的驚喜臨到我們的小恩惠。」

6 關心別人的感受

好多年前，我在哥倫比亞大學跟一位同學談話，提及我要在下學期選修心理學；

「那科的教授如？」我問。

「頂呱呱！」我朋友答，「他是一個很好的教授，不單如此，我想他是我一生所見最敏感的人，他非常注意別人的感受。」

自然，我是選定那科的了，不久便知道我朋友對這教授的分析是準確的。無論他在什麼地方遇見你，在走廊，在他辦公室，在街上，或只是在下課後跟你閒聊，他都像能完全明白你的感覺。

天賦？不錯，卻是人人都可以培養的，人若知道你明白他，並能了解他裏面的感覺，那麼他對你的態度也會特別好了！

「人人都有情緒，」也許這是老生常談，卻是一點也不錯的。人不是機器，或是一件傢具，人是有感受，有情緒的，有時他會意氣飛揚，有時又會垂頭喪氣。而人的情緒是受很多因素影響的；生理的情形，感情的因素，生活的際遇，甚至是環境（諸如天氣）的變動等。一個人可能會今天覺得這樣，明天又完全不同了。也有些人好像比別人要容易受環境的影響。一個聰明的老師能明白學生的情緒，便能用特別的方法來誘導他，使他有良好的反應。一個作上司的也要如此，他要明白屬下的感受，然後用一種同情的態度，或是一種適合他們情緒的方法來指導他們。

對作父母的來說，明白子女的感受尤其重要，以史提芬先生作個例吧，他從不大理會孩子們的感受。無論何時何地，都只說自己所歡喜說的。在另一面，他的太太便不同了，她好像能真明白孩子的感受，並能用適當的態度接近他們。不用說，孩子對母親自然比對父親有好感了。

很多人都有些極其關心的事，要跟那些有同情心的人分擔的。你先得要讓他們覺得你是一個能明白人的，他們才會跟你講呢，不然的話，對牛彈琴，有啥興趣？此外，時間也是非常重要的因素。同一個題目可能適合在一個時間討論，而在別的時間便要碰釘；以家庭為例吧，妻子若想有些重要的事情跟丈夫討論的，最好是在晚飯後，或甚至是等孩子都上床了，才向丈夫提出來。同樣的原則也可以應用在教會或商場上。

能明白人的感受會叫你更快與人打成一片。對方若知道你明白他，他便會更願意與你為友；你若知道人的感覺天天都會改變，也能使你容易與人打上交道。什麼時候你明白這訣竅，並依著去行，你周圍的人便會受益不淺了。

7 適可而止

很多人都需要別人的幫助和指導，他們通常都很欣賞給予援助的人。他們希望知道更好的處事方法，因此他們欣賞別人的意見；人常常需要指導，他們寶貴那些受過特別技術訓練的專家的意見。

但幫助別人與越俎代庖卻僅是一線之隔呢。前者是使人有貢獻，後者卻是剝削別人有所貢獻的權利。

事實上，感到人生有所貢獻。是人感情上基本的需要呢。每個人生下來都想對人，對社會有點幫助，無論它是多麼微不足道。這慾望若不能滿足，不單在孩童期有不良的影響，就是在成年期也是後患無窮的。一個人若想要活得起勁，在緊張的生活中保持活力的平衡，對人對事能竭盡己能去做，那麼他每天都要覺得自己是成就了一點事，這成功感無論對於個性的發展，正常的精神狀態，與及身體的健康都是非常重要，不可或缺的。

一個人若知道自己有創造力，有生產力，那麼他對自己的看法也就不同了；而自我觀念的培養，在某程度上是看他能否有生產力，能否有成就而定的。譬如說，作老師的都知道，倘若一個孩子知道怎樣自己作事，不必倚靠人，那便會增強他的自尊心。一對聰明的父母，會知道怎樣鼓勵他們的子女去作各種不同的事務。

小明衝進房屋，拿一些用釘釘起來的木板給母親看：「看，媽咪，」他洋洋自得的說：「這隻飛機是我一個人的。」對他來說，這成就比一架別人做的或買的飛機模型更重要了。

對於成人來說，成功感也是同樣的重要。他們都喜歡知道自己作了一點甚麼事。因此今天你到處都可看見「自己動手」這類的計劃，從讀書到修理水喉，粉刷牆壁等等。

當你與別人同工時，盡可能地幫助他們，但也要盡早讓他們獨立，自己試試看。

舉例說，倘若你是主日學校長，把你的意見提供給你的教員，但細則卻讓他們自己去幹；你若是一個委員會的主席，你當然希望從他們中間獲得最好的意見，或者加些你自己的評語，但你最好仍是讓他們承擔起要完成工作的責任。

你如果甚麼都替人弄好，他們會有受騙的感覺，因為他們自己都希望自己有份，要在他們的權利下享受成功的樂趣呢。因此你若能培養更大的感覺力，知道何時要幫助人，和怎樣助人，你便能建起非常重要的橋樑到他們的生活去了。

8 感激與讚賞

跟人打交道最有效辦法之一，就是多點表示你感激之情。這些年來，我發現大多數的人都有點「倦意」，灰心了，每天堆積的工作，再加上繁瑣的家庭問題，真叫人頭昏腦漲，吃不消。在這種情形下，要是有人向他們表示一些積極的鼓勵，一點讚賞之情，他們怎會不對你有好感，樂於親近呢！

也許你會注意到，就是當你選擇朋友時，你會選那些叫你感到舒服的，與他們相處時有如沐春風之感的人，而放棄那些可能對你有非常之貢獻，卻對你的努力無動無衷的人。理由嗎？很簡單，感激與讚賞，對我們日漸消沉的自我觀念有藥到回春之妙，當你覺得你是被人悅納的，有成就的，你便活得更有勁，有意義，也更快樂。

我記得曾輔導過一位作太太的，她說結婚這麼多年，她就記不起她丈夫曾讚賞過或感激過她半句話。當然，這種生活太苦了，有時且是不可忍受的。一點感激，半句讚賞，所費無幾，對方聽來卻有重大的意義了，甚至他會因而欣賞你呢。幾年前一件事真叫我永誌難忘，那時我是洛杉磯鄉村學校的監督，又是他們的心理學顧問，一天我去參觀一課室，旨在看看那裏一位出類拔萃的小學教師。下課後，我請教她管理學生的秘訣。

「好吧，讓我告訴你，」這出色的教師說：「好多年來，我一直用盡各種辦法，希望達到我對這些孩子的目的。我罵他們，恐嚇他們，刑罰他們。甚麼你能想到的我都嘗試過。但我只發現了一條路是無往不利的，那就是讚賞。我得坦白的承認，有時你真會覺得某些人是讚無可讚的。但通常我若肯花點功夫，我便發現並非如此了。我實在太相信讚賞與鼓勵的果效了，每天早上，我把一張油印的學生名單放在桌上，甚麼時候我讚賞過一個學生，我便在他名字的旁邊作一個記號。那讚賞的事可能是非常之微不足道，它或發生在操場，或在課室，或在膳堂，但我立下意志，不讓一個孩子在下午放學前是沒被讚賞過的。有時我跟一個人相處幾小時，若仍沒表示我是欣賞他，我便覺得有點內疚。」

不用說，我離開那教員休息室時是有豁然開朗之感，無怪她是那麼出色的一個教師了。

其實要讚賞人並不難，我們只要少點自以為是，不看見自己件件皆精，別人樣樣差勁，你便能欣賞別人的成就，讚賞詞也由心而發了。多讚賞別人也能減少我們高傲之氣，多增謙和之美呢，真是何樂而不為。

9 共商大計

人喜歡知道甚麼時候要作這，要作那；簡單說，人喜歡預知未來，知道有甚麼事要臨到他。倘若他能知道前面一些計劃，他們就會感到有備無患的適意。同樣的，你若能讓你的朋友對將來的改變與將臨的事情有所準備，他便會對你增加好感。譬如說一個牧師若能讓他的會友知道他一個月或一年的計劃，使他們有所準備，知道甚麼時候要作甚麼事，這樣一定能得會友的欣賞。同樣原則也可應用在家庭、學校、或辦公室內。

多數人都不喜歡突然臨到他們的改變，使他們會覺得領袖對他們有信心，而且他們也覺得對那些計劃有更多主動的關係。同樣的，一個經理若能跟他的職員一起討論他的計劃，不當軍事秘密般珍藏，他的職員一定會更賣力。

無論你是那種領袖，你若能讓屬下參預你的計劃，他們會更樂意跟從，甘於伏在你領導之下。人也許不喜歡變動，理由是他們一來要適應環境，二來不知道新環境是否舒服，但你若給他們知道前面將有什麼要臨到，好作個準備，那麼到它真臨到時，他們也會樂於接受。

一個牧師曾經告訴我他們禮拜堂建築的計劃；有兩年之久，他跟建築委員會一直在籌劃起新的禮堂和學校。他們覺得最好在學校的建築內有一小禮拜堂，卻忽略把這個意見向會眾報告。結果當這草案呈上教會時，很多人對這建築表示不滿，並拒絕接納。「爲甚麼要浪費金錢和地方啊，」他們說，「我們已有一個禮堂，那足夠用了。」這時，建築委員會和那牧師開始明白，他們沒有把那小禮拜堂的好處向會友說清楚。因此很多人就不高興了。相反的，其他曾經跟會眾商討過的地方，他們都樂於接受。

有時我們會很橫蠻地說：「你既推舉我，便要信任我。」除非我們一生的工作都是唱獨角戲，不然總得要人幫忙的吧，要人幫忙便得把對方當人看待，是有思想、感情、意欲的人，不是一個只會聽命的按鈕機器。

我們若是某委員會或團體的負責人，那更要如此了。有時一個極有才幹的領袖，他可能是多才多學，思想富創造力，有先見之明，又善於作長遠計劃的人，忽略了這一點，他便會覺得別人是進度緩慢，阻手阻腳的，結果他就會一個人走在前頭，「獨闖天下」了。但他若肯與別人有商有量，他的計劃不單易於被人接受，進行起來阻力也會大大減少了。這樣說來是否一組人的思想一定勝於一個人呢？這倒不盡然，有可能就是了。

在家庭內便有很多事需要每一成員參預的。若這樣行了，當事情臨到時，便會進行得很順利。孩子們若知道家中將有甚麼事情發生，他們會更高興。而夫婦間也希望知道彼此對將來的事有甚麼計劃呢。

我曾幫助過一個婚姻發生問題的太太，她說：「我從不把我要作的事告訴我的丈夫。你知嗎？我若說了，他一定反對，所以我只好不作聲了。」

當然，這就是她的問題之一。她自己無保障的感覺，使她不能以一個成熟的，大人的方式來討論事情。結果，她丈夫便被摒諸計劃之外了。不單如此，重要的是她的家庭便因而失去她丈夫忠告輔導的地位，他所能做的就只有對正在發生的事情有所反應。而他太太這樣的態度，很多時候只會叫他作消極抵制的反應。倘若她肯與丈夫一同商量家庭的事，他或許仍會反對她某些計劃，但他有份參與其事，總會叫他覺得好過點的；過了一些時間，他說不定會看那些主意是他自己想出來的呢！

10 別麻煩人

有些人一生身負重責，但他們很少跟人提及。另一些人只作小小的工，經歷一點點的困難，而他們卻滔滔不絕，講個不停。

一個能廣結人緣的人都知道，最好別常對人提及自己的困難，他們都知道人基本上是對自己有興趣的，因此就盡量小看自己的困難而不提及它。

事實上很多人都會「利用」別人，來替自己找出路，解決自己的困難。當他們跟人談話之際，他們會不在意地提及本身和自己所關心的事。為什麼會這樣呢？因為他們心中有些不能解決的矛盾，希望從別人身上得到幫助。

我永不忘記有一次在某研究院輔導學課程的討論，教師觀察到我們有些人在輔導時，實際上是利用了對方來幫助解決自己的問題，他指出這就是專家與業餘的分別了。跟著，就討論我們或多或少地利用對方來解決自己的問題這件事實。以史太太為例吧，無論什麼話題，她很快便會兜個圈子，回到她自己的題目上，她丈夫啦、孩子啦，以及她幾個密友啦等等。偶然她還會讓對方講一會——也僅是到她覺得可以再繼續自己的問題為止而已。她自己完全不自覺，但她實際上常是打岔別人而談論自己的。

事實上一般人對別人的問題是沒多大興趣的。他們既沒份兒，也就不想設身處地去明白別人的問題了。他們若要談一個人，大都寧願以自己為主題。自然地，史太太是沒有幾個朋友的了——尤其是那些肯傾聽她講話的。

通常我們都拒絕那些不停口地講論自己的人，卻歡喜親近那些肯讓我們講自己的

事的朋友。

或許你會問：「那我怎知道是否把中心放在自己身上呢？」我想最好的方法莫如承認我們人人皆有此傾向，然後留意在談話中，你說了幾多遍「我」，「我的」，「我自己」。假如你跟人談話時常常用這幾個字眼。那你便可能是不自覺地致力於解決你自己問題了，起碼你都是太忽略了別人的興趣而沒有忘掉你自己的。

我們人人都有些困難和掛心的事，常提及也是很自然的。但除非你是向那些可以幫助你的人尋求解決，最好仍是別常向人提及，惹人討厭。

詹先生很有這個特質，可資借鏡。他在家雖然會遭遇困難，但極少在與別人交談時提及的。史提夫也是如此，他是一家大建築公司的總裁。這職位帶來的困難可多了，就如人事的，經濟的等等。不單如此，他還要應付政府規章的等等麻煩。政府似乎常常要調查他的生意，叫他作許多的報告。雖然如此，他日常跟人談話時，卻極少提及這些事情。

也許你會說：「但史提夫怎樣去應付這一切啊！」他跟他的工頭及重要職員討論，他也花時間在禱告上，把千頭萬緒的事都對主耶穌傾吐。這樣，神便背負了史提夫的擔子，他自己或他的朋友就不必背了。也許你會聽過這首歌——「何等恩友」：

「恩惠平安屢屢丟失，有時痛苦淚直流；
皆因多慮名利衣食，少在耶穌恩座求。」

史提夫學得了禱告的秘訣，他把困難和重擔都帶到主的面前，留在那裏，不再自己背負，結果他就不必用自己的困難來麻煩他的朋友了。

你若想廣結人緣，記著不用自己的困難來麻煩別人，是非常重要的。

11 使他舒舒服服

要使人感興趣嗎？令他舒服吧，沒有比這個更叫人喜愛的了；人都是不斷找尋安樂與舒適的，沒有人會喜歡吃苦或不安吧，對不對？每個人都會不自覺地拒絕那些能引起我們身體上或心理上不快的事情。

舉例說，你在餐館吃餐吧，要是你覺得那地方使你感到舒服，你便會更快樂，且可能會再去光顧；但若那地方叫你感到不自然，你可能不會逗留這麼久，且也不

大會再去了。

記得當我們在加州建造那蘭摩爾基督教中心時的一件趣事。差不多落成時，我便跟營業主任去一間專賣椅子的公司，要選購八間輔導中心合用的椅子。我們開車到洛杉磯一間甚具規模的公司陳列室去參觀，那裏有各種的椅子、櫈子、沙發，以及各樣可供坐用的傢具。我們把需要跟經理說明後，他說：「你需要十五分鐘的椅子、三十分鐘的椅子，或是一個鐘頭的椅子呢？」

「你是什麼意思呢？」我問。

「唔，」他說：「椅子是大有分別的，就以這三張為例吧，」他指著三張漂亮的椅子，在我看來都是差不多的，說：「這三張椅子都是精工製造的，第一張就是我所說的十五分鐘椅子了，它比別的略為小一點，也不十分舒服，坐位與靠背的墊料是特別安置的，叫人不喜歡在上面坐得太久。很多公司都喜歡選購這款呢。因為那些公司只歡迎他們的顧客坐幾分鐘便走的。買這種椅子他們的目的便達到了，因為人坐在上面實在不太舒服，所以他們坐上去不會超過十五或二十分鐘的。」他指著第二張說：「這張與第一張看來很相似，實際上其構造卻不一樣，它的特別設計會叫人覺得較為舒服，卻不會太舒服，當人來到會客室，他會在上面坐上二十到三十分鐘，但一定不會太久的。」

走前幾步，他又指著第三張椅子：「這就是我們所說的一個鐘頭的椅子了，霎眼間看它跟前兩張沒多大不同，但你若仔細看看，便會發現它有很多特別設計，是為叫人坐得舒舒服服的。除了它是較為寬大外，其傾斜度剛適中，墊子特厚，手靠也更好，坐在上面，異常舒服，因此誰也不介意坐久一點。事實上，很多人坐了上去，便想找一份雜誌或書來讀它一會呢。」

我跟營養主任均笑起來，但我立刻想到我曾參加聚會的禮拜堂，我怕他們的椅子很多都是十分鐘椅子，而不是一個鐘頭的椅子呢！

你若希望人喜歡你，便要留心使人舒舒服服，有幾個因素是要注意的，如你傢俬的陳列，坐椅的安排，室內的光線，房間的大小、齊整或紊亂，環境是否太嘈雜，牆壁的顏色等，都會直接地影響一個人的感覺。溫度也會使人精神奕奕，或是奄奄欲睡的。

倘若你是負責一個家庭、委員會，或是一班學生，別忘記必須使他們舒舒服服。這樣，你會發現他們會對你更有好感，也較易接受你所說的。

不同年紀的人對舒服的要求自然就不同；譬如說一羣孩子或年青人，他們可能會覺得坐在地上或圍著營火，比坐在沙發上來得舒服。但老年人大概會覺得別的環境才較為適合。

因此，要緊的還是看與你在一起的是誰，並留意他是否舒服。一個人覺得舒適了，他便更能集中精神。有時一些商業機構的失敗，就是因為他們不能令顧客們舒服。當你能令對方舒適時，他們便會覺得你喜歡他，尊重他，你既敬他一呎，他就會敬你一丈。

12 多讓人談話

有人說得很有智慧：「你的仇敵聒聒不休，你的朋友卻會安靜聆聽。」這說法很有道理，在你擇友時，你常常會喜歡那些肯聽你講話的人，而自然會拒絕那些不肯給你們開口的人。你樂於接近那些欣賞你講話，又對你發生興趣的人；當你鼓勵一個人開口時，他便看你是悅納他。他既然覺得與你相處是舒適泰然，他就能更自由地表達自己了。

講話是能滿足人生的一個基本需要。我們有很多方法來表達自己的情感，講話可能是最佳方法之一了，那是很自然的出路。當你鼓勵一個人開口時，他會覺得非常滿足，因為你幫助他得到一個基本的慾求。

有人說：談話最便宜了——那不錯。但同時談話也是很值錢的呢！我記得有一個女士從德薩斯州打長途電話到洛杉磯來找我，談的都是雞毛蒜皮的事。最後我問她為什麼不找個身邊的朋友談談，要老遠的打長途電話。

「哼，那蘭摩爾博士，」她說，「在德州我根本找不肯聽我講講的人。你知嗎，這裏人人都要談自己。」

掛上電話後我想，是的，不單在德州，全世界的人都是這樣。很多人都有未能解決的矛盾和困難，使人精神緊張。最好的處理辦法之一就是把它講出來；因此自然地人都願意自己講，不願意聽人講。

談話可以幫助人鬆馳緊張的情緒；一個人無論是怎樣昏亂愁煩，只要他有機會講，便能排除不少這等強烈不安的情緒，之後，他便會覺得好過了。

以羅太太為例，她在家裏有一件叫她很苦惱的事，便找她的鄰居來談談。開始時，她心裏亂七八糟，不能集中思想，而且非常緊張，但談上幾分鐘後，她思路愈來愈清楚了，便能把整件事好好的重新思想過。當她有機會把問題跟人談談，把煩惱排除出去，她便感到舒服些了。

談話也是思想的一個機會，我們一邊談，腦袋也會一邊把事情整理。當我們用聲音來表達思想，也能更清楚地看透我們觀念的真正重要性。

我們鼓勵人談話時，我們是幫助他把自己的感情弄清楚。斯賓沙先生是他教會的執事會主席，很明白鼓勵人談話的價值。有問題要開會討論時，他便會鼓勵他們去講，透澈地想想各人不同的觀點。當他們能藉著談話來澄清思想時。最好的提議便能在討論中浮現出來。

因此當你鼓勵人講話時，他便有機會重新思想他的問題，並使其具體明朗，把它弄清楚。無論是心理學家或精神學家都承認，人除非有機會講出來，大多數人裏面的問題得不著解決的。一般說來，人不能獨自排遣強烈的情緒，因此講話真是非常之重要。

當你與人們在一起，鼓勵他們多講講時，會使你更得他們喜歡。他們若有問題要向你請教，你可以把問題回歸到他們身上，問他們：「你們以為怎樣呢？」要是對方沒有答你的問題，卻告訴你別的，那你也可知他剛才所說的話，並請他再詳細點講講。當然，結束談話的最佳方法，莫如跟人爭辯，你若如此行，便是在你們中間建起一堵牆。結果他會惱怒你，或不再跟你談下去。

你若要跟人作好朋友，別忘記你要打開話匣子，卻讓別人多有談話的機會。

13 別操之過急

一個懂得與人同工合作的人，他對一切的變動或改革都不會操之過急，讓同工有時間來適應。他知道人都不是容易改變的。陳陳相因，不會馬上接受新思想是人之常情呢。

人都需要好幾年的時間才會成為今天的樣子，因此，也需要很長的時間才能改變的啊；行為模式的發展是很緩慢的，而且是深入了習性，你總不能希望他能一下子便改變過來。同樣也不能要求人易於接受新的觀念。

很多人不能跟別人好好同工，就是因為他們要求太過，希望太高。這就是莊先生的問題。雖然他是一個很有才幹能力的領袖，思想又富創造力，但他從不讓足夠的時間去從事改革。他會今天宣佈了新計劃，叫人這樣那樣做，並且希望人立刻完成，從不想到人既習慣了一種做法，不能轉眼間便把它拋開，而開始用另一種新的方法。結果呢？莊先生失望透了，他親密的同僚又何嘗不然。多年來都是這樣，人來作他的職員，不久又另謀高就——這倒不是因為低的薪俸，或工作不適

應，只不過是因爲他們不耐煩的波士。他的問題就是不明白改革是需要時間的。你要人改變，便得讓他們明白你希望改變的是什麼，改變了又有什麼好處。這是很合理的要求呀，人人都如此，你也不例外，你不能要求別人唯命是從的，對不對？你一定要耐性地讓他們明白，要達到這些改革，該採取什麼步驟，同時他也可能需要某些特別的訓練來適應，才能勝任愉快呢。

你要與人同工，便不能指望他一夜間全變過來。你可以提出一個新主意，但除非你有足夠的時間與理由，你的提議很可能被拒絕的。同樣，你若要跟人打交道，也要給他時間來從另外一角度去看那件事，這些都需要忍耐呢！真的，改革不單需要時間，它也涉及感情和方法呢！

14 謹慎言語

聖經中寫得最美麗的一節，是在箴言書廿五章十一節，作者說：「一句話說得合宜，就如金蘋果在銀網子裏。」

這句話不單說得漂亮——它真是滿有智慧的。說話的能力是不尋常的，尤其是那些經過了慎思選擇的。也許我們不都有天賦能選用美麗動聽的詞藻，但人人都可以技巧地表達自己的意見。

小心運用的言詞就像一塊乳膠墊，能使你們的意見不流於苛刻嚴酷，難於接受。這些年來我注意到，如果你表達的方式適當，你對人差不多是無事不可談的。很多時候傷害人的不是你的思想，而是你表達思想的言詞。倘若我們說得合適，並說得有智慧，什麼事情跟人交通都無妨了，那怕是一句反面的話，也可以表達得好而叫人易於接受的。舉例說，你勸人別酗酒吧，你若一開始便破口大罵，痛陳酗酒之害，那你是碰釘子的居多，因爲一來酗酒之害對他早是陳腔濫調，對他沒作用，再說，沒人喜歡被罵的，是不是？但你若說：「不錯，喝酒確能給你一時的快樂，使你渾忘一切，但你總不能長留醉鄉吧！到你酒醒時又如何呢。」這樣說法，他不單覺得你不是以審判官之地位來定他的罪，反感到你是明白他，是爲他的好處，他便較易接受了。

一次，我參加某大機構的會議，副總裁要作一個非常不利的經濟報告，他一定要使每一個董事長都明白到機構內存的危機，並不得不採取行動挽救。這副總裁知道事關重大，一定要非常小心選用他的言詞。並要表達得夠力，才會發生果效。他的本領與智慧真是非同凡響，他把那麼困難的事情表達得非常圓滑透澈。結果董事會完全明白那情勢，並且願意負起責任，挽救那存在的嚴重危機。他的報告是那麼出色，董事會均一致感謝他能使他們明白困難之所在呢。

在你也是這樣的，也許你需要譴責某人，或是因著鐵般的事實不得不作些反面的評論，那時，你也可以學那副總裁一樣，小心選擇你該運用的言詞。

有時我們會聽見人說：「哼，我可不喜歡拐彎抹角，花言巧語，是什麼我就說什麼。他怎樣想是他的事，無論怎樣，大家總要知個真相吧！」

不錯，人都要知道真相。但你知嗎？很多時候我們說自己是誠實，要直言，其實我們是粗魯無禮，不體恤人呢。記得以前我跟一個人談及他孩童與弟弟姊妹的關係：「我喜歡一個哥哥；」他說，「雖然他年紀比我大，希望我多作點事，但他總會問我要不要作一件事，而從不吩咐我去作；他一向都很小心問我，他說話的方法叫我十分喜歡他。」我們也是如此，我們會特別喜歡並欣賞那些小心言語的人。

15 老老實實

誠實人雖然非常貧窮，卻是最受人尊敬的——朋友

別人最容易看見，也是叫人最欣賞的一個特質就是誠實。假如你是一個誠實不欺的人，別人對你便會更有信任心；總沒人肯相信一個他覺得不誠實的人吧。倘若人覺得你誠實可靠，他就更容易接納你，喜歡與你相處。「信任」是人與人之間相處的最基本因素呢。

人生來對很多事就有點不誠實的傾向。但當他們認識基督就是他們個人的救主。並開始閱讀聖經時，聖靈就幫助他們在生活中一切的小節上，都變為更誠實，更可靠。

基督徒非常看重誠實，並常以此來衡量自己。無論在任何關係上，就是明知要吃虧了，他們在與人的一切關係上也要保持正直，誠實，不肯苟且。事實上很多不誠實的例子都跟那人的自我觀念很有關係的，有些人想自己抬高身價，要人對他有好感，便會撒謊，不誠實，或誇大，來加深人的印象，引起人注意。

撒謊可能是一種徵象，表示那人不能以他自己本來的面目來接受自己；要是一個人的自我觀念是正確的，他使用不著撒謊來護衛自己，或自吹自擂來感動別人。要是一個人自覺不如，他便可能會撒謊來告訴人他是成功的。

撒謊的另一個基本原因，是與主耶穌沒有適當的關係；「義人的思念是公平，惡人的計謀是詭詐。」一個人要是與主基督沒有發生關係，他必是受自己的舊性情

奴役控制著。他也沒有念頭要過正直誠實的生活。

你若要與別人建立好的關係，便一定要有誠實的表現，別人就會欣賞你。是的，你愈是誠實無偽，人便愈喜歡親近你。

16 神能為你作什麼

第一年我以一個心理學家作業時，一個同僚說了一番說話，使我留下很深的印象。

「你知道我們這一行最叫人困惑的是什麼嗎？」他問。

「你的意思是什麼呢？」

「呃，對人的問題我們可能診斷得很明白，分析得很清楚，卻不一定能告訴他們指出治方，幫助他們改變過來。」

對這個嚴重的問題，他確是一針見血了，我們人類對問題和困難知得很多，懂得的解決辦法卻寥寥無幾。

整本書我們都在討論如何增進人與人之間的關係，單單知道這些方法會有點幫助，你每天若試行出來可能有更大的益處。但最重要和長久有效的改變行為的辦法，仍是來到主耶穌的面前，求祂幫助你。一個接受了基督的人便有聖靈住在他心內。這樣，他便有一個力量的源頭來大大改變他的生命。生命改變了，生活行為才會根本的改變，而且來得自然。你不是魚，雖然你能游泳，仍不能長在水中。到你有了魚的生命，游泳於你便是非常自然的一回事了，因為什麼樣的生命，便有什麼樣的生活。

神在人身上能作奇妙的改變，使他與人的關係有所改進。這些見證真是罄竹難書的。如果你相信並接受基督，你便有一個源源不絕的力量幫助你，使你能作你當作的事。這些絕不是未得救的人所能領會的，聖經教導我們說：「我靠著那加給我力量的，凡事都能作。」（腓立比書四章十三節）倘若你覺得你的個性裏真要有要改變的地方，每天告訴主基督，讀祂的話，並依著去行吧。那麼你所羨慕的嘉言懿行，便會成為你個性之一部份了。

你要知道，整本書所講的，其實都可歸到一個題目去，那就是捨己，不自我中心，多顧念別人，別人自然喜歡你了。歷史上誰比耶穌基督更真實透澈地發揮這真理呢？祂在地上三十三年的生活，未嘗為自己的一衣一食籌算過，顧念的都是那些

痛苦有病的人，最後還為我們的罪而捨命十架。你以為歷來這麼多人愛親近祂是偶然的嗎？倘若你也接受這生命，天天查考並遵守行聖經，那麼自私自利便不可能是你的本能了。

要與人建立友好的關係，最有效的方法之一，就是為他禱告。我們有很多種方法來增進對一個人的欣賞和愛，卻鮮有像代禱那樣有效的。「義人逼切的祈禱是大有功效——是大有作為的」（雅各書五章十六節——英詳譯本）。

有一個人告訴我，在聚會中他與別一個基督徒的關係非常惡劣。

「最後，」他說：「我決定把他帶到禱告中，一天多次的為他禱告。很快，我對他的態度改變了，我開始關心他，每次看見他時，我的反應都很友善，結果他對我也好起來了。」

不錯，要與人的關係好，這辦法是最好不過的了。因為你不可能討厭一個不斷為他代禱的人。當你為一個人禱告時，神在暗中便作改變的工作。

總括來說，神用祂的智慧造了各式各樣的人，每個人的個性與才能都不一樣。任何人若要改善自己與人的關係，最聰明的辦法莫如把自己交在創造主的手中。他就有基督自己的模樣，那麼他便能跟人建立起友誼的橋樑，是個別人樂於親近的人了。