与人相处的要诀

1. 如欲采蜜，勿蹴蜂房，批评不但不会改变试试，反而会招致愤恨
2. 因批评引起的羞愤，常使雇员、亲人、朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的现实状况，一点好处也没有
3. 尽量去了解别人，而不要用责骂的方式。尽量设身处地地去想：他们为什么这么做。这比批评责怪更有益，而且让人心生同情、容忍和仁慈。
4. 我们采取批评的方法并不能让别人产生永久性的改变，相反，只会引起记恨。
5. 批评是毫无用处的，他只能使人采取守势，并常常为自己的错误竭尽全力进行辩护；批评时危险的，因为他常常会伤害一个人宝贵的自尊，伤害它的自重感，并激起他的反抗。
6. 人的天性！做错事之后只知道责怪别人，却从来不责备自己。批评别人，最终恶果还是会找到自己身上。只有你不议论别人，别人才不会议论你。
7. 对已经发生的事，首先是进行复盘，总结经验，对做得好的敌方进行鼓励嘉奖，做的不好的敌方进行分析，找出失败原因；最好不要进行批评。
8. 与人相处时，一定要切记：与我们交往的不是纯粹按道理或逻辑生活的人，而是充满了感情的，带有偏见、傲慢和虚荣的人。
9. 不要说任何人的坏话，直说他们的一切优点。
10. 任何傻子都会批评、指责和抱怨，而且大多数愚蠢者也正是这样做的。要了解和宽容别人，就要良好的品德和 自我克制。
11. 每个人都有自己的生活背景，自己的价值观，在议论被人前，先要了解别人，然后再想办法沟通。千万不要一上来先进行批评。
12. 真心诚意地赞赏他人，在日常生活中，我们经常忽略的美德之一便是赞赏他人。我们接触的是人，他们都渴望被赞赏，给他人以快乐，这是合情合理的一种美德。
13. 在这世界上，只有一种方法能让任何人去做任何事，那就是让具体做事者愿意去做那件事。而充分发挥一个人才能的方法，正是赞赏和鼓励。
14. 我们能促使被人做人事事的唯一方法，就是满足他们的需求。
15. 人类天性中最深层的冲动就是“显要感”。每个人都喜欢别人恭维自己，喜欢被重视。
16. 人性需求：

健康与生命的保障

食物

睡眠

金钱以及金钱所能买到的东西

长寿

性欲的满足

子女的幸福

显要感

1. 出人头地的“显要感”这种欲望是人与动物之间的一种主要差别，这种查人促使了人去做任何他觉得可以获得显要感的事情。
2. 有些专家认为人的确会精神失常，因为他们需要在癫狂的梦境中获得在苛刻的现实世界中所得不到的显要感。
3. 我们为我们的孩子、朋友和雇员提供食物，以增加他们的体力，但我们却不知道给他们赞赏的语言。
4. 赞赏，并不是阿谀奉承、拍马屁。真诚的赞赏，是出自内心的赞赏，没有丝毫自私目的的赞赏。
5. 对别人的恭维，不过是委婉地表达对自己的赞美！无论你用什么语言，你所说的，归根结底都是你自己的写照。
6. 在现实生活中，我们常有95%的时间在考虑个人的事情。如果我们暂且不想自己，而是去想线别人的优点，那么，我们就不会，也没有必要可以造出那些廉价而尚未出口的虚假恭维了。
7. 凡是我们所遇到的每个人，都在某些方面比我强，在这些方面，我应该向他们学习。
8. 请记住待人处事的技巧：发觉别人的优点，真心诚意地赞赏他人。急于称赞迟于找错。
9. 成功的人际关系在于你捕捉对方观点的能力。同时，你还要兼顾你和对方的不同角度。
10. 天底下只有一种方法可以影响他人，就是提出他们的需要，谈论他们的需要，并让他们知道怎么去获得，并由此开始，采取兼顾自己的需求和他人需求的行动。
11. 欲钓鱼，先设美味的鱼饵，你关心的是自己的需要，你对自己所需要的东西永远都会感兴趣，而别人对你所需要的东西并不感兴趣。同你一样，别人也只会对自己的需要感兴趣。
12. 从我们来到这个世界，每一种作为都是处于自己的需求。
13. 行动实际上是出于我们本身的基本欲望，对那些想劝导别人的人而言，最好的建议就是，首先要把握对方最迫切的欲求。激发别人的迫切需求并加以满足，使双方都从中受益。
14. 也许你打算劝某个人去做某件事，在你开口之前，不妨先问问自己：我怎样才能使它心甘情愿的“要”做这件事呢？这个问题可以至少不会让我们冒失地去和别人谈论我们自己的各种愿望。
15. 争论是毫无价值的，即使你可以让他相信他的观点是错误的，但他的自尊不会让他真心的屈服和退让。
16. 如果成功有什么秘诀的话，那就是站在对方的立场看待问题，如同你自己的观点看事情一样，并要具备审时度势的能力。
17. 我们总是在想着如何解决自己的问题，所以，如果一位推销员能告诉我们，他的服务或商品将会帮助我们决绝问题，那么即使不向我们推销，我们也会主动购买。顾客喜欢感到的是他自己主动要买，而不是被人推销。许多人干了一辈子的推销工作，却从不知道应该从顾客的角度来看问题。
18. 能够设身处地地为他人着想、洞察别人心理的人，永远不必担心自己的前途。永远从别人的立场去思考，并从他的角度来看问题。
19. 自我表现是人类天性中最为重要的因素。
20. 当我们有一个好主意时，何不让对方说出来，而不是让对方认为这是我们想到的呢？这样，他会认为这是他的主意而感到异常的喜欢。
21. 世界上充满了这样的人：获取、自私。所以不可多得的利他的、愿意服务他人的人，会获得很大的成功，这样的人几乎没有人能与他竞争。
22. 先激起对方的急切欲望，能做到这点就可以左右逢源，否则将处处碰壁。

平安快乐的要诀

1. 永远保持自我本色，善用自己的天赋，归根究底，所有的艺术都是一种自我的体现。你只能唱自己的歌、画你自己的画。你的经验、环境以及遗传造就了你。不管好坏，你需要好好地经营自己的小花园，不论好坏，你只要在生命的管弦乐中演奏好数组自己的一件乐器。
2. 一个人最糟糕的是不能成为自己，不能在身心中保持自我。
3. 完全模仿别人绝对会一事无成。
4. 嫉妒是没用的，模仿他人无异于自杀。因为无论好坏，人只有自己才能够帮助自己，只有耕种自己的田地，才能收获自家的玉米。上天赋予你的能力是独一无二的，只有当你自己努力尝试并运用时，才知道这份能力到底是什么。
5. 你在这个世界上是独一无二的。既然以前没有像你一样的人，那以后也不会有。
6. 人不会因为工作过于疲劳而死亡，但却会死于浪费和忧虑。
7. 养成良好的工作习惯：
8. 将你书桌上所有的纸张收拾好，只留下你正要处理的文件。
9. 根据事情的重要程度来安排做事的先后顺序。
10. 当你遇到必须当场做决定的问题时，就当场解决，绝不要犹豫不决。
11. 学会如何组织、分级负责和监督。
12. 使自己的工作变得有意义，如果你“假装”对工作有兴趣，一点点假装就会使你的兴趣成真，也可以减少你的疲劳。每天早上给自己打打气！
13. 只要将一个人内心的态度由恐惧转为奋斗，就能克服任何障碍。
14. 以快乐的心态面对今天，如果思想是快乐的，那我们就是快乐的；如果脑子里想的东西都是凄惨的，我们就会变得凄惨；有恐惧的想法，就会产生心理恐惧。病态的思想真的会让人生病。你所认为的，并非真正的你，反倒是你怎么想，你就是什么样的人。
15. 关注其实意味着认清问题，而且冷静地采取步骤去处理它，忧虑只是慌乱的兜圈子。
16. 伤害人得并非事件本身，而是他对事件的看法。而对事件的看法，又完全取决于我们自己。
17. 行动似乎跟着感觉走，其实行动与感觉是并行的，多以意志控制行动，也就能间接控制感觉。如果你的行为散发的是快乐，就不可能在心理上保持忧郁。
18. 今天，我要让自己怡人。使自己看来愉悦，穿着合宜，轻声慢语，举止恰当，多予赞赏，少作批评，不找任何事的毛病，也不挑任何人的缺点。
19. 没人愿意踢一条死狗，庸俗的人在伟人的错误和愚行中，得到自己最大得快感。
20. 当我们对敌人心怀仇恨的时候，就是在付出比对方更大的力量来压倒我们自己，给他们机会控制我们的睡眠、胃口、血压、健康，甚至是我们的心情。憎恨不会伤害对方一根汗毛，却把自己的日子弄成了炼狱。我们不应该让敌人控制我们的心情、健康和容貌。
21. 我们可能不会神圣到去爱敌人，但为了我们自己的健康与快乐，最好能原谅他们并忘记他们，这样才是明智之举。永远不要对敌人心存报复，那样做，对自己的伤害将大过对别人的。
22. 不要报复你的敌人，我们收成的就是我们所载重的，命运总放过，要我们为自己的罪行付出代价。
23. 没有人应该为其所作所为受到赞扬或责难，因为每一个人都受到教育的条件和环境影响，我们所形成的习惯与特征，造就了我们的目前和未来。
24. 与其恨我们的敌人，不如怜悯他们，并感谢上天没有让我们跟他们一样经历过同样的人生，与其诅咒报复我们的敌人，何不给他们以谅解、同情、援助、宽容，并为他们祈祷。
25. 不要要求别人感激你的恩德，感激别人的恩惠是良好教育的结果，这很难在一般人中找到。某个人希望别人感激他的恩惠，正犯了一般人共有的毛病。既然对人施恩就不要希望得到回报，那是不可强求的事情。
26. 如果我们的子女忘恩负义，那该怪谁呢？也许要责怪我们自己。如果我们从来不教他们如何感激别人的话，我们又怎么能希望他们感激我们呢？子女的行为完全是由父母造成的。
27. 要教育出感恩图报的孩子，就一定要自己先懂得感恩，然后，培养他们这样去做。
28. 要想获得平安和快乐，不要因为别人的忘恩负义而忧伤，而是要认为这是一件自然的事。
29. 牢记你所得到的恩惠，能看到每一件事情的最好一面，并养成一种习惯，这真是千金不换的珍宝。
30. 人生最重要的不只是运用自己所拥有的，因为任何人都会这样做，真正重大的课题是如何从你的损失中获益，则需要真正的智慧，也只有这样才显示出你的雄才大略。
31. 遇到问题、挫折，一定要去想：我可以从这次不幸中学到什么？我怎样做才能改善目前的处境？
32. 抗拒，对自己毫无帮助，只不过使自己更凄惨。
33. 别人和善礼貌地对我，我起码也应该礼貌和善地回应人家。
34. 能忍常人所不能忍，并且热爱这种挑战。
35. 每天都要带给别人快乐，对人无恶意，常怀慈悲于世人！
36. 那些不计较环境优劣的人常常感觉快乐，他们对个人应当承担的责任勇于担当，也从不逃避。
37. 只有使别人快乐，才能让我们自己快乐。只有帮助别人，并付出我们的爱，才能克服忧虑、悲伤及自怜，而且觉得自己像换了一个人一样。为什么做一件好事，能给人带来这么大的影响呢？因为，当我们试着使别人高兴的时候，就不再会只想到自己。如果只想到我们自己，就会产生忧虑和恐惧，以及忧郁症。
38. 那些对别人毫无兴趣的人，在生活中遭到的困难最多，对别人所造成的伤害也最大。只有对别人感兴趣的人，才会拥有快乐，拥有健康。
39. 多替别人着想，不仅能使你不再为自己忧虑，也能帮你结交许多朋友，并获得更多的乐趣。
40. 每个人，都有他们的梦想，他们的烦恼，和他们的个人野心，他们也渴望有机会跟其他的人，来共享快乐。但是，你是否曾对他们的生活流露出某种兴趣呢？你给没给过他们这种机会呢？
41. 当你善待别人的时候，就是善待你自己。
42. 一般人所要的，只是希望别人把他们当人看待。
43. 懂得欣赏他人对自己的批评，既然无法避免不公平的批评，我起码可以做一些更重要的事，也就是决定自己是否要受到这些批评的干扰。
44. 只要你相信你自己做的事是对的，那就不要在意别人怎么说你。
45. 做你认为正确的事，反正你会受到批评。会因为做了某些事被骂，也会因为什么都不做而被骂。结果都是一样的。
46. 学会自我批评，一般人常因他人的批评而愤怒，有智慧的人却想办法从中学习。我们应该欢迎批评，因为我们不可能永远都是对的。
47. 敌人对我们的看法，比我们自己的观点可能更接近事实。

如何使人喜欢你

1. 发自内心地关怀他人，关心他人与其他人人际关系的原则一样，必须出于真诚。不仅付出关心的人应该这样，接受关心的人也理当如此。
2. 如果我们想要交朋友，难就应该为别人去做那些需要花时间、精力、诚心和思考的事。
3. 要让别人喜欢你的第一原则：真诚的关怀他人！
4. 别忘记带上你的微笑，行为胜于言论，对人微笑就是向他人表明：我喜欢你，你是我快乐，我喜欢见你。
5. 牢记他人的姓名，一种最简单、最明显、最重要的获得好感的办法，就是记住他人的姓名，使他人感觉自己对于别人很重要。
6. 有礼貌，是由小小的牺牲换来的。
7. 不要忘记，与你谈话的人，对他自己、他的需要、他的问题，比对你的问题要感兴趣100倍，如果你希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个喜欢倾听的人。
8. 学会倾听他人的讲话，很少有人能拒绝那种隐藏于专心倾听中的恭维。要使别人对你感兴趣，首先要对别人感兴趣。
9. 问别人一些他们喜欢回答的问题
10. 谈论他人感兴趣的话题，与人沟通的诀窍就是：了解对方的兴趣，谈论他人最为愉悦、最为感兴趣的话题，做相应的事情。
11. 你要别人怎样待你，就得先怎样对待别人。
12. 你希望得到朋友的认同，那就需要让别人知道你的价值；你希望再自己的生活世界里有一种自己对别人很重要的感觉，那就先处处关心别人。
13. 也许你所遇见的每一个人都自以为在某些地方比你优秀。所以，打动他人内心最好的方法，就是巧妙地表现出你是衷心认为他们很重要。
14. 让他人感到自身的重要性，人类本质中最殷切的需求是渴望得到他人的肯定。

如何赢得他人的赞同

1. 成功不需要争辩不休，一场辩论的终了，十次中有九次，那些辩论的人都更坚持他们的见解，相信自己是绝对正确的，不会错的。
2. 如果你辩论和反驳，或许你可以得到胜利，但那胜利是短暂而空虚的，因为你永远得不到对方对你的好感。
3. 绝不可能通过辩论让一个人心服口服。
4. 恨永远无法止恨，只有爱才能止恨。所以，误会是不能用争论来解决的，而需要用外交的手腕以及赋予对方同情来解决。
5. 千万不要指责他人的错误。你可以用神态、声调，或是手势，告诉一个人他错了。如果你直接说出他的错误，会让他觉得你对他的智力、判断、自信、自尊，都直接给予了打击，他不但不会改变他的意志，而且还会想向你反击。那是一种挑战，会引起对方的反感，不需要等你再开口，他已准备接受你的挑战。
6. 我们要比他人聪明，但你却不能告诉他你比他聪明。
7. 面对反对意见，可以这样开口：或许是不对的，让我们看看，究竟是怎么一回事。
8. 勇敢的承认自己的错误，如果你承认，自己随时都可能犯错，就能免去一切麻烦，也不需要跟任何人辩论了。而别人受到你的影响，也会使他承认他自己有难免的错误。
9. 如果有人对我们有了某种怀疑，就会激起我们强烈的反感，而用各种方法来为自己辩护。
10. 好争辩的人，会让他人觉得你脾气怪异，不合群，知道的太多了，以至于再也不会有人告诉你任何事情，其实，你除了现在极有限度的知识外，不会再知道其他更多了。
11. 直率的指出他人的错误，那是不值得的。
12. 如果要使人信服，千万别说：你错了！尊重别人的意见，永远别指责对方是错的。
13. 承认自己的错误，感觉有别于他人，会给人一种尊贵而高尚的感觉。
14. 假如我们知道势必要遭到责备，那我们首先应该自己责备自己，这样比让人责备要好得多。如果你将别人想要批评你的事情在他有机会说话前说出来，那他便会采取宽厚、原谅的态度，来减轻你的错误。
15. 当我们对的时候，我们要温和而巧妙地去得到人们对我们的同意；当我们错误时候，如果我们能对自己诚实，我们要当即真诚地承认自己的错误。
16. 以友善地方式对待他人，如果你想赢得人心，首先就要让他人相信你是最真诚地朋友。
17. 你不能强迫别人同意你，但你完全有能力引导他们，只要你温和友善地对待他们。
18. 温和、友善和赞赏的态度也更能令人改变心意，这是咆哮和猛烈攻击所难达到的效果。
19. 当你和别人交谈的时候，不要先讨论自己不同意的事，要先强调，而且不停的强调你所同意的事情。因为你们都在为了同一个结论而努力，所以你们的相异之处在方法，而不是目的。
20. 让对方在一开始就说“是，是的”，如果可能的话，最好让对方没机会说“不”。这可以引导对方进入肯定的方向。
21. 让对方畅所欲言，会收到更好的效果，因为每个人都对自己的事或与己有关的问题感兴趣，而且一定比你知道得多，所以不如问他一些问题，让他给你讲述一些有关的事情。
22. 让对方多表现自己，在他人还有许多意见要发表的时候，是不会注意到你的。所以你要忍耐一下，用一颗开放的心听取他人的讲话，并诚恳的鼓励他人发表完全自己的意见。
23. 当朋友胜过我们的时候，他们获得了一种自重感；而当我们胜过他们的时候，他们会产生一种自卑感，并引起猜忌和嫉妒。
24. 你我都要逝去，百年之后也许会被人完全遗忘。生命短促，不要总是谈论那些小小的成就，那样会使人厌烦。反之，我们应该鼓励他人说话。所以，如果你要使人信服，那就要给他人说话的机会。
25. 使人信从一种意念最好的办法，就是不经心地将这意念移植到他的心里，引发他的兴趣，并且让他自己去思索。提出意见，启发他人自己去得到他的结论。
26. 把你的意见变成对方的，你要影响别人而同意你的意见，你就要使对方以为这是他的意念。
27. 从对方的立场看问题，永远按照对方的观点去想，从他人的立场去看事，这或许会成为影响你终生事业的一个关键因素。
28. 或许对方完全错了，但他却不以为然。而在这种情况下，你不要指责他人，因为这是愚人的做法。你应该了解他，对方为什么会有这样的思想和行为，其中一定有他的原因。探寻其中隐藏的原因，你就能得到了解他人行动或人格的钥匙。想要找打这把钥匙，你必须诚实地将自己放在他的位置上思考。
29. 经常对自己说：假如我处在他当时的困难中，我将会有什么样的感受，什么样的反应？
30. 如果你要使人信服你，你就应该遵守：真诚地尽力站在他人的角度看问题。
31. 真诚地同情他人。你明天要遇到的人，有一半在渴望同情，你对他们给予同情，他们就会既可喜爱上你。
32. 面对他人的表达，你可以说：我一点都不奇怪你有这种感觉，如果我是你，也会和你有一样的感觉。
33. 人类都普遍地追求同情，实际上，这差不多是人类一种共同的习惯。
34. 激发他人高尚的动机，每个人行事都有两个好的理由：一是看起来很好；一是的确很好。
35. 你所遇到的每个人都很尊重自己，都认为自己是一个善良而不自私的人。我们每个人的内心都把自己理想化，都喜欢为自己行为的动机赋予一种良好的解释。如果我们想改变其他人，就应该对他们诉诸高尚的动机。
36. 巧妙的表达你的意愿，现在是表演的时代，只是叙述其中的原理，还不能有具体的效果。这种原理需要生动、活泼，需要使它更有趣、更戏剧化，所以必须用有效的“表演术”。你要获得人们对你的同意，就要使你的意念戏剧化。
37. 不要去理会那些数字和各项资料，把事实用戏剧的手法表演出来，才会获得效果。
38. 向对方提出有意义的挑战，取胜的欲望！挑战！激发他人产生一种向上的精神，这是一种确实有效的方法。
39. 想要做成事情的办法，就是激起竞争。不是勾心斗角的竞争，而是互相取胜的欲望。
40. 挑战，是任何成功者都喜爱的一种竞技，一种表现自己的机会；挑战，是证明自身价值以及争强斗胜的机会。所以，你想要使一个富有上进精神和血气方刚的人同意你的意见，那么，你就应该记住：给他提出一个挑战！

如何更好的说服他人

1. 成功从赞美和欣赏他人开始，当我们听到他人对自己的优点加以称赞之后，再去接受批评，自然会觉得好受一些。如果你想说服他人，应该首先从称赞与真诚地欣赏开始。
2. 间接而委婉地提醒对方的错误，间接的提出别人的错失，要比直接说出来温和得多，而且不会引起别人的强烈反感。但最好不要赞美之后使用如“但是，可是”之类的转折词来开始批评，会让人觉得之前的赞美只是敷衍，会让人更加排斥之后的批评建议。运用迂回战术达到目的。
3. 首先认识到自己的缺点，你不是生来就具有判断力，一切都是由经验而来。
4. 如果批评的人开始时先谦逊地承认，他自己也不是无可指责的，然后再对被批评者说他犯的错误，似乎就不是十分困难了。
5. 要想改变人而不引起他的反感，那就在批评以前，首先认识到自己的缺点。
6. 不要命令别人，保持对方的自尊，使他人有了自重感，便容易取得对方的真诚合作，而对方不会有任何的反抗，或是拒绝。
7. 给下属自己去做事的机会；绝不告诉他应该怎样去做，而让他们从错误中去积累经验。
8. 要改变一个人的意志，而不触犯或引起反感的规则是：发问时，别用直接的命令。
9. 给对方留面子，保留他人的面子！这是一个何等重要的问题！多考虑几分钟，讲几句关心的话，为他人设身处地想一下，如果这样，你就可以缓和许多不愉快的场面。
10. 纵使别人犯了错误，我们是对的，如果不为别人保留面子，那就会毁了一个人。
11. 激励赞赏能创造出伟大的力量，如果你要在某一方面改进一个人，就要做得好像那种特点已经是他的显著特性一样。
12. 如果他得到你的尊重，并且你对他的某种能力表示认可，他就很容易受到引导。
13. 当我们要改变一个人的时候，为什么不用称赞来代替指责呢？即使是最微小的进步，我们也要称赞并激励他人继续进步。
14. 让他人有个好名声，如果你必须去对付一个盗贼、骗子，有一个办法可以制服他，那就是对待他如同一个诚实、体面的绅士，假设他是规规矩矩的正人君子。他会感到受宠若惊，他会很骄傲地认为有人信任他。
15. 如果你没有某种美德，就假定你有，就好像“假定”对方有你所要激发的美德，给他一个美好的名声去表现，他会近其所能，也不愿意使你感到失望的。
16. 几乎包括所有富人、穷人、乞丐、盗贼，每一个人都愿意竭尽其所能，保持别人赠于他的“诚实”的美誉。如果你想影响一个人的行为，而不引起他的反感，那就给人一个美名让他去保全。
17. 告诉一个孩子、一个丈夫，或是一个员工，他在某一件事上愚蠢至极，他所做的完全不对。那你就破坏了他想要进取、上进的心情。可是，鼓励使他人更易改正错误，如果运用一种技巧，对给人们一些鼓励，把事情看成很容易。使对方知道，你对他有信心，他有尚未发展出的才干，那他就会付出最大的努力，争取这个胜利。
18. 用鼓励，使你要改正的错误，看起来容易做到；使你要对方所做的事，好像很容易做到。
19. 善于向他人授权，永远使人们乐意去做你所建议的事。给别人一个头衔，使他有一种权威的感觉，那他便会乐意去做你所建议的事。
20. 面对别人的请求，如果自己无法答应，一定要先感激对方的赏识、信任，再委婉的表达自己无法答应请求，给别人留面子，给自己留后路。
21. 以头衔或权威赠予的方法，让别人有自尊、自重的感觉，便不会再有抱怨。

让你的家庭生活幸福快乐

1. 不要自掘婚姻的坟墓，喋喋不休是最致命的，他就像毒蛇的毒汁一样，永远侵蚀着人们的生命。要想保持你家庭生活的快乐，其中一个原则是：切勿喋喋不休！
2. 不要试图改变你的伴侣。
3. 与人交往，第一件要学的事情就是：不要干涉他人获得快乐的特殊方法，如果这些方法和我们不相冲突的话。
4. 在家庭中杜绝批评，不要批评你的家人。不要批评你的孩子，他还只是一个幼小的孩子，你不要用你现在的年纪、思想来衡量你的孩子。
5. 50%以上婚姻的失败，都归咎于一个原因，那就是无用的、令人心碎的批评。
6. 不要对家人要求太多，在你想批评他们的时候，假装温柔一些，你会得到意想不到的结果。
7. 发自内心的欣赏对方，你应该让你的妻子或丈夫知道，你确实很欣赏她，这是保持家庭生活幸福，增进双方感情的有效方法。
8. 男性对于女性追求美观及装束得体的努力应该表示欣赏，女性很重视衣着的。要赞赏女性的衣着，还要不停的赞赏。
9. 如果一个女子完全要在她丈夫那里求的快乐，那她必须在他的欣赏与真诚中得到。
10. 对家人殷勤有礼，不要仗着你们是家人就可以放肆无理。
11. 快乐的婚姻，很少是机会的产物，他们就象建筑，必须是要有理智的，要用心去设计的。
12. 不要忽略家庭中的小事，婚姻是一串琐事，忽视了这个事实，就将造成家庭生活的灾难。
13. 女人对于生日和纪念日都很重视。

如何使你变得更加成熟

1. 用于担当责任是成熟人生的开始，把人的生活改造的更美好才重要，而不是整日沉溺在自恋的深渊里。生活在这个世界上，就必须面对生命中的许多责任，在受难或跌倒的时候，绝不可像个小孩子一样去踢椅子出气。
2. 在不成熟的人眼里，他们永远都可以找打一些理由，而且是外部环境的理由，通过这些来解脱他们自身的某些缺点或不幸。对这些人来说，他们从没想过要怎么去克服困难，而是先找一只替罪羊来顶替。
3. 要承担自己行为的后果，要为自己的行为负责，而不是光踢椅子。
4. 困难不等于不幸，或许它会是一种幸运的开始，一个成熟的人不会找借口去逃避困难，而是去想尽办法克服困难、战胜困难。
5. 心灵不成熟的人总是把自己与众不同的地方看成是缺陷和障碍，然后期望自己能够受到特殊的待遇。心灵成熟的人则不然，他们先认清自己的不同之处，然后再决定是要接受他们，还是改进它们。他们不会乞怜，不会绝望，也不会去找借口推脱责任。他们把时间、心思都花在了工作上面，因此根本没有时间去自怜或者抱怨。
6. 假如你得不到你想要的环境，可以去创造出来一个啊！
7. 不幸遭遇并非就是世界末日，有时候，他还是促使我们采取行动的催化剂，对改善状况大有帮助。所有的不幸均已成过去，以后的日子一定会变得更好。
8. 只有一个方法让我们面对不幸——接受它。
9. 要想克服不幸的阴影，时间是我们最好的盟友，但唯有我们把心灵敞开，完全接受那不可避免的命运，我们才会沉溺在痛苦的深渊里。
10. 人的幸福结局，并非是平淡、安稳的喜乐，而是轰轰烈烈地与不幸抗争！
11. 人的性格会因“轰轰烈烈地与不幸抗争“而变得更沉稳，生活也会变得更多彩，更丰盛。它会让我们挖掘出深藏在人性深处的潜力。这些能力和资源都一直埋藏在人性深处，直到必要时才会苏醒过来，为我们所用。
12. 生命并不是一帆风顺的幸福之旅，而是时时摆动在幸与不幸、沉与浮、光明与黑暗之间。我们不能像鸵鸟一样把头埋进沙堆里面，拒绝面对各种麻烦，而麻烦也不会因此获得解决。苦难是人类生活的一部分，只有实实在在地去面对，才是成熟的表现。
13. 不成熟的人常犯的过错，便是遇到事抽身而退，不敢面对现实。许多小孩在游戏的时候，常因自己没有胜算便拒绝玩下去，成熟的成年人便不会如此，他们会一试再试，直到成功为止。
14. 将坚定的信念付诸行动，成熟必须靠学习得来，而且通常必须经过苦难才能学到。
15. 我不想毫无奋斗便宣告投降，我一定要尽可能勇往直前。只有信心而没有作为，是起不到任何作用的。除非我们以信仰作为基础，然后付诸行动，否则任何大道理与原则对我们都无济于事。
16. 人不是因为没有信心而跌倒，而是因为不能把信念化成行动，并且不顾一切地坚持到底。
17. 如果想使自己变得更加成熟，要记住：拥有自己的信仰，并付诸行动。
18. 每个人的生活经历都是独一无二的，尽管构成人体的基因是相同的，但每个人的生命都很奇妙地自成一体，绝不相同。心灵的成熟过程，是持续不断的自我发现、自我探索的过程，除非我们先了解自己，否则我们很难去了解别人。
19. 一个人一旦认识到自己所具有的潜能和优势，就不会感到自己不如别人了，也不会再去羡慕别人了。
20. 三种能发现自我并使之与众不同的方法：
21. 每天为自己安排独处的时刻
22. 努力破除束缚自我的种种积习
23. 用热忱与兴奋去追求自己的目标
24. 做独一无二的自己，一个成熟健康的人会对自己有一定限度的忍耐，正如适度地忍耐别人一样。他不会因为自己的一些弱点或缺点而感到痛苦或沮丧。不喜欢自己的人，表现出来的症状之一便是过度自我挑剔。不会发觉自我，总按照其他人的样子来要求自己并希望自己是另外一个样子。
25. 不要用别人的标准来评判自己，必须建立属于自己的一套价值观念，以此作为生活的依据。并必须学习如何与自己相处，对自己不需要尝尝批判。
26. 只有把注意力放在自己身上，发现自己优秀的品质，发扬优点，克服弱点，这样才能不断地进步并实现自我。我们要学会自我放松，要学会喜欢自己。
27. 我们经常因罪恶感和所犯的错误而感到自惭形秽，我们对这样的自己不能尊重或喜爱。我们必须把过去所有的错误忘掉，重新出发，才能让自己跳出这样的困境。培养面对自己的缺点的耐心，学会喜欢自己。没有人能永远达到100%的完美，期待别人完美是不公平的，期待自己完美则是愚蠢和荒唐的。
28. 无论是谁，都会犯错，要求自己时时保持完美是一种残酷的自我主义。即使再完美也会有犯错和失败的时候。但往往以为自己身体和内心不能承受完美中的错误，因此便导致了我们痛恨自己，不喜欢自己。
29. 我们要练习自我放松，不要苛待自己。适时地取笑自己某些缺点和错误，学会喜欢自己。只有我们能与自己好好相处，别人才会喜欢与我们在一起。喜欢、尊重、欣赏我们自己，这不但能培养出健康成熟的个性，也能增进与他人相处的能力。
30. 学会喜欢自己，适当程度的“自爱“是很健康的表现——一种清醒的、实际的接受自己本来的面目，保持自重和人性的尊严。
31. 把注意力放在我们自身好的品质上，培养优点，克服弱点，如此才能不断进步并自我实践。
32. 我了能够是我们喜欢自己，我们必须培养自己面对自身缺点的耐心。
33. 在日常生活中，除非我们能与自己好好相处，否则很难期待别人喜欢与我们在一起。
34. 如果我们要依赖别人才能得到快乐与满足，显然会为他人增添负担，并影响到彼此之间的和谐、平等关系。要喜欢、尊重、欣赏我们自己，这不但能培养出健康成熟的个性，也能提高自己人际交往的能力。
35. 坚持自我本色，要尽可能用他人的观点来看事情，但不可因此而失去自己的观点。
36. 真正意义上的自由，应该是接受生活的各种挑战，是要不断奋斗，并经历各种争议的。
37. 如果说成熟能带给你什么好处的话，那便是发现自己的信念，以及无论遇到怎样的变故，都维持着实现这些信念的勇气。
38. 当我们处于一个陌生的环境，有没有丰富的经验可以参考时，最好的方法便是顺应一般人的标准，直到我们自己的经验和信心足以给我们力量，然后才能照着自己的信念和标准去做。
39. 人们只有找到自我时，才会明白自己为什么会到这个世界上来、要做些什么事、以后将要到什么地方去等这类问题。
40. 不做让人生厌的人。言语乏味的人由于不能使别人了解自己的基本需要，并得到满足，因此在与别人交往的过程中，也很难去了解并满足他人的需要。
41. 言语乏味的表现：
42. 说话不把握重点：说的很多，但话题总变，并没有主线
43. 甘当“哑巴“：不会接话题，延展话题，对别人的话题不做反应
44. 不停地谈论自己的生活：极力展现自己、自己的生活，忽视他人
45. 不管谈的话题是什么，都一直在争论
46. 永远唱低调：对任何事都表现得十分悲观
47. 争取并珍爱友谊，与他人相处时，要想赢得别人的友谊或感情，先不要担心别人是否喜欢我们，而是要用心去改善自己的态度，并增进能让别人喜欢我们的品质。
48. 假如你做事过于在乎结果的话，就容易产生紧张、害怕、表达不良等副作用，反而达不到你的预期结果。
49. 许多寂寞孤独的人之所以会如此，是因为不了解爱和友谊并非从天而降的礼物。一个人要想受到他人的欢迎，或被人接纳，一定要付出许多努力和代价。
50. 不要让忧虑扼杀幸福的生活。
51. 生活在完全独立的今天，要集中所有的智慧、所有的热忱，把今天的工作做得尽善尽美，这就是你迎接未来的最好方法。
52. 最重要的是，不看远处模糊的事，尽力做手边清楚的事。
53. 消除忧虑的方法：
54. 我们要放弃害怕，诚恳的分析整个情况，然后找出万一失败将会出现的最坏的情况。
55. 预计到很多可能发生的最坏情况之后，让自己敢于接受它。
56. 把时间和精力用于解决自己现在所面对的问题和困难。
57. 当我们接受了人和最坏的情况之后，便不会再损失什么，也就是说，所有的事情都可以重新再来，都是相对更好的结果。
58. 分析问题的三个步骤：
59. 看清事实：混乱正是导致忧虑的主要原因，在没有客观态度去搜集所有事实前，不要想着如何去解决这个问题。清楚的写下我们所担心的是什么。

方法一：在搜集各种事实的时候，假装不是在为自己搜集这些资料，而是在为别人搜集，这样便可以保持超然的态度，也有助于控制自己的情绪。

方法二：在搜集造成各种忧虑的事实时，也要搜集一些对自己不利的，有损我希望的，以及我所不愿意面对的事实。然后，把这一边的和另一边的事实都卸下来进行对比分析。

1. 分析事实
2. 做出决定，然后依照决定行事
3. 你一旦以事实为基础，并作出了一个小新而谨慎的决定，之后就需要付诸实行，而不是停下来重新考虑，不要迟疑、担忧，也不要怀疑自己，否则只会引起其他的怀疑，最终把事情办砸了。
4. 消除忧虑最好的办法，就是让自己忙起来，在繁忙中遗忘忧虑，我们必须在脑子里填充一些东西，即使忧虑已经在里面，我们也可以把他挤走。