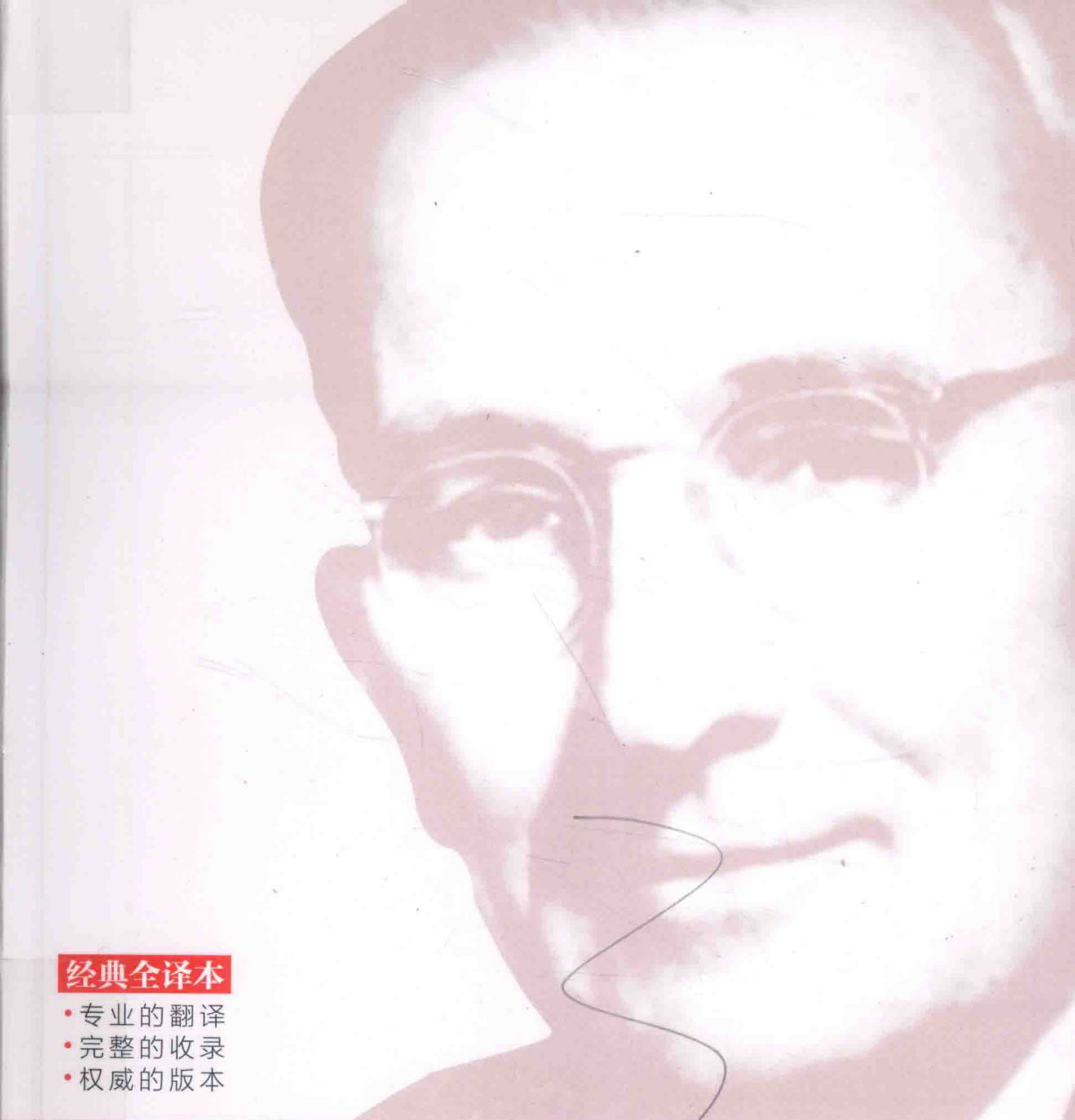




经典全译本

- 专业的翻译
- 完整的收录
- 权威的版本

人性的弱点全集

震撼心灵的思想精华
风靡全球的励志经典

Dale Carnegie

洞悉人性弱点，成就完美人生

【美】戴尔·卡耐基◎著
李异鸣 郭海东◎译

 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE



Dale Carnegie

人性的弱点全集

【美】戴尔·卡耐基◎著
李异鸣 郭海东◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基著; 李异鸣, 郭海东译. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2014.7
ISBN 978-7-5484-1858-0

I. ①人… II. ①卡… ②李… ③郭… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第095879号

书 名: 人性的弱点全集

作 者: 【美】戴尔·卡耐基 著

译 者: 李异鸣 郭海东

责任编辑: 陈春林 陆晓峤

封面设计: 上尚装帧设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 洛阳和众印刷有限公司

网 址: www.hrbchs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbchs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 20.5 字数: 290千字

版 次: 2014年7月第1版

印 次: 2015年5月第2次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-1858-0

定 价: 35.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451) 87900278
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

目 录

第一章 与人相处的三大技巧

- 如欲采蜜,请勿打翻蜂巢.....2
- 真诚地赞赏他人.....10
- 激发他人的强烈需求.....19

第二章 如何让别人喜欢你

- 到处受欢迎的方法.....34
- 给人良好印象的简单方法.....44
- 牢记他人的名字.....51
- 学会倾听他人讲话.....58
- 如何增加你的吸引力.....66
- 如何使人即刻喜欢你.....69

第三章 为人处世的 12 条原则

- 争论中没有赢家.....82
- 避免树立敌人.....87
- 当你错了,真诚地承认吧.....95
- 以友好的方式开始.....100
- 一开始就让对方说“是”.....107

倾听他人,谦虚待己·····	111
与他人合作的秘密·····	116
一个给你带来奇迹的原则·····	121
同情的力量·····	125
要求也可以被喜欢·····	131
戏剧化地表现你的想法·····	135
如果别的不管用,就刺他一下·····	138

第四章 改变他而不伤害他的9个技巧

从赞扬和感激开始·····	142
巧妙地用暗示让他注意自己的错误·····	146
先说自己的错误·····	149
命令不受欢迎·····	152
给人留面子·····	154
赞扬的魔力·····	157
送人一个好名声·····	159
让对方觉得问题并不难解决·····	162
让他高兴地照着你的意思去做·····	165

第五章 家庭幸福的秘诀

婚姻出现问题的原因·····	170
没完没了的唠叨是把刀·····	172
容忍的作用·····	176
别过分指责你的家人·····	178
真心地赞美和示爱·····	181
细节的重要性·····	183
讲礼貌,献殷勤·····	185
婚姻中“性”的重要性·····	187

第六章 不要为工作和金钱苦恼

- 你生命中的重要决定·····190
- 百分之七十的烦恼·····196
- 如何在收入范围内生活·····202
- 提高工作的效率·····207

附录一 要让自己变得成熟

- 不要迁怒于那把椅子·····212
- 如果你藐视障碍,障碍就不存在·····216
- 摆脱不幸的五种方法·····220
- 信念是行动的基础·····225
- 分析之后再行动·····229
- 要勇于行动·····232
- 为什么要做无聊乏味的人·····235
- 如何赢得友谊·····240

附录二 接受成功演讲的挑战

- 培养演讲的自信心·····246
- 成功演讲的简单方法·····255
- 介绍演讲者、颁奖和领奖·····262
- 长时间演讲的安排·····270
- 充分运用自己学习的演讲技巧·····300

附录三 制造奇迹的信函

- 制造奇迹的信函·····310
- 把信带给加西亚·····317

第一章

与人相处的三大技巧

如欲采蜜,请勿打翻蜂巢

批评就像家鸽,它们总会回来的。如果你我明天想要造成一种历经数十年、直到死亡时才会消失的反感,那么只要轻轻吐出一句恶毒的评语就行了。

1931年5月7日,纽约发生了该市有史以来最为轰动的一次剿匪事件。警方经过几个星期的搜捕,把称为“双枪杀手”的科洛雷,在西尾街的他情人的寓所里擒获,而这个杀手是一个烟酒不沾的人。

150名警方人员与侦探包围了科洛雷在顶楼的藏匿地点。他们先在屋顶上砸了一个洞,打算用催泪瓦斯把科洛雷逼出来,并且在四周建筑物上架上了机关枪。双方僵持了一个多小时之后,这幢原本优美清静的纽约高级住宅响起了枪声,还有机关枪“哒——哒——哒——”的声音。那位“警察克星”科洛雷就蹲伏在一张堆满杂物的大沙发后面,对着警方开枪射击。成千上万名激动不安的市民拥上街道观看这场枪战,这是整个纽约市前所未有的激烈壮观的场面。

科洛雷被擒后,纽约市警察局长马洛里发表谈话时表示:这位双枪恶徒是纽约有史以来最具威胁性的罪犯。“他动不动就开枪杀人,他杀人时,连眼睛都不眨一眨。”局长如此说道。但是,这个恶徒对自己是怎样看的呢?那天,围攻的警察向公寓开枪的时候,科洛雷正在写一封公开信,他写道:“在我的外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心,这是一颗善良的心,一颗不会伤害任何人的心。”当他写这封信的时候,鲜血从伤口流出,在纸上留下深红的血迹。

就在科洛雷被捕之前,当他和女友开车在长岛的一条乡村公路上寻欢作乐时,突然有个警察走上前去,向科洛雷说道:“请出示你的驾驶执照。”

科洛雷一语不发,掏出手枪向着这个警察连开数枪。警察身中数弹倒地,科洛雷跳下车,从警察身上找出左轮手枪,又向警察的身上开了一枪。这难道就是他自

己所说的“在我的外衣里面隐藏的是一颗疲惫的心,这是一颗善良的心,一颗不会伤害任何人的心”吗?

这个杀人恶徒最终被判处了死刑——坐电椅。当他到达放着电椅的辛辛监狱(美国关押重罪犯人的监狱)的时候,有没有说“这就是我杀人的代价”之类的话呢?没有!他反而说:“这就是我自卫的结果。”科洛雷直到生命的最后一刻,根本都不认为自己有什么过错。

美国大名鼎鼎的黑社会头子阿尔卡普曾说过这样一段话:“我把一生当中最美好的岁月用来为别人带来快乐,让大家有段幸福的时光,可是我得到的却是侮辱和唾骂,这就是我变成亡命之徒的原因。”这个黑社会头子后来在芝加哥被处决,他对自己的行为也不曾自责。他自认为是在造福人民,只是社会误解他,不接受他而已。

达奇·舒尔茨的情形也是一样,他是恶贯满盈的“纽约之鼠”,后来因江湖恩怨被自己的敌人杀死,他生前接受报社记者采访时也自认为是造福民众的好人。

我曾和纽约辛辛监狱的监狱长刘易斯就这个问题通过几次信。他表示:在辛辛监狱里的犯人很少有人认为自己是坏蛋。他们和你我一样,都是人,都会为自己辩解。他们会解释他们为什么要撬开保险箱,为什么要开枪杀人。大多数人都能为自己的动机找出理由,不管有理无理,总要为自己破坏社会的行为辩解一番。因此,他们的结论是:他们根本不应该被关进监狱里。

假如像科洛雷、阿尔卡普、达奇·舒尔茨这帮歹徒,以及许多关在监狱里的亡命之徒,他们从不为自己的行为自责,我们又如何强求我们日常所接触的一般人呢?

已经去世的约翰·华纳梅克曾经承认:“在30年前,我就已经明白,批评别人是愚蠢的行为。我并不埋怨上帝对智慧的分配不均,因为要克服自己的缺陷已经非常困难了。”

华纳梅克早就领悟到了这一点,但是我在这个冷漠的世界中探索了30多年,才有所醒悟:不论一个人做错了什么事,100次中有99次不会自责,而且不论他的错误是何等的严重。

闻名遐迩的心理学家史金勒通过动物试验证明:因好行为受到奖赏的动物,其学习速度快,持续时间也更久;因坏行为而受处罚的动物,则不论速度或持续力都

比较差。研究显示,这个原则用在人身上也有同样的结果。批评不但不会改变事实,反而只会招致愤恨。

另一位伟大的心理学家希勒也说:“更多的证据显示,我们总是希望得到别人的赞扬,同样我们也都害怕受人指责。”

批评毫无作用,它只能使人采取守势,并常常为自己的错误竭尽全力进行辩护。批评是危险的,因为它常常伤害一个人宝贵的自尊,伤害他的自重感,并激起他的反抗。因批评而引起的羞愤,常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落,并且对应该矫正的事实状况,一点儿也没有好处。批评对于事情并没有任何改善的地方,这种例子在历史上司空见惯。

俄克拉何马州的乔治·约翰逊是一家营建公司的安全检查员,检查工地上的工人是否戴上安全帽是约翰逊的职责之一。据他报告,每当发现工人在工作时不戴安全帽,他便利用职务上的权威要求工人改正,其结果是:受指正的工人常显得不高兴,而且等他一离开,便又把帽子拿掉。

后来约翰逊决定改变方式。当他再看见工人不戴安全帽的时候,便问帽子是否戴起来不舒服,或帽子尺寸不合适,并且用和悦的口气提醒工人戴安全帽的重要性,然后要求他们在工作的时候最好戴上,这样的效果果然比以前好了很多,也没有工人显得不高兴了。

这类事件真是举不胜举。现在就让我们再举个例子:

西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间有段广为人知的争论——这场争论导致了共和党的分裂,而将伍德罗·威尔逊送进了白宫,并在第一次世界大战中写下了辉煌的一页。

让我们简单地回忆一下这段历史:1908年,罗斯福走出白宫,共和党的塔夫脱当选为总统,然后,罗斯福到非洲去猎狮子。当他回到美国后,看到塔夫脱的保守作风,不禁暴跳如雷。罗斯福除了公然抨击塔夫脱之外,还准备再度出来竞选总统,并打算另组“进步党”。但是这几乎导致共和党的瓦解。果然,在接下来的选举中,共和党只赢得了两个区的选票——佛蒙特州和犹他州,这是共和党有史以来遭受的空前的失败。

罗斯福谴责塔夫脱,但是塔夫脱是否承认自己有错误呢?当然没有,而是眼含

着泪水为自己辩解道：“我不知道所做的一切有什么不对。”

下面让我们再重温一个重要的事件，这个事件让公众舆论为此批评了许多年，几乎整个国家都为之震惊。在这代人的记忆中，在美国政坛上还没有出现过这类丑闻。这个事件就是：油田舞弊案。事实是这样的：

哈定总统的内政部长阿尔伯特·弗尔，当时受权主管政府在阿尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租事宜，那是政府预备未来海军用油的保留地。弗尔部长是不是进行了公开招标呢？没有，他干脆把这份优厚的合同交给了他的朋友杜梅克。而杜梅克则“借”给了弗尔部长 100000 美元的“贷款”。然后，弗尔部长利用职权，令美国海军进入该区，把那些有意投标的竞争者赶走，免得周围的油井吸干阿尔克山丘的原油。这些竞争者被强行赶走了，他们只好走上法庭，揭发 100000 美元的茶壶盖油田舞弊案。这桩丑闻轰动了全美国，几乎毁了哈丁总统的政府，共和党也几乎垮台，而弗尔部长也锒铛入狱。

弗尔部长遭到了公众的谴责，在他的公务生涯中，以前从来没有遭到如此强烈的谴责。那么，他反悔了吗？没有，一点儿都没有！甚至包括他周围的人。

许多年以后，当胡佛总统在一次公开演讲中提到哈定总统之死是由于神经受到过度刺激和忧虑，因为一个朋友出卖了他。当时，弗尔的夫人从椅子上跳了起来，她大声叫嚷，失声痛哭，攥紧拳头说道：“哈丁是被弗尔出卖的吗？不，我的丈夫从来没有辜负过任何人。即使这座座房间都堆满了黄金，都不会使我的丈夫去背叛。是别人出卖了他，他才被钉上十字架充当牺牲品的。”

讲到这里你可能会明白，这就是人类的天性！做错了事之后只知道责怪别人，绝不会责备自己。其实我们每个人都是如此。因此，当你和我以后想要批评别人的时候，就不要忘了阿尔卡普、“双枪杀手”科洛雷和弗尔。我们要了解，批评就好比驯熟的鸽子，它们到时候总是要回家寻找主人的。我们还应该清楚，我们所要纠正和指责的人总是会为他们自己作自我辩护，并反过来指责我们；温和一些的或许会像塔夫脱总统那样，说：“我不知道我该怎样做才能和我以前所做的有所不同。”

1865 年 4 月 15 日，星期六清晨，林肯奄奄一息地躺在福特戏剧院对面的一家廉价客栈的睡床上，濒临死亡的边缘。有人在戏院用枪击中了他，林肯瘦长的身子斜躺在那张短床上，床的上方，挂着罗莎波南的名画《马市》的廉价复制品，屋里一

盏煤气灯闪着惨淡的黄晕。

当林肯即将咽气的时候，陆军部长史坦顿说道：“这里躺着的是人类有史以来最完美的统治者。”

林肯为人处世的成功秘诀是什么呢？我对林肯的一生研究了10年，而且花了整整3年时间写作、润饰了一本书《人性的光辉》。我敢肯定我已尽了世间的一切可能，对林肯的性格和居家生活作了详细、透彻的研究，尤其对林肯待人处世的方法更有心得。林肯喜欢批评人吗？的确是这样，他住在印第安纳州湾谷的时候，年纪尚轻，不仅喜欢评论是非，还写信写诗讽刺别人。他常把写好的信丢在当事人很容易发现的乡间路上。

林肯在伊州春田镇做见习律师的时候，仍然在报纸上发表文章公开攻击敌视他的人。

1842年秋天，他又写文章讽刺一位自视甚高的政客詹姆士·席尔斯。林肯在《春田时报》刊出了一封匿名信，讽刺他一番，令镇上的人都捧腹大笑起来。席尔斯是个敏感而骄傲的人，看到这封信后怒不可遏，最后查出写信的人是林肯，他跳上马，去找林肯，向他提出决斗。林肯迫于情势和为了维护荣誉，只好接受挑战。他有选择武器的权利，由于手臂长，他选择了骑兵的长剑，并且向一位西点军校的毕业生学习剑术。决斗的那一天，他们在密西西比河岸碰面，准备一决生死，幸好在最后时刻他们的同伴阻止了这场决斗。

这是林肯一生中最惊心动魄的一桩事，这也让他在做人处世方面学到了宝贵的一课。他从此再也没有写过一封侮辱人的信件，他不再取笑任何人了，从那时起，他没有为任何事批评过任何人。

美国内战期间，林肯好几次更换波多马克军的将领，但这些将军相继惨败，令林肯失望至极。全国有半数的人，都在痛骂那些差劲的将军，但林肯却一声不吭，不作任何表态。他最喜欢的一句名言是：“不去评议别人，别人才不会评议你。”

当林肯太太和其他的人对南方人士有所非议的时候，林肯回答说：“不要批评他们，如果我处在同样的情况下，大概也会跟他们一样。”

1863年7月初的3天，盖茨堡战役打响了，到了7月4日晚上，南方的李将军开始向南方撤退的时候，乌云密布，大雨倾盆。当他带着挫败之军，退到波多梅克

时,发现面临一条猛涨而无法通过的河流,而身后又是一支胜利的北军。李将军被围住了,他无法逃脱。林肯看出这点——这是一个天赐良机,一个消灭李将军的军队、立即结束战争的机会。因此,林肯满怀希望地命令格兰特不要召开军事会议,立即攻击李将军。林肯以电话下令,又派出一名特使去见格兰特,要他立即采取行动。

而格兰特将军又是怎么做的呢?他的做法正好和所接到的命令相反。他违反林肯的命令,召开了一次军事会议。他迟疑不决,一再拖延,还给林肯打电话,用尽了各种借口,拒绝攻击李将军,最后,河水退了,李将军带着他的军队越过波多梅克河,顺利南逃了。

林肯勃然大怒。“这是怎么回事?”林肯对着儿子罗勃咆哮,“老天爷,这是什么意思?他们在我们的掌握中,我们只要伸出手来,他们就是我们的了;但我无论说什么或做什么,都无法使我们的军队移动一步。在那种情况下,几乎任何一个将领都可以击败李将军。如果我在那儿的话,我也可以让他束手就擒。”

在恼怒、失望之余,林肯坐下来,给格兰特将军写了一封信。别忘了,这段时期的林肯,言论措辞都比以前要保守和自制。所以,这封写于1863年的信,已经表达了林肯内心的极端不满。

我亲爱的将军:

我想你肯定体会不到李将军的逃脱所引起的严重不幸。他本来就在我们轻易掌握之中,只要他一就擒,加上我们最近所获得的胜利,战争到此就可以宣告结束了。可是现在,战事可能将无限期地延长下去,上星期一你不能顺利擒得李将军,如今他逃到波多梅克之南,你又如何能保证成功呢?期盼你会成功是不明智的,而我也并不期盼你现在会做得更好。良机一去不复返,为此我深感遗憾。

你想,如果格兰特读到这封信的时候会有什么反应?

而事实上,格兰特一直没有看到这封信,因为林肯根本没有把它发出去。这封信是在林肯死后,在他的文件中被人找到的。

我的猜想是……这仅是我的猜想……林肯在写完这封信之后,望着窗外,心里想,“慢着,也许我不该这么性急。坐在安静的白宫里发号施令是非常容易的事情,

但假如我当时是在盖茨堡,假如我在上星期,也跟格兰特一样,见到遍地血腥,假如我听到伤兵的悲号,也许我也不会如此急着去进攻了。也许我跟格兰特一样的柔弱,我的做法可能就会跟他相同了。无论如何,现在木已成舟了。如果我发出这封信,固然可发泄我的不快,但是除此之外,没有别的用处,格兰特会为自己辩护,会反过来攻击我,这只有使大家都不痛快,甚至会破坏他身为指挥官的效力,而且也许迫使他干脆辞职不干了。”

因此,就像我上面所说的,林肯把这封信放在一旁,因为他从痛苦的经验中学到,尖刻的批评和斥责几乎永远都是无济于事的。

西奥多·罗斯福总统说,在他当总统的时候,若碰到棘手的问题,他常往后一靠,抬头望望挂在白宫办公室墙上那张林肯的巨幅画像,问他自己:“如果林肯也像我一样处在这种情况下,他将怎么办?他将如何解决这个问题?”

当我还很年轻的时候,总喜欢在别人面前表现自我,力图给别人留下深刻的印象,所以写了一封可笑的信给察哈丁·戴维斯,他一度在美国文坛上红得发紫,我当时正着手写作有关作家们的杂志文章,我请戴维斯告诉我他的写作方式。在这之前,我收到一个人的来信,信末写道:“口述信,尚未过目。”这话留给我很深的印象,显示此人是个了不起的大忙人又具重要性。于是,我在给戴维斯的信后也加了这么一句话,实际上,我当时一点也不忙,只是想给戴维斯留下比较深刻的印象。

戴维斯根本不回我的信,只是把我的信退回来,在尾端草草写着:“你的轻慢无礼表现得无以复加。”没错,我确实是弄巧成拙了,真是咎由自取。然而,身为一个凡人,我当时有些恼怒,甚至在10年后还耿耿于怀,当我获悉戴维斯的死讯时,我心中所想的仍然是他带给我的伤害。

如果你想引起一场令人至死难忘的怨恨的话,那是一件非常容易的事情,只要发表一点刻薄的见解就可以了。

我们要记住,跟别人相处的时候,我们所相处的不是绝对理性的动物,而是充满了情绪的变化、成见、自负和虚荣的东西。

刻薄的批评曾使得英国著名的小说家托马斯·哈代放弃了写作。批评使得英国诗人托马斯·查特登走向自杀。

本杰明·富兰克林年轻时并不圆滑,但后来却变得富有外交手腕,善与人应对,因

而成了美国驻法大使。他的成功秘诀是：“我不说任何人的坏话，只说人家的好处。”

只有不够聪明的人才批评、指责和抱怨别人——的确，很多愚蠢的人都这么做。但是，善解人意和宽恕别人，需要有修养自制的功夫。

托马斯·卡莱尔说过：“一个伟大的人，以他对待小人物的方式，来表现他的伟大。”

鲍勃·胡佛是个有名的试飞驾驶员，时常在航空展览中表演空中特技。一次，他在圣地亚哥表演完后，准备飞回洛杉矶。正如《飞行》杂志所描写的，在空中300米的高度，两台引擎突然熄灭了。凭借娴熟的技艺，他总算化险为夷，操纵着飞机着了陆，所幸没有人受伤，但飞机严重损坏。

在迫降之后，胡佛第一个行动是检查飞机的燃料。正如他所料到的，他所驾驶的这架第二次世界大战时期的螺旋桨飞机里面，装的居然不是汽油，而是喷气机燃油。

回到机场，胡佛要求见见为他保养飞机的机械师。那位年轻的机械师为所犯的错误愧悔不已。一见到胡佛，他的眼泪便顺着面颊流下。他不但毁了一架昂贵的飞机，甚至差点造成3人丧命。

你可以想象胡佛当时的愤怒，并猜想这位荣誉感极强、凡事都要求精细的著名飞行员一定会痛斥这位粗心大意的机械师。但是胡佛并没有责骂和批评他，相反，他用手臂围住那位机械师的肩膀，对他说：“为了表明我相信你不会再犯错误，我要你明天再为我保养F-51飞机。”

让我们尽量去了解别人，而不要用责骂的方式吧！让我们尽量设身处地地去想，他们为什么要这样做。这比批评更为有益，而这也孕育了同情、容忍，以及仁慈。“全然了解，就是全然宽恕。”

约翰博士也说过：“要知道，即使是上帝，如果不到世界末日，他也不会轻易审判世人。”为什么你我都要批评别人呢？

因此，从现在开始，请你记住待人处世的第一条原则：

不要批评、指责或抱怨别人。

真诚地赞赏他人

我们供养我们的孩子、朋友和雇员的生活,但我们对他们自尊心的关注却实在是少得可怜;而且也不知道给他们以赞赏的语言,而这恰恰是生活中的晨曲,将会永远留在人们的心灵深处。

在这个世界上,只有一种方法能够让任何人去做任何事,你想过这种方法是什么吗?这种方法就是让具体做事者愿意去做那件事。

请记住,除此之外再也没有其他方法。

当然,你可以用把手枪抵住他的腰,使一个人愿意把他的表给你;你可以用解雇来威胁他,使一名员工跟你合作——在你转过身之前;你可以用鞭打或恫吓的手段,使一个小孩子做你要他做的事。但这些粗鲁的方式,都会产生极为不良的反应。

而我能够告诉你的是一种促使别人毫无怨言地去做任何事的唯一方法,那就是满足他们的需要。

那么,人会需要什么呢?

20世纪最卓越的心理学家之一、维也纳的弗洛伊德说,我们做任何事,都是源自两个动机:性的渴望和做伟人的欲望。

美国最有深度的哲学家约翰·杜威教授,他的措辞稍微有点不同。杜威博士说,人类天性中最深切的冲动是“做个重要人物的欲望”。记住这句话:“做重要人物的欲望。”这句话是有特殊意义的。在这本书中,你还将看到许多有关的内容。

你所需要的是什么呢?也许并不是很多,只是几样你所希望的东西——你不断地渴望能够享有它们。几乎每个正常的成年人都想要:

- 一、健康的身体和生命的延续;
- 二、生存所需的食物;
- 三、睡眠;

四、金钱和那些能买得到的东西；

五、长寿；

六、性的满足；

七、子女的幸福；

八、一种做重要人物的感觉。

除去一点之外，几乎所有这些需要都不难满足。但有一种欲望像食物、睡眠一样深切，却很难像食物与睡眠一样得到满足，那就是弗洛伊德所说的“做伟人的欲望”，也就是杜威所谓的“做重要人物的欲望”。

林肯总统曾在一封信的开头说，“每个人都希望受到别人的赞颂”。詹姆斯也说：“在人类天性中，最深层的本性就是渴望得到别人的重视。”注意，他在这里并没有说“愿望”、“欲望”或“希望”，而是说“渴望”（得到别人的重视），有着更为急迫的含义。

这是一种令人苦恼而且迫切需要解决的人类的饥饿，能真正满足这种人类内心饥饿的人实在是凤毛麟角，而正是这种人才能够把握别人，甚至“在他去世的时候，连殡仪馆那些兜揽生意的人也会为之叹息”。

出人头地的“显要感”是人与动物之间最明显的区别之一。例如，当我还是密苏里州的一个农村孩童时，我父亲就在饲养良种杜罗·杰赛猪和白脸牛。我们经常在中西部的集市及家畜展销会上出售我们的猪和牛。我们获得过几十个头等奖。我父亲用别针把蓝缎带奖章别在一条白布上，当朋友或客人来我家时，他就取出这条长带，他拿着这一端，而我则持着那一端，向客人展示着蓝缎带奖章。

其实，这些猪并不关心它们得到了什么奖章。但是我的父亲却很关心，因为奖章给他带来了一种“显要感”。

假如我们的祖先对于这种显要感并没有强烈的欲求的话，那么人类文明也就无法产生。而没有文明，我们就会和动物没有什么两样。

就是这种追求重要人物感觉的渴望，使得一个没受到教育、一个一贫如洗的杂货店的店员，研读一些他曾以 50 美分买来，后来在一个堆满杂货的木桶中找到的法学书本。你可能已经听说过这位杂货店的店员，他的名字是林肯。

就是那种追求重要人物的渴望，激励着狄更斯完成他那些不朽的小说。这种渴