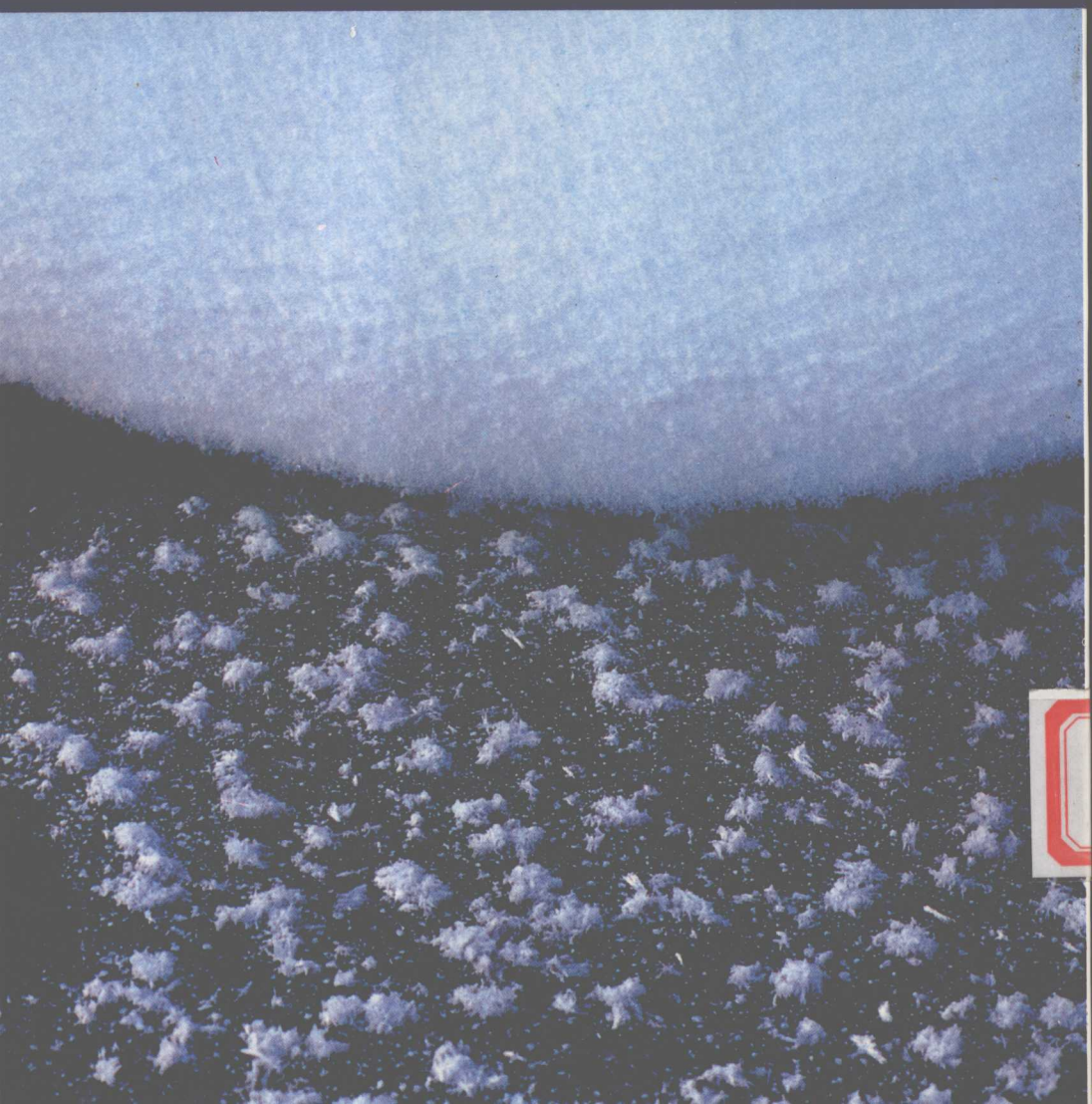
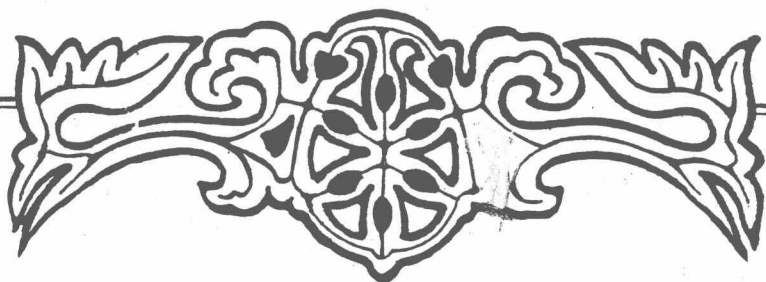


心病醫心

著原基內卡·爾代





心 病 心 醫

著原基內卡・爾代

大 祥 出 版 社

⑪ 心 病 心 醫 特價 60 元

編 著 者：本 社 編 輯 部

發 行 人：鄧 齊 生

出 版 者：大 祥 出 版 社

地址：臺 北 市 萬 大 路 610 號 二 樓

電話：(02)3076325—3070448

郵撥：申請中

印 刷 者：復 大 美 術 印 刷 公 司

地址：臺 北 市 武 城 街 35 巷 16 弄 15 號

出 版 登 記 證 業 已 申 請 中

中 華 民 國 七 十 五 年 十 二 月 初 版

心病心醫 目次

第一章 情緒活用法

一 「忍耐」的妙用	一
二 洛克菲勒的「激將」戰術	二
三 一怒之功	五
四 約賽夫的息怒妙計	八
五 烏德黑的洩怒奇術	一一

第二章 百無一失的判斷方法

一 傻子纔愛說武斷的話	一七
二 用作虛詞掩飾的「理由」	二〇
三 「將錯就錯」不如「前後矛盾」	二二

四	決定之前必須小心從事	二五
五	決定之前先把問題簡單化	二七
六	廣徵意見後仍須自己負責決定	二九

第三章 怎樣克服和利用你的缺陷

一	老羅斯福因種種缺陷而成功	三四
二	他們故意造出一些特點來	三八
三	威廉彼得不因缺陷而氣餒	四〇
四	貧乏是拿破崙的成功之母	四一
五	戴摩琛尼怎樣練習演說	四七

第四章 怎樣獲得可靠的指示

一	求教於人是偉人們常用的成功秘訣	四九
二	聽取他人意見但不要再存依賴心	五三

三	求教於人必須各得其所	五五
四	判斷他人意見的八個基本方法	五八
五	當心被人利用	六〇

第五章 克服你的自尊自大癖

一	勝不驕敗不餒的兩位將軍	六四
二	陞級不必自鳴得意	六六
三	佛蘭克林怎樣改變了他的一生	六八
四	置毀譽於不顧	七一
五	西爾怎樣利用了一筆慶祝費	七六

第六章 怎樣從別人的批評獲益

一	見了兇狗切勿逃	七九
二	侮辱輕慢可以增長你的志氣	八二

三	斯太雷因受辱而成功	八五
四	當心受人愚弄	八八

第七章 怎樣運用你的勇氣

一	佛洛門的「發癡」精神	九五
二	路易喬治兢兢自危	九九
三	西姆斯怎樣步出行伍	一〇〇

第八章 幽默的妙用

一	息怒奇蹟	一〇四
二	一位善於調笑自己的著名律師	一〇七
三	辯論決勝秘訣	一一三
四	亨利·克萊的唇劍舌槍	一一五

心病心醫

第一章 情緒活用法

一 「忍耐」的妙用

當馬琴利 (P. W. Malsinley) 做美國總統時。某次，他派任某人為稅務主任，但為許多政客所反對，他們派了幾個代表前往進謁總統，提出咨問，要求他說出派某人為稅務主任的理由。其中為首的是一位國會議員，身材矮小，脾氣暴躁，說起話來，粗聲惡氣，一開口就將總統一頓難堪的譏罵。如果當時的總統換了別人，也許早已氣得暴跳如雷，但是馬琴利却視若無睹，不責一聲，任憑他罵得力竭聲嘶，然後纔用極和婉的口氣說：「我想你現在怒氣總可以平和些了吧？照理，你是沒有權利這樣責問我為什麼要指派那人的，但是，現在我仍願詳細解釋給你聽。……」

這幾句話把那位議員說得羞慚萬分，但是總統不等他道歉，便接著和顏悅色地說：「其實我也不能怪你，因為我想任何不明這事究竟的人，都會大怒若狂的。」接著便把理由解釋清楚。

其實，不等馬琴利總統解釋下去，那位議員早已被他折服了。他私心懊悔不該用這樣惡劣的態度來責備一位這樣和善的總統。他滿肚子都在想着自己是錯了，而總統却是對的。因此，當他回去報告咨問的經過時，他只能搖搖頭說：「我記不清總統的全盤解釋了，但只有一點是可以負責報告的，就是：——總統並沒有錯。」

這故事告訴他們：向來爲人所輕視的「忍氣吞聲」，是有着極大的妙用的，不發怒不但使馬琴利的解釋獲得極其有效的助力，而且使那位議員從此澈底悔悟，以後永遠不再做出同樣令人難堪的舉動了。有些狡猾的人，往往故意用種種狡計，使你大發脾氣，你一發脾氣，種種不合理的事就陸續做了出來，這結果無異使你自投圈套，自討苦吃。

在一個不易發怒的人面前，更不可發怒，否則你一定將遭遇無法挽回的難堪，像那位責罵總統的議員一樣。同時如果你欲制服一個對你大發脾氣的人，沒有再比「低聲下氣」的方法更好了。這在孫子兵法上也有一着，叫做：「以柔克剛。」

二 洛克菲勒的「激將」戰術

「以柔克剛」的戰術，也曾被美國煤油大王洛克菲勒某次在法庭上用過，獲得意想不到

的優良效果。當時對方的律師對他忿火中燒，怒聲喝斥，而他竟熟視無睹，故意裝做茫然不知，用種種幽默的對話，使律師的忿怒「火上加油」，越發熾烈起來。下面就是他們的一段對話，對話中所指的信，是指的律師寫給美孚煤油公司詢問幾項事情的信。由於這幾項事情在法律上那位律師無權過問，所以洛氏不加覆信，也不肯把原信出示：

律師：「洛克菲勒先生，請你拿出那天我寫給你的那封信來！」

法官：「洛克菲勒先生，你接到那封信嗎？」

洛：「是的，法官。」

法官：「你寫了覆信嗎？」

洛：「沒有。」

照上面的對話，律師一一舉出了許多封信，律師都是同樣的說，法官同樣的問，而洛氏也同樣地答。最後——

法官：「洛克菲勒先生，你說這許多信都收到的嗎？」

洛：「是的，法官。」

法官：「你說你都沒有覆信嗎？」

洛：「沒有。」

四

那個律師氣得面紅耳赤，大聲問道：「你爲什麼不覆信？你不認得我嗎？」

洛：「是的，那時我當然是認識你的！」

洛克菲勒的答話，字字清晰，肯定，而飽含諷刺意味，結果竟使那位律師氣得要發狂了。全庭寂靜無聲，洛克菲勒坐在那裏，故意呆若木雞，好像事情與他無關一樣。最後，律師因氣忿過度，亂了步法，失了辯論能力，庭上宣佈洛克菲勒勝訴。

這是一個致勝秘訣；愈是對方發怒時，愈應鎮定溫和，裝得好像置身事外一般。芝加哥第一國家銀行董事長衛特摩說：「每遇有人與我交涉，而對方發了脾氣的時候，我就覺得勝利已在眼前了。」這句話真可說是「一針見血」之談。所以當你快要發怒時，最好先想想它將對你發生什麼影響。如果這個影響是兇多吉少，那麼你當然知道你還是趁早掉轉馬頭的好，即使對方使你萬分難堪，也應平心靜氣，沉着應付了。

那麼，照這樣說來，我們就遇到任何場合，都不應發怒了嗎？不！不對！有許多老年人確是這樣教我們的，他們往往一疊連篇地舉出許多例子來，證明發怒的不好。這種人是只知其一，不知其二，實際上，憤怒是人類性格中一種極有價值的東西。只要用得適當，好處無

窮。試看古往今來，許多出人頭地，在社會上身經百戰，馭下制上，無往不利的成功者，差不多都會獲得忿怒的不少幫助。譬如美國鐵路大王西爾，當他大發雷霆時，許多人都從白日夢中醒了過來，那些爲他所不能容忍的、庸儒的、怠惰的、笨拙的、尤其是不忠實的雇員們，都被他的「怒風暴」刮得一乾二淨。於是他開始平下氣來，對於那些肯努力的、忠實的、靈敏的雇員們獎慰有加，親切異常。這些使他滿意的人們，從未遇到過他那忿怒的風暴，更未遭他粗聲惡氣地訓斥過一句話。

當然，你萬萬不可盲目地胡亂使用忿怒，但是也不可將它束置高閣。最好的辦法是：你的發怒必須根據理智，換句話說：你必須有一個具體的計劃，這發怒必須是計劃中的一份子，它能使你達到預定的目的，而不是讓它將你拋入五里霧中，或墮到失敗的深淵裏去。

三 一怒之功

說起來也許無人相信，規模宏大的紐約穀業銀行，它的創立與發展，只由於該行總理佛勒的一怒之功。

這不是簡直有些好像胡說嗎？但事實確是如此：有一次，佛勒與某大銀行的一位行長見

面時，偶然說起他想在長島設立一家銀行，若能如願以償，將來生意一定發達，前途未可限量。但是那位行長先生怎樣回答他呢？他不但對於這個計劃不加半點批評，而且露出十分輕蔑的樣子說：「好啊！只要你的壽長，也許有一天，你確可以在這裏開出一家銀行來。」說着便起身告辭。

佛勒先生後來自己告訴別人說：「當時我聽了他的那句冷語，不覺燃起萬丈怒火，這是什麼話！『只要你的壽長，』這不是等於說我是一個庸碌無能，怠惰成性，專等機會的人嗎？這不是等於譏諷我『一生一世也開不出銀行來』嗎？這樣大的一個恥辱，豈是一個堂堂男子所能忍受？好，我立刻打定主意，趕速着手開設一家銀行來給他看，而且非使我的銀行的營業額超過他的紀錄不可。我真的這樣做了。而且不到四年，我們銀行的存款數額，果然已經超過他的一倍以上！」

佛勒如果當時沒有那股怒火沖上心來，說不定他真的「一生一世也開不出銀行來！」他這次的成功秘訣，就是：「用努力來發洩胸中怒氣。」結果終於把侮辱他的對手壓倒。你參觀過應用各種機器的工場嗎？那些最有效最精良的機器，整天都是一聲不響地轉動着，不易損毀，也不易發生種種意外。但那些劣等的機器，却總是唧唧喳喳地一天噪到晚，

而且時時發生變故，少不得有一個機匠整天在旁侍候，不停手地將牠修理。一個善於利用憤怒的人，就像那些精良的機器一般，他把憤怒藏在心裏，造成一種可驚的力量，設使自己一聲不響地沉着前進，奮鬥到底。反之，那些不善利用憤怒的人，一遇刺激，立時大發雷霆，詈罵闖禍，無所不爲，結果不但一無所成，而且常致喪財殺身，好像那些劣等機器所遭遇的一般。

所以當你怒氣來時，千萬不可毫無目的地盲目發作，譬如大聲叱罵，拉頭髮，撕衣裳，摔椅子，……這結果遭遇最大損失的，一定還是你自己。如本章第二節上所說的馬琴利總統，當他受人當面譏罵時，原也儘有理由可以這樣幹的，但是他如果真個這樣幹了，試想將要發生怎樣的結果呢？議員將要回去報告說：總統是一個不可理喻的野蠻人；那些不明事實的人也將說：總統濫用權力；結果，除了出醜之外，必將一無所獲。

也許你以爲馬琴利總統是一個「沒有火氣的人」，其實却恰恰相反！他是一個火氣極大的人，只是他也有一股同樣大的自制力，能將它暫時壓住吧了。譬如有一次，一位上議員在馬琴利總統面前自吹自擂，說自己怎樣誠實，怎樣不自私，怎樣忠厚；而實際上，總統分明知道他是一個口是心非、不忠不義的人。但他當時，毫未顯露聲色。直到那個議員走後，他

纔突然將胸中那股怒氣爆發出來！他破口大罵，指出那個議員是胡說八道，他拍桌摔椅好像一個瘋子似的，連當時在他身邊的一個密友，也嚇得跳起來了。

遠在二百多年前，大詩人德雷登就說過這樣幾句話：「愈是在一個善於忍耐的人的面前，你愈得當心他的怒氣發作。當他那股積忿一旦爆發時，將非任何人所能阻止。」

有一位著名富賈，對於自己發作怒氣的方法，說得十分有趣，他說：「當我自知怒氣快要來時，連忙不動聲色地設法離開，一氣奔到我的健身房裏，如果恰逢我的拳師在那裏，我就和他大擊其拳，否則，如果拳師不在，我就猛力槌擊皮囊，直至擊出我的滿腔怒火爲止。」這真是一個「洩怒妙策」！他知道怒氣來時，如果一拳擊在對方的額角上，一定將闖下大禍，但如把那皮囊當做那個激怒他的人的頭，一拳拳地打去，即使打上一萬八千拳，也不會發生絲毫差池！

四 約賽夫的息怒妙計

有一次，世界地產大王約賽夫，接受政府的命令，請他去斐爾法拍賣新澤稷開末頓一帶的一千八百九十八棟房子，這一帶房子，原是從前南北戰爭時，建築給造船工廠的工人住的

。但是到了拍賣時，真正在戰時搬來居住的工人只剩三家了，其餘都早已不是故主。雖然如此，這些「屋主」，却仍藉口「從前政府命我搬來住的，現在又要把我們趕走」的理由，大聲叫籲，竭力反對。他們仗着人多心齊，決定不惜流血，堅持不肯遷讓。這使約賽夫大感爲難，如果他在着手拍賣時，處置失當，勢將遭受強力攻擊，甚或性命也將不保。

那麼他怎樣對付這群瘋狂一般的住戶呢？當然，他很有理由，證明他們都非戰時原有住戶，使這班無理取鬧的群眾，無言可對。但是如果他真個這樣去做，就算不上是個聰明的地產大王了。因爲你我都知道：指摘別人的錯處，除了使對方的憤怒火上澆油之外，是一點不會發生良好效果的。

此外，也許他可以來一次演說，用最溫和的言語消弭他們的怒氣。但是，不，他的辦法比這樣做要聰明多了。

約賽夫特地在預先宣佈的拍賣時間之前一小時，就着手拍賣，他是很有理由這樣做的，因爲他知道群眾早已準備好了的洩憤時間，必定針對那預先宣佈的拍賣時間，現在的提早拍賣，將使他們完全出於意料之外，那憤怒的鋒頭，便已先被削去了一半。此外，他選定了一所房屋，做爲拍賣時的第一樁交易，他預先打聽好了那家住戶原是希望出多少錢將他買下來

的。

約賽夫說：「我知道那家住戶是極肯出錢來買的之後，便故意選定他的房子做爲第一樁交易。因爲這樣一來，那位住戶固然會因爲如願以償而快樂非凡，就是許多別的住戶看了，也會將一腔憤火拋諸腦後，因爲他們所反對的只是以爲政府志在將他們趕走，現在既然屋主也有購得的希望，問題當然簡單多了。」

「時候一到，我便開始照我的計劃進行，一切果然不出我的預料，十分順利融洽。那位住戶立刻購得了他的屋子。前來參加——也可以說是預備來搗亂——的人，都大聲爲他歡呼起來，我也爲他三呼萬歲。這結果，萬丈憤火，早被消弭殆盡，隨後，我又大聲喊道：『現在讓我們來咀咒那個想來把我們趕出家屋的混蛋吧！』」

「立刻，無數群眾都像我一樣大聲咒罵起來，咒罵之後，又大聲歡呼歡笑，他們——那些本來恨不得將我痛打一頓的人們——完全把我當做一個同志了。我知道得很清楚；如果，當時我走過去，他們不但不會再伸出拳頭來，一定反將把我高高的舉起來！」

約賽夫所用的方法，就是：當人家憤火中燒時，趕快拋給他們一個「出氣孔」。