

卡耐基

写给女人的幸福书



全集

[美] 戴尔·卡耐基 著

刘 祜 译

赢得朋友获得幸福的心理策略

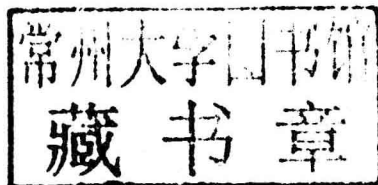
爱的真谛，不在于紧紧守住自己所爱的人，而是放手让他远走高飞。一个幸福而成熟的女人，不会占有任何人的感情；她会让自己所爱的人得到自由，就如同让自己获得自由一样。“爱”是存在于自由之中的。

幸福并不取决于你拥有什么，你是谁，你在何处，或者你在做什么事；决定你是否幸福的关键，在于你是否拥有积极的心态。

中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

卡耐基写给 女人的幸福书全集

赢得朋友获得幸福的心理策略



[美] 戴尔·卡耐基 著
刘 祜 译

中国城市出版社

·北京·

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基写给女人的幸福书全集 / (美) 卡耐基
(Carnegie, D.) 编; 刘祜译. —北京: 中国城市出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5074-2342-6

I. ①卡… II. ①卡… ②刘… III. ①女性—成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 215270 号

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com 13661335586)
责任编辑 华 风
装帧设计 同人阁图书·郭亭亭 徐翠荣
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市海淀区太平路甲 40 号 (邮编 100039)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010) 63454857 63289949
发行部传真 (010) 63421417 63400635
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)
投稿信箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010) 52732057
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京中科印刷有限公司
字 数 450 千字 印张 25
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2011 年 1 月第 1 版
印 次 2011 年 1 月第 1 次印刷
定 价 39.80 元



目录



第一篇 人际交往的基本心理策略

- 第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢····· 6
- 第2章 与人交往的秘诀····· 13
- 第3章 激发他人的强烈需求····· 21

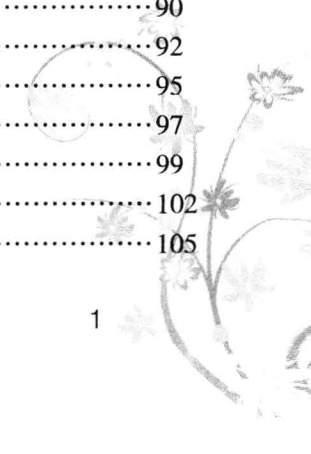
第二篇 让别人喜欢你的心理策略

- 第1章 真诚地关心别人····· 32
- 第2章 微笑待人····· 39
- 第3章 牢记他人的名字····· 44
- 第4章 做一个善于倾听的人····· 49
- 第5章 谈论别人感兴趣的话题····· 54
- 第6章 让别人感到自己很重要····· 56

第三篇 让别人赞同你的心理策略

- 第1章 永远都不要和别人争论····· 64
- 第2章 尊重而不是指责别人····· 67
- 第3章 让别人多说“是”····· 73
- 第4章 激发对方高尚的动机····· 77
- 第5章 戏剧化地表达你的意见····· 80
- 第6章 提出有意义的挑战····· 83

第四篇 让别人接受你的意见的心理策略

- 第1章 从赞美和欣赏开始····· 86
 - 第2章 间接提醒对方的错误····· 90
 - 第3章 先谈你自己的错误····· 92
 - 第4章 多用建议，少用命令····· 95
 - 第5章 让对方保住面子····· 97
 - 第6章 称赞最微小的进步····· 99
 - 第7章 送人一顶高帽子····· 102
 - 第8章 使错误更容易改正····· 105
- 

第9章	使人乐意做你建议的事	107
-----	------------	-----

第五篇 赢得别人帮助和支持的心理策略

第1章	向别人显示你的谦卑	110
第2章	勇于承认自己的错误	115
第3章	一切从友善开始	118
第4章	让别人多说话	123
第5章	使别人觉得那是他自己的主意	126
第6章	从对方的立场看问题	129
第7章	同情别人的想法和愿望	132

第六篇 克服忧虑的心理策略

第1章	活在“完全独立的今天”	138
第2章	消除忧虑的魔法公式	141
第3章	忧虑会使人短命	145
第4章	向亚里士多德学习	151
第5章	消除思想上的忧虑	155
第6章	不要为小事而忧虑	158
第7章	摒弃愚蠢的忧虑	160
第8章	接受不可避免的事实	162
第9章	划定忧虑的底线	165
第10章	不要锯木屑	167

第七篇 获得平安快乐的心理策略

第1章	态度可以改变你的生活	170
第2章	不要想着报复你的仇人	176
第3章	对人施恩勿望回报	180
第4章	多想想你已经得到的恩惠	184
第5章	保持自我本色	188
第6章	培养积极的心态	191
第7章	多替他人着想	195

第八篇 免受批评和金钱困扰的心理策略

第1章	将别人的恶意批评看成对你的恭维	202
第2章	不要让批评伤害你	204
第3章	从错误中吸取教训	207
第4章	免受金钱的烦恼	210

第九篇 常葆充沛活力的心理策略

第1章	每日多清醒一小时·····	216
第2章	学会放松·····	219
第3章	说出心底里的烦恼·····	222
第4章	养成良好的工作习惯·····	225
第5章	假装对你的工作感兴趣·····	228
第6章	不要为失眠而忧虑·····	232

第十篇 让自己变得更加成熟的心理策略

第1章	不要将责任推给别人·····	236
第2章	绝不寻找任何借口·····	238
第3章	面对困难无所畏惧·····	239
第4章	摆脱生活中的不幸·····	242
第5章	拥有坚定的信念·····	247
第6章	先分析再行动·····	250
第7章	积极行动是成功的基础·····	253
第8章	相信自己是世界上独一无二的人·····	256
第9章	尝试着喜欢自己·····	259
第10章	不要跌入孤独寂寞的陷阱·····	262
第11章	善于发掘人性中善良的本质·····	265
第12章	用真诚赢得友谊·····	269

第十一篇 帮助丈夫走向成功的心理策略

第1章	帮助丈夫实现梦想·····	274
第2章	共同追求新的目标·····	277
第3章	激发丈夫的工作热忱·····	279
第4章	提高丈夫的“成功商数”·····	282
第5章	做一个“善于倾听”的太太·····	285
第6章	赞美和激励你的丈夫·····	289
第7章	做丈夫忠实的信徒·····	292
第8章	做丈夫事业的帮手·····	294
第9章	与丈夫的女秘书友好相处·····	298
第10章	鼓励丈夫勤做“学生”·····	301
第11章	共同迎接挑战·····	305

第十二篇 让你的丈夫脱颖而出的心理策略

第1章	快快乐乐地搬家·····	308
第2章	让你的丈夫全身心投入工作·····	310

第3章	学会适应不平凡的丈夫·····	312
第4章	适应丈夫在家里工作·····	315
第5章	如何应对你和丈夫的事业冲突·····	317
第6章	不要落在丈夫后面·····	319
第7章	使你的丈夫受人欢迎·····	323
第8章	发挥丈夫的优点·····	326

第十三篇 做个魅力女人的心理策略

第1章	唠叨只会让男人远离家庭·····	330
第2章	不要干预丈夫的工作·····	334
第3章	不要用你的野心改变你丈夫·····	337
第4章	鼓励丈夫冒险和尝试·····	340
第5章	做一个“温柔可爱”的女人·····	343
第6章	共同分享丈夫的嗜好·····	345
第7章	培养夫妻各自的嗜好·····	347

第十四篇 让丈夫喜欢你的心理策略

第1章	做个优秀的家庭主妇·····	352
第2章	给丈夫一个休憩的港湾·····	354
第3章	绝不浪费时间·····	357
第4章	处理家务也要技巧·····	360
第5章	做一个家庭理财巧妇·····	362
第6章	关注丈夫的健康·····	366
第7章	提升爱情的深度·····	370

第十五篇 使你的家庭更幸福的心理策略

第1章	不要挖掘婚姻的坟墓·····	374
第2章	爱对方，并给他自由·····	378
第3章	不要作无用的批评·····	380
第4章	真诚地欣赏你的配偶·····	381
第5章	对小事多加注意·····	383
第6章	对家人也要有礼貌·····	385
第7章	不要做“婚姻的文盲”·····	387
第8章	如何与丈夫相处·····	389
第9章	享受真正成熟的爱·····	393

后 记	·····	396
-----	-------	-----



第一篇



人际交往的基本心理策略





第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢

1931年5月7日，在纽约市发生了一场有史以来最让人震惊的剿匪事件。经过好几个星期的侦察，“双枪手”科洛雷——一个烟酒不沾的凶手——陷入了重围，被包围在西尾街他情人的公寓中。

150名警察和侦探包围了他在顶楼的藏身之处。他们在屋顶上打了个洞，试图使用催泪瓦斯将这位“杀害警察的人”熏出来。然后他们在四周的建筑物上架起了机关枪，在一个多小时里，在纽约这个环境最优美的住宅小区中，手枪和机关枪声持续不断。科洛雷躲在一张堆满了杂物的椅子后面，不断地向警察开火。一万多名惊恐万状的老百姓目击了这场枪战。在纽约的人行道上还从来没有出现过这种情况。

在科洛雷被抓到的时候，警察总监马洛尼说：这位暴徒是纽约有史以来最危险的罪犯之一。“他杀人，”总监说，“连眼睛都不眨一下。”

但是“双枪手”科洛雷又是如何看待自己的呢？这一点我们已经知道了，因为在警察朝他的公寓开火的时候，他写了一封公开信。在写这封信时，鲜血从他的伤口涌了出来，染红了信纸。他在信中说：“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人。”

此前不久，科洛雷在长岛的一条乡村公路上和他的女友调情。突然有一个警察朝他的汽车走过来说：“让我看看你的驾照。”

科洛雷二话不说就拔出了手枪，向那位警察连开几枪。当警察倒地之后，科洛雷跳出汽车，抓起警察的枪，又朝着俯卧的尸体连开数枪。这就是那位声称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人”的凶手。

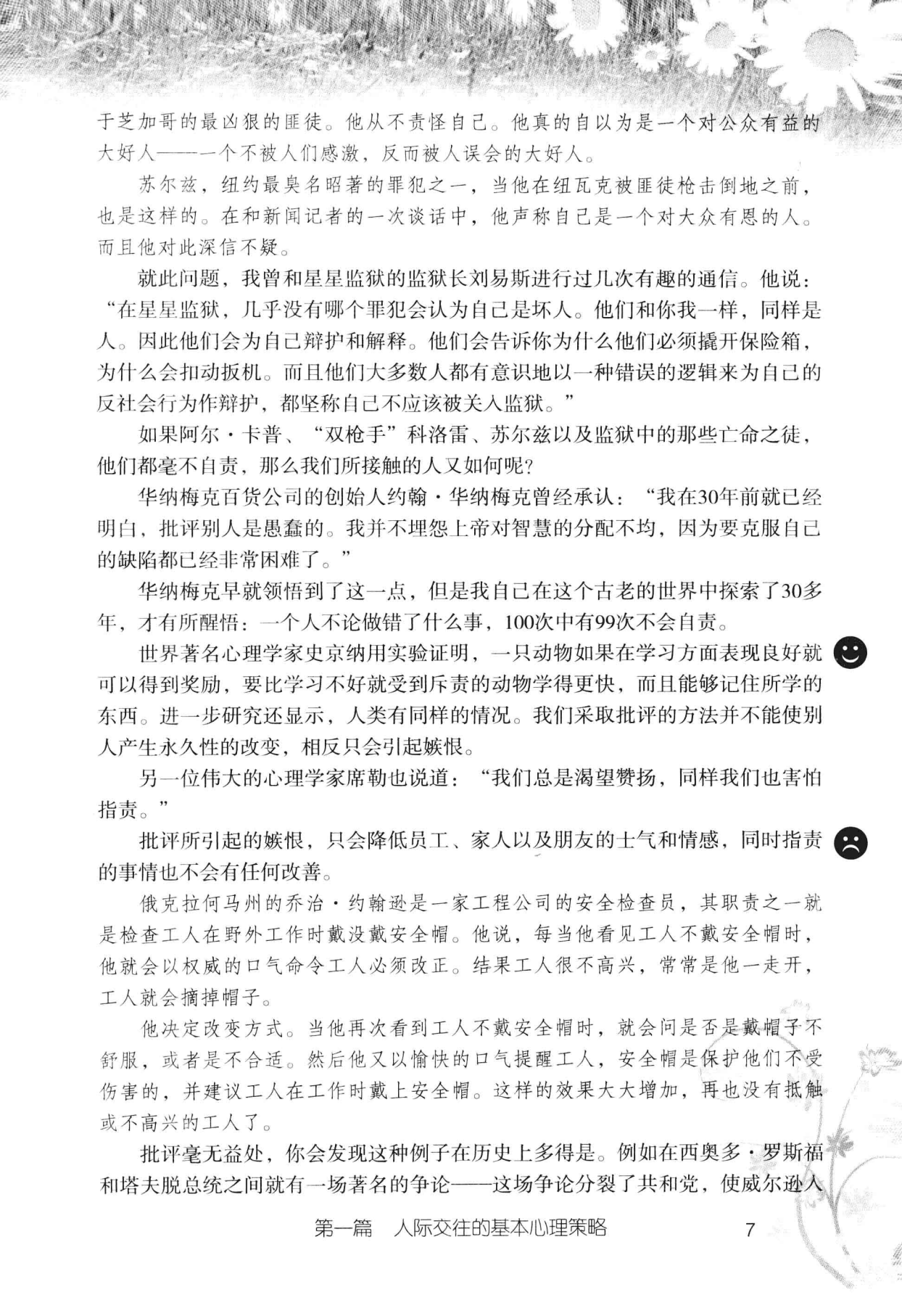
科洛雷被判坐电椅处死。当他被押到星星监狱死刑室时，他是否说过“这就是因为杀人而得到的下场”呢？没有，他说的是：“这就是我为了保卫自己而得到的结果。”

可见，“双枪手”科洛雷并没有觉得自己有任何不对的地方。

这是犯罪分子一种不寻常的态度吗？如果你是这样想的，请听这段话：

“我将我一生中最美好的时光，都奉献给了为别人提供轻松的娱乐，帮助他们得到快乐上。而我所得到的只是耻辱，一种被捕者的生活。”

这就是阿尔·卡普的自白。是的，他是美国最臭名昭著的公敌——一位横行



于芝加哥的最凶狠的匪徒。他从不责怪自己。他真的自以为是一个对公众有益的大好人——一个不被人们感激，反而被人误会的大好人。

苏尔兹，纽约最臭名昭著的罪犯之一，当他在纽瓦克被匪徒枪击倒地之前，也是这样的。在和新闻记者的一次谈话中，他声称自己是一个对大众有恩的人。而且他对此深信不疑。

就此问题，我曾和星星监狱的监狱长刘易斯进行过几次有趣的通信。他说：“在星星监狱，几乎没有哪个罪犯会认为自己是坏人。他们和你我一样，同样是人。因此他们会为自己辩护和解释。他们会告诉你为什么他们必须撬开保险箱，为什么会扣动扳机。而且他们大多数人都有意识地以一种错误的逻辑来为自己的反社会行为作辩护，都坚称自己不应该被关入监狱。”

如果阿尔·卡普、“双枪手”科洛雷、苏尔兹以及监狱中的那些亡命之徒，他们都毫不自责，那么我们所接触的人又如何呢？

华纳梅克百货公司的创始人约翰·华纳梅克曾经承认：“我在30年前就已经明白，批评别人是愚蠢的。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都已经非常困难了。”

华纳梅克早就领悟到了这一点，但是我自己在这个古老的世界中探索了30多年，才有所醒悟：一个人不论做错了什么事，100次中有99次不会自责。

世界著名心理学家史京纳用实验证明，一只动物如果在学习方面表现良好就可以得到奖励，要比学习不好就受到斥责的动物学得更快，而且能够记住所学的东西。进一步研究还显示，人类有同样的情况。我们采取批评的方法并不能使别人产生永久性的改变，相反只会引起嫉恨。


另一位伟大的心理学家席勒也说道：“我们总是渴望赞扬，同样我们也害怕指责。”

批评所引起的嫉恨，只会降低员工、家人以及朋友的士气和情感，同时指责的事情也不会有任何改善。

俄克拉何马州的乔治·约翰逊是一家工程公司的安全检查员，其职责之一就是检查工人在野外工作时戴没戴安全帽。他说，每当他看见工人不戴安全帽时，他就会以权威的口气命令工人必须改正。结果工人很不高兴，常常是他一走开，工人就会摘掉帽子。

他决定改变方式。当他再次看到工人不戴安全帽时，就会问是否是戴帽子不舒服，或者是不合适。然后他又以愉快的口气提醒工人，安全帽是保护他们不受伤害的，并建议工人在工作时戴上安全帽。这样的效果大大增加，再也没有抵触或不高兴的工人了。

批评毫无益处，你会发现这种例子在历史上多得是。例如在西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间就有一场著名的争论——这场争论分裂了共和党，使威尔逊人



主白宫，并在第一次世界大战中写下了辉煌的一页。让我们来简单地回顾这一情况：

1908年，当西奥多·罗斯福总统走出白宫的时候，他让塔夫脱当了总统，自己则去非洲猎狮。当他回来的时候，暴跳如雷。他批评塔夫脱总统过于保守，试图使自己第三次当选总统，就组建了一个公廩党。但是这几乎毁了共和党。在这次选举中，塔夫脱和共和党只得到两个州的选票——佛蒙特州和犹他州。这是共和党的空前惨败。

西奥多·罗斯福责怪塔夫脱，但是塔夫脱对自己是否责怪呢？当然没有，而是眼中饱含着泪水为自己辩解道：“我不知道我怎样做才能够和以前有所不同。”


这件事得怪谁呢？是罗斯福，还是塔夫脱？老实说我也不知道，而且我也不用来管它。现在我要指出来的是，西奥多·罗斯福所有的批评都不能让塔夫脱承认自己错了。这只能让塔夫脱竭力为自己辩护，而且眼中饱含着泪水说：“我不知道我怎样做才能够和以前有所不同。”

或者再拿“茶壶盖油田”舞弊案来说吧。大家还记得这个案子吗？舆论为此批评了许多年，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。这桩赤裸裸的丑闻是这样的：

哈定总统的内政部长弗尔负责主管政府在阿尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租——这块油田是保留给海军将来使用的。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亨尼。而杜亨尼干了些什么呢？他给了弗尔部长10万美元的“贷款”。然后，弗尔部长又令美国海军进入该区，以高压手段把那些竞争者赶走，免得他们位于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，揭发茶壶盖油田舞弊案。结果这件事的影响非常恶劣，几乎毁了哈定总统的政府，使整个国家极其反感，共和党也几乎垮台，弗尔部长则锒铛入狱。

弗尔部长遭到了公众的谴责，以前很少有公众人物遭到这样的谴责。他反悔了吗？没有！许多年以后，胡佛总统在一次公开演讲中暗示哈定总统之死是由于精神刺激和忧虑，因为一个朋友出卖了他。弗尔的夫人听到后，从椅子上跳了起来，她大叫大嚷，攥紧了拳头尖叫道：“什么？哈定是被弗尔出卖的吗？不，我的丈夫从来没有辜负过任何人。即使这整座房间都堆满了黄金，都不会让我的丈夫干任何蠢事。他才是被人出卖而被钉上十字架的。”

你看，这就是人类的天性！做错了事的人只知道责怪别人，绝不会责怪自己。我们都是这样。因此，当你和我以后想要批评别人的时候，请记住阿尔·卡普、“双枪手”科洛雷和弗尔。我们要明白，批评就好比家养的鸽子，它们总是要飞回家的。我们还应该清楚，我们所要纠正和指责的人总是会为他们作自我辩护，



并反过来指责我们；或者他们会像温和的塔夫脱总统那样，会说：“我不知道我该怎样做才能和以前有所不同。”

1865年4月15日早晨，林肯奄奄一息地躺在福特戏院对面一家简陋公寓的卧室中，他在戏院遭到了布思的枪袭。林肯那瘦长的身躯斜躺在一张松垮的床上，这床对他来说太小了。在床的上方挂的是波纳尔的名画《马市》的廉价复制品，一盏煤气灯散发出惨淡的黄晕光圈。

就在林肯即将咽气时，陆军部长史丹顿说：“这里躺着的，是人类有史以来最完美的元首。”

林肯为人处世的成功秘诀是什么呢？我曾花了10年时间研究林肯的一生，并用了整整3年时间撰写和修改了一本名叫《林肯传》的书。我相信我已尽了一切可能，对林肯的性格及家庭生活作了详细透彻的研究。而对于林肯的为人处世之道，我更是作了特殊研究。他是否喜欢动不动就批评别人？啊，确实是这样。在他年轻的时候住在印第安纳的鸽溪谷时，他不仅喜欢指责别人，还写信作诗来挖苦别人，把这些信扔在一定会被人发现的路上。其中有一封信竟致使对方终生都痛恨他。


即使林肯在伊利诺伊州的斯普林菲尔德镇当上律师之后，他还在报纸上发表文章，公开攻击他的对手。不过这也给他带来了不少麻烦。

1842年秋天，林肯在《斯普林菲尔德日报》发表了一封匿名信，讥讽一位自高自大的政客詹姆斯·谢尔兹。所有读过它的人都捧腹大笑。谢尔兹是个敏感而自负的人，恼怒万分。他一查出是谁写的这封信之后，就立即跳上马去找林肯，提出要和他决斗。林肯不想打架，便反对决斗，但为了保全面子，只好接受决斗的要求。对手让他随便选择武器。由于林肯双臂较长，他就选择了骑兵用的长剑，并向西点军校一位毕业生学剑术。决斗那天，他和谢尔兹在密西西比河的一个沙滩上对峙，准备决战至死。但就在决斗即将开始的最后一分钟，他们的同伴阻止了这场决斗。

这是林肯人生当中最难堪的一件事。这给他在为人处世方面上了宝贵的一课。从此以后，他再也没有写过任何侮辱他人的信，也不再讥笑别人了。从那时起，他不再因为任何事而批评别人。

在美国内战期间，林肯屡屡委派新的将领统帅波多马克的军队作战，麦克里兰、波普、伯恩塞德、胡克、米德——全都相继惨败。这使得林肯在房间里绝望地来回走动。全国有一半的人都在痛骂这些不中用的将军，但林肯却始终一声不吭，不作任何表态。他最喜欢引用的一句格言是“不要议论别人，别人才不会议论你”。

当林肯夫人和其他人都在非议南方佬时，林肯回答道：“不要批评他们。如果我们处在与他们相同的情况下，也会跟他们一样的。”



可是如果说谁有资格批评的话，这个人肯定是林肯。我们来看一个例子：

葛底斯堡战役发生在1863年7月的头3天。7月4日晚，南方的李将军开始向南撤退。当时乌云笼罩，大雨倾盆而下。当李将军率领败军之师退到波多马克时，一条大河拦住了去路，难以通行；而在他身后则是乘胜追击的北方联军。李将军已经被围困了，无路可逃。林肯看到这正是天赐良机——可以俘获李将军的军队并立即结束战争。于是他满怀希望地命令米德将军，不必召开军事会议，而是立即进攻李将军。林肯用电报下命令，又派出特使，要求立即行动。

而米德将军又是怎么做的呢？他所做的与林肯命令的恰恰相反。他违背了林肯的命令，召开了一次军事会议。他一再拖延，犹豫不决。他还打电话以各种借口来解释。他甚至一口回绝了进攻李将军。最后，河水退却，李将军和他的军队从波多马克逃走了。

林肯异常恼怒。“这是什么意思？”林肯朝他的儿子罗伯特大声叫嚷。“天啊！这是什么意思？敌军已落入我们掌心，只需一伸手，他们就会完蛋了！但我不论说什么做什么，却不能让军队前进一步。在这种形势下，几乎任何一位将军都能击败李将军。如果我在那里，我自己就可以消灭他！”


在痛苦失望之余，林肯坐下来给米德将军写了一封信。要记住，林肯这时已经非常克制自己的脾气了。因此，林肯这封写于1863年的信算是最严厉的斥责了。

“我亲爱的将军：

我想你肯定体会不到李将军的逃脱所带来的严重不幸。本来他已经处于我们的绝对掌控之中，如果抓住了他，再加上最近我们在其他方面的胜利，战争就可以结束了。可是现在，战争恐怕会无限期拖延。假如你不能在上周一成功地击败李将军，你又怎么能在渡河之后进攻他？因为那时你手中的兵力可能不到现在的2/3。期盼你会成功是不明智的，我已不再期盼你会做得更好。你已经失去了大好时机，我深感痛惜。”

你猜猜米德读了这封信后会是什么反应？

结果米德一直没有看到这封信，因为林肯并没有将它寄出去。林肯遇刺身亡后，人们从他的文件中找到了这封信。



我猜想——这仅仅是猜想——林肯在写完这封信后，向窗外远望，自言自语道：“等等。也许我不该这么着急。我坐在这宁静的白宫中，命令米德进攻是件很容易的事；但我当时如果到了葛底斯堡，如果我也和米德上周一样见过遍地鲜血，如果我的耳边也听到了伤亡士兵的哀号和呻吟，也许我不会急着进攻了。如果我的性格和米德一样柔弱，我的做法可能会与他相同。无论如何，现在生米已经煮成熟饭了。如果我寄出这封信，固然可以发泄我的不快，但米德不会为自己辩护吗？他甚至会反过来斥责我。这将会产生厌恶心理，损害他的军队统帅的威



信，甚至会使他干脆辞职不干了。”

于是，就像我上面所说的，林肯将信放在一边，因为他已从痛苦的经验中体会到：尖刻的批评和斥责是无济于事的。

西奥多·罗斯福总统曾说，在他当总统时，只要碰到难以解决的问题，他总是往后一靠，抬头仰望他白宫办公室墙上挂着的林肯巨幅画像，问他自己：“如果林肯处在我的困境中，他会怎么办？他将怎么解决这个问题？”

当你下次想要批评某人的时候，就从口袋中掏出一张5美元的钞票来，凝视上面的林肯头像，然后问：“如果林肯遇到这种问题，他会如何处理呢？”

你是否想劝你所认识的人改掉一些不好的习惯？这可真是太好了，我非常赞同。但是为什么不先从你自己开始呢？从纯粹自私的角度而言，那也比改进别人要收益更大——而且所冒的风险也会小许多。孔子就说过：“各人自扫门前雪，休管他人瓦上霜。”

当我还很年轻时，很想在他人面前表现自我。我曾给查哈丁·戴维斯——一位曾在美国文坛红得发紫的作家写了一封愚蠢的信。当时我正准备给某家杂志社写一篇关于作家的文章，我就请戴维斯告诉我他的写作方法。在此之前几个星期，我曾收到一封信，信的末尾写道：“口述信，未曾读过。”我觉得这种办法很好，认为写这封信的人一定是个了不起的大忙人。尽管我一点儿都不忙，但我迫切地想给戴维斯留下深刻的印象，就在短信的末尾写上了“口述信，未曾读过”的字样。

但是戴维斯根本没有给我回信。他只是将信退回给我，并在下面草草写了几个字：“态度倨傲，无以复加。”我确实是弄巧成拙了，这也是我自作聪明所应得的斥责。但我当时对此却不以为然，甚至深怀怨恨，以至于10年后我得知戴维斯的死讯时，心里所想到的仍然是他对我的伤害——虽然我羞于承认！


因此，如果你我想要激起怨恨，让人怀恨几十年，至死才消失的话，那么只需说些恶毒的批评之语就可以了——不论我们多么肯定这些话本身是多么的合理。

与人相处时，一定要记住：与我们交往的不是理性的生物，而是充满了感情的、带有偏见、傲慢和虚荣的人。

刻薄的批评曾使得英国大文学家、敏感的托马斯·哈代永远放弃了小说创作；批评还促使英国诗人托马斯·卡德登自杀。

本杰明·富兰克林青年时期并不是很聪明伶俐，但后来却变得非常精明能干，结果被委任为美国驻法大使。他成功的秘诀是什么？“我不愿意说任何人的坏话，”他说，“……只说我所认识的每个人的一切优点。”

任何傻子都会批评、指责和抱怨——而且大多数傻子也正是这样做的。要了解 and 宽容别人，就要有良好的品德和自我克制。



“伟人之所以伟大，”卡莱尔说，“就是通过对对待卑微者的方式来体现的。”

鲍伯·胡佛是一位著名的试飞员，常常在各种航空展览中作飞行表演。有一天，他在圣地亚哥航空展中表演完飞行后，朝洛杉矶家中飞回。正如《飞行作业》杂志所描述的那样，当飞机飞到300英尺的高度时，两具引擎突然熄火了。幸亏胡佛的技术娴熟，他驾驶飞机着了陆，虽然飞机严重毁坏，所幸无人受伤。

胡佛在飞机迫降之后所做的第一件事，就是检查飞机的燃料。结果正如他预料的那样，他所驾驶的这架二战时期的螺旋桨飞机里面装的竟然是喷气机燃油，而不是汽油。

胡佛回机场后，要求见为他的飞机做保养的机械师。这个年轻人还在为他所犯的误差而难过不已呢。当胡佛向他走去的时候，他泪流满面。他使一架昂贵的飞机受到了损坏，还差点要了三个人的性命。

你可以想象胡佛的愤怒，并猜想这位荣誉感极强、做事认真的飞行员一定会痛斥机械师的粗心大意。然而，胡佛并没有责骂他，甚至连一句批评的话都没有说。相反，他伸出双手，抱住这位机械师的肩膀，说道：“为了表明我相信你不会再犯错误，我要你明天再给我的F-51飞机做保养。”

😊 因此，我们不要去责怪别人，而要试着去了解他们，弄明白他们为什么会那么做。这会比批评更有益，而且还能产生同情、容忍以及仁慈。“了解了一切，就会宽恕一切！”

正如约翰逊博士所说的：“要知道，即使是上帝，如果不到世界末日，也不会轻易审判世人。”为什么你我要批评别人呢？

第一项规则：不要批评、指责或抱怨。

第2章 与人交往的秘诀

在这个世界上，只有一个方法能够让任何人去做任何事。你是否静下心来想过这一点呢？是的，只有一个方法，那就是让别人愿意去做那件事。

请记住，除此之外没有别的方法。

当然，你可以用枪威逼某人把他的手表给你。你可以用解雇来威胁你的雇员，使他听你的话，哪怕你并不在身边。你还可以用鞭子或恫吓的方法使一个孩子做你交给他的事。但这些粗暴的做法显然只会导致极其不良的反应。

而我能够促使你做任何事的唯一方法，就是满足你的需要。

那么，你需要什么呢？弗洛伊德说：“你我所做的任何事情都起源于两种动机：性冲动以及成为伟人的欲望。”美国大哲学家杜威的观点与此稍有不同。杜威博士说：人类天性中最深层的冲动就是“显要感”。记住，是“显要感”。这是非常重要的。你将在这本书中看到许多有关的内容。

你所需要的是什么呢？并不多。但不可否认，有少数东西的确是你所需要并且迫切渴望的。大多数人想要的东西包括：


- 1.健康与生命的保障。
- 2.食物。
- 3.睡眠。
- 4.金钱及金钱所能买到的东西。
- 5.长寿。
- 6.性欲的满足。
- 7.子女的幸福。
- 8.显要感。

除去一点之外，几乎所有这些需要都能满足。还有一项需要如同食物或睡眠一样重要却很难满足，那就是弗洛伊德所说的“成为伟人的欲望”，也就是杜威所说的“显要感”。

林肯曾在一封信的开头说：“每个人都喜欢别人的恭维。”威廉·詹姆斯也说：“在人类天性中，最深层的本性就是渴望得到重视。”一定要注意，他并没有说“愿望”、“欲望”或“希望”，而是说“渴望”得到重视。

这是一种令人痛苦而且迫切需要解决的人类的饥饿，只有极少数能满足这种人类内心饥饿的人才能把握别人，“甚至在他去世的时候，连殡仪馆的人也会为之叹息”。

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。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，为客人展示蓝缎带奖章。

这些猪并不关心它们得了什么奖章。但是我父亲却很在意，因为这些奖章给他一种显要感。

假如我们的祖先对于这种显要感并没有强烈欲求的话，那么人类文明也就无法产生。而没有文明，我们和动物就没什么区别。

正是这种追求显要感的强烈欲望，推动着一位没有受过什么教育的、极其贫困的杂货店伙计去研究一本法律书，这本书是他在一只堆满了杂物的大木桶底下找出来，并花了50美分买下的。也许你已经听说过这位杂货店的伙计，他的名字叫林肯。

正是这种追求显要感的强烈欲望，激励着狄更斯完成了不朽的作品。这种欲望还激励克里斯托弗·雷恩设计出了“石之和音”。这种欲望还促使洛克菲勒创造了他一辈子都花不完的财富。也正是这种欲望促使城里那些大富豪们建造起一栋栋大别墅，这些别墅远远超过了其实际需要。

也正是这种欲望促使你想要穿最时髦的衣服，驾驶最新款式的汽车，和别人谈论你聪明伶俐的孩子。

也正是这种欲望，诱使许多孩子成为匪徒。“如今的青年罪犯，”纽约市前任警察总监马洛尼说，“非常自负。被捕以后，他的第一个反应是要求看那份骇人听闻的、使他成为‘英雄’的报纸。他们只想看见自己的照片与那些体育明星、影视明星和政治家的照片同时见诸报端，而对于以后的牢狱生活却毫不在意，认为这似乎是不可能的事情。”

如果你将自己如何获得显要感的方式告诉我，我就能说出你是怎样的人。凭这一点就可以确定你的性格，因为这是你生活中最重要的事情。例如，“石油大王”洛克菲勒在中国北京出资建新式医院，为千百万他从来都没有见过，而且今后也永远不会见到的贫民治病，以此获得显要感。相反，狄林格则通过当强盗抢劫银行和杀人来获得显要感。当联邦调查局的人追捕他的时候，他闯进明尼苏达州一个农民的家中，说：“我是狄林格！”他竟然以自己是头号公敌而感到荣耀。他说：“我不会伤害你，但我是狄林格！”

是的，狄林格与洛克菲勒之间最重要的差别，就在于他们获得显要感的手段不同。

在历史上，一些名人为了获得显要感而上演了许多有趣的事情。即使是乔治·华盛顿也愿意被称为“至高无上的美国总统”；哥伦布为了得到“海军上将兼印度总督”的名号而不惜远涉重洋；女皇凯瑟琳干脆拒绝拆阅那些没有称她为“女皇陛下”的信件；而林肯夫人曾在白宫对格兰特夫人大发雷霆，说：“你怎