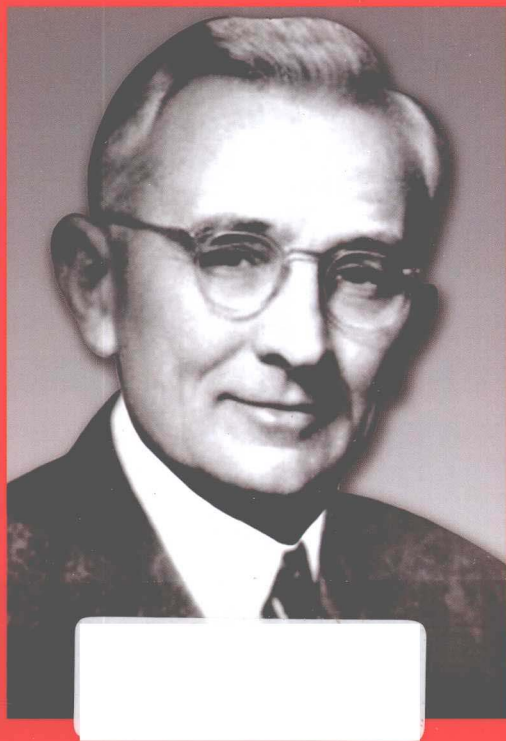


★★★★★ 卡耐基最具影响力作品 ★★★★★

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE
& HOW TO STOP WORRYING
AND START LIVING



人性的弱点 全集

[美] 戴尔·卡耐基◎著 易 枫◎译

 群言出版社
QUNYAN PRESS

人性的弱点 全集

(美) 戴尔·卡耐基 / 著

易 枫 / 译

 群言出版社
QUNYAN PRESS

• 北 京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基著 ; 易枫译 . - 北京 : 群言出版社 , 2015.5

ISBN 978-7-80256-751-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 086580 号

策划编辑: 杨 舰

责任编辑: 陈 佳

封面设计:  同人文化传媒 (北京) 有限公司

出版发行: 群言出版社

社 址: 北京市东城区东厂胡同北巷1号 (100006)

网 址: www.qypublish.com

自营网店: <http://qycbs.shop.kongfz.com> (孔夫子旧书网)

<http://www.qypublish.com> (官方网店)

电子信箱: qunyancbs@126.com

总 编 室: 010-65265404 65267783

编 辑 部: 010-65138815 65262436 65276609

发 行 部: 010-65263345 65263836

市 场 部: 010-65220236 65265832 (读者服务)

经 销: 全国新华书店

法律顾问: 北京市君泰律师事务所

印 刷: 北京亚通印刷有限责任公司

版 次: 2015年6月第1版 2015年6月第1次印刷

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 22.5

字 数: 450千字

书 号: ISBN 978-7-80256-751-1

定 价: 25.00元



【版权所有, 侵权必究】

目 录

第一篇 人际交往的基本技巧

第 1 章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢·····	2
第 2 章 真挚诚恳地赞美他人·····	9
第 3 章 激发他人的强烈需求·····	16

第二篇 让别人喜欢你的六种方法

第 4 章 真诚地关心别人·····	26
第 5 章 微笑待人·····	32
第 6 章 牢记他人的名字·····	36
第 7 章 鼓励别人谈论他们自己·····	40
第 8 章 谈论别人感兴趣的话题·····	44
第 9 章 让别人感到自己很重要·····	46

第三篇 如何赢得别人的赞同

第 10 章 永远不要争论·····	54
第 11 章 千万不要指责别人的错误·····	57
第 12 章 勇于承认自己的错误·····	63
第 13 章 一切从友善开始·····	66
第 14 章 让别人多说“是”·····	70
第 15 章 让别人多说话·····	73
第 16 章 使别人觉得那是他的主意·····	75

第 17 章	从对方的立场看问题	78
第 18 章	同情别人的想法和愿望	80
第 19 章	激发对方高尚的动机	84
第 20 章	戏剧化地表达你的意见	87
第 21 章	提出有意义的挑战	89

第四篇 如何更好地说服他人

第 22 章	从赞美和欣赏开始	92
第 23 章	间接提醒对方的错误	94
第 24 章	先谈你自己的错误	96
第 25 章	多用建议，少用命令	98
第 26 章	让对方保住面子	99
第 27 章	称赞对方最微小的进步	101
第 28 章	送人一顶高帽子	103
第 29 章	多用鼓励，使错误更容易改正	105
第 30 章	使人乐意做你建议的事	107

第五篇 创造奇迹的信 / 109

第六篇 使你的家庭生活更幸福

第 31 章	不要挖掘婚姻的坟墓	116
第 32 章	爱对方，并给他自由	119
第 33 章	不要作无用的批评	120
第 34 章	给予真诚的欣赏	121
第 35 章	多从小事上关心你的配偶	122
第 36 章	对家人也要有礼貌	123
第 37 章	不要做“婚姻的文盲”	125
第 38 章	如何与妻子相处	126
第 39 章	如何与丈夫相处	133

第七篇 走出孤独忧虑的人生

第 40 章	过好今天的每一刻	140
--------	----------------	-----

第 41 章	消除忧虑的魔法公式	145
第 42 章	忧虑会使人短命	149
第 43 章	克服忧虑的心理	155

第八篇 如何改变忧虑的习惯

第 44 章	消除思想上的忧虑	160
第 45 章	不要为小事而烦恼	164
第 46 章	摒弃愚蠢的忧虑	168
第 47 章	接受不可避免的事实	171
第 48 章	让忧虑“到此为止”	176
第 49 章	不要锯木屑	179
第 50 章	将不公正的批评当做对你的恭维	182
第 51 章	不让批评之箭伤害你	184
第 52 章	学会自我批评	186

第九篇 培养平安快乐的心里

第 53 章	态度可以改变你的生活	190
第 54 章	不要想着报复别人	195
第 55 章	对人施恩勿望回报	200
第 56 章	多想想你已经得到的恩惠	203
第 57 章	保持自我本色	207
第 58 章	培养积极的心态	210
第 59 章	多替他人着想	214

第十篇 防止疲劳永葆活力的秘诀

第 60 章	感到疲劳之前先休息	222
第 61 章	学会放松	224
第 62 章	说出心底的烦恼, 让青春永驻	226
第 63 章	养成良好的工作习惯	229
第 64 章	使自己的工作变得有意思	231
第 65 章	不要为失眠而忧虑	235

第十一篇 快乐工作享受生活的诀窍

第 66 章	做自己喜欢的工作	240
第 67 章	处理好金钱的烦恼	244
第 68 章	如何减少一半的忧虑	249
第 69 章	正确处理夫妻间的职业冲突	251
第 70 章	做一个理财高手	255

第十二篇 高效演讲的基本原则

第 71 章	当众演讲的基本技巧	260
第 72 章	培养演讲的信心	267
第 73 章	简单有效的演讲方法	273

第十三篇 当众演讲的三大要素

第 74 章	做好演讲前的准备	280
第 75 章	赋予演讲生命力	287
第 76 章	与听众融为一体	291

第十四篇 当众演讲的实用技巧

第 77 章	激励性演讲的技巧	298
第 78 章	说明性演讲的技巧	305
第 79 章	说服性演讲的技巧	313
第 80 章	即兴演讲的技巧	319

第十五篇 接受成功演讲的挑战

第 81 章	发表演讲的技巧	326
第 82 章	介绍性演讲的技巧	330
第 83 章	长篇演讲的技巧	335
第 84 章	在实践中应用	345

第一篇

人际交往的基本技巧

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。一万多名惊恐万分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，人类的情况也是如此。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。

俄克拉荷马州的乔治·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，使威尔逊入主白宫，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，就组建了一个公廕党。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，而且我也不想去

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。即使这整个房间都堆满了黄金，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，这张床对他来说太小了。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年的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，我更是作了特别研究。他是否喜欢动不动就批评别人？啊，确实是这样。

林肯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，并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，林肯说道：“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，向窗外远眺，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，也许我就不会急着进攻了。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。这将会使他产生厌恶心理，损害他军队统帅的威信，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历中体会到：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？”

马克·吐温常常会大发脾气。例如，他有一次写信给一位让他生气的人：“你想要得到的应该是死亡入葬书。只要你开口，我一定会帮你搞到。”又有一次，他写信给一位编辑，提到有一位校对人员企图“改正我的拼写和标点”，他以命令的口气写道：“以后遇到这种情况必须按我的底稿做，而且让那位校对员把他的建议留在他那已经腐烂的脑壳里。”

写这种令人痛苦的信使马克·吐温感到很爽快，这样他的怒气也出来了，这些信也不会造成任何真实伤害，因为他的夫人早已在寄信的时候把信悄悄拿走了，信根本就没有寄出去。

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。

当我还很年轻时，很想在他人的面前表现自我。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写作的文章，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造成的伤害——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——不论我们如何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；批评还导致英国诗人托马斯·卡德登自杀。

本杰明·富兰克林青年时并不是很聪明，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。要了解和宽容别人，就要有良好的品德和自我克制能力。

“伟人之所以伟大，”卡莱尔说，“就是通过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做飞行表演。有一天，他在圣地亚哥航空展中表演完飞行后，朝洛杉矶家中飞去。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过错而难过不已呢。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3个人的性命。

你可以想象胡佛的愤怒，并猜想这位荣誉心极强、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。”

许多父母动不动就批评他们的孩子。你一定以为我会说“不要批评”。但我并不想这么说，而是说“在你批评孩子之前，请先读一读《父亲错了》这篇美国典型的新闻教育文章。”这篇文章最初发表在《家庭纪事》的社论栏。经过作者同意，我按照《读者文摘》的节选版，将它放在下面。

这是篇小短文，是在一时的内心冲动之下写出来的，但它却打动了许多读者，以至于成为众人都喜欢的一再被转载的文章。这篇文章首次发表之后，作者利文斯登·拉米德说：“全美成百上千家报纸杂志和家庭组织都刊登过，在国外也差不多如此。我自己也允许过好几千人在学校、教堂和演讲台上宣读这篇文章。它还被电视和收音机转播或广播过无数次。令人奇怪的是，大学刊物转载它，中学刊物也转载它。有时，一篇小文章竟能够深深地引起人们的共鸣。这篇文章确实产生了这样的效果。”

父亲错了

利文斯登·拉米德

听着，儿子，我想在你熟睡的时候和你说上几句。你躺在床上，小手按在脸颊上，湿湿的金黄色卷发粘在你那出了些许汗水的额头上。我刚才一个人悄悄地走进你的房间。当我几分钟以前在书房读报时，突然感到十分懊悔。我是怀着愧疚之心来到你床边的。

我的儿子，我想到了许许多多的事情：我对你确实太粗暴了。在你穿衣服上学的时候我会呵斥你，因为你只是用毛巾随便擦了把脸；在你没有擦干净鞋子的时候，我也会对你大发雷霆；当你把东西丢在地板上时，我又会冲着你怒吼。

在早餐时，我又发现了你的毛病：你把食物溅到桌上，吃饭时没有一点修养，还把胳膊肘放在桌子上，甚至在面包上涂了厚厚的一层黄油。当你出门去玩，而我要去赶火车的时候，你转身朝我挥挥手，响亮地说：“爸爸再见！”可是我却皱着眉头告诉你：“挺起胸膛！”

晚上，一切又重新开始。我在路上就看见你跪在地上打弹珠，你的长统袜子磨出了好几个洞。我当着你伙伴的面押你回家，让你感到了羞辱。我还对你说：“袜子是要花钱买的，如果你自己掏钱，你就会在意了。”唉，这竟出自一位父亲之口！

你还记得吗？没过多久，当我在书房看书时，你小心地走进来，眼里带着委屈的样子。我从报纸上面看到了你，对你的打搅十分不悦。你站在门口，有些犹豫。“你想干什么？”我恶狠狠地说。

你什么也没说，只是突然朝我跑过来，搂住我的脖子亲吻我。你的小手紧紧地抱了我一下。满含情爱，那是上帝种在你心田里的，任何漠视都不能使它枯萎。之后你离开了，快步上了楼梯。

在你离开不久，我的儿子，报纸从我手中滑落在地，一阵令人难受的强烈愧疚涌上了我的心头。我真是受习惯之害匪浅！吹毛求疵，并且动不动就斥责——这就是我对你这个小男孩的报偿！我不是不爱你，而是我对你的期望太高了，并以我自己的年

龄标准来要求你。

在你的天性中充满了真、善、美。你那幼小的心灵就好像包含并照亮了群山的清晨的阳光——你跑进来亲吻我，向我道晚安的内在冲动表明了这一切。其他都不重要了！我的儿子！我在黑暗中来到你的床边，内心充满愧疚地跪在这里。

我这不过是一种没什么作用的忏悔。我知道，当我在你醒来的时候告诉你这些时，你也不会明白。但是我从明天开始要做一个真正的父亲。我要成为你的好伙伴，在你痛苦时帮你分担，在你欢笑时和你共同分享。我不会再说那些不耐烦的话，我会每天告诉自己：“他只是个孩子——一个小男孩！”

我想我以前是将你当大人来对待的。但是，我的儿子，当我现在看到你蜷缩着睡在你的小床上时，你仍然是个婴儿。你在母亲的怀里，头靠在她肩上，此情此景犹如发生在昨天。我以前对你太苛刻了，太苛刻了！

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。”为什么你我却要批评别人呢？

第一项规则：不要批评、指责或抱怨。

第2章 真挚诚恳地赞美他人

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；你可以以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，使一个孩子做你交代的事。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。你将在本书中看到许多相关的内容。

你需要的是什么呢？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：“在人类的天性中，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”这种欲望是人与其他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，而我则持着另一端，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渴望的话，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。”

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