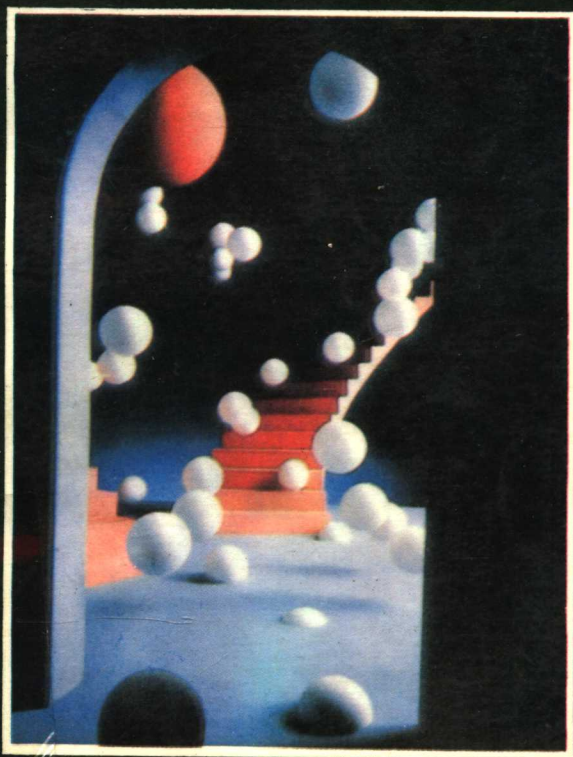


心理疗病术

XIN LI LIAO BING SHU

原著 代尔·卡耐基 ● 张古平 / 译

长春出版社



心 理 疗 病 术

原著 代尔·卡耐基 张古平／译

长 春 出 版 社

心 理 疗 病 术

原著 代尔·卡耐基 张古平/译

责任编辑: 孙慧平

封面设计: 王爱忠

长春出版社出版
(长春市重庆路40号)

长春出版社发行
长春四十一中学印刷厂印刷

开本: 787×1092 1/32

1990年1月第1版

印张: 3

1990年1月第1次印刷

字数: 66 000

印数: 30 000册

ISBN 7—80573—086—5/C·8

定价: 1.50元

心病心医

第一章 情绪活用法

- 一 “忍耐”的妙用…………… (1)
- 一 洛克菲勒的“激将”战术…………… (2)
- 三 一怒之功…………… (4)
- 四 约赛夫的息怒妙计…………… (6)
- 五 乌德黑的泄怒奇术…………… (8)

第二章 百无一失的判断方法

- 一 傻子才爱说武断的话…………… (13)
- 二 用作虚词掩饰的“理由”…………… (15)
- 三 “将错就错”不如“前后矛盾”…………… (16)
- 四 决定之前必须小心从事…………… (19)
- 五 决定之前先把问题简单化…………… (21)
- 六 广征意见后仍须自己负责决定…………… (22)

第三章 怎样克服和利用你的缺陷

- 一 老罗斯福因种种缺陷而成功…………… (26)
- 二 他们故意造出一些特点来…………… (29)
- 三 威廉彼得不因缺陷而气馁…………… (30)
- 四 贫乏是拿破仑的成功之母…………… (31)
- 五 戴摩蹂尼怎样练习演说…………… (35)

第四章 怎样获得可靠的指示

- 一 求教于人是伟人们常用的成功秘诀…………… (37)
- 二 听取他人意见但不要存依赖心…………… (40)
- 三 求教于人必须各得其所…………… (42)
- 四 判断他人意见的八个基本方法…………… (44)
- 五 当心被人利用…………… (45)

第五章 克服你的自尊自大癖

- 一 胜不骄败不馁的两位将军…………… (48)
- 二 升级不必自鸣得意…………… (50)
- 三 弗兰克林怎样改变了他的一生…………… (51)
- 四 置毁誉于不顾…………… (53)
- 五 西尔怎样利用了一笔庆祝费…………… (57)

第六章 怎样从别人的批评获益

- 一 见了凶狗切勿逃…………… (59)
- 二 侮辱轻慢可以增长你的志气…………… (61)
- 三 斯太雷因受辱而成功…………… (63)
- 四 当心受人愚弄…………… (65)

第七章 怎样运连用你的勇气

- 一 佛洛门的“发痴”精神…………… (71)
- 二 路易乔治兢兢自危…………… (74)
- 三 西姆斯怎样步出行伍…………… (75)

第八章 幽默的妙用

- 一 息怒奇迹…………… (78)

- 二 一位善于调笑自己的著名律师…………… (80)
- 三 辩论决胜秘诀…………… (84)
- 四 亨利·克莱的唇剑舌枪…………… (86)

第一章 情绪活用法

一 “忍耐”的妙用

当马琴利 (P. W. Malsinley) 做美国总统时。某次，他派任某人为税务主任，但为许多政客所反对，他们派了几个代表前往进谒总统，提出咨问，要求他说出派某人为税务主任的理由。其中为首的是一位国会议员，身材矮小，脾气暴躁，说起话来，粗声恶气，一开口就将总统一顿难堪的讥骂。如果当时的总统换了别人，也许早已气得暴跳如雷，但是马琴利却视若无睹，不责一声，任凭他骂得力竭声嘶，然后才用极和婉的口气说：“我想你现在怒气总可以平和些了吧？照理，你是没有权利这样责问我为什么要指派那人的，但是，现在我仍愿详细解释给你听“……”

这几句话把那位议员说得羞惭万分，但是总统不等他道歉，便接着和颜悦色的说：“其实我也不能怪你，因为我想任何不明这事究竟的人，都会大怒若狂的。”接着便把理由解释清楚。

其实，不等马琴利总统解释下去，那位议员早已被他折服了。他私心懊悔不该用这样恶劣的态度来责备一位这样和善的总统。他满肚子都在想着自己是错了，而总统却是对的。因此，当他回去报告咨问的经过时，他只能摇摇头说：“我记不清总统的全盘解释了，但只有一点是可以负责报告的，就是：——总统并没有错。

这故事告诉他们：向来为人所轻视的“忍气吞声”，是了着极大的妙用的，不发怒不但使马琴利的解释获得极其有效的助力，而且使那位议员从此彻底悔悟，以后永远不再做出同样令人难堪的举动了。有些狡猾的人，往往故意用种种狡计，使你大发脾气，你一发脾气，种种不合理的事就陆续做了出来，这结果无异使你自投圈套，自讨苦吃。

在一个不易发怒的人面前，更不可发怒，否则你一定将遭遇无法挽回的难堪，像那位责骂总统的议员一样。同时如果你欲制服一个对你大发脾气的人，没有再比“低声下气”的方法更好了。这在孙子兵法上也有一着，叫做“以柔克刚。”

二 洛克菲勒的“激将”战术

“以柔克刚”的战术，也曾被美国煤油大王洛克菲勒某次在法庭上用过，获得意想不到的优良效果。当时对方的律师对他愤火中烧，怒声喝斥，而他究竟熟视无睹，故意装做茫然不知，用种种幽默的对话使律师的愤怒“火上加油”，越发炽烈起来。下面就是他们的一段对话，对话中指的信，是指的律师写给美孚煤油公司询问几项事情的信。由于这几项事情在法律上那位律师无权过问，所以洛氏不加复信，也不肯把原信出示：

律师：“洛克菲勒先生，请你拿出那天我写给你的那封信来！”

法官：“洛克菲勒先生，你接到那封信吗？”

洛：“是的，法官。”

法官：“你写了复信吗？”

洛：“没有。”

照上面的对话，律师一一举出了许多封信，律师都是同样的说，法官同样的问，而洛氏也同样地答。最后——

法官：“洛克菲勒先生，你说这许多的信都收到的吗？”

洛：“是的，法官。”

法官：“你说你都没有复信吗？”

洛：“没有”

那个律师气得面红耳赤，大声问道：“你为什么不复信？你不认得我吗？”

洛：“是的，那时我当然是认识你的！”

洛克菲勒的答话，字字清晰，肯定，而包含讽刺意味，结果竟使那位律师气得要发狂了。全庭寂静无声，洛克菲勒坐在那里，故意呆若木鸡，好像事情与他无关一样。最后，律师因气愤过度，乱了步法，失了辩论能力，庭上宣布洛克菲勒胜诉。

这是一个致胜秘诀；愈是对方发怒时，愈应镇定温和，装得好像置身事外一般。芝加哥第一国家银行董事长卫特摩说：“每遇有人与我交涉，而对方发了脾气的时候，我就觉得胜利已在眼前了。”这句话真可说是“一针见血”之谈。所以当你快要发怒时，最好先想想它将对你发生什么影响。如果这个影响是凶多吉少，那么你当然知道你还是趁早掉转马头的好，即使对方使你万分难堪，也应平心静气，沉着应付了。

那么，照这样来，我们就遇到任何场合，都不应发怒了吗？不！不对！有许多老年人确是这样教我们的，他们往往一叠连篇地举出许多例子来，证明发怒的不好。这种人是只知其一，不知其二，实际上，愤怒是人类性格中一种极有价值的东西。只要用得适当，好处无穷。试看古往今来，许多

出人头地，在社会上身经百战，取下制上，无往不利的成功者，差不多都曾获得愤怒的不少帮助，譬如美国铁路大王西尔，当他大发雷霆时，许多人都从白日梦中醒了过来，那些为他所不能容忍的、庸懦的、怠惰的、笨拙的、尤其是不忠实的雇员们，都被他的“怒风暴”刮得一乾二净。于是他开始平下气来，对于那些肯努力的、忠实的、灵敏的雇员们奖慰有加，亲切异常。这些使他满意的人们，从未遇到过他那愤怒的风暴，更未遭他粗声恶气地训斥过一句话。

当然，你万万不可盲目地胡乱使用愤怒，但是也不可将它束置高阁。最好的办法是：你的发怒必须根据理智，换句话说：你必须有一个具体的计划，这发怒必须是计划中的一份子，它能使你达到预定的目的，而不是让它将你抛入五里雾中，或堕到失败的深渊里去。

三 一怒之功

说起来也许无人相信，规模宏大的纽约谷业银行，它的创立与发展，只由于该行经理佛勒的一怒之功。

这不是简直有些好像胡说吗？但事实确是如此，有一次，佛勒与某大银行的一位行长见面时，偶然说起他想要在长岛设立一家银行，若能如愿以偿，将来生意一定发达，前途未可限量。但是那位行长先生怎样回答他呢？他不但对于这个计划不加半点批评，而且露出十分轻蔑的样子说：“好啊！只要你的寿长，也许有一天，你确可以在这里开出一家银行来。”说着便起身告辞。

佛勒先生后来自己告诉别人说：“当时我听了他的那句冷语，不觉燃起万丈怒火，这是什么话！“只要你的寿长，”这不是等于说我是一个庸碌无能，怠惰成性，专等机会的人

吗？这不是等于讥讽我“一生一世也开不出银行来”吗？这样大的一个耻辱，岂是一个堂堂男子所能忍受？好，我立刻打定主意，赶紧着手开设一家银行来给他看，而且非使我的银行的管业额超过他的纪录不可。我真的这样做了。而且不到四年，我们银行存款数额，果然已超过他的一倍以上！”

佛勒如果当时没有那股怒火冲上心来，说不定他真的“一生一世也开不出银行来！”

他这次的成功秘诀，就是：“用努力来发泄胸中怒气。”结果终于把侮辱他的对手压倒。

你参观过应用各种机器的工场吗？那些最有效最精良的机器，整天都是一声不响的转动着，不易损毁，也不易发生种种意外。但那些劣等的机器，却总是唧唧喳喳地一天噪到晚，而且时时发生变故，少不得有一个机匠整天在旁侍候，不停手地将它修理。一个善于利用愤怒的人就像那些精良的机器一般，他把愤怒藏在心里，造成一种可惊的力量，设使自己一声不响地沉着前进，奋斗到底。反之，那些不善利用愤怒的人，一遇刺激，立时大发雷霆，詈骂闯祸，无所不为，结果不但一无所成，而且常致丧财杀身，好像那些劣等机器所遭遇的一般。

所以当你怒气来时，千万不可毫无目的地盲目发作，譬如大声叱骂，拉头发，撕衣裳，摔椅子，……这结果遭遇最大损失的，一定还是你自己。如本章第二节上所说的马琴利总统，当他受人当面讥骂时，原也尽有理由可以这样干的，但是如果他真个这样干了，试想将要发生怎样的结果呢？议员将要回去报告说：总统是一个不可理喻的野蛮人；那些不明事实的人也将说：总统滥用权力；除了出丑之外，必将一无所获。

也许你以为马琴利总统是一个“没有火气的人”，其实却恰恰相反！他是一个火气极大的人，只是他也有一股同样大的自制力，能将它暂时压住吧了。譬如有一次，一位上议员在马琴利总统面前自吹自擂，说自己怎样诚实，怎样不自私，怎样忠厚；而实际上，总统分明知道他是一个口是心非、不忠不义的人。但他当时，毫未显露声色。直到那个议员走后，他才突然将胸中那股怒火爆发出来。他破口大骂，指出那个议员是胡说八道，他拍桌摔椅好像一个疯子似的，连当时在他身旁的一个密友，也吓得跳起来了。

远在二百多年前，大诗人德雷登就说过这样几句话：“愈是在一个善于忍耐的人的面前，你愈得当心他的怒气发作。当他那股积愤一旦爆发时，将非任何人所能阻止。”

有一位著名富贾，对于自己发作怒气的方法，说得十分有趣，他说：“当我自知怒气快要来时，连忙不动声色地设法离开，一气奔到我的健身房里，如果恰逢我的拳师在那里，我就和他大击其拳，否则，如果拳师不在，我就猛力打击皮囊，直至击出我的满腔怒火为止。”这真是一个“泄怒妙策”！他知道怒气来时，如果一拳击在对方的额角上，一定将闯下大祸，但把那皮囊当做那个激怒他的人的头，一拳拳地抓去，即使打上一万八千拳，也不会发生丝毫差池！

四 约赛夫的息怒妙计

有一次，世界地产大王约赛夫，接受政府的命令，请他去斐尔法拍卖新泽穆开末顿一带的一千八百九十八栋房子，这一带房子，原是从前南北战争时，建筑给造船工厂的工人住的，但是到了拍卖时，真正在战时搬来居住的工人只剩三家了，其余都早已不是故主。虽然如此，这些“屋主”，却仍

借口“从前政府命我搬来住的，现在又要把我们赶走”的理由，大声叫嚷，竭力反对。他们仗着人多心齐，决定不惜流血，坚持不肯迁让。这使约赛夫大感为难，如果他在着手拍卖时，处置失当，势将遭受强力攻击，甚或性命也将不保。

那么他怎样对付这群疯狂一般的住户呢？当然，他很有理由，证明他们都非战时原有住户，使这班无理取闹的群众，无言可对。但是如果他真的这样去做，就算不上个聪明的地产大王了。因为你我都知道：指责别人的错处，除了使对方的愤怒火上浇油之外，是一点不会发生良好效果的。

此外，也许他可以来一次演说，用最温和的言语消弭他们的怒气。但是，不，他的办法比这样做要聪明多了。

约赛夫特地在预先宣布的拍卖时间之前一小时，就着手拍卖，他是很有理由这样做的，因为他知道群众早已准备好了的泄愤时间，必定针对那预先宣布的拍卖时间，现在的提早拍卖，将使 他们完全出于意料之外，那愤怒的锋头，便已先被削去了一半。此外，他选定了一所房屋，做为拍卖时的第一樁交易，他预先打听好了那家住户原是希望出多少钱将他买下的。

约赛夫说：“我知道那家住户是极肯出钱来买的之从，便故意选定他的房子做为第一樁交易。因为这样一来，那位住户固然会因为如愿以偿而快乐非凡，就是许多别的住户看了，也会将一腔怒火抛诸脑后，因为他们所反对的只是以为政府志在将他们赶走，现在既然屋主也有购得的希望，问题当然简单多了。

“时候一到，我便开始照我的计划进行，一切果然不出我的预料，十分顺利融洽。那位住户立刻购得了他的屋子。前来参加——也可以说是预备来捣乱——的人，都大声为他

吹呼来起，我也为他三呼万岁。这结果，万仗愤火，早被消弭殆尽，随后，我又大声道喊：“现在让我们来诅咒那个想来把我们赶出家屋的混蛋吧！”

“立刻，无数群众都像我一样大声咒骂起来，咒骂之后，又大声欢呼欢笑，他们——那些本来恨不得将我痛打一顿的人们——完全把我当做一个同志了。我知道得很清楚；如果，当时我走过去，他们不但不会再伸出拳头来，一定反将我高高的举起来！”

约赛夫所用的方法，就是：当人家愤火中烧时，赶快抛给他们一个“出气孔”。

五 乌德黑的泄怒奇术

当美国钞票公司经理乌德黑先生年轻的时候，在一个公司里任一个小小的职员，同事们对他都很轻视，上司也永不肯多多提拔升擢他，这使他感觉非常不快。其实每个初入社会服务的青年，大都是有过这种感觉的，当然，如果他们把这种情感显露到脸上来，必使上司益感不乐。那乌德黑是怎样做的呢？

他自己告诉人说：“我有一个时期，这种不快的感觉十分严重，已至忍无可忍，自忖非辞职退休不可了，便预备好纸笔，决定开始写辞职信。在动手写信之先，我用红墨水——因为红墨水的字迹较黑墨水更易使我泄愤——把从所有上级职员至经理的每个人的缺点，都一一写在纸上，我自己觉得写得十分确切恰当。我用了不少形容词，把我所批评的人，骂得体无完肤，写好后，我自己再从头至尾复读一遍，十分得意，便拿去读给我的一个老朋友听。

“这位老朋友听我读完后，既不赞许，也不反对，却令

我再去拿一瓶黑墨水来，把那些曾经被我批评得体无完肤的人的才能写出来，再把我自己的才能写出来，随又令我写出在公司任职十年的改善自己地位的计划。最后我把那张红墨水写的纸条拿出来对照看了一遍，于是我的满腔怒火完全消失净尽了。我再经过一番理智的考虑后，决定仍旧继续在这里工作下去。”

“从那次以后，”乌德黑先生接着说：“我一遇到胸中愤怒的时候，总是立即坐下来，把满肚子的唠叨都用红墨水写在纸上。这样一来，我立刻感觉轻松不少，好像一个被放了气的皮球一样。这许多纸条子一直被我收藏隐闭起来，从不拿给别人看。几年之后，公司里的同事们，都知道了我有着制止怒气的极大的涵养，而另眼看待。我希望那些爱管闲事的人，都学学这种写红墨水纸条子的方法，来约束自己！”

著名的纽约电气大王爱多里兹先生也说：“当你雷霆发作，满腹唠叨的时候，写一封斥骂的信，是你泄气的最好方法。但是最要紧的是：你写好了之后，暂时把它搁到明天再说，你在这搁置的时间中，应该仔仔细细地想一想：如果你把这封信寄了出去，结果是不是对你有利？”

记住：把你的怒气泄在无关紧要的小事上，可以使你养成遇到任何大事都镇定如恒的忍耐力。

美国闻人之一必林斯先生，曾任人民煤气公司总经理，达三十年之久。他在总经理任内，给人最深刻的印象，就是他对于许多小事常常要发大脾气，对于那些重大事情却反而镇静异常。有一次，他乘马车回家，下车时，把一盒雪茄烟遗落在车里了，不久他记起来，再返身去找，但已不见。

这包雪茄的价值，不过是五分钱一枝，对他真可说是微乎其微的损失。但是他竟因此气得面红耳赤，呼喝爆跳，大发雷

露，以致一般旁观者都以为他失去的是一件盖世无双的宝物。

后来又有一次，他凭空遭到了十万倍于这次的损失，但他却反而镇定得若无其事。

那是全世界闹经济恐慌的时候。必林斯先生有好几天因为在家卧病，没有上公司办公。就在这几天里，有一家银行倒闭了，他凑巧在这家银行里也有三万块钱的存款，跟着成了“倒账”。等到他病愈后，听到这个消息，只伸手搔了搔头发，沉思一会，便说“算了，算了。”

这是一条金科玉律；遇到对于一些小事感觉不快时，尽管不妨尽情发泄你的怒气好了，直至你的心境完全恢复舒泰为止。因为这样可以使你永远保持开旷镇定的情绪，使你一旦遇到大事到来，尽可拿出全部精神来，做绰有余裕的应付。否则，如果不论事情大小，遇到怒气便积在心里，及至更大的打击到来时，你堆积多时的大小怒气便都将如爆裂了的气球一样，衡破了理智的范围，毫无自制的力量了。

更重要的是：怒气发泄后，就须立即把心情宽松下来，这样你的怒气才算没有白白发作。反之，如果你发作后，仍把这事牢系心上，不肯忘却，那你所获的结果，一定将遭到不堪想像。而且像这样的人，到处都难与人相处。

已故商界闻人，纽约倍门皮提玛大饭店总经理鲍门先生，曾经与人谈及一椿很有趣的故事，是关于他的下属乔治君因违反了上述原则，而使自己几乎陷于进退维谷之境的。

事情是这样：某日，鲍门出外散步，偶然在田野里听见他的下属乔治正在对人埋怨他们公司里待遇太苛，说他的工作时间是那样的长，上司又永不肯提拔他。鲍门听得怒火上升，几乎想立刻走过去把他斥退。但是终于静立了一会，等到怒气稍退后，才走过去向那个职员问道：“乔治，近来你

可是受了什么委屈吗？”

“乔治一时惊惶失措，忙说：“没有什么，先生，我觉得很好！”

“方才你不是在说你的工作太多，公司待你不好吗？”
鲍门仍很和悦地说。

这使乔治越感局促不安。终于承认方才的失言。但是他说的感觉不快，最大的原因，倒还是由于昨天黄昏时，在泥地中换了一个汽车胎的缘故。

当你在日常生活中，或和人接触时受了一些气时，最好是回到房间里去静静地坐一会，躺一忽儿；或是往乡下去散散步，到各种娱乐场所去玩玩。总之，你必须用一切方法来解除你的烦恼，直至恢复你的心旷神怡为止。

有一次，银行界闻人司梯门，因为部下高级职员某君做错了事，而痛加斥骂。他让那可怜的职员立在他的面前，自己坐在写字台旁，扳起一张冰也似的面孔，手里拿着一支铅笔，指着职员的鼻子，大声痛斥。言语间极尽嘲讽讥刺的能事。尤其当他说到最后几句苛毒的话时，那位议员禁不住全身战栗起来，恐慌得满头大汗，噤口无言。

当时恰巧有一个司梯门的朋友在旁坐着，他看见了这副令人难堪的局面，禁不住义愤填膺，站起来向司梯门说：“朋友！我有生以来，第一次看见像你这来凶恶残暴的人！这位先生是贵银行极重要的一个职员，现在你竟当着别的客人面前，毫无顾忌地痛加辱骂！亏得他的忍耐力大，否则即使他因此对你拔刀行刺，人家也将不以为奇！须知我们对待任何人，都不应该摆出这样一副毫不留情的铁面孔来。现在我只能替你说一句惟一的解围的话：——你的神经受了太深的刺激，快要爆裂了，应该赶快走出这里，去好好地静养一会！”