



要·什·么·有·什·么

〔美〕乔依丝·勃勒泽斯著

权力、财富、成
婚姻、兴味盎然
以及自我实现
并非纯属梦想
意，它们可以成
中的现实

广西民族出版社



0912.6
26
1

要什么 有什么

(美) 乔依丝·勃勒泽斯著

刘文荣 戴耘 译
今夫 陈锦林

广西民族出版社

Joyce Brothers

**How to Get Whatever You Want
Out of Life**

BALLANTINE BOOKS OF RANDOM HOUSE, INC.
NEW YORK, 1987

责任编辑: 张丹竹

装帧设计: 陆震伟

策 划: 陆明天

要什么 有什么

(美) 乔依丝·勃勒泽斯 著

刘文荣 戴 耘
今 夫 陈锦林 译

☆

广西民族出版社出版

广西新华书店发行 广西民族语文印刷厂印刷

*

开本787×1092 1/32 印张6.75 135千字

1990年12月第1版 1990年12月第1次印刷

印数: 1—20,000册

ISBN 7-5363-0907-4/C·18 定价: 2.30元

引 言

本书旨在对一些有关人类行为和动机的心理学基本原理加以通俗解释，以便使普通读者在遇到婚姻、工作、社交、政治乃至性生活等诸方面问题时，能象心理学家在帮助病人时一样运用这些原理。

关于这方面的指导，其它心理学读物大多倾向于以单一的原理或者方法作为基础。进而解释和解决各种各样的心理问题。然而，只有一种原理或者方法肯定是不够的。我们不可能使用同一种工具修理不同的机器。用同一种原理解释不同的心理现象，或者用同一种方法帮助不同的人去取得成功，也同样是不可可能的。生活是复杂的，应付之法必须多种多样。本书为你提供的就是有助于你解决不同问题的不同方法，就象一部简明心理学药典——要什么有什么。

我希望，本书对于读者将有相当的实用价值，能使他们在追求新的生活目标或者在面临新的挑战时，可以经常翻阅而得到某种可供参考的指导意见。

本书不仅为需要某种帮助以达到自身目标的成年男女而写，同时也奉献给刚刚踏上生活之途的青年男女——我衷心希望他们能把本书当作一本心理学地图册，能借此而找到通向成功和幸福的捷径。

乔依丝·勃勒泽斯

目 录

第一章	心理学工具箱	1
第二章	我只想要一辆 凯迪拉克牌轿车	3
第三章	钱不是一切——真的	10
第四章	速录法	24
第五章	获得事业成功的条件	36
第六章	掌握必要的知识	38
第七章	怎样利用“晕轮效应”	54
第八章	沉迷的魅力	70
第九章	怎样对付性别歧视	81
第十章	你和你的成功潜力	92
第十一章	取得事业成功的 二十五条原则	98
第十二章	财富追求者	114
第十三章	驱动力	118
第十四章	致富之路	123
第十五章	权力竞争	129
第十六章	如何使别人按你的 意图行事	138
第十七章	“操纵手册”	153
第十八章	“婚姻检查”	160
第十九章	强化方式	166
第二十章	婚姻破坏者	174
第二十一章	什么叫做“爱”	186
第二十二章	放出爱的长线	192
第二十三章	终极目标	206

第一章

心理学工具箱

爱情、权力、财富、成就、美好的婚姻、兴味盎然的性生活以及自我实现，所有这些并非纯属梦想。只要你愿意，它们可以成为你生活中的现实。

关于人，心理学家们已经积累了大量的知识。他们知道，什么东西会使人发怒，什么东西会使人沮丧，什么东西又会使人欢愉地谈情说爱。我们清楚地知道影响人的思想和行为的动机是什么。我们对引起紧张情绪的原因已有所了解，而且知道怎样创造性地利用人的紧张情绪。我们还有足够的资料可以用来说明，为什么有些人能获得成功而其他人就不可能。

大多数心理学家都在使用自己的知识帮助那些婚姻不幸的、子女出问题的或者精神上感到苦闷、压抑和孤独的人。这当然是应该的。因为帮助不幸的人是心理学家的职业本份。但是，心理学上的发现还可以——而且应该——用来充

实幸福和健康的人的生活，使他们生活得更幸福、更愉快，同时帮助他们从生活中获得他们所要获得的东西。这就是我写此书的目的。

在以下各章，我不仅要介绍心理学上的重大发现和一些重要的方法，同时还要具体指导你怎样利用它们来达到你自己的目的。我认为，凡是要想从生活中得到最大收获的人，不论男女，都可以把本书当作心理学的工具箱，从中找到有用的东西。我向你推荐的各种方法一点也不深奥。它们既有科学上的根据，又有直接针对性，而且我将尽可能浅显地把它们介绍给你。我丝毫不想故弄玄虚，也丝毫不想作出虚假的承诺。凡是你在书中学到的东西，都可以直接在生活中试用，而且，不管你想达到什么目的，本书为你提供的知识都将对你有所帮助。

第二章

我只想要一辆 凯迪拉克牌轿车

地位与身高。我是怎样赢得六万四千美元奖金的。我对生活的要求是怎样改变的。

小学四年级时，我对生活的要求仅仅是想做到三件事：在班上得高分、有一条可以穿着去参加生日聚餐会的白圆领蓝天鹅绒连衣裙和成为我们这一街区的溜冰好手。后来，我进了中学，要求也就更多了。我的父母（他们都是律师）鼓励我要有进取心。记得有一次，我说我长大后想当一名护士。“护士！”我母亲惊异地说，“为什么不当医生？”是啊，为什么不呢？

后来，我确实当了医生——虽然不是内科医生，却也是为人治病的心理医生（我还嫁给了一个真正的医生）。那时，我象大多数年轻姑娘一样，满心希望的是美好的婚姻和幸福的家庭。我很幸运，嫁给了一个非常好的男子，一个能为

妻子的成就感到由衷高兴的丈夫，即使在结婚二十五年之后，他依然如故。我们的女儿丽莎现在已经长大成人。她不仅使我们感到满意，而且还是我们的好朋友。更使我感到满意的是我的职业。作为一个心理学家，我有机会做我最喜欢做的事情——帮助人们更好地了解他们自己。

有人说我运气好，我对他们摇摇头。我不相信人是靠运气的。我们每个人都为自己创造美好前程。

就拿我赢得六万四千美元奖金那件事来说吧，确实不是靠运气的。那时，我所有的希望就是想得到一辆凯迪拉克牌轿车。密尔特和我时常收看当地收视率最高的电视节目——“六万四千美元大赛”^①。六万四千美元！一个人若有这样一笔钱还愁什么？我们俩相互询问。我们都觉得那对我们来说简直是发了大财。

当时我们很穷。密尔特从医学院毕业才两年。作为一名助理医生，他的月收入仅五十美元。而我，一分钱的收入也没有，因为丽莎出生后我便辞掉了原有的教学工作。若不是我们的父母鼎力相助，我们连最起码的生活也过不下去。

到丽莎三岁时，我总算有了较多的空余时间。我开始外出找工作。尽管教学和研究工作是我的本行，但我脑子里却一直想着电视台的“六万四千美元大赛”。为什么我不能去试一试呢？为什么我就不能赢得那笔奖金呢？就我们在电视上看到过的那些参赛者而言，我要胜过他们好象并不难。过去，我在学校里一直名列前茅，这次说不定也能脱颖而出。我心里想，要是我赢了，就能得到一辆凯迪拉克牌轿

^①1955—1958年间在美国流行的一种电视特别节目，获胜者得六万四千美元奖金。

车，我要和密尔特一起驾驶着这辆车去作两个星期的旅行，到各地去看望我们的朋友。然后，我们把车卖掉。所得的钱足够雇用一个人来为我们看管孩子，我们就有足够的时间到外面去闯闯了。

但是，怎样才能有把握地去参赛呢？要知道，参赛者每星期都有成千上万。为此，密尔特和我一起先对那些参赛者的情况加以分析。我们很快就搞清楚了，他们的特点就是有反差——某个鞋匠对大型歌剧有丰富的知识；某个五大三粗的水手谈起烹饪来却头头是道。显然，节目制作人所追求的就是这种不协调的、给人以反差的效果。

说起反差，在我身上就有。我是个女人，长得矮小而且头发是金黄色的，可我又是心理学家，这常常会使人心理上产生一种不协调感。因为人们往往会有错觉，即把某个有头衔的人——譬如博士、教授、参议员，等等——想象得比实际上要高大一点。有人曾做过一个很有趣的实验：让一个男子分别在三群人面前发言，在第一群人面前，这个男子被介绍说是某医学院的学生；在第二群人面前，介绍说是某医院的主治医生；在第三群人面前，则介绍说是某医学研究中心的专家及教授。发言结束后，分别对这三群人进行调查，要他们谈谈对发言者的印象。其中有一个问题就是：你觉得刚才那个发言者的身高大概是多少？结果是，三群人作出了三种不同的估计。一般说来，第二群以为他是个主治医生的人，对他的身高估计大多高于第一群人。把他看得最高大的是第三群人，因为在他们眼里，他是个了不起的名教授。

人们倾向于把有地位的人看得比实际高大，那么反过来，高个子的人也就常常能占便宜。譬如，调查表明，高个子男

人的平均工资就比中等身材的男人高百分之十二。女人大多喜欢高个子男人而不太喜欢矮个子男人。高个子的人常常被认为更聪明、更有能力。这是高度给人的一种虚假印象。实际上，高个子的人未必如此。但不管怎么说，他们往往有利。（关于人们对身高的虚假印象，我将在第七章里详细分析。）

当我每次在陌生人面前被介绍说“这就是勃勒泽斯博士”时，我几乎每次都发现他们会显露出双重的惊讶。第一，因为我是女人；第二，因为我身材矮小。即使在今天，人们遇到我时仍会表现出类似的惊讶。就在不久前，有一个女子甚至指控我是冒名顶替。她对我说，真正的乔依丝·勃勒泽斯身高将近六英尺，而我是矮个儿。很明显，她心目中构想的勃勒泽斯博士的形象和我的真实形象相去甚远。

但是，我不能指望只要写一封信到电视台去说明我是心理学家、矮个儿、女性和金黄头发，他们就会重视我。我必须再做点什么事情特别强调我的职业和我的外貌之间的反差程度。但做什么呢？我翻阅电话簿里的商业栏目，尽力想找到某种足以令人好奇的兴趣活动或者临时工作。我考虑成为一个业余的（当然是合法的）撬锁匠，或者扫烟囱工人。我把各种各样稀奇古怪的职业都挑出来，一个个地加以考虑。最后，我决定在管子工和拳击这两者之间选择其一。没有人会想到一个女心理学家竟会对管子工或者拳击十分精通。密尔特建议我选择拳击。这更加能表现出女性魅力，他说。一个金发女子通晓拳击技能比专长于修理厕所管道更能激起人们的好奇心。

于是，我便致力于使自己成为拳击方面的行家。我吃

饭、喝水和睡觉时都想着拳击。我甚至还借来一整套本世纪拳击大赛的影片，租了一架放映机在家里放映。密尔特晚上回家，我们就一起观看影片；他时常还为我带回来体育杂志或者有关拳击记分和拳击技巧的书籍。

有好几次，我觉得自己这样做大概是荒谬之极。那时如果有人肯出十美元让我放弃自己的想法，我一定是很愿意的。十美元？十美分也行。但是，没有人向我提出。我在半夜里会突然醒来，自己问自己究竟在干什么。

终于，我有了足够的自信心，给电视台写了一封信，说我是个心理学家，同时又是拳击专家。在信中，我还附了一张我最近拍的快照——一张我最为得意的照片。

两天以后，我正在洗头发当儿，电话铃响了。电话是由两部电讯公司转过来的，告诉我说“六万四千美元大赛”的制作人要我马上给他们打电话。我用毛巾裹住头发并拨通了电话。

“你真的是个拳击专家吗？”他们问。

“我是个拳击记分方面的专家。”我说。

“你能不能到我们的录相室来？”

“可以。什么时候？”

“就现在。”

“这可不行啊，”我尴尬地说，“我正在洗头，头发湿乎乎的。”

“那就用头巾裹一下，”他们说，“叫一辆出租汽车马上过来，车费由我们报销。”

我用梳子梳理好湿漉漉的头发，裹上一条头巾，叫醒正在睡觉的丽莎。就这样，我抱着一个睡眼惺忪的三岁小女孩赶

到洛克菲勒中心去了。他们向我提了一些问题。接着，有个男子说：“很好。你回家去等通知吧。”两个星期后，我正式参加了大赛。

我闯过了一关又一关。我始终铭记着我一开始就设定的目标——我要一辆凯迪拉克牌轿车。终于，在一天夜里，我赢了——赢得了六万四千美元！

这是我生活中的转折点。我生平第一次以全力争取到了我自己想要得到的东西。它完全改变了我的生活方向。我过去虽然也懂得成功来自于努力——不断的努力，但从未这样不顾一切地去争取，从未象这样把全身心都投入到一件事情中去。我把自己的精力、脑力和热情都推到了极限，甚至到了可能受到损害的地步——现在，开始得到回报了。电台、电视台邀请我去讲演；报社、出版社约我写稿。我左右逢源，就象鸭子到了水里。

早先我一直希望能重返学术界，现在我发现，我的学生就是广大的听众和观众，就是订阅心理学杂志的广大读者，是他们在经常关心着我的最新研究成果。既然如此，难道我还想把自己关在实验室和教室里吗？

我想要什么现在已不成问题。我要成为这领域里的一份子。我仍然在讲课，只是作为一个大众心理学撰稿人，我面对的是人数不确定的杂志读者。我还有一个也许是世界上最大的班级——数以百万计的电台听众和电视观众。我将用日常语言为他们讲述心理学研究成果，使他们能在自己的生活中加以应用。

六个月前，我还以为这个世界上最使我向往的是拥有一辆凯迪拉克牌轿车。现在我知道不止于此。我要在这对我来说

是崭新的大众传播领域里赢得名声、寻找乐趣和赚到钱。我现在已经认识到，我可以利用自己的心理学知识以及对人们的反应和相互反应、动机和需求的了解来帮助自己实现自己的希望。我成功了。你也同样可以获得成功。

我并不是说要把我当作成功的典范。和任何人一样，我也犯过错误，也失败过——但我总是从中吸取教训。我告诉你上述情况，是因为它作为一种生活经验使我对这样的问题发生了兴趣：人们怎样才能从生活中得到他们所要的东西？他们怎样才能判断自己究竟需要什么？多年来我一直在观察，观察那些婚姻关系牢固而美满的人、那些成功地管理着大企业的人、那些表现出创业精神的人、那些已成为百万富翁的人、那些名扬四海的人以及那些过着默默无闻但又怡然自足的生活的人。我一直在研究人的动机和行为方式、精力和对生活的介入程度。我不仅为大公司出主意来帮助它们达到目的，同时也为小学生出主意，帮助他们得到他们想要得到的东西。现在我可以下结论说，凡是知道自己对生活的要求而且愿意为此作出努力的人都将如愿以偿。第一步——也是最重要的一步——是发现你真正的需要是什么。不是你认为或者其他人认为你应该得到什么，而是你——内心深处的你——对生活究竟有怎样的要求。

第三章

钱不是一切——真的

你真正需要的是钱？是性？是刺激？是爱？还是地位？到了一定的限度，钱再也买不到幸福。婚姻中的黄金岁月，无形中支配着我们生活的基本需要。从沙箱里的老鼠身上我们能学到什么。有些人是怎样陷入“主次颠倒陷阱”的。

当我们谈到我们对生活的最大需求是什么时，实际就是在谈论幸福。什么能使我幸福？怎样才能使我得到最大满足？怎样才能使我感到充实？

这些可以说是世界上最难回答的问题——因为幸福每每是附带获得的，从来就不是目标。以幸福为目标的人从未找到过幸福。所以我们大多数人对于自己究竟想要什么总不免有所困惑。我们的价值观和目标随着我们自身以及我生活于其中的社会的改变而改变。有一些驱力是在我们的无意识中

发生作用的，而且会扭曲我们的欲望。由于这些潜在的驱力，大多数人会说——当然有些人是出于玩世不恭，但大多数人是十分认真的——要得到幸福，唯一需要的是钱。大笔大笔的钱。

“只要有足够的钱，”黛德莉说，“维克特和我就会象一对鸳鸯一样相亲相爱。可惜我们没有钱。我们总是为了钱争争吵吵。”

“要想满足她是不可能的，”维克特抱怨说，“她总不知足，除非有一百万美元才会使她高兴。我当然希望能有这么多钱，可是到哪儿去搞呢？我的天哪！要是能搞到一百万美元，我就是失掉一条胳膊也愿意。”

“要是有一百万美元，”黛德莉眯缝着眼睛说，“我们的婚姻就十全十美了。”

这两个人不仅为钱争吵，在性生活方面其实也不和谐。黛德莉对维克特每星期只跟她做爱两次颇感不满；维克特想起黛德莉不知餍足的性欲就惊恐不安。他做完爱就翻过身，蜷缩着想睡觉，听凭他的妻子在一边不厌其烦地搂他、弄他，拼命想重新激起他的性欲——但往往是徒劳的。这时，黛德莉便冲到洗澡间去，把东西弄得乒乒乓乓乱响，一边大声指责维克特自私，只想到自己。

作为一种自卫手段，维克特的反应是捏紧钱袋，要黛德莉每花一分钱都报出帐来。黛德莉于是使用信用卡反击，帐单越积越多，夫妻俩为钱的争吵也越来越频繁。

要满足黛德莉，其实并不需要一百万美元，只需要用两个星期的时间让一名治疗医生帮助他们重建互惠性的两性关

系就可以了。事实上，他们也确实这样做了。现在，黛德莉和维克特两人都承认关系有了很大的好转——钱在他们的婚姻生活中不再那样举足轻重了。

马里奥是个保险公司推销员，自称老于世故。他入不敷出，血压升到190。医生要他节食和锻炼。“如果血压再不降下来，那就只能用药了。”医生说。

马里奥摇摇头说：“用药也不会有用，医生。唯一能帮助我的是钱。只要每年收入增加两万美元就万事大吉了。我心情愉快，血压自然会降下来。”

他要买一辆新的运动车、定做一套考究的英国式西装，还要在海滨购置一所别墅以便能经常在那里款待亲友，这一切固然有助于抬高他的身份，但同时，由于为钱而焦虑，也大大地促发了他对环境——尤其是对他自己的不满和抱怨。

黛德莉和维克特错了；马里奥错了；当初我把赢得六万四千美元奖金当作自己唯一的需求，也错了。黛德莉和维克特需要的是圆满的性生活；马里奥需要的是别人的尊敬；而我，需要的是更多的生活乐趣——不是钱。我当初厌倦了，想投身到世界中去，不想再整日整日地呆在狭小的房间里照料孩子了。

认为“要有幸福就要有钱”是纯属胡说。美国最富有的两个女子，格洛丽亚·范德比尔特和夏洛特·福特，她们不仅放弃豪华舒适的生活，还承担了长时间的、繁重的工作，每星期常常工作六到七天。格洛丽亚·范德比尔特在纺织