

GREATBOOK

成功大师

励志经典



人性的弱点全集

戴尔·卡耐基最具影响力的作品

[美] 戴尔·卡耐基 著

世界最具影响力励志经典
国内权威卡耐基作品译本



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

人性的弱点 全集



[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

人性的弱点全集: 卡耐基励志经典版/ (美) 卡耐基
(Carnegie, D.) 著; 刘祜译. —北京: 中国城市出版社,
2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5074 - 2187 - 3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 195044 号

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com 13661335586)
责任编辑 华 风
装帧设计 美信书装设计工作室
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 北京集惠印刷有限责任公司
字 数 520 千字 印张 25
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2010 年 1 月第 1 版
印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷
定 价 28.00 元



前言 获取成功的捷径 / 005	
从本书获得最大教益的九条建议 / 009	

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	014
第2章 真诚地赞赏他人	021
第3章 激发他人的强烈需求	028

第二篇 让别人喜欢你的6种方法

第4章 真诚地关心他人	038
第5章 微笑待人	044
第6章 牢记他人的名字	048
第7章 学会倾听	052
第8章 迎合他人的兴趣	056
第9章 让别人感受到他的重要性	058

第三篇 如何赢得别人的赞同

第10章 永远不要与人争论	066
第11章 千万不要指责别人的错误	069
第12章 勇于承认自己的错误	075
第13章 学会善待他人	078
第14章 使对方一开始就说“是”	082
第15章 让对方多表现自己	085
第16章 把你的意见变成对方的	088
第17章 从对方的立场看问题	090

第 18 章	给对方以同情	093
第 19 章	激发对方高尚的动机	096
第 20 章	戏剧化地表达你的意见	099
第 21 章	提出有意义的挑战	101

第四篇 如何更好地说服他人

第 22 章	从赞美和欣赏开始	104
第 23 章	委婉地提醒对方的错误	106
第 24 章	先谈你自己的错误	108
第 25 章	没有人喜欢接受命令	110
第 26 章	让对方保住面子	111
第 27 章	称赞最微小的进步	113
第 28 章	送人一顶高帽子	115
第 29 章	使错误更容易改正	117
第 30 章	使人乐意做你建议的事	119

第五篇 创造奇迹的信 / 121

第六篇 使你的家庭生活更幸福

第 31 章	不要自掘婚姻的坟墓	128
第 32 章	爱对方,并给他自由	131
第 33 章	不要作无用的批评	132
第 34 章	真诚地欣赏对方	133
第 35 章	多从小事上关注她	134
第 36 章	对家人殷勤而有礼貌	135
第 37 章	不要做“婚姻的文盲”	137
第 38 章	如何与女性相处	139
第 39 章	如何与男性相处	145

第七篇 走出孤独忧虑的人生

第 40 章	活在“完全独立的今天”	152
第 41 章	消除忧虑的魔法公式	157
第 42 章	忧虑会使人短命	161
第 43 章	解开忧虑之谜	166

第八篇 如何改变忧虑的习惯

第 44 章	消除思想上的忧虑	172
第 45 章	不要为小事而垂头丧气	176
第 46 章	平均概率可以战胜忧虑	180
第 47 章	接受不可避免的事实	183
第 48 章	让忧虑“到此为止”	188
第 49 章	不要锯木屑	192
第 50 章	没有人会踢一只死狗	194
第 51 章	不要让批评伤害你	196
第 52 章	从错误中吸取教训	198

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	202
第 54 章	报复的代价太高了	207
第 55 章	对人施恩勿望回报	211
第 56 章	你愿意以 100 万卖尽你拥有的一切吗?	214
第 57 章	保持自我本色	218
第 58 章	如果你有一个柠檬,就做一杯柠檬汁	222
第 59 章	多替他人着想	226

第十篇 如何永远保持充沛的活力

第 60 章	每日多清醒一小时	234
第 61 章	学会放松	236
第 62 章	家庭主妇如何避免疲劳并青春永驻	238
第 63 章	防止疲劳和忧虑的良好工作习惯	241
第 64 章	让你的工作变得有意思	243
第 65 章	不要为失眠而忧虑	247

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	252
第 67 章	处理好金钱的烦恼	256
第 68 章	如何减少生意上 50% 的忧虑	261
第 69 章	正确处理夫妻间的职业冲突	264
第 70 章	管理好你的财务	267

第十二篇 如何让你变得更加成熟

第 71 章	勇于承担责任	272
第 72 章	困难并不意味着不幸	274
第 73 章	摆脱生活中的不幸	278
第 74 章	拥有坚定的信念	282
第 75 章	相信自己是独一无二的	285
第 76 章	学会喜欢自己	288
第 77 章	不要盲目因袭	291
第 78 章	不要让人觉得讨厌	295
第 79 章	让友谊伴随你一生	299

第十三篇 高效演讲的基本原则

第 80 章	获得演讲的基本技巧	304
第 81 章	培养演讲的信心	311
第 82 章	简单而有效的演讲方法	317

第十四篇 演讲、演讲者和听众

第 83 章	做好演讲前的准备	324
第 84 章	赋予演讲生命力	330
第 85 章	与听众融为一体	334

第十五篇 成功发表商务演讲

第 86 章	激励听众采取行动的演讲	342
第 87 章	说明性演讲	350
第 88 章	说服性演讲	357
第 89 章	即兴演讲	363

第十六篇 演讲的沟通艺术和实践

第 90 章	发表演讲的技巧	370
第 91 章	介绍演讲者、颁奖和领奖	374
第 92 章	如何发表长篇演讲	380
第 93 章	在实践中应用	389

前言

获取成功的捷径

在 20 世纪前 35 年当中,美国的出版商曾出版过 20 多万种图书,但这些书大多数都乏味至极,许多都是赔本买卖。“许多。”是我说的吗?世界上最大之一的一家书店的老板就对我说,虽然他的公司拥有 75 年的出版经验,但还是每出版 8 本书就有 7 本亏本。

既然如此,那我为什么还敢冒险来再写一本书呢?而且在我写完之后,你又何必去读它呢?

这两个问题都很有道理,就让我来一一回答!

从 1912 年开始,我就在纽约为那些商业和专业男士及女士开教育讲座。最初我只开了演讲的课程,用实际经验来训练成年人,使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若,更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

经过一段时间,我逐渐发现这些人虽然需要高效演讲的训练,但是他们更需要在日常事务和社会交往中与人相处的技巧训练。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练。当我回忆起那时的情形时,就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在 20 年前手中就有这么一本书!这将是一件珍宝!

你所面临的最大困难可能是如何与人打交道,尤其当你是一位商人时更是如此。当然,如果你是一位家庭主妇、建筑师或工程师,同样也是如此。几年前由卡内基基金会赞助的一项调查研究,显示了一个最为重要的事实——后来被卡内基技术研究院所做的其他研究证实的事实。这些调查表明,即使在工程技术工作方面,一个人所获得的高额薪水中,大概只有 15%是因为他的技术知识,而大约 85%则是因为他的为人处世技巧,也就是他的个人品质和领导才能。

许多年来,我每个季度都要在费城的工程师俱乐部开设讲座,同时还在美国电机工程学会纽约分会开设讲座。大约有 1500 多人听过我的讲座。他们之所以到我这里来,是因为他们经过多年的观察发现,工程师得到的报酬最高的,通常不是那些工程

学知识最多的人。例如,我们可以以正常的薪水雇用工程、会计、建筑或其他专业方面的技术人才。但是既有技术知识,又善于表达自己内心思想、同时又具备领导才能和激发他人热情的人,他们就会获得更高的收入。

洛克菲勒在事业达到巅峰的时候,曾这样说:“与人打交道的能力也是一种可以购买的商品,这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出比世界上其他任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程,来开发我们这个世界上最宝贵的能力吗?但是直到我写这本书为止,我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又需求迫切的课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项调查,以考察成年人关心哪些事情。

这项调查耗资 25000 美元,花了两年时间。调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都被调查过,他们被要求回答 156 个问题,例如“你的职业和专业是什么?”“你接受过什么教育?”“你如何打发闲暇时间?”“你的收入是多少?”“你有什么爱好?”“你的志向是什么?”“你有什么问题?”“你最喜欢什么学科?”……调查表明,成年人最关心的是健康——接下来的问题就是人,包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见。

于是,这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程。他们努力寻找这方面的实用教材,但一本都没有找到。最后他们找到一位世界著名的成人教育权威,问他是否知道有什么书符合成年人的这些需求。“没有,”他说,“我知道这些成年人需要什么,但是他们所需要的书至今都没人写。”

据我所知,他的话是对的,因为我自己也花了许多年的时间来寻找这种人际关系方面的实效书。既然这种书至今还没有,于是我就尝试着写了一本,用于我自己的课程。这就是你眼前的这本书。希望你们喜欢它。

为了写好这本书,我读了能找到的所有材料,包括报纸专栏、杂志文章、家庭法庭记录,以及旧哲学家和新心理学家的著作。而且我还雇了一位训练有素的研究员,花了一年半的工夫,在图书馆阅读我所遗漏的东西,研究各种心理学专著,翻阅了成百上千篇杂志文章,还抄录了许许多多的传记,以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。我们读过从恺撒到爱迪生的各个时代的伟人传记。我还记得,仅西奥多·罗斯福的传记我们就看了 100 多本。我们决定不惜花费时间和金钱,一定要找到各个时代都曾用过的有关赢得朋友和影响他人的高效实用的方法。

我自己还拜访过几十位成功人士,其中一些人还是世界著名人物——例如发明家马可尼和爱迪生;政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷;商业领袖欧文·扬;电

影明星克拉克·盖博尔和玛丽亚·毕克馥；探险家马丁·约翰逊——尽力了解他们的为人处世之道。

我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何赢得朋友以及影响他人》。我说它短，因为它最初确实很短，但不久就扩充成一篇一个半小时的演讲稿。多年来我每个季度都在纽约的卡内基研究所为成年人做这篇演讲。

我为听众演讲，鼓励他们走出去，在工作、社会交往中试验，然后回到班上讲述他们的经验和取得的成果。这是一项多么有趣的工作啊！这些渴望成功的男男女女完全被这种新型的实验室迷住了——这也是有史以来为成年人创设的最早的、也是唯一的人际关系实验室。

这本书并不是像普通的书那样写成的，它像个孩子一样逐渐成长。它在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。

许多年以前，我刚开始只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上；在下一个季度，又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再往后就成了一小套书。它的篇幅和内容每次都有所扩充。经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。

这本书所说的不仅仅是理论或猜测，它们就像魔法一样有效。这听起来似乎难以置信，但我确实确实看见这些规则改变了许多人的生活。

例如，有一个人参加了这些课程，他手下有314名员工。长期以来，他总是不停地批评和责难他的员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。当他学了这本书所讨论的各项规则以后，这位雇主的人生观得到了很大的改变。现在，他的公司充满了新的精诚合作的精神，314个敌人变成了314个朋友。他在一次班级演讲中得意地说道：“以前我在我的公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但现在他们都成了我的朋友，甚至连看门员都直接叫我的名字。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间——而且更加重要的是，他在工作和家庭中得到了更多的幸福。

还有数不清的推销员因为采用了这些规则，从而迅速增加了他们的销售额。例如许多人找到了新的客户，而这些客户他们以前是根本找不到的。那些公司高级职员也因此得到了晋升，获得了更多的薪水。例如有一位高级职员就说，因为采用了这些规则，他的薪水大大增加。还有费城煤气公司的一位高级职员，因为喜欢争强好胜，又加上领导无方，65岁时被公司决定降职。接受这项训练之后，他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

还有许多次，那些参加毕业聚会的妻子或丈夫对我说，自从她们的丈夫（或他们的妻子）开始这种训练之后，他们的家庭变得更加快乐了。

人们常常对自己所获得的新成就感到惊异。这一切就像魔术一样!有时他们甚至会在星期天激动万分地打电话到我家来,迫不及待地报告他们所取得的成就。

有一名学员就这些规则和班上的学员激动地一直谈到深夜。凌晨3点钟,其他人都回家了,他这才发现了自己的失误。但经过这次谈话,他发现自己面前有一条美好的前程,这使得他好几天都无法入睡。

这个人是谁呢?难道是一个没有经过什么训练、遇到任何新的东西就会兴奋难耐的人吗?不,当然不是!他是一个拥有高学历的、历尽沧桑的艺术商,社会交际很广,可以流利地说3种外语,还获得了两所欧洲大学的学位。

在写这章的时候,我收到了以前班上一名德国学员的来信。这是一位德国贵族,他的祖先曾在德国贵族霍亨佐勒恩的帐下世代担任终身军官。他这封信是在一艘横渡大西洋的轮船上写的,讲了他运用这些规则的情况,怀着一种近乎宗教的热情。

还有一位学员,他是一位老纽约人,哈佛大学毕业,而且非常富有,有一个地毯公司。他说他在14个星期中通过这种方法学到的关于影响他人的艺术,比大学4年中所学到的还要多。很荒唐吗?可笑吗?难以置信吗?你当然可以不相信这种说法,但我只是如实地告诉你一位守旧的、成就卓著的哈佛毕业生1933年2月23日(星期四)晚上在纽约的雅尔俱乐部面对大约600人的公开演讲中所说的内容。

“和我们所应该取得的成就相比,”哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯曾这样说道,“我们不过是半醒着。现在我们只利用了我们身心资源的一小部分。从广义上来说,人类生活在自身潜能远远没有开发的狭小天地中。人类具有各种潜能,但却不曾开发和利用。”

开发你所拥有的“但却不曾利用的”的潜能!本书唯一的目的是帮助你发现、发展、利用自身潜在的却又未曾利用的资源。

普林斯顿大学前任校长希本博士也说道:“教育才是应对生活中各种问题的有效手段。”

如果你读了这本书的前三章之后,还感到难以应对生活中的各种情况,那么我认为这本书至少对你来说是完全失败的,因为斯宾塞曾说“教育的伟大目的,不是知识,而是行动”。

这是一本教人如何行动的书。

戴尔·卡耐基(1936)

从本书获得最大教益的九条建议

1. 如果你想通过本书获得最大教益,有一个必不可少的条件,一个比任何规则或技术都重要的基本条件。除非你具备了这种基本条件,否则即使再多的规则也毫无意义。假如你真的具备这种异常重要的天资,那么你将创造出奇迹,而不必去读书中提出来的最大限度地获益的建议。

这种奇妙的条件是什么?那就是深入学习的强烈欲望,一种提高你的为人处世能力的决心。

如何才能使这种欲望获得滋长的营养呢?那就是经常性地提醒自己这些原则对你多么重要。你可以不断地想象,如果能够自如地应用这些规则,将会使你的生活变得更加富有,更加多彩,更加快乐充实。要一而再、再而三地对自己说:“我之所以受人欢迎,我之所以幸福,我的收入之所以增加,大部分都是因为我的为人处世的技巧。”

2. 首先快速阅读完每一章,以获得整体概念。然后你可能会急着读下一章,但是不要这样做——除非你只是为了消遣。如果你是为了提高自己的为人处世技巧,那么你应该再翻回去,将读过的内容再详细阅读。这才是既省时间,又能取得效果的好办法。

3. 阅读的时候经常停下来,思考自己所读的内容。还要问自己什么时候、如何运用各项建议。

4. 阅读时手里拿一支笔。当遇到一条你认为可以采用的建议时,就在旁边画一条线。如果这是一条极妙的建议,那么你还要在句子的下面划一道线或星号。这将使你的阅读更有意思,也更容易快速复习。

5. 我认识一个女士,她曾在某家大保险公司担任经理达15年之久。她每个月都要翻看公司当月签订的保险合同。是的,她每个月、每年都会这样翻看同样的保险合同。为什么她要这样做呢?因为经验告诉她,这是让她清楚地记住保险条款的唯一有效的方法。

有一次,我曾花了将近两年的时间写一本当众演讲的书。但是我发现,为了记住我在书中写了些什么,必须经常性地返回去看。我们遗忘的速度实在太惊人了!

所以，如果你想从本书获得真实持久的教益，就不要以为匆匆浏览一遍就管用了。在仔细阅读之后，你每个月还应该花几个小时温习。把它放在你每天用的桌子上，经常看看它。这样你才会注意到深藏在你身体内部的、可以大大改进的潜能。要记住，只有通过长期深切地温习与实践，你才会习惯性地应用这些原则。除此之外没有其他办法。

6. 萧伯纳曾说：“如果你是去教某个人做某事，他永远学不会。”他说得很对。学习是一个自动的过程，我们总是在一边做一边学。因此，如果你想掌握从本书学到的原则，那么只要有机会，就应该将所学知识应用到实践中去；否则，你将很快遗忘它们。记住，只有用过的知识才会给你的脑海留下深刻的印象。

你或许会觉得，要想每时每刻都应用这些原则非常困难。我当然知道这一点。在我写这本书的时候，我也觉得很难按照我提出来的每一项建议去做。例如，当别人令你不高兴的时候，批评和斥责显然要比了解对方的观点更加容易。挑毛病总比称赞要容易得多；而且谈论你自己所需要的远比谈论对方所需要的要自然得多。其他的例子也很多。所以，你在读这本书时，不要忘了你不是仅需要获得一些知识，更需要养成一种新的习惯。你是在尝试一种新的生活方法，这需要时间、毅力和亲身实践。

所以要经常看这本书，把它当作一本为人处世的实用手册，无论你在什么时候遇到特殊问题——例如管教孩子、让你的配偶同意你的观点，或者让一个愤怒的顾客心满意足——都不要有冲动之举，这通常是不对的。相反，你可以求助于本书，看你划了重点的段落。然后试着应用这些方法，观察它们为你创造的奇迹。

7. 每次当你的配偶、孩子或同事发现你没有遵守某一原则时，不妨给他一点钱，以示对自己的处罚。这将使得掌握这些规则成为一项有趣的游戏。

8. 华尔街一家重要银行的董事长曾在我的一个班上发表过一次演讲，介绍他是如何自我完善的。这个人接受的正规教育很少，但他现在是美国最重要的金融家之一。他认为自己之所以成功，大部分都应该归功于经常运用自我克制。下面就是他的做法，我凭记忆用他自己的话叙述如下：

“我这些年一直保存着一本约会的小册子，上面记录了我所有的约会。我的家人从不会在星期六晚上与我订约会，因为他们知道我会在每个星期六的晚上进行自省。晚饭之后，我一个人关在房间，翻开我的约会簿，回想这一周所有的会谈、讨论及集会。我会问自己：

‘我做错了什么？’‘我做的哪些是对的？怎样才能有所改进？’

‘从这些经验中我能获得什么教训？’

“我常常发现，这种每周的自我反省让我不愉快。我对自己的错误常常感到痛心。但是几年之后，这些错误也就不怎么出现了。现在，有时我在这种自省之后，会感

到极大的宽慰。这样长期坚持下来,这种自我分析、自我教育的方法,比我所试用过的任何方法都更有效。

“这种方法帮助我增强了决断能力——对我的为人处世也有很大的帮助。我非常乐意推荐这种方法。”

为什么不用类似的方法,来检验你是如何应用本书所介绍的原则的?如果你这样做,就会有两种效果:

第一,你将会发现,自己所接受的是一种有趣而宝贵的教育。

第二,你将会发现,自己的为人处世能力将大大提高。

9.你将会发现,本书最后有几页白纸,你可以写下运用这些原则所取得的成果。注意将姓名、日期和结果写清楚。这样将会激励你更加努力。当你在多年之后再翻看这些时,将会觉得其乐无穷!

为了从本书获得最大教益:

- a. 培养一种深刻而强烈的、掌握为人处世原则的欲望。
- b. 在阅读下一章之前,将前面的章节读两遍。
- c. 阅读的时候,要经常停下来问自己,如何才能运用各项建议。
- d. 在每个重要的观点旁边做记号。
- e. 每个月温习本书一次。

f. 抓住每一个可以运用这些原则的机会。将本书作为帮助你解决日常问题的实用手册。

g. 每当你违反某一项原则而被你的朋友抓到时,给他一点钱,使你的学习成为一种活泼有趣的游戏。

h. 每个星期对你的进步检查一次。问自己曾犯了什么错,有什么改进,有什么教训,将来该如何做。

i. 在书后面做记录,写下你在什么时候、如何应用这些原则的。

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

100 100 100 100 100 100 100 100 100 100

果欲勝人，必先自勝。——《荀子·勸學》

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