



DALE
CARNEGIE



卡耐基社交心理学

为人处世的权威教材

人际关系学家、心理学家的 沟通艺术与谈判技巧

社交
心理学
权威著述

【美】戴尔·卡耐基◎著 北方 墨墨◎编译

卡耐基 怎样才能打动人

最震撼、最经典的交际策略；最卓越、最实用的沟通技巧

How To Win Friends
And Influence
People

我们没有办法经常使人感到满足，但我们可以把话说得使人高兴。掌握神奇机智的语言应变技巧，无论是对演讲还是对于谈判来说，都具有重要的作用。

——戴尔·卡耐基



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



DALE
CARNEGIE

卡耐基社交心理学

卡耐基 怎样才能打动人

【美】戴尔·卡耐基◎著 北方墨墨◎编译

How To Win Friends
And Influence

社会交际
心理学
权威著述

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基 怎样才能打动人 / (美) 卡耐基(Carnegie, D.) 著; 北方, 墨墨
编译. —北京: 北京理工大学出版社, 2010. 10

ISBN 978-7-5640-3722-2

I. ①卡… II. ①卡… ②北… ③墨… III. ①人间交往-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 164495 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 280 千字

版 次 / 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

责任校对 / 张沁萍

定 价 / 28.00 元

责任印制 / 母长新

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

序言

每个人都想成为谈话中的焦点，每个人都想成为最受欢迎的人。每一个真正有魅力的谈话家总是能够在最短的时间内找到让对方最感兴趣的话题，说出打动人心的话语。

怎样说话才能打动人？这几乎是每个追求成功的人士都渴望具备的能力，也是年轻时的我最渴望拥有的本领。

在漫长的求学生涯中，贫穷让我产生了深深的自卑，也立志一定要出人头地。我做过推销员，学过表演，当事业无法取得进展时，我在一个大白天，竟忍不住躺在小旅馆的床上痛哭流涕。

我很早就意识到，那些学校里名望最高的人，是在辩论和演讲中获奖的人。于是，我立志训练自己在这方面的才能。后来，我也曾经写过书，但真正让我找到方向的是，后来我所做出的开设演讲课程的决定。

我怀着满腔热忱努力经营着我的演讲事业。现在，我取得了成功。参加我的学习班的有社会各界人士，包括军政要员甚至还有美国总统。我的课程激励着无数迷茫和陷入人生困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

在这些课程中，最受欢迎的就是帮助人们如何与人沟通和谈话的课程。这也是成年人真正想要学习的课程。这门课程如此有效，以至于有人竟专程开车从上百英里外赶来上课，甚至有人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

据芝加哥大学与成人教育协会的一项调查表明，成年人最关心的是身体健康，紧接着就是如何加强人际关系——他们真正渴望学到的正是为人处世的方法和谈话技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学知识，他们只想学到一些可以立即用于交往的现实而有效的建议。

“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰时说：“与他人谈话的能力，也是一种可以购买的商品——正如糖和咖啡一样。我愿意付出任何代价来购买这种能力。”

这是有史以来第一次为成年人开设的人际关系课程，每次上课都座无虚席。我认为每所大学都应该开设这样的实用课程，但直到我写这本书之前，我还没有发现有哪所大学开设了这门课程。

如果你是一位商人，那么你的最大困难将是如何与人沟通。不过，即

使你是一位会计，或家庭主妇、建筑师或工程师，情况也同样如此。经过多年的观察，我发现在那些来听课的人中，获得最高薪水的并不是那些专业知识最多的人。我们完全可以每周花 25 美元到 50 美元雇用工程、会计、建筑等方面的技术人才。但是除了技术知识外，那些善于表达自己的内心想法，又具备激发他人才能的人，他们的收入必然会比其他人高。即使在工程技术方面，一个人所获得的高额薪水中，也只有不到 15% 是因为他的技术知识，而其他的 85% 则是因为他的与人沟通的能力。

这本书由此产生。

著名的哈佛大学教授詹姆斯说过：“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。我们只利用了身心资源的很小一部分。”

我相信，每个人都有着成为“最受欢迎的那个人”的潜力。无论什么人，如果有足够的自信，勇于表达内心的意念，那他一定会说得十分动人。因为我看到，人一旦生气之后就会变得言辞敏捷；如果一拳打倒一个笨嘴拙舌的人，他也会立即站起来与你理论，而且一点都不逊色于第一流的演讲家。我的这本书就是要帮助人们发挥他们谈话的潜能，使他们学会怎样说话才能打动人心。

为了写好这本书，我阅读了大量的资料，包括家庭问题专家的报纸专栏、离婚记录、双亲杂志以及一些知名教授的著作等。此外，我还雇了一名优秀的速记员，用一年半的时间去图书馆查资料，研究各种心理学专著，我还抄写了许多名人传记，了解各个时代伟人的谈话技巧。我决心不惜花费大量的时间和金钱，一定要找到一种打动他人的最有效的谈话方法。

这本书像一个孩子般慢慢成长，它吸收了成百上千人的智慧。起初，我只是把一些重要资料记在小卡片上，然后，我又将它们印在大卡片上，最后印在一本小册子中，变成了一小本书。它的内容不断扩充，终于成了现在的这本书。

我所讲的不是空洞的理论，它有着令人难以置信的神奇功效。许多人正是运用书中的原则，走上了成功之路，成为最受欢迎的人。

请仔细阅读它，它会帮你成为一个真正有魅力的谈话家——说出打动人心的话，成为你想成为的那个人。

目录

打动人的第一准则：看到别人的优点

批评是毫无效用工作	002
人人都需要“显要感”	007
赞美与谄媚的区别	011

打动人的第二准则：了解对方的需求

要想钓到鱼，必须选好鱼饵	016
怎样才能“如鱼得水”	021
站在对方的立场看问题	025

打动人的第三准则：真心诚意地关心他人

狗怎样成为最受欢迎的动物	030
时刻记住他人的喜好	035
获得大忙人注意的秘诀	040

打动人的第四准则：微笑最具吸引力

你的微笑价值百万	046
快乐的心情是会传染的	050
幸福取决于态度	055

打动人的第五准则：记住对方的名字

名字对人们的重要性	060
巧妙地恭维对方	065

目录

使人获得好感的方法	070
-----------------	-----

打动人的第六准则：倾听才能掌握主动

每个人都更需要倾听者	074
谁是有魅力的谈话家	080
倾听往往能扭转局面	085

打动人的第七准则：抓住对方最感兴趣的事

找到陌生人感兴趣的话题	090
把话说到他人的心坎上	095
言简意赅，一语中的	100

打动人的第八准则：让别人获得自重感

赢得别人的“芳心”	104
诚于嘉许，宽于称道	109
感谢是打动人心的捷径	113

打动人的第九准则：不要试图掩盖缺陷和错误

永远都不要和人正面冲突	118
不要做固执的辩论者	123
与狗争道，不如让狗先走	128

打动人的第十准则：怎样避免与人结怨

用真诚化解矛盾	134
---------------	-----

目录

幽默让交流变得有趣	139
指出对方错误的方法	144

打动人的第十一准则：要勇于自我检讨

态度是交流的第一要素	152
承认错误一样能获得满足感	157
让步更能让人有所收获	163

打动人的第十二准则：友善方能赢得人心

掌控自己的情绪	170
一滴蜂蜜与一加仑胆汁	175
友善是人际关系的润滑剂	179

打动人的第十三准则：如何获得对方的认可

一个“不”的巨大威力	186
设法使对方说“是”	190
苏格拉底和“最聪明的劝诱法”	195

打动人的第十四准则：给对方充分表现的机会

用宽广的胸怀去面对他人	202
使对方多多说话	206
把你的注意力让给对方	213

目录

打动人的第十五准则：站在对方的角度看问题

不要总对人下命令	218
从对方的角度看问题	223
给对方以同情	228

打动人的第十六准则：强化别人服从的技巧

激发对方高尚的动机	236
生动地表达你的想法	239
激起对方超越他人的欲望	243

打动人的第十七准则：说服他人的最佳方法

使对方保住面子	248
理性判断，攻心为上	253
给他人一个好名声	258

打动人的第十八准则：克服沟通中的心理障碍

用宽容的心，爱你的仇人	264
做最好的自己	268
及时总结经验和教训	272
将压力抒发出去	276

卡耐基 怎样才能打动人

打动人① 第一准则

看到别人的优点



批评是毫无效用的工作

- ◎ 批评就像家鸽，它们永远都会飞回自己的家中。
- ◎ 我们都不免去批评别人，可是却很容易原谅自己。
- ◎ 不要去批评别人，批评只会让别人更好地去维护自己所犯的错而不会自我责备。

在我长期的授课教学中，“不随便批评他人”几乎帮助大部分学员获得了良好的人际关系。

我们每个人都难免批评别人，却唯独原谅自己。批评是毫无效用的工作。批评别人是一种愚蠢的行为。我们需要了解，我们要矫正或谴责的人出于自尊心受到了伤害，即使他是错的，他也会为自己辩护，甚至反过来谴责我们。

就算是一个十恶不赦的大坏蛋，在他自己看来，他所做的每一件事都有自己认为绝对正确的道理。这就是人性的特点。

1931年5月，纽约市的150名警察把杀人狂魔克劳雷包围在他的公寓里。警察们试图用催泪毒气把躲在公寓的克劳雷熏出来。一个多小时后，这个纽约市清静的住宅区就像上演了一部精彩激烈的警匪格斗的枪战电影。街道上响彻着惊心动魄的机枪和手枪声。“双枪”克劳雷躲在一张堆满杂物的椅子后面，不断向警察射击。上万的市民，怀着激动的心情观看这幕场面。

当克劳雷被捕后，警察总监说：“暴徒克劳雷是纽约治安史上最危险的一个罪犯，他杀人就像切葱一样……”

可是，克劳雷又是怎样评价自己的呢？他在一封公开信中这样写道：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是仁慈的、一颗不愿意伤害任何人的心。”

但就是在写这封公开信不久前，克劳雷驱车停在长岛的一条公路上，一名警察走过来说：“让我看看您的驾驶执照……”

克劳雷二话不说，就拔出手枪，朝还没有反应过来的警察连开数枪，紧接着他又从汽车里跳出来，捡起警察掉在地上的手枪，又朝警察的尸体放了一枪。这就是克劳雷怀着那颗“疲惫的、仁慈的、不愿意伤害任何人的心”所做的事情。他对自己没有一丝的责备。在被判处死刑坐电椅时，克劳雷还在为自己辩护：“我是因为要保卫我自己，才这样做的。”

而被称为“美国头号公敌”的最凶恶的匪首卡邦，却一直认为自己是被人误会的人，他甚至说：“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们获得了幸福、愉快，过着舒服的日子，而我所得到的只是侮辱，随时随地遭人搜捕的侮辱。”

无疑，每个人在遭受否定时，几乎都有一套自己的逻辑为自己辩护。如果像克劳雷、卡邦这样的亡命徒都会对自己的行为毫不自责，那我们普通人又会怎样做呢？是不是更有理由为自己辩护呢？

已故的“百货大王”约翰·华纳梅格曾经这样承认说：“30年前我就已经明白，批评别人是最愚蠢的行为，我并不抱怨上帝没能将智慧均匀地分配，因为我对克服自己的缺陷已经感到非常吃力，当然更没有时间去责怪上帝了。”

幸运的是华纳梅格在很早的时候就领悟到了这一点，可是我自己却在这个冷漠的世界里，盲目地行走了三十多年，然后才豁然领悟——几乎有99%的人不会为他所做的错事来批评他自己，无论错误到如何的程度，他都不愿意自责。

动物实验也很好地证明了这一点：一只常常被奖励的动物要比一只常常受斥责的动物学得更快更好。而人类作为拥有高等智慧的动物，当然也不例外。所以，我们说，批评和斥责并不能使别人改变错误，相反的，它反而会引起对方的嫉恨和恼怒。

批评会伤害他人的自尊心，使他人的心灵受伤。受到批评的人会像一只刺猬一样采取防守策略，并把所有的刺都指向批评他的人。批评是危险的，它伤害了一个人的自尊和自重的感觉，并激起他的反抗。在日常生活中，我发现，每个人都惯于为自己的错误辩护。

“不要评议他人，免得被他人评议。”这是林肯最喜欢的一句格言。林肯是不是喜欢批评别人呢？是的，在年轻的时候，他曾经写过一封匿名信来批评别人，并把信发表在一份当地的报纸上，这封信被所有人看

到，引起了轩然大波。被批评者甚至提出要和林肯决斗。林肯坚决反对以决斗的方式来解决纠纷，但是，由于对方一再坚持，林肯为保全面子只好答应了，他为此深深地懊悔——丝毫不懂剑术的林肯做了决战至死的准备。幸运的是，直到决斗开始的最后一分钟，他们的同伴阻止了这场“战争”。不然，美国历史上就会少了一位伟大的总统。这件事让林肯在为人处世方面得到了宝贵的经验教训。从那时起，他再也不愿意因为任何事随便批评他人了。他最喜欢引用的格言是：“不要随便评议他人，他人才不会随意评议你。”

“当别人做错事的时候，最好不要批评他。”在南北战争时期，林肯不断地更换着新的将领：麦克莱仑、波普、伯恩基、胡格等，他们的相继惨败使得林肯异常愁闷，全国有一半的人包括林肯夫人都在痛骂这些“不中用”的将军。而林肯却说：“不要批评他们，或许我们处在他们的位置，也会和他们一样。”

罗宾森教授曾经说过一段富有启发性的话：“人，有时会很自然地改变自己的想法，但是如果有人说他错了，他就会恼火，更加固执己见。人，有时也会毫无根据地形成自己的想法，但是如果有人不同意他的想法，那么反而会使他全心全意地去维护自己的想法。不是那些想法本身多么珍贵，而是他的自尊心受到了威胁……”

只有愚蠢的人，才会不分情况、不分场合、不分时间地批评人、斥责人、抱怨人。而批评和抱怨就像双刃剑，在刺向别人的同时也刺向了自己。喜欢批评别人的人绝大多数也必然要遭受对方的批评甚至谩骂，只会让双方在毫无意义的争论谩骂中浪费宝贵的精力和生命。

托马斯常常陷入一种莫名的忧郁中，他总觉得自己失去了什么。他不仅在工作中很不受欢迎，没有真正的朋友，甚至连他的妻子也不信任他。原因就是他是一个喜欢批评别人的人。每个人和他相处时总是小心翼翼，这使托马斯总是感觉别人有点儿躲着他，甚至“提防”他。

还有一个名叫安娜的女人，她是我的一名学员，在极度的苦恼中找到了我。她是一个办公室的管理人员。一年前，她同丈夫离婚后，选择和18岁的儿子和11岁的女儿住在一起。她向我这样吐露烦恼：“我总是无法克制自己经常批评别人，向别人发脾气，虽然我也常常在事后懊悔，可是却总也控制不了自己的恶劣情绪。由于无法忍受我大事小事的批评，我办公室的职员流动非常快，这给我自己的工作带来了困难和压

力。我试图强硬些，也试图亲切愉快些，可无论我怎样做都不管用。如果我粗暴强硬，他们就会怨恨不满并予以回击。而如果我态度可亲，我又觉得他们认为我软弱可欺，不服从我的权威。我在家里的问题也无法解决。我的孩子们都怨恨我不仅把时间和精力都放在了工作上，而且还喜欢对他们的私生活指手画脚。我知道我令孩子们失望了。但更令我自己失望的是，虽然我付出了这么多，却仍然得不到同事和孩子们的理解与拥戴。我的生活一团糟，我失望至极，如果辞职，那么我在职业上也失败了……”

的确，批评是毫无效用的工作，因为它使人增加了一层防御，并且竭力替自己辩护。所以我告诉安娜：当她想要批评别人时，最好先想想自己是否完美无缺。而且我发现这种方法几乎是有效控制自己坏脾气的最棒的方法。

我自己就有亲身的经历。就在几年前，我的侄女约瑟芬·卡耐基离开了堪萨斯市的老家，来到纽约担任我的秘书。她那时只有19岁，做事的经验几乎为零。而现在，她已经是西半球最完美的秘书之一。对这一点，我非常自豪。

不过，在她刚刚开始工作的时候，她的身上有许多不足。一天，由于一件小事没做好，我正想批评她，但马上我又改变了自己的决定，我对自己说：“等一等，戴尔·卡耐基。要知道，你的年纪可是比约瑟芬大了一倍，而你的生活经验也几乎是她的一万倍。你怎么可能要求她有和你一样的观点和判断力呢？要知道，你自己在19岁的时候又在干什么呢？难道你忘了你的那些愚蠢的错误和举动吗？你甚至还不如约瑟芬做得好呢！”

在把所有的事情仔细地想过一遍后，我获得了一个结论，我很惭愧地承认：约瑟芬19岁时的行为确实比我当年好多了。从这次以后，每当我想要指出约瑟芬的错误时，我总会说：“约瑟芬，你犯了一个错误，但上帝知道，我当年所犯的许多错误比你更糟糕。要知道，没有人天生就任何事都精通，成功只有从经验中才能获得，你可比我年轻时强多了。我以前曾做过许多愚蠢的傻事，所以我根本没资格批评你或任何人。但难道你不认为，如果你这样做的话，是不是会比你那样做要聪明一点呢？”我就这样委婉地指出了约瑟芬的不足。事实证明，“在批评别人之前，先改变你自己的错误”，这种做法使我获得了一个得力的助

手，也使我的侄女约瑟芬·卡耐基成了“西半球最完美的秘书”之一。

还有一件事，也是我在授课时屡次提及的一个例子：那是在多年前，我正热衷于成人教育和示范学会的演讲工作，一个《太阳报》的记者总是丝毫不给我留情面，在报上发表攻击我的文章。我当时被气坏了，认为这是极大的侮辱。于是我打电话给《太阳报》执行委员会的主席，要求他们澄清事实的真相，并表明我的气愤态度，因为我不能容忍被这样嘲弄。我下决心要让那名记者遭受惩罚。

而现在，如果再次面对这种情况，我肯定不会再像当年那样做。我常常为我当时的举动感到惭愧。现在我才了解：买那份报纸的人大概有一半不会看到那篇文章，而看到那篇文章的人又有一半会把它当做一件微不足道的小事，而真正注意到这篇文章的人，又有一半会在几个星期后把这事忘得一干二净……

所以，批评有什么用呢？它从来都不能解决问题。相反的，批评会像危险的导火线——一种能使自尊的火药库爆炸的导火线，而这种爆炸有时会置人于死地。胡德尔将军正因为受到了人们的批评，又没能被任命带兵去法国，这对他的打击几乎使他丧命。而苛刻的批评也使“英国文坛上最好的小说家”哈代永远放弃了执笔写小说的勇气。批评还促使非常有前途的英国诗人托马斯·卡登自杀……

而本杰明·富兰克林的成功则相反。尽管他在年轻的时候并不是多么聪明伶俐，但他后来却成了极有手腕、处世待人极有技巧的成功者，被委派为美国驻法大使。他成功的秘诀是什么呢？他自己回答说：“我从不说不任何人的不好！而是说我所知道的每一个人的好处！”他在年轻的时候就立下一条规矩，绝不正面反对别人的意见，也不准自己用过分肯定的文字如“当然”“无疑”这类词表达意见，而是用“我想”“我假设”等。凡是有他参与的谈话，气氛都非常融洽。50年来，尽管他不善于辞令，更谈不上雄辩，遣词造句也很迟钝，甚至有时还会说错话，但一般情况下，他所提交的新法案却能够得到重视。他的意见也常常得到大家的广泛支持。

批评就像家鸽，它们永远都会飞回自己的家中。我们所责备的人，他们会为自己辩护，甚至还会反过来责备我们。批评伤害别人，也伤害自己。所以，我们为什么还要去批评、责怪别人呢？让我们放下批评的言辞，设身处地站在别人的立场想一想，要知道，这样会比一味地批评

更能解决问题。而且也会使我们自己变得更加宽容和仁慈，使我们更有魅力，更为人们所欢迎。只有“了解了一切，才会宽恕一切”，因为“即使是上帝，如果不到世界末日，他也不会随便审判世人。”

所以，在你发怒的时候，在你想要批评别人的时候，先问问自己：我想要得到怎样的结果？我是想被人讨厌还是想受人欢迎？然后，默数5秒，再决定你该怎么做。

人人都需要“显要感”

- ◎ 人性中最深切的冲动是“成为重要人物的欲望”。
- ◎ 凡你我所做的任何事，都起源于两种动机，那就是性的冲动，和能成为伟人的渴望。
- ◎ 当我们要应付一个人的时候，一定要记住：我们不是应付理论的动物，而是在应付感情的动物。

20世纪维也纳一位最著名的心理学家弗洛伊德博士曾经这样说：“凡你我所做的任何事，都起源于两种动机，那就是性的冲动，和能成为伟人的渴望。”杜威教授也说：“人性中最深切的冲动是‘成为重要人物的欲望’。”所以，当你想让别人帮你做任何事的时候，尊重他的“显要感”，这几乎是帮助你取得成功的100%有效的办法。

正是这种想成为“显要人物”的强烈渴望，激励着林肯从一个不名一文的贫困的杂货铺伙计成长为“美国最伟大的总统”；正是这种渴望，推动着跛脚的拜伦写出一部又一部伟大的作品，激励着贝多芬即使在双耳失聪后还能写出《命运交响曲》这首传世经典；正是这种强烈的渴望，使身材矮小的拿破仑率领军队翻越了号称“不可逾越”的阿尔卑斯山脉，他那无与伦比的热情与胆量让战败的奥地利人在目瞪口呆之余，也不得不佩服、称赞这位对手——“他不是人，是会飞行的动物。”这种渴望还促使“石油大王”洛克菲勒创造了举世公认的财富神话，激励着无数的后来人追求着豪华别墅、名牌汽车、奢侈服饰；也是这种渴望使很多人铤而走险，走上犯罪的道路。前任警察总监玛罗尼曾

这样说过：“如今的一些年轻的罪犯，在他们被捕后的第一个要求，就是看那篇有关自己的骇人听闻的报道，他们只想看到自己的照片和那些社会名流的照片同样在报上占到篇幅，他们根本没有想到，被判刑和坐电椅那回事儿了。”

人性中最深层的冲动就是“显要感”，就是成为重要人物。虽然每个人获得“显要感”的方式是不同的，但无论是怎样的方式，他们都在证明自己重要性的时候达到了自我满足。在人际交往中，把握了这一点就等于已经成功了一半。因为天底下只有一个方法能够指引着任何人去做任何事，就是激发他的热情，使他乐于去做某事。所以，如果你想要别人做任何事，唯一的方法就是满足他的需要，尊重他的“显要感”，满足他想要的“显要感”，一定要记住，这是非常重要的，要告诉他，他对你有多么的重要。

拿破仑家里的一位管事经常和拿破仑夫人约瑟芬打台球游戏，在他后来写的《拿破仑私生活回忆录》中，曾经提到这样一个细节：“我很清楚自己的球艺不错，不过我总是设法让约瑟芬胜过我，因为我知道，这样会使她很高兴。”

帝俄时代的莫斯科和圣彼得堡里住着一群养尊处优的贵族，他们非常注重礼节，当他们吃过一顿可口的饭菜后，总会让主人把为他们烹调美味的厨师请到大家面前来接受赞美。

俄国女皇凯瑟琳干脆拒绝拆阅那些没有在信封上称她为“女皇陛下”的信件；华盛顿也非常喜欢有人称他是至高无上的美国总统；哥伦布为了获得“海洋大将”和“印度总督”的名衔，不惜远涉重洋；林肯夫人在白宫曾经斥责格兰特夫人，原因是在一次宴会时，格兰特夫人没有经过林肯夫人的邀请就坐了下来，这触怒了林肯夫人：“在我没有请你之前，你怎么敢坐在我面前！”大作家雨果甚至希望将巴黎改为他的名字。连满载荣誉的莎士比亚先生，为了光宗耀祖，也想设法为他的家族弄到一块象征贵族荣誉的徽章。

以上讲述的都是一些名人重视“显要感”的事例。大家会不会以为普通人对受人重视的渴望就没有名人那样强烈？不，对普通人来说，他们对于“显要感”也怀着极大的渴望，有时候甚至超过了名人。一位参加过我的课程的学生琳哈特夫人曾经向我讲述过这样一件非常极端的事：她的一个朋友是一个能干的少妇，但是为了要得到母亲的重视，