

卡耐基培训机构联合推荐
最新全译
珍藏本
卡耐基培训机构联合推荐

卡耐基



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基大全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 刘祜译.
—北京: 中国致公出版社, 2010. 7
ISBN 978-7-80179-946-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 131575 号

卡耐基大全集

著 者: [美] 戴尔·卡耐基

译 者: 刘 祜

责任编辑: 裘挹红

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543
邮编 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京汉玉印刷有限公司

开 本: 1020 x 1200mm 1 / 10 开

印 张: 48

字 数: 980 千字

版 次: 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

ISBN 978-7-80179-946-3

定 价: 42.00 元

版权所有 翻印必究



TONGRENGE BOOKS
同人内图

目 录

人性的弱点

- 序言 成功的捷径 / 2
- 第一篇 人际交往的基本技巧 / 4**
- 第1章 要想采蜜,就不要踢翻蜂巢 / 4
- 第2章 与人交往的秘诀 / 9
- 第3章 激发他人的强烈需求 / 13
- 第二篇 让别人喜欢你的六种方法 / 20**
- 第1章 这样做你就会到处受欢迎 / 20
- 第2章 产生良好印象的简单方法 / 24
- 第3章 牢记他人的名字 / 26
- 第4章 如何成为优秀的谈话家 / 29
- 第5章 如何让别人对你感兴趣 / 32
- 第6章 如何使人马上喜欢你 / 33
- 第三篇 创造奇迹的信 / 38**

美好的人生

- 第一篇 如何赢得别人的赞同 / 42**
- 第1章 你赢不了争论 / 42
- 第2章 如何避免树敌招怨 / 44
- 第3章 勇于承认自己的错误 / 48
- 第4章 一切从友善开始 / 50
- 第5章 苏格拉底的秘诀 / 53
- 第6章 处理抱怨的灵丹妙药 / 55
- 第7章 如何赢得合作 / 56
- 第8章 从对方的立场看问题 / 58
- 第9章 每个人都需要的东西 / 60
- 第10章 激发高尚的动机 / 62
- 第11章 戏剧化地表达你的意见 / 64
- 第12章 提出有意义的挑战 / 65
- 第二篇 领导艺术:如何改变他人而不招致反感或怨恨 / 67**
- 第1章 从赞美和欣赏开始 / 67

- 第2章 间接提醒对方的错误 / 69
- 第3章 先谈你自己的错误 / 70
- 第4章 没有人喜欢接受命令 / 71
- 第5章 让对方保住面子 / 72
- 第6章 称赞最微小的进步 / 73
- 第7章 送人一顶高帽子 / 75
- 第8章 使错误更容易改正 / 76
- 第9章 使人乐意做你建议的事 / 77
- 第三篇 使你的家庭生活更幸福 / 79**
- 第1章 不要挖掘婚姻的坟墓 / 79
- 第2章 爱对方,并给他自由 / 81
- 第3章 不要作无用的批评 / 82
- 第4章 让每个人都高兴的办法 / 82
- 第5章 对女人最有意义的事 / 83
- 第6章 对家人要有礼貌 / 84
- 第7章 不要做“婚姻的文盲” / 85

人性的优点

- 序言 克服忧虑,快乐生活 / 88
- 第一篇 了解忧虑的基本事实 / 90**
- 第1章 活在“完全独立的今天” / 90
- 第2章 消除忧虑的魔法公式 / 93
- 第3章 忧虑会使人短命 / 96
- 第二篇 分析忧虑的基本技巧 / 100**
- 第1章 解开忧虑之谜 / 100
- 第2章 如何减少生意上50%的忧虑 / 102
- 第三篇 如何改变忧虑的习惯 / 104**
- 第1章 消除思想上的忧虑 / 104
- 第2章 不要为小事而垂头丧气 / 107
- 第3章 平均概率可以战胜忧虑 / 109
- 第4章 接受不可避免的事实 / 111
- 第5章 让忧虑“到此为止” / 114
- 第6章 不要锯木屑 / 117

第四篇 常葆充沛活力的六种方法 / 119

第1章 每日多清醒一小时 / 119

第2章 是什么使你疲劳 / 120

第3章 青春永驻的秘诀 / 122

第4章 养成良好的工作习惯 / 123

第5章 如何消除烦闷 / 125

第6章 不要为失眠而忧虑 / 128

快乐的人生

第一篇 培养平安快乐的心理 / 132

第1章 态度可以改变你的生活 / 132

第2章 报复的代价太高了 / 136

第3章 对人施恩勿望回报 / 139

第4章 多想想你得到的恩惠 / 141

第5章 保持自我本色 / 143

第6章 培养积极的心态 / 146

第7章 多替他人着想 / 149

第二篇 免受批评的忧虑 / 154

第1章 没有人会踢一只死狗 / 154

第2章 不要让批评伤害你 / 155

第3章 我做过的傻事 / 156

第三篇 如何把握你的工作和金钱 / 159

第1章 人生的重要决定 / 159

第2章 百分之七十的烦恼 / 162

第四篇 克服忧虑的真实故事 / 166

语言的突破

第一篇 高效演讲的基本原则 / 190

第1章 获得演讲的基本技巧 / 190

第2章 培养演讲的信心 / 194

第3章 简单而有效的演讲方法 / 199

第二篇 演讲、演讲者和听众 / 203

第1章 做好演讲前的准备 / 203

第2章 赋予演讲生命力 / 208

第3章 与听众融为一体 / 210

第三篇 成功发表商务演讲 / 215

第1章 激励听众采取行动的演讲 / 215

第2章 说明性演讲 / 220

第3章 说服力演讲 / 225

第4章 即兴演讲 / 229

第四篇 沟通的艺术 / 232

第1章 发表演讲的技巧 / 232

第五篇 接受成功演讲的挑战 / 235

第1章 介绍演讲者、颁奖和领奖 / 235

第2章 如何发表长篇演讲 / 239

第3章 在实践中应用 / 245

伟大的人物

第一篇 名扬后世的艺苑奇葩 / 250

第1章 “米老鼠之父”迪斯尼 / 250

第2章 “说谎大王”利波里 / 251

第3章 幽默明星罗吉尔 / 252

第4章 贫穷的音乐大师莫扎特 / 253

第5章 天才作曲家乔治·杰斯文 / 254

第二篇 执著勇敢的探险家 / 256

第1章 “新大陆发现者”哥伦布 / 256

第2章 “北极探险第一人”史蒂文森 / 257

第3章 空中飞行将军拜德 / 258

第三篇 传奇入神的文学巨匠 / 259

第1章 法国文学大师大仲马 / 259

第2章 跛脚文学家韦尔斯 / 260

第3章 忧郁的天才诗人艾伦·坡 / 261

第4章 讽刺小说家马克·吐温 / 262

第5章 高产作家辛克莱 / 264

第6章 因祸得福的作家欧·亨利 / 265

第7章 永不言弃的小说家南根里 / 266

第四篇 卓绝不凡的科学奇才 / 267

第1章 “相对论”鼻祖爱因斯坦 / 267

第2章 “发明大王”爱迪生 / 268

第3章 无线电发明者马可尼 / 270

第4章 飞机发明者莱特兄弟 / 271

第5章 舍己救人的名医格林菲尔 / 272

第五篇 世界楷模的一代名人 / 273

第1章 印度“圣雄”甘地 / 273

第2章 谈话高手仲马斯 / 274

第3章 童话作家道奇森 / 275

第4章 自学成才的牧师卡德门 / 275

第5章 评论专家辛泰尔 / 276

第六篇 女性名人 / 278

第1章 埃及女王克娄巴特拉 / 278

第2章 女沙皇凯瑟琳 / 279

第3章 好莱坞女影星嘉宝 / 280

第4章 俄国女公爵玛丽 / 281

第5章 《小妇人》作者阿尔科特 / 282

- 第6章 被逼卖文的女作家蕾妮哈特 / 282
 第7章 著名女作曲家邦德夫人 / 284
 第8章 女传教士安蜜瑟 / 285
 第9章 戒酒女先锋娜逊 / 286
 第10章 拿破仑的妻子约瑟芬 / 287

成熟的人生

序 言 / 290

第一篇 勇于承担责任 / 291

- 第1章 不要将责任推给别人 / 291
 第2章 绝不寻找任何借口 / 292
 第3章 面对困难无所畏惧 / 293
 第4章 摆脱生活中的不幸 / 295

第二篇 用行动证明自己的成熟 / 298

- 第1章 坚定的信念是行动的基础 / 298
 第2章 先分析再行动 / 299
 第3章 积极行动是成功的基础 / 301

第三篇 如何保持精神健康 / 303

- 第1章 你是世界上独一无二的人 / 303
 第2章 尝试着喜欢自己 / 305
 第3章 永远不要做顺从主义者 / 306
 第4章 不要做令人讨厌的人 / 309
 第5章 学习是走向成熟的良方 / 312

第四篇 婚姻是成熟心灵的选择 / 315

- 第1章 如何与女性相处 / 315
 第2章 做一个称职的父亲 / 319
 第3章 如何与男性相处 / 321
 第4章 享受真正成熟的爱 / 325

第五篇 友谊有助于促进成熟 / 328

- 第1章 不要跌入孤独寂寞的陷阱 / 328
 第2章 善于发掘人性中善良的本质 / 330
 第3章 如何赢得友谊 / 333

第六篇 老有所为 / 336

- 第1章 老年是人生的第二高峰 / 336
 第2章 享受活到100岁的乐趣 / 337
 第3章 工作是人生受益的源泉 / 339

写给女性的忠告

第一篇 帮助丈夫走向成功的第一步 / 344

- 第1章 帮助丈夫实现梦想 / 344
 第2章 共同追求新的目标 / 345
 第3章 激发丈夫的工作热忱 / 346

第4章 提高丈夫的“成功商数” / 348

第二篇 成为丈夫的好帮手 / 351

- 第1章 做一个“善于倾听”的太太 / 351
 第2章 赞美和激励你的丈夫 / 353
 第3章 做丈夫忠实的信徒 / 355

第三篇 给丈夫额外的推动力 / 357

- 第1章 做丈夫事业的帮手 / 357
 第2章 与丈夫的女秘书友好相处 / 359
 第3章 鼓励丈夫勤做“学生” / 361
 第4章 共同迎接挑战 / 363

第四篇 如何面对现实问题 / 365

- 第1章 快快乐乐地搬家 / 365
 第2章 让你的丈夫全身心投入工作 / 366
 第3章 学会适应不平凡的丈夫 / 367
 第4章 适应丈夫在家里工作 / 369
 第5章 如何应对你和丈夫的事业冲突 / 370
 第6章 不要落在丈夫后面 / 371

第五篇 防止夫妻之间的陷阱 / 374

- 第1章 唠叨只会让男人远离家庭 / 374
 第2章 不要干预丈夫的工作 / 376
 第3章 不要用你的野心改变你丈夫 / 378
 第4章 鼓励丈夫冒险和尝试 / 380

第六篇 让你的丈夫幸福快乐 / 383

- 第1章 做一个“温柔可爱”的女人 / 383
 第2章 共同分享丈夫的嗜好 / 384
 第3章 让丈夫单独享有一种嗜好 / 386
 第4章 培养你自己的嗜好 / 387

第七篇 做一个优秀的妻子 / 389

- 第1章 做个优秀的家庭主妇 / 389
 第2章 给丈夫一个休憩的港湾 / 390
 第3章 绝不浪费时间 / 391
 第4章 处理家务也要技巧 / 393

第八篇 让大家都喜欢他 / 396

- 第1章 使你的丈夫受人欢迎 / 396
 第2章 发挥丈夫的优点 / 397

第九篇 妻子最伟大的贡献 / 400

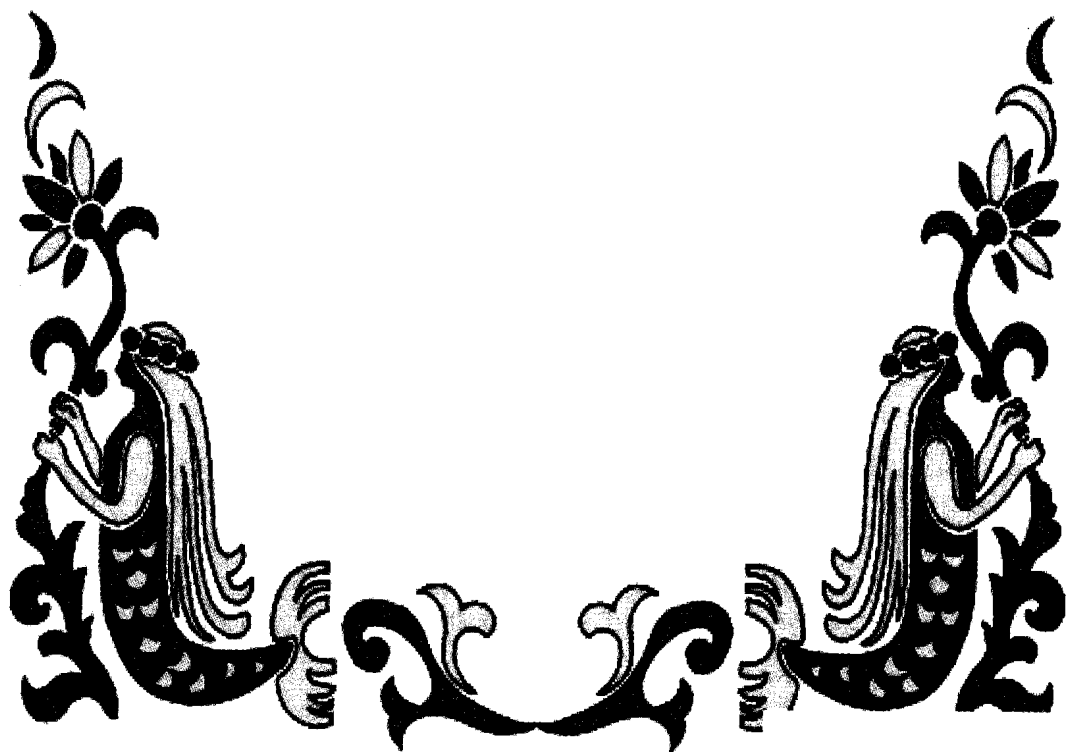
- 第1章 做一个家庭理财巧妇 / 400
 第2章 关注丈夫的健康 / 402
 第3章 提升爱情的深度 / 404

林肯传：人性的光辉

第一篇 奋斗的历程 / 408

第1章 先辈的历史 / 408	第7章 总统竞选 / 439
第2章 童年 / 410	第8章 告别故乡 / 441
第3章 求学若渴 / 412	第9章 就职典礼 / 444
第4章 成功源于自信和勇气 / 414	第三篇 最伟大的总统 / 446
第5章 初恋的痛苦 / 416	第1章 战场上的失利 / 446
第6章 获得玛丽的芳心 / 420	第2章 绝不投降 / 448
第7章 婚礼上的风波 / 422	第3章 千钧一发 / 449
第8章 和不喜欢的女人结婚 / 425	第4章 总统和内阁的关系 / 451
第二篇 向胜利前进 / 427	第5章 解放黑奴 / 455
第1章 宠爱孩子的慈父 / 427	第6章 嘉言懿行 / 457
第2章 穷苦的律师生涯 / 429	第7章 不能临阵换帅 / 461
第3章 毫无乐趣的婚姻 / 431	第8章 伟大的胜利 / 464
第4章 无尽的哀愁 / 432	第9章 凶悍的总统夫人 / 465
第5章 最伟大的演讲 / 434	第10章 总统遇刺 / 467
第6章 美国历史上的大辩论 / 436	第四篇 永远的思念 / 471

人性的弱点



序言 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?世界上最大书店之一的老板就对我说,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,那我为什么还取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为宝贵的能力吗?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,成年人最关心的问题是健康——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一百多本。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·盖博和玛丽·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。

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 and 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。

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。

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。科洛雷躲在一堆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,人类有同样的情况。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。

俄克拉何马州的乔治·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,就组建了一个公廩党。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。即使这整座房间都堆满了黄金,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,我更是作了特殊研究。他是否喜欢动不动就批评别人?啊,

确实是这样。在他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，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“不要议论别人，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，林肯回答道：“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。期盼你会成功是不明智的，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，向窗外远望，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。这将会产生厌恶心理，损害他的军队统帅的威信，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验中体会到: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,写的信足以烧掉信纸。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。孔子就说过:“各人自扫门前雪,休管他人瓦上霜。”

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作家的文章,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——不论我们多么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;批评还促使英国诗人托马斯·卡德登自杀。

本杰明·富兰克林青年时期并不是很聪明伶俐,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 and 宽容别人,就要有良好的品德和自我克制。

“伟人之所以伟大,”卡莱尔说,“就是通过对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作飞行表演。有一天,他在圣地亚哥航空展中表演完飞行后,朝洛杉矶家中飞回。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错误而难过不已呢。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,还差点要了三个人的性命。

你可以想象胡佛的愤怒,并猜想这位荣誉感极强、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：“全美国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：你把食物溅在了桌上，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。我当着你的伙伴的面押你回家，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，搂住我的脖子亲吻着我。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，我的报纸从手中滑落在地，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，当你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。”为什么我要批评别人呢？

第一项规则：不要批评、指责或抱怨。

第2章 与人交往的秘诀

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。你可以用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给他的事。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。你将在这本书中看到许多有关的内容。

你所需要的是什么呢?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,而我则持着那一端,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欲求的话,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的钱财。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,认为这似乎是不可能的事情。”

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。凭这一点就可以确定你

的性格,因为这是你生活中最重要的事情。例如,“石油大王”洛克菲勒在中国北京出资建新式医院,为千百万他从来都没有见过,而且今后也永远不会见到的贫民治病,以此获得显要感。相反,狄林格则通过当强盗抢劫银行和杀人来获得显要感。当联邦调查局的人追捕他的时候,他闯进明尼苏达州一个农民的家中,说:“我是狄林格!”他竟然以自己是头号公敌而感到荣耀。他说:“我不会伤害你,但我是狄林格!”

是的,狄林格与洛克菲勒之间最重要的差别,就在于他们获得显要感的手段不同。

在历史上,一些名人为了获得显要感而上演了许多有趣的事情。即使是乔治·华盛顿也愿意被称为“至高无上的美国总统”;哥伦布为了得到“海军上将兼印度总督”的名号而不惜远涉重洋;女皇凯瑟琳干脆拒绝拆阅那些没有称她为“女皇陛下”的信件;而林肯夫人曾在白宫对格兰特夫人大发雷霆,说:“你怎么敢在我请你坐下以前,在我面前坐下!”

1928年,那些百万富翁出钱赞助拜德大将去南极探险时,附加了一个条件,那就是以他们的名字命名冰山。雨果甚至希望将巴黎改成他的名字。连“名人中的名人”莎士比亚,为了光宗耀祖,也想方设法为他的家族弄到了一枚象征荣誉的徽章。

有时候,人们还会通过装病来博得同情和注意力,以此获得显要感。例如麦金利总统夫人,她曾强迫她丈夫——美国总统——将手中重要的国家事务放下,斜倚在她的床边抱着她,抚慰她进入梦乡,而且每次长达几小时,以此来获得显要感。她在治疗牙齿的时候,坚持让丈夫陪着她,以此来满足她希望得到关注的强烈欲望。有一次,由于总统和国务卿约翰·海有要事相商而不得不让她一个人呆在牙医那里,于是她大发脾气。

作家玛丽·莱恩哈特也曾告诉过我,为了获得显要感,一位聪明活泼的少妇突然装起病来。“总有一天,”莱恩哈特夫人说,“这个人将不得不面对这一现实,那就是她将逐渐衰老。她的未来将是一片寂寞,她已经没什么希望了。”

“整整10年,她一直躺在床上,由她那年迈的母亲在楼梯上艰难地爬上爬下,端茶倒水地服侍她。终于有一天,这位老迈的母亲因劳累过度而离开了人世。这个装病的女人伤心了几个星期之后,不得不爬起来,穿上衣服,重新开始生活。”

有些专家认为人的确会精神失常,这是因为他们需要在癫狂的梦境中获得在残酷的现实世界所得不到的显要感。在美国,精神病患者多于其他一切患者的总数。

精神失常的原因是什么呢?

无人能够回答这个大问题,不过我们知道有些病——例如梅毒,能够使脑细胞受到损伤,从而造成精神失常。事实上,大约有一半的精神病是由于生理原因造成的,如脑部受损伤、酒精中毒,以及躯体受到创伤。但令人惶惑不安的是,另一半患上精神病的人在脑细胞等机体上并没有明显的毛病。对这些人死后所进行的尸检中,即使用最高倍的显微镜检查他们的脑部神经,也难以查出有什么问题,他们的脑部神经和你我的一样健全。

那么,这些人为什么会精神失常呢?

我向一家精神病院的一位著名的主任医生请教了这一问题。这位医生曾因为在这方面的突出贡献而获得过最高荣誉及最著名的奖章。他坦率地对我说,他也不知道人为什么会变疯,根本就没有人知道确切原因。不过他又说,许多患上精神病的人,能够在癫狂中找到真实世界中难以获得的显要感。他向我讲了这样一个故事:

“现在,我有一位病人,她的婚姻是个悲剧。她渴求爱情和性欲的满足,而且希望有个孩子及社会声誉,但是她所有的希望都被现实生活打破了——她的丈夫不爱她,甚至拒绝和她一同吃饭,并强迫她在楼上的房间服侍他吃饭。她没有孩子,没有社会地位。于是,她疯了。在她的幻想中,她已经和丈夫离婚,并且恢复了婚前的姓名。她现在相信自己已经嫁给了一位英国贵族,并坚持让别人称她为史密斯夫人。

“至于孩子,她现在幻想着每个晚上都会生下一个新的婴儿。当我每次去看她的时候,她都会说:‘医生,我昨天晚上生了个孩子。’”

残酷的现实曾经摧毁了她的梦幻之舟,但在想象的阳光灿烂的美丽海岛边,她的梦幻之舟再度扬帆,驶进快乐的港湾。

这是悲剧吗?唉,我可不知道。不过她的医生对我说:“即使我能伸手治好她的精神症,我也不愿