

*How to Win Friends and
Influence People & How to
Stop Worrying and Start Living*

心理 控制术

全集

赢得朋友快乐生活的心理策略

[美] 戴尔·卡耐基 著

Dale Carnegie

刘 枯 译



卡耐基的心理励志教育几乎遍布全球每个角落。在美国，接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏商界巨擘、军政要员，还包括几位美国总统。“石油大王”洛克菲勒甚至因为接受卡耐基的教育而活到了98岁高龄。

只要不断研读本书，你也可以发掘自己内心的巨大潜能，成就非凡的人生。



中国致公出版社

*How to Win Friends and
Influence People & How to
Stop Worrying and Start Living*

心理 控制术

全集

赢得朋友快乐生活的心理策略

[美] 戴尔·卡耐基 著

Dale Carnegie

刘 祜 译



NLIC 2970672208



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理控制术全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著;
刘祜译. —北京: 中国致公出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5145-0002-8

I. ①心… II. ①卡… ②刘… III. ①心理状态—自我控制—通俗读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第232962号

心理控制术全集

著 者: (美) 戴尔·卡耐基

译 者: 刘 祜

责任编辑: 董拯民

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

印 数: 1—12000册

开 本: 787 × 1092mm 1/16开

印 张: 20

字 数: 250千字

版 次: 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5145-0002-8 定 价: 36.00元

版权所有 翻印必究

目 录

Contents

第一篇 与他人结交朋友的心理策略 / 5

- 第 1 章 不要批评和指责他人 / 6
- 第 2 章 满足他人强烈渴望的“显要感” / 10
- 第 3 章 激发他人的强烈需求 / 13

第二篇 让别人喜欢你的心理策略 / 17

- 第 1 章 真诚地关心别人 / 18
- 第 2 章 微笑待人 / 22
- 第 3 章 牢记他人的名字 / 25
- 第 4 章 耐心地倾听他人谈话 / 29
- 第 5 章 谈论别人感兴趣的话题 / 33
- 第 6 章 让别人感到自己很重要 / 35
- 第 7 章 请求别人帮个小忙 / 41

第三篇 获得他人支持和赞同的心理策略 / 47

- 第 1 章 尽量让对方多说“是” / 48
- 第 2 章 让别人多说话 / 52
- 第 3 章 使别人觉得是他自己的主意 / 55
- 第 4 章 从对方的立场看问题 / 58
- 第 5 章 同情别人的想法和愿望 / 61
- 第 6 章 激发对方的高尚动机 / 64
- 第 7 章 戏剧化地表达你的意见 / 67
- 第 8 章 向他人提出有意义的挑战 / 69

第四篇 让他人乐意接受你的意见的心理策略 / 71

- 第1章 间接提醒对方的错误 / 72
- 第2章 先谈你自己的错误 / 74
- 第3章 多用鼓励更容易改正错误 / 77
- 第4章 适当地恭维抬举他人 / 79

第五篇 化解他人敌意的心理策略 / 81

- 第1章 不要和别人争论 / 82
- 第2章 向他人显示你的谦卑 / 85
- 第3章 勇于承认自己的错误 / 90
- 第4章 一切从友善开始 / 93
- 第5章 多用建议，少用命令 / 97
- 第6章 让对方保住面子 / 99

第六篇 有效地赞美他人的心理策略 / 101

- 第1章 从赞美和欣赏开始 / 102
- 第2章 给予真挚诚恳的赞美 / 104
- 第3章 称赞最微小的进步 / 106
- 第4章 善于给人戴高帽子 / 109

第七篇 克服忧虑的心理策略 / 111

- 第1章 活在“完全独立的今天” / 112
- 第2章 消除忧虑的魔法公式 / 115
- 第3章 忧虑会使人短命 / 118
- 第4章 向亚里士多德学习 / 124
- 第5章 消除思想上的忧虑 / 128
- 第6章 不要为小事而忧虑 / 131
- 第7章 摒弃愚蠢的忧虑 / 134
- 第8章 接受不可避免的事实 / 136
- 第9章 划定忧虑的底线 / 139
- 第10章 不要锯木屑 / 141

- 第八篇 获得平安快乐的心里策略 / 143**
- 第1章 态度可以改变你的生活 / 144
- 第2章 不要想着报复别人 / 148
- 第3章 对人施恩勿望回报 / 150
- 第4章 多想想值得感恩的事情 / 153
- 第5章 保持自我本色 / 156
- 第6章 培养积极的心态 / 158
- 第7章 多替他人着想 / 161
- 第九篇 免受批评和金钱困扰的心里策略 / 165**
- 第1章 不要在意不公正的批评 / 166
- 第2章 不要让批评伤害你 / 168
- 第3章 从错误中吸取教训 / 170
- 第4章 免受金钱的烦恼 / 173
- 第十篇 永葆充沛活力的心里策略 / 179**
- 第1章 感觉疲劳之前休息 / 180
- 第2章 学会放松 / 182
- 第3章 青春永驻的秘诀 / 184
- 第4章 养成良好的工作习惯 / 187
- 第5章 假装喜欢自己的工作 / 190
- 第6章 不要因为失眠而忧虑 / 194
- 第十一篇 让自己变得更加成熟的心里策略 / 197**
- 第1章 不要将责任推给别人 / 198
- 第2章 绝不寻找任何借口 / 200
- 第3章 面对困难无所畏惧 / 201
- 第4章 摆脱生活中的不幸 / 204
- 第5章 拥有坚定的信念 / 208
- 第6章 先分析再行动 / 211
- 第7章 积极行动是成功的基础 / 214
- 第8章 相信自己是世界上独一无二的人 / 217

- 第9章 尝试着喜欢自己 / 221
- 第10章 不要跌入孤独寂寞的陷阱 / 225
- 第11章 善于发掘人性中善良的本质 / 228
- 第12章 如何赢得友谊 / 233

第十二篇 做个魅力女人的心理策略 / 237

- 第1章 帮助丈夫实现梦想 / 238
- 第2章 共同追求新的目标 / 241
- 第3章 激发丈夫的工作热忱 / 243
- 第4章 提高丈夫的“成功商数” / 246
- 第5章 做一个“善于倾听”的太太 / 249
- 第6章 赞美和激励你的丈夫 / 253
- 第7章 做丈夫忠实的信徒和事业的帮手 / 256
- 第8章 鼓励丈夫勤做“学生” / 262
- 第9章 使你的丈夫受人欢迎 / 266
- 第10章 发挥丈夫的优点 / 269
- 第11章 不要用你的野心改变你丈夫 / 272
- 第12章 鼓励丈夫冒险和尝试 / 275
- 第13章 做一个“温柔可爱”的女人 / 278

第十三篇 使你的家庭生活更幸福的心理策略 / 281

- 第1章 不要挖掘婚姻的坟墓 / 282
- 第2章 爱对方，并给他自由 / 286
- 第3章 不要作无用的批评 / 288
- 第4章 给家人真诚的欣赏和赞美 / 289
- 第5章 对小事也要多加注意 / 291
- 第6章 对家人要有礼貌 / 293
- 第7章 不要做“婚姻的文盲” / 295
- 第8章 如何与你的妻子相处 / 297
- 第9章 如何与你的丈夫相处 / 304
- 第10章 享受真正成熟的爱 / 310
- 第11章 提升爱情的深度 / 314

How to Win Friends **and**
Influence People & How to Stop
Worrying and Start Living

第一篇

与他人交结朋友的心理策略



第1章 不要批评和指责他人

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,于是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了两个州的选票——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,而且我也不管去管它。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,请记住这个道理: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所简陋公寓的卧室中,他在戏院遭到了布思的枪袭。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,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?是的,确实是这样。他年轻的时候,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。他还曾因为发表匿名信讥讽一位自高自大的政客詹姆斯·谢尔兹而激怒了后者,使后者要和他决斗至死。如果不是有人阻止这场决斗,恐怕林肯早就死了。这是林肯人生当中最难堪的一件事,却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，林肯委任的多位统帅在波多马克前线相继惨败。这使得林肯几乎绝望。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，林肯说道：“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，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，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。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,也许我就不会急着进攻了。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,现在生米已经煮成熟饭了。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?”

伟大的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一切优点。”

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。要了解和宽容别人,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做飞行表演。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。

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。”

因此,我们不要责怪别人,而要试着了解他们,弄明白他们为什么会那么做。这比批评更有益,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。”为什么你我要批评别人呢?

因此,为人处世结交朋友要记住的第一项法则就是:不要批评、指责或抱怨他人。

第2章 满足他人强烈渴望的“显要感”

在这个世界上,只有一个方法能够让别人喜欢你。你是否静下心来想过这一点呢?是的,只有一个方法,那就是让别人愿意接受并喜欢你。

请记住,除此之外没有别的方法。

而真正能够促使一个人去做你所希望的事情的唯一方法,就是满足他的内心需要。

那么,人们都需要什么呢?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能把握别人，“甚至在他去世的时候，连殡仪馆的人也会为之叹息”。

渴望出人头地的“显要感”是人与其他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，这本书是他在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，促使洛克菲勒创造了他一辈子都花不完的财富。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。

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之前在我面前坐下！”

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。

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和。

精神失常的原因是什么呢？无人能够回答这个问题。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,我也不愿那样做。她现在这样生活更加快乐。”

试想一下,如果有人如此渴求显要感,甚至真的变成了疯子,那么我们在他还没有变疯之前就给予真诚的赞许,将会创造出什么奇迹呢?

因此,为人处世结交朋友要记住的第二项法则就是:满足他人强烈渴望的显要感。

第3章 激发他人的强烈需求

每年夏天,我都要去缅因州钓鱼。我自己很喜欢吃草莓和奶油,但是我发现鱼儿却喜欢吃小虫子。所以我钓鱼时,不会想我所喜欢的东西,而是琢磨这些鱼儿喜欢吃什么。我不会在鱼钩上挂上草莓和奶油,而是穿上一条蚯蚓或一只蚱蜢,垂到鱼儿面前,说:“你想吃这个吗?”

当你“钓”人时,为什么不试试同样的道理呢?

第一次世界大战期间,英国首相劳埃德·乔治就采用了这种方式。有人问他,当其他在战争年代成为领袖的人,例如威尔逊、奥兰多及克里孟梭都被世人遗忘时,为什么他还能够大权在握。他回答说,如果他执权有术,那可能是因为他很早就明白了一个道理:要想钓到鱼,鱼饵必须适合鱼的口味!

为什么我们总是对自己的需要大加谈论呢?这可是孩子似的荒谬做法。当然,你关心的是自己的需要,而且对自己的需要永远都会感兴趣。但别人却不这样。别人都像你一样,只会对自己的需要感兴趣。

所以,世界上能够影响他人的唯一方法,就是谈论他们的需要,并告诉他们如何去获得它。奥弗斯特里特教授说:“行动源于我们的基本欲望……无论是在商业、家庭、学校中,还是在政治中,对那些想劝导别人的人来说,我所能给的最好的建议,就是首先要激发别人的需求。如果能做到这点,就可以如鱼得水;否则办不成任何事情。”

安德鲁·卡内基最初只是一个贫苦的苏格兰少年。他刚开始工作的时候,每小时只挣两美分,可是他后来竟捐赠了3.65亿美元。这是因为他很早就明白,影响他人的唯一方法,就是谈论对方的需要。尽管他只读过4年书,但他学会了如何与人相处。例如,他的嫂嫂因为她的两个儿子而忧劳成疾。他们在耶鲁大学读书,但却一心忙自己的事情,连信都不给家里写,而他们的母亲写给他们的充满焦虑的信,他们也不愿回复。

于是,卡内基打了100美元的赌,说他不必请求回信,就可以得到他们的回信。有人和他打了这个赌。他给两个侄子写了一封信,在信后附带说给他们每人寄一张5美元的钞票。不过,卡内基并没将钱装入信封里面。

他们果然回信了,信中谢谢“亲爱的安德鲁叔叔给我们的来信,但……”——我想下面的内容读者一猜就知道了。

另一个例子来自我班上一位俄亥俄州克利夫兰市的学员史丹·诺瓦克。

一天晚上，史丹下班回家后，发现小儿子迪米在客厅的地板上打滚，又哭又闹的。原来，迪米第二天就要去幼儿园了，但他不愿去。如果是平时，史丹肯定会将迪米叫到房间，命令他最好还是去幼儿园，他别无选择。但史丹这天晚上意识到这样并不能让迪米带着好心情去幼儿园。于是史丹坐了下来，心想：“如果我是迪米，为什么会高高兴兴地去幼儿园呢？”他和夫人一起将迪米将在幼儿园所乐意做的事情列了一张表，例如手指画画、唱歌、交朋友等。然后，他们开始采取行动。“我和我夫人、我的另一个儿子鲍勃开始在厨房的桌子上用手指画画，而且很开心。没过多久，迪米就站在墙角偷看我们，然后请求参加我们的活动。‘不行，你必须先去幼儿园学习用手指画画。’我用他能够听得懂的话，以最大的热情向他解释那张表上所列的各种有趣的事情，并告诉他会在幼儿园得到这些乐趣。第二天早上，我本以为我是第一个起床的人，可是下楼后发现迪米竟坐在客厅的沙发上睡了一个晚上。我问：‘你怎么睡在这里？’他说：‘我在等着去幼儿园。我可不想迟到。’你看，我们全家已经激起了迪米内心强烈的愿望，而若采取讨论或强迫的办法是根本无济于事的。”

也许你明天打算劝某人做某事。在你开口之前，不妨先问问自己：“我怎样才能使他心甘情愿做这件事？”这问题可以使我们不至于冒冒失失、毫无结果地去同别人谈论我们的各种愿望。

有一段时间，我每个季度都要租纽约某大饭店的大舞厅用 20 个晚上，举行一系列演讲。在某一季开始的时候，我忽然接到饭店的通知，必须支付几乎比以前高 3 倍的租金。我得知这个消息时，入场券已经印发，而且通告已经公布了。

我当然不愿意支付这增加的部分租金，但是和饭店谈我的想法又有何用呢？他们只关心他们所需要的。于是，几天之后我找到了饭店经理。

“我接到你的信时有点吃惊，”我说，“但我一点都不怪你。如果换成是我，恐怕也会写一封相似的信。你身为饭店经理，有责任为饭店创造利润。如果你不那样做，你就要被辞掉，并且应当被辞掉。现在，且让我们拿一张纸来，将你坚持增加租金而给你带来的利弊一一列出来。”

说完，我拿出一张信纸，在中间画好一条竖线，一栏的上端写明“利”，另一栏则写上“弊”。在“利”的一栏我写上“舞厅空出来”几个字，然后接着说：“你可以随便出租舞厅开舞会和聚会。收益会相当可观，因为这类活动比租给演讲所得的租金要多得多。如果我在这一季度占用你的舞厅 20 个晚上，你一定会失去这笔利润。”

“现在，让我们来看看‘弊’。首先，将舞厅租给我并不能增加你的收入，相反你还会减少收入。事实上，你将一点收入都没有，因为我付不起你所要求的租金，我只能到别处举行演讲。”

“对你还有另一个不利。这些演讲会吸引那些受过高等教育的人士来你的饭