

戴尔·卡耐基著作精华

★★★★★
全译本

人性的弱点

全集



戴尔·卡耐基/原著 王华夏/编译

*How To Win Friends
And Influence People*

现代出版社

人性的弱点

全集

(全译本)

戴尔·卡耐基 原著

王 华 夏 编译

现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集/王华夏编译. - 北京:现代出版社,2005
ISBN 7-80188-700-X

I. 人… II. 王… III. 成功心理学
IV. B848.4.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 153312 号

作 者:王华夏
责任编辑:张俊国

出版发行:现代出版社

地址:北京市安定门外安华里 504 号邮政编码:100011

电话:(010)64267325 64240483(兼传真)

电子邮箱:xiandai@cnpitc.com.cn

印刷:北京市京宇印刷厂

787×1092 1/16 25.25 印张

版次:2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80188-700-X

定价:39.80 元(赠送光盘)

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载

前言

(本书是畅销图书《人性的弱点全集》和《人性的弱点全集续集》的合订本。上述两本书在不到两年的时间里,销售了200000册,受到广大读者的热烈欢迎,但由于时间仓促,两书也有一些微暇,现改正后结集重新出版。作为原来两本书的执笔者和原编者华森(又笔名:莫名,第一部作品《美国梦,梦美国》,1996年作家出版社出版)的弟弟、忠实“信徒”,编者也从中受益,以后也会受益。

华森从20世纪80年代开始接触卡耐基成功思想,并努力运用到实际工作中去,所以取得了很大成功,使自己由一个中国内地的普通女工,成为一名成功人士,她还帮助她的几位亲人、数以百计的同事、朋友、员工成功,使他们成为行业中的佼佼者,现在他们都拥有几百万资产,有的甚至成了千万富翁。

到美国后,由于工作关系,华森接触了几百位曾受益于卡耐基教育的人,他们的经历使她对卡耐基有了更加深刻的认识,于是她把卡耐基的全部著作,根据中国的实际情况,编著成原来两部作品里,介绍给年轻的中国朋友,希望它能对您的成功、您的生活提供最大的帮助。

编者把卡耐基一生中最重要的、最丰富的经验,都汇集在这本《人性的弱点全集》一书里。

这本充满幽默、充满智慧的书,在生活中一定会给您启迪,使您勇敢地克服自己的弱点,发挥自己的优点,大胆地开拓您的新生活之路,对您的帮助,一如对像华森,包括我这样一些并不出色的人一样。)

戴尔·卡耐基,美国著名成人教育家。他运用心理学知识,对人类共有的心理特点进行探索和分析,开创和发展了一种融演讲、推销、为人处世、智力开发为一体的独特的成人教育模式。

美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构,多达一千七百余个。接受这种教育的,不仅有名星、巨商、各界领袖,也有军政要人、内阁成员,甚至还有几位总统,人数多达几千万,影响了20世纪的几代人,而且还继续影响着世界各国人民。

卡耐基并没有发现宇宙里所有深奥的秘密。但他源于常理的哲学影响和教育实践,却施惠于千百万人。这些哲理如文明一样古老、如“十诫”一般简明,在帮助人们学习如何处世,在帮助人们获得自尊、自重、勇敢和自信上,在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜能、从而获得事业成功和人生快乐上,他应该比这一时代其他所有哲人做的

都多。

卡耐基一生中写了不少文章,登载于报章和杂志上,他还开播了自己的无线电广播节目,在节目中,他讲述了很多著名人物鲜为人知的一面。更为重要的是,他还写作了《人性的弱点》等七部书。

卡耐基所著享誉世界的《人性的弱点》、《人性的优点》、《人性的光辉》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《语言的突破》,和由卡耐基的学生亚瑟·斐尔博士所著、阐释卡耐基学说的《积极的人生》,卡耐基夫人桃乐丝·卡耐基按照丈夫的哲学模式所著《写给女孩子》,妹妹朵乐蒂·卡耐基根据哥哥收集的名人名言、警句所辑《智慧的锦囊》,构成了卡耐基做人处世、走上成功之路的全部作品。

它们不仅是卡耐基成人教育机构的教科书,也是趣味无穷、使人受益匪浅的最优秀读物。

如今,世界各国几乎都有这些作品的译本。

《人性的弱点》、《人性的优点》、《语言的突破》等几部著作,更是成为《圣经》之后,人类出版史上的第二大畅销书。

卡耐基的著作,都不是单纯为了出版才撰写的,而是从凝结了卡耐基无数心血的教学讲义、教材逐步丰富、发展而成的,成书之后,获得世人的追捧,得到反馈,又以教材的形式,丰富和发展了卡耐基成人教育的内容,所以这些书的实用性特别强,畅销就成为必然的了。

《语言的突破》出版于1931年,它的宗旨是要人们克服畏惧,建立自信,更有效地讲话。而不只是讲解演说术的历史和原理。

因此,多年来,这本书不仅仍然是“卡耐基公开演说与人际关系课程”的主要教材之一,而且还被译成几十种文字,成为卡耐基最畅销的主要著作之一。

出版于1932年的《人性的光辉》,是卡耐基继《语言的突破》后的第二部成功之作。这是一部记述林肯总统一生光辉业绩的传记。

世界上走上成功之路最富传奇性的莫过于林肯。

《人性的光辉》像电影一样,将林肯艰苦奋斗,成为美国总统和他为美国及人类进步事业而献身的一生展现在人们面前,字里行间充满了温馨与幽默,是林肯传中最生动、最感人、最富有启迪意义的一部。

但是,最著名的、使卡耐基享誉全世界的书,却是1936年出版的《人性的弱点》。这部书和《语言的突破》一样,也是由卡耐基授课所用教材演变而成的。

卡耐基在谈到这部书的写作和出版过程时说,当他为纽约商业界和专业人士讲课时,逐渐了解到,学员们不仅需要在“有效的说话”方面受到训练,还需要另一种训练,以获得在日常商务和社交中与人相处的艺术。因为在多年给工程技术人员讲课时,他发现,收入最丰厚的,不是那些工程学懂得最多的人,而是那些拥有专门知识,加上能够表达他的想法,并善于做人处世、领导和鼓舞他人的人。这使他确信了一个说法,即一个人的成功,只有百分之十五是由于他的专业技术,而百分之八十五则要依靠人际关系和他的做人处世能力。他深信,人们除了渴望健康之外,最需要的便是研读改善人际关系、教人做人处世的书。但当时并没有这样的书,于是,他决定自己写。

为了写这本书,卡耐基阅读了所有这方面能够找到的资料。他还聘请了一位受过专门训练的研究人员,花了一年半时间,在各种各类的图书馆里博览过去他没有读过的心理学方面的著作,浏览成千上万的杂志文章,搜寻了无数名人传记,他还亲自约请了几十位成功人士,请他们谈自己如何做人处世,他决心找出各个时代伟人的处世技巧,发现他们使用过的

每一个有关如何得到朋友和说服别人的实用方法。于是卡耐基把他获得的资料,编成简短的谈话,在人际关系训练班上讲述,然后由学员们去实践、去验证、去丰富和发展,使他的小册子越来越厚,终于在1936年出版。

卡耐基没有想到这本书会这么畅销,这么受欢迎,许多父母买来送给子女,老板买来送给员工,从政的人也大量买来送给选民,不到一年时间,就发行了50万册。而且,世界上有几十个国家都出版过他的这部书,近一个世纪以来,一直畅销不衰。据统计,光是英语版,就已经达到3000万册。

卡耐基又于1943年正式出版了《伟大的人物》。

卡耐基的《人性的优点》问世于1948年。《人性的优点》和《人性的弱点》、《语言的突破》一样,是卡耐基成人教育培训班上的三种主要教材之一。

《人性的优点》是一本指导人们如何征服“忧虑”的书。

在初开成人教育班的时候,卡耐基就发现学员们经常谈论的,是他们自己的畏惧和忧虑。如何克服畏惧,卡耐基已在公开演说课程和他的《语言的突破》一书中解决了;但当时他还没有写出一本如何征服忧虑的书,于是又一部传世之作诞生了。

和《人性的优点》内容极为相关的是《快乐的人生》。前者指给人们征服忧虑的原则,后者则教人如何得到快乐。

卡耐基的教育思想和他的著作,产生、发展于上世纪初、中期的美国,具有鲜明的时代特点,当时正是全球性经济大萧条时期,人们寻求成功致富的愿望相当强烈,随着当代科学和经济的发展,这种寻求发财致富和事业成功的要求愈加强烈。卡耐基的成人教育和著作,以其节奏快、而且非常实用和迅速成功的特点,适应和反映了这种个人和社会的要求,于是获得了人们的广泛欢迎,他的事业也获得了巨大成功。

当前,中国处在一个伟大的变革时代,社会发展迅速,竞争激烈,人人向往成功,人人追求成功,人与人之间的接触越来越多,人与人之间的和谐、协调、协作,以及探求和促进人际关系的发展越来越重要,这部《人性的弱点全集(全译本)》融合了卡耐基成功思想的全部精华,它对我们开阔视野,克服中国人性的封闭性弱点,将会有宝贵的指导作用。

感谢您购买这本书!

如何利用本书

如果你想从本书获得最大的益处,有一个必不可少的条件,一个比任何规则或技巧更重要的基本条件。除非你拥有这种基本的必须条件,否则,一千个技巧也没有多少用处。如果你真有这种成功的重要天赋的话,你可以创造奇迹,而不需要读那些从本书中得益最多的建议。

这种神奇的条件是什么?

它不过是:一种深刻驱使自己学习的欲望,一个增加你的人际交往能力的强烈愿望。

你如何能实现这样的一种渴望呢?

常常提醒你自己这些原则对你如何重要。

请为你自己想一想,能自如地运用这些原则后,在你追求更丰富的社会与经济的报酬上能如何地帮助你。一而再,再而三地对你自己说:“我的受人欢迎,我的快乐,我的收入,大部分都在我的人际交往技巧上。”

在你阅读的时候,常常停下来,想想你读的是什么,问你自己什么时候,什么事情,你能如何应用那种建议。这样的阅读,比“狗追兔子只顾向前跑”的方法,对你的帮助大得多。

阅读时手拿一支红蜡笔、铅笔或自来水笔。遇到一个你觉得能用的建议,在旁边画一条线。如果是极好的建议,那么在每个句子下面划一条线或画上“XXX”。在一本书上做符号或划线,使读书更有趣味,更容易迅速地复习。

我认识一个人,曾任一家大保险公司经理15年之久,他每月阅读公司发出的所有保险单。是的,他月月、年年阅读同样的保险单。为什么?因为经验告诉他,那是使他记清楚保险单上条款的惟一方法。

有一次,我差不多费了两年的功夫,写一本关于演讲术的小册子,但我觉得我常常需要反复重读,方能记得我在我自己书里写了些什么。

我们的忘事速度真的惊人。

所以,如果你要从本书得到一种真实、持久的益处,不要认为粗略浏览一遍即可。在详细读过以后,你每月应该花费数小时时间复习它;每天放在你面前的书桌上不时翻阅,常常使你自己注意你还有很多可以改进的地方。

不要忘记:只有长久而有力的复习和应用,才能使这些原则的运用成为习惯的、不知不觉的行为,此外没有别的方法。

萧伯纳曾说过:“如果你教一个人什么事,他永远也学不会。”

萧伯纳是对的。

学习是一种主动过程。

我们因做而学，所以，如果你想自如地运用你在本书中所研究的原则，你需要做些应用它们的事情，凡遇到机会就采用这些原则。如果不这样，你很快就会把它们忘掉，只有用过的知识才会长久留在你的脑子里。

你或许觉得随时随地利用这些原则很困难。

我知道，因为我是写这本书的，尚且觉得应用每项我主张的原则比较困难。例如当别人使你不快的时候，批评、斥责比了解对方的观点要容易得多，挑错常常比寻找正确容易，谈论你所要的，比谈论对方所要的，要自然得多。

其他的例子很多，所以在读这本书时，不要忘记你不只是要学到知识，你要养成新习惯。

是的，你要试行一种新的生活方法，这需要时间、耐力和实践。

所以经常参考这本书，将本书作为人际关系的一个工作手册，无论什么时候，你遇见特殊的问题，如教育一个孩子，让妻子赞同你的观点，或满足一个愤怒的顾客。

慢一点做你平常做的事、冲动的事，那常常是错的。反之，翻开这本书，复读你划下线条的段落，然后使用这些新方法，等待它们为你创造奇迹。

每次你的妻子、儿子或同事抓住你违犯某一原则时，给他们两角钱或一元钱，使运用这些规则成为一个有趣的游戏。

华尔街一家重要银行的经理，有一次在我班上的演讲中，叙述他曾用过的一种改进自己的极有效方法。

这个人受过很少的正规学校教育，但现在他是美国一位最重要的财政专家，他自认为他的大部分成功，来自于常常应用他自制的方法。下面就是他做的，我用我所能记得的他自己的话来叙述。

“多年来我保存一个约会簿，记上所有约会。我的家人从来不会为我在星期六晚安排约会，因为他们知道我要用星期六晚上的一部分时间，作自检、反省、鉴定工作。晚饭之后，我独处，打开我的约会簿，回想本周内所举行的会谈、讨论和集会。我自问：

‘我那次做错了什么？’

‘我做的什么是对的——我怎样才能改进我的作为？’

‘从那个经验中，我能得到什么教训？’”

“我常常觉得这种每周的反省使我很不快乐，我常对自己的错误感到惊奇。当然，数年之后，这些错误不经常发生了。现在有时候在这种自省后，我稍加宽慰。这种自我分析，自我教育的方法，年年继续，对我，比我所尝试过的任何方法都更有益。”

“这种方法已经帮助我提高了我的决断能力，并在我的人际交往中给我很大帮助。我很愿意向诸位推荐这种方法。”

为什么不用相似的方法，检讨你对本书内讨论的原则的实践呢？如果你这样做，有两种结果：

第一、你会发觉你自己正从事于一次有趣而又宝贵的教育过程。

第二、你会发觉你的人际交往的能力渐渐提高，像青桂树一样。

在读完本书后，记个日记——你应将实践这些原则的成果，记在日记里。日记要清楚，注明姓名、日期、结果。记这种日记，可激励你更加努力。这些记录，在若干年后的某个晚上再碰巧遇见的时候，该是何等有趣！

要从本书得益最多,最好做到以下几点:

- a. 形成一种自如运用人际关系原则的强烈欲望。
- b. 在读下一章以前,把前面每章阅读两遍。
- c. 当你阅读的时候,常常停下来扪心自问,你如何能把每种建议应用于实践中。
- d. 在你认为重要的文字上加特殊符号。
- e. 每月复习本书。
- f. 每当遇见机会,马上实践这些原则。用本书作为工作手册,帮助你解决日常问题。
- g. 每次你的朋友发现你违反某项原则时给他 2 角或 1 元钱,借此使你的学习成为一种有趣的游戏。
- h. 每星期检讨你的进步。自问你曾经犯过什么错误,有什么改进,什么教训,你为你的前途学到了什么。
- i. 记日记,记明你什么时候、如何利用这些原则。

目 录

1 前言

1 如何利用本书

1 导读 十二则有益的故事

16

第一章 成功人际交往的基本技巧

- 16 ● 技巧1——请对方帮一个忙
- 21 ● 技巧2——真诚赞美他人
- 27 ● 技巧3——尽量满足他人的需要
- 35 ● 技巧4——不要直接批评他人

40

第二章 人际交往的高级技巧

- 40 ● 技巧1:善于感恩
- 44 ● 技巧2:关注他人,忘掉自己
- 49 ● 技巧3:我要喜欢你
- 53 ● 技巧4:虚心接受批评

57

第三章 如何影响他人、赢得朋友

- 57 ● 规则1——善于倾听,鼓励他人谈论自己
- 62 ● 规则2——赞美,使人感觉重要
- 68 ● 规则3——记住他人的名字
- 72 ● 规则4——真诚对他人产生兴趣
- 77 ● 规则5——谈论他人最感兴趣的话题
- 79 ● 规则6——真诚的微笑

83

第四章 如何说服他人

- 83 ● 方法1——使对方开始时说“是”
- 86 ● 方法2——用友善的方法
- 91 ● 方法3——发问,让对方多谈自己

- 94 ● 方法4——切勿争辩
- 97 ● 方法5——如果错了,迅速承认
- 101 ● 方法6——提出建议,让对方做决定
- 105 ● 方法7——站在对方立场上看问题
- 107 ● 方法8——真诚地同情对方
- 110 ● 方法9——激发高尚动机
- 113 ● 方法10——利用表演艺术
- 115 ● 方法11——激发他人的好胜心

117 第五章 作为领导,如何改变他人

- 117 ● 规则1——从称赞及真诚欣赏开始
- 120 ● 规则2——假定一种美德
- 122 ● 规则3——称赞最微小的进步
- 124 ● 规则4——首先指出自己的缺点
- 126 ● 规则5——给他人留面子
- 128 ● 规则6——建议而不是命令
- 130 ● 规则7——用鼓励的方法
- 132 ● 规则8——使对方感觉重要
- 134 ● 规则9——不要直接指正对方的错误

139 第六章 如何消除疲劳、精力充沛

- 139 ● 技巧1:在你感到疲倦前休息
- 142 ● 技巧2:假装对工作感兴趣
- 147 ● 技巧3:放松你的肌肉
- 150 ● 技巧4:养成良好的工作习惯
- 153 ● 技巧5:克服失眠的五个技巧
- 157 ● 技巧6:保持心平气和
- 161 ● 技巧7:说出你的心事

164 第七章 如何克服忧虑,获得快乐平安

- 164 ● 原则1——思想决定人生
- 171 ● 原则2——接受不可改变的事实
- 176 ● 原则3——爱你的对手
- 180 ● 原则4——永远做自己
- 184 ● 原则5——不要为未来担忧
- 187 ● 原则6——学会反败为胜
- 191 ● 原则7——学会“发”脾气

193

第八章 克服忧虑的十六种方法

- 196 ● 方法 1——学会自我激励
- 197 ● 方法 2——学会自我嘲笑
- 199 ● 方法 3——活在今天
- 201 ● 方法 4——保持身体的忙碌
- 202 ● 方法 5——写下你的忧虑
- 203 ● 方法 6——接受最坏的状况
- 204 ● 方法 7——不把忧虑带走
- 205 ● 方法 8——与积极交友,远离消极
- 206 ● 方法 9——只寻找生命的绿灯
- 208 ● 方法 10——不为金钱活着
- 212 ● 方法 11——放慢生活节奏
- 213 ● 方法 12——采取实际行动
- 214 ● 方法 13——迅速做出决定
- 215 ● 方法 14——阅读苦难的历史
- 216 ● 方法 15——从小小的成功做起
- 218 ● 方法 16——阅读一本解忧的好书

219

第九章 如何使家庭更幸福

- 219 ● 规则 1——不做性爱的文盲
- 222 ● 规则 2——给予真诚的欣赏
- 224 ● 规则 3——注意做好“小事”
- 226 ● 规则 4——夫妻间要有礼貌
- 228 ● 规则 5——切勿喋喋不休
- 231 ● 规则 6——不要啰嗦
- 233 ● 规则 7——不要改造你的配偶
- 235 ● 规则 8——不做无用批评

237

第十章 如何获得成功

- 237 ● 秘诀 1——敢于成功,才能成功
- 240 ● 秘诀 2——找一项合适工作
- 243 ● 秘诀 3——培养健全的人格
- 246 ● 秘诀 4——做心理成熟的人
- 248 ● 秘诀 5——做意志真正坚强的人
- 250 ● 秘诀 6——学会当机立断
- 252 ● 秘诀 7——切勿自暴自弃

- 254 ● 秘诀8——世上万事,有容乃大
- 256 ● 秘诀9——善于改正错误
- 258 ● 秘诀10——做谦逊的人
- 260 ● 秘诀11——善用恶劣环境
- 262 ● 秘诀12——不要恶意闲谈
- 265 ● 秘诀13——培养一种业余爱好
- 268 ● 秘诀14——甘于寂寞,认识自己
- 270 ● 秘诀15——避免精神崩溃
- 272 ● 秘诀16——不为金钱工作
- 274 ● 秘诀17——避免无谓的辩论

276

第十一章 有效说话速成技巧

- 276 ● 技巧1:获得速成技巧的捷径
- 285 ● 技巧2:战胜恐惧培养自信技巧
- 292 ● 技巧3:有效说话速成技巧

303

第十二章 吸引听众注意力的三个秘诀

- 303 ● 技巧1:用活力和热诚吸引听众
- 308 ● 技巧2:用详实资料吸引听众
- 320 ● 技巧3:精彩开场白吸引听众

331

第十三章 高效沟通的六个技巧

- 331 ● 技巧1:与人沟通的魔术公式
- 340 ● 技巧2:让人理解你的五个技巧
- 346 ● 技巧3:说服他人的十大技巧
- 357 ● 技巧4:良好的态度增加吸引力
- 368 ● 技巧5:用你的修养征服对方
- 375 ● 技巧6:用你的个性征服对方

380

第十四章 提高记忆力的三个自然技巧

- 382 ● 技巧1:加强你的印象
- 385 ● 技巧2:正确有效的重复
- 387 ● 技巧3:全方位的联想

390 后记 感谢与期待

导读 十二则有益的故事

故事一 “安拉”的乐园

R. V. C. 伯德雷

R. V. C. Bodley

（作者为英国牛津伯德雷图书馆创办人，著有《撒哈拉风暴》、《使者》及其他 14 本著作。）

1918 年，我舍弃了自己熟悉的环境，到地球的西北部，跟阿拉伯人住在“安拉”的乐园——撒哈拉沙漠里。在那里，我一住就是 7 年，我学会了当地语言，穿当地服饰，吃当地食物，并以他们的方式生活——一种在过去两千年里没有重大改变的生活方式。我睡在阿拉伯人的帐篷里，甚至还拥有了自己的羊群。我深入研究他们的宗教，后来还写了一本有关穆罕默德的书，书名叫《使者》。

跟着这群流浪牧人的 7 年生活，是我这一生中最满足、最平静的日子。

我的人生经历丰富多彩，我的父母是长居巴黎的英国人，他们在法国住了 9 年，我曾在英国接受过皇家陆军学校的训练。后来我到印度当了 6 年英国陆军军官，利用余暇，我玩马球、打猎、到喜马拉雅山探险。我参加过第一次世界大战，大战结束后，我以陆军副武官的身份前往巴黎参加和平会议。在巴黎所目睹的一切让我既震惊又失望。在前线作战的 4 年里，我一直深信我们为拯救文明而战。但是，在巴黎和谈中，每个国家都只为本身的利益强取豪夺，利用秘密外交人为制造国际敌对。因此，我对战争、军队及社会都厌倦透了。

这一生，我第一次失眠，第一次担心自己的未来。劳埃德·乔治（Lloyd George）劝我步入政坛，我正考虑是否接受建议时，却发生了一件奇妙的事，这件事决定了我后来 7 年的命运。这一切都是因为一次不到 4 分钟的谈话，谈话对象是“阿拉伯的劳伦斯”——泰德·劳伦斯（Ted Lawrence），一个第一次世界大战中的传奇人物，充满浪漫而又丰富多彩。他曾和阿拉伯人一起住在沙漠里，他建议我也这样做——这主意听起来棒极了。

不过，既然决定退役，总得先找个工作。一般民营企业不喜欢雇用像我这样的正统军官，更何况当时民营企业也完全是人浮于事。既然找工作不易，我就采纳了劳伦斯的建议，到阿拉伯去了。

我现在十分庆幸，因为，阿拉伯人教会了我如何克服忧虑。

就像所有忠实的穆斯林一样，他们是宿命论者。因为他们对穆罕默德在《古兰经》中的每一个字都深信不疑，因为那是“安拉”的旨意。《古兰经》上说：“真主创造了你以及你的行为。”他们完全接受了。因此，他们活得很平静，即使遇到了难以想像的问题，他们也不会急

躁,或随意发脾气。他们知道注定的事就是注定了,除了真主,谁也改变不了。不过,这并不表示面对灾难时,他们只会坐以待毙。

我要讲述一个我在沙漠中经历风暴的故事。当时,暴风肆虐了3天3夜,狂风肆虐的强度极大,以至于把撒哈拉沙漠的沙吹过几百英里的地中海,落到法国的土地上。暴风来临时气温极高,我觉得头发都烫卷了。大家喉咙干燥,双眼灼热,我的嘴里满是沙砾,就像在玻璃工厂的火炉前面一样。我觉得自己已经趋于疯狂的边缘。可是,我周围的阿拉伯人没有一个人抱怨,他们耸耸肩说:“天注定!”

可是风暴一停息,他们立即开始采取行动:屠杀小羊,因为反正它们也活不了了,杀了它们,可能还能救得了母羊。解决了小羊,他们再把羊群赶到南方有水的绿洲。所有这一切都在平静中进行,没有人对损失表示任何惋惜、埋怨或唠叨。他们的酋长说:“这还不算太坏,我们有可能失去一切,但感谢真主,我们还剩下十分之四的羊群,我们可以重新开始。”

有一次,我们开车横越沙漠,一只轮胎爆了。司机忘记带修理箱,所以我们只有3个轮胎可用。我急火上升,气冲冲地质问阿拉伯人,这下该怎么办!他们提醒我生气是不能解决问题的,生气只能使人更烦躁。他们说爆胎完全是“安拉”的旨意,没有什么可以改变它。于是,我们又挣扎前进,不久车子又不能动了,因为汽油用完了!又有人说:“天注定!”这一次,再也没有人因为司机未曾加满油,而对他咆哮,反倒是心平气和地向目的地步行前进,大家一路上还唱着歌。

我和阿拉伯人共处的7年岁月,使我深信:欧美人士的神经质、精神不正常、酗酒等问题,完全是所谓的“文明”带来的紧张生活的产物。

只要我留在撒哈拉一天,我就没有忧虑。我在“安拉”的乐园里,得到最大的满足和强健的体魄,这些正是我们梦寐以求的。

许多人看不起宿命论者。他们也许没有错。谁知道呢?不过,我们都应该看到,有些命运是无法改变的。比如说,我如果没有在1918年8月的一天中午,没有与“阿拉伯的劳伦斯”进行了近4分钟的谈话,那么其后的几年生活想必是完全不同的。

回顾我的过去,我们可以看出许多非我所能控制的事件造就了我的人生。阿拉伯人称之为“安拉的旨意”。随便你怎么称呼它,它确实会造成人生中奇迹,我只知道在我离开撒哈拉7年之后,我冷静地接受一切不可避免的事实,而这完全是跟阿拉伯人学的,这种生活哲学比千百粒镇静剂更能安定我的神经。

即使我们的人生遭遇到无法预防的风暴,只要我们大家都能接受不可避免的事实,保持忙碌,我们就能平安渡过任何难关。

故事二 请保佑我不要进孤儿院

凯瑟琳·海尔特

(Kathleen Halter)

我的幼年笼罩在恐惧中,我母亲心脏不好,我常常看到她昏倒在地板上。我们都怕她离我们而去,我一直以为没有母亲的小女孩,都会被送到镇上的孤儿院。每当想到可能会住进孤儿院,我就吓坏了。

6岁的我最常常祈祷的就是:“亲爱的天主!请保佑妈妈活到我不用进孤儿院的时候。”

20年后,我弟弟梅纳受了重伤,死前两年一直饱受痛苦折磨,自己无法进食,也不能翻身。为了减轻他的痛苦,不分昼夜,每隔3小时,我都要为他注射吗啡。我为他注射了整整两年。我在一所学院教音乐,邻居们每当听到我弟弟痛苦的叫声,便会打电话到学校去,我会立即冲出教室,回家为他注射止痛药。

冬天的晚上,我把一瓶牛奶放在窗外,它会冻得像冰激凌,我很爱吃。闹钟响时,窗外的冰激凌也是一种促使我起床的力量。

这两次经历中,我做了两件事使自己免于自我怜惜、忧虑或怨天尤人。

第一件是,我每天教音乐课12到14小时以保持忙碌,这样我就没有时间忧虑了。

只要我觉得自己开始忧虑时,我就一遍又一遍地告诉自己:“听着!只要你能动、能吃、没有痛苦就应该是世界上最开心的人。不论发生什么事,重要的是你还活着,千万不能忘了这一点。”

第二件是,我决心尽我所能培养感恩的态度,不论是有意识的,还是潜意识的。

每天早晨醒来,我首先感谢天主:我能够下床走路,能够做早餐给自己吃。我不管有什么烦恼,都尽量做全镇最快乐的人,我可能没有达到这个目标,但我确实是全镇最感恩的人。

这位音乐老师运用了两项简单的原则,她说自己忙得没有时间烦恼,她为自己已经得到的恩惠而感恩,这种方法对你也可能有帮助。

故事三 熬得过昨天，就过得了今天

专栏作家 多乐西·狄克丝
(Dorothy Dix)

我曾经历了贫困的深渊，人们问我是如何渡过的，我常常回答：“熬得过昨天，我就能熬过今天，我绝不允许自己去想明天会如何。”

我深切体会过希望、挣扎、焦虑和绝望，我总是不断透支身体地工作。我自己的过去，如同满目疮痍的战场，充满了破碎的梦想、希望和堕落的感觉。这场极不利于我的战争，令我伤痕累累，提前衰老。

不过我并不可怜自己，也从不为过去悲伤、流泪，我也不羡慕比我幸运的人。因为我真正有血有泪地活过，不只是活着而已。

“我饮尽了生命之杯的每一滴，而别人仅浅尝杯口的泡沫。”我了解了一些其他人永远不会知道的事情，我看得很明白的事，其他人却是盲目的。

只有泪水洗过的眼睛，才能有更开阔的视野。

大学时代我就发现了一个生活真理，那是养尊处优的人所不能体会到的。我学会了“只活在今天，而不去预支明天的烦恼”。令人心生恐惧的感觉是生命中无法预知的一部分，我之所以不先去担忧，是因为我从经验中得知，真正面对我所恐惧的事时，上天会赐予我所需要的智慧与力量，我不再为琐事烦恼——当你目睹整个人生在你眼前土崩瓦解之后，你就不会在乎仆人忘了在盘下加垫子，或将菜汤撒在你身上。

我也学会了不对别人期望过高，因此，我仍能从我对我不坦白的朋友或说闲话的朋友处得到快乐。毕竟，我已经培养出幽默感，遇到烦恼，能够以乐观替代悲痛，已经坚强到“刀枪不入”了。

我一点也不为自己受过的苦难感到遗憾，因为我从痛苦中真正体会到生命的意义，这绝对是值得的。

多乐西·狄克丝以“活在今天”的方式战胜了忧虑。