



術名成的人名

MAKING THE MOST OF YOUR LIFE

目次

第一章 情緒活用法

一 「忍耐」的妙用·····	一
二 洛克菲勒的「激將」戰術·····	二
三 一怒之功——·····	五
四 約賽夫的息怒妙計·····	八
五 烏德黑的洩怒奇術·····	一二

第二章 百無一失的判斷方法

一 傻子纔愛說武斷的話·····	一八
二 用作虛詞掩飾的「理由」·····	二一
三 「將錯就錯」不如「前後矛盾」·····	二二

四	決定之前必須小心從事……………	二六
五	決定之前先把問題簡單化……………	二九
六	廣徵意見後仍須自己負責決定……………	三一

第三章 怎樣克服和利用你的缺陷

一	老羅斯福因種種缺陷而成功……………	三六
二	他們故意造出一些特點來……………	四〇
三	威廉彼得不因缺陷而氣餒……………	四二
四	貧乏是拿破崙的成功之母……………	四三
五	戴摩琛尼怎樣練習演說……………	四九

第四章 怎樣獲得可靠的指示

一	求教於人是偉人們常用的成功祕訣……………	五一
---	----------------------	----

二	聽取他人意見但不要存依賴心·····	五六
三	求教於人必須各得其所·····	五九
四	判斷他人意見的八個基本方法·····	六一
五	當心被人利用·····	六三

第五章 克服你的自尊自大癖

一	勝不驕敗不餒的兩位將軍·····	六七
二	陸級不必自鳴得意·····	六九
三	佛蘭克林怎樣改變了他的一生·····	七一
四	置毀譽於不顧·····	七四
五	西爾怎樣利用了一筆慶祝費·····	七九

第六章 怎樣從別人的批評獲益

一	見了兇狗切勿逃·····	八二
---	--------------	----

二 侮辱輕慢可以增長你的志氣……………八五

三 斯太雷因受辱而成功……………八八

四 當心受人愚弄……………九一

第七章 怎樣運用你的勇氣

一 佛洛門的「發癡」精神……………九八

二 路易喬治兢兢自危……………一〇二

三 西姆斯怎樣步出行伍……………一〇四

第八章 幽默的妙用

一 息怒奇蹟……………一〇八

二 一位善於調笑自己的著名律師……………一一一

三 辯論決勝祕訣……………一一七

四 亨利·克萊的唇劍舌槍……………一一九

第一章 機智訓練法

- 一 漢斯先生怎樣出奇制勝……………一
- 二 火車頭權充發報機……………三
- 三 空氣制動機是怎樣發明的……………八
- 四 夜間電報的由來……………一二

第二章 怎樣養成集中注意力的習慣

- 一 司機人因為分心家務闖了大禍……………二〇
- 二 興趣造成的勳功……………二二
- 三 格路基怎樣逗引他人的興趣……………二五
- 四 安迪生的「專心」趣談……………二六
- 五 當霞飛將軍聚精會神的時候……………二九

第三章 增強記憶力的六條法則

- 一 勃蘭的驚人的記憶力……………三二
- 二 增強記憶力的第一條鐵則……………三三
- 三 第二條鐵則——先求澈底瞭解……………三四
- 四 抓住要點——第三條鐵則……………三五
- 五 誦述你所要記憶的事……………四〇
- 六 必要時還應請教鉛筆和簿子……………四二
- 七 設法使你對於要記的事感覺興趣……………四五

第四章 怎樣使你的腦子產生新思想

- 一 吊燈與鐘擺……………四八
- 二 多問但要問得適當……………五一
- 三 費爾德虛心下問守門人……………五四

第五章 怎樣借重別人的力量

一	培植人才以爲己用·····	五九
二	卡尼基造成四十三個百萬富翁·····	六二
三	不要去做別人力能勝任的工作·····	六四
四	斯陶雷勞而無功·····	六七
五	擇個性才學與你不同的人爲助手·····	六九
六	用人不疑·····	七一

第六章 怎樣讀書最易生效

一	怎樣使你孱孱不倦·····	七九
二	閱讀應有目的·····	八〇
三	把閱讀當做娛樂·····	八二
四	華盛頓的知己朋友·····	八三

第七章 興趣的妙用

一	華格令怎樣使藥房生意興隆·····	八八
二	怎樣將苦腦變成快樂·····	九〇

三 熱心從事……………九三

第八章 休息與消遣

- 一 適當休息的重要……………九六
- 二 安迪生怎樣打瞌睡……………九八
- 三 麥噶林的室內消遣奇術……………一〇〇
- 四 更換工作也是休息方法之一……………一〇四
- 五 養成一種特殊的嗜好……………一〇六

附 錄 錦囊一束

- 一 怎樣顯露你的智慧……………一〇九
- 二 怎樣改進你的思路……………一一三
- 三 怎樣糾正你的善忘……………一一七
- 四 怎樣使頭腦永遠年青……………一二三
- 五 怎樣免除疲倦的感覺……………一二六

第一章 情緒活用法

一 「忍耐」的妙用

當馬琴利 (P. W. Malinsley) 做美國總統時。某次，他派任某人為稅務主任，但為許多政客所反對，他們派了幾個代表前往進謁總統，提出咨問，要求他說出派該人為稅務主任的理由。其中為首的是一位國會議員，身材矮小，脾氣暴躁，說起話來，粗聲惡氣，一開口就將總統一頓難堪的譏罵。如果當時的總統換了別人，也許早已氣得暴跳如雷，但是馬琴利却視若無睹，不責一聲，任憑他罵得力竭聲嘶，然後纔用極和婉的口氣說：「我想你現在怒氣總可以平和些了吧？照理，你是沒有權利這樣責問我為什麼要指派那人的，但是，現在我仍願詳細解釋給你聽……」這幾句話把那位議員說得羞慚萬分，但是總統不等他道歉，便接着和顏悅色地說：「其實我也不能怪你，因為我想任何不明這事究竟的人，都會大怒若狂的。」接着便把理由解釋清楚。其實，不等馬琴利總統解釋下去，那位議員早已被他折服了。他私心懊悔不該用這樣惡劣

的態度來責備一位這樣和善的總統。他滿肚子都在想着自己是錯了，而總統却是對的。因此，當他回去報告咨問的經過時，他只能搖搖頭說：「我記不清總統的全盤解釋了，但只有一點是可以負責報告的，就是——總統並沒有錯。」

這故事告訴他們：向來爲人所輕視的「忍氣吞聲」是有着極大的妙用的，不發怒不但使馬琴利的解釋獲得極其有效的助力，而且使那位議員從此澈底悔悟，以後永遠不再做出同樣令人難堪的舉動了。有些狡猾的人，往往故意用種種狡計，使你大發脾氣，你一發脾氣，種種不合理的事就陸續做了出來，這結果無異使你自投圈套，自討苦吃。

在一個不易發怒的人面前，更不可發怒，否則你一定將遭遇無法挽回的難堪，像那位責罵總統的議員一樣。同時如果你欲制服一個對你大發脾氣的人，沒有再比「低聲下氣」的方法更好了。這在孫子兵法上也有一着，叫做「以柔克剛」。

二 洛克菲勒的「激將」戰術

「以柔克剛」的戰術，也曾被美國煤油大王洛克菲勒某次在法庭上用過，獲得意想不到

的優良效果。當時對方的律師對他忿火中燒，怒聲喝斥，而他竟熟視無睹，故意裝做茫然不知，用種種幽默的對話，使律師的忿怒「火上加油」，越發熾烈起來。下面就是他們的一段對話，對話中所指的信，是指的律師寫給美孚煤油公司詢問幾項事情的信。由於這幾項事情在法律上那位律師無權過問，所以洛氏不加覆信，也不肯把原信出示：

律師：「洛克菲勒先生，請你拿出那天我寫給你的那封信來！」

法官：「洛克菲勒先生，你接到那封信嗎？」

洛：「是的，法官。」

法官：「你寫了覆信嗎？」

洛：「沒有。」

照上面的對話，律師一一舉出了許多封信，律師都是同樣的說，法官同樣的問，而洛氏也同樣地答。最後——

法官：「洛克菲勒先生，你說這許多信都收到的嗎？」

洛：「是的，法官。」

法官「你說你都沒有覆信嗎？」

洛：「沒有。」

那個律師氣得面紅耳赤，大聲問道：「你爲什麼不覆信？你不認得我嗎？」

洛：「是的，那時我當然是認識你的！」

洛克菲勒的答話，字字清晰，肯定，而飽含諷刺意味，結果竟使那位律師氣得要發狂了。全庭寂靜無聲，洛克菲勒坐在那裏，故意呆若木雞，好像事情與他無關一樣。最後，律師因氣忿過度，亂了步法，失了辯論能力，庭上宣佈洛克菲勒勝訴。

這是一個致勝祕訣；愈是對方發怒時，愈應鎮定溫和，裝得好像置身事外一般。芝加哥第一國家銀行董事長衛特摩說：「每遇有人與我交涉，而對方發了脾氣的時候，我就覺得勝利已在眼前了。」這句話真可說是「一針見血」之談。所以當你快要發怒時，最好先想想它將對你發生什麼影響。如果這個影響是兇多吉少，那麼你當然知道你還是趁早掉轉馬頭的好，即使對方使你萬分難堪，也應平心靜氣，沉着應付了。

那麼，照這樣說來，我們就遇到任何場合，都不應發怒了嗎？不對！有許多老年人確是這樣

教我們的，他們往往一疊連篇地舉出許多例子來，證明發怒的不好。這種人是只知其一，不知其二；實際上，憤怒是人類性格中一種極有價值的東西。只要用得適當，好處無窮。試看古往今來，許多出人頭地，在社會上身經百戰，馭下制上，無往不利的成功者，差不多都曾獲得忿怒的不少幫助。譬如美國鐵路大王西爾，當他大發雷霆時，許多人都從白日夢中醒了過來，那些爲他所不能容忍的庸儒的、怠惰的、笨拙的，尤其是不忠實的雇員們，都被他的「怒風暴」刮得一乾二淨。於是他開始平下氣來，對於那些肯努力的、忠實的、靈敏的雇員們獎慰有加，親切異常。這些使他滿意的人們，從未遇到過他那忿怒的風暴，更未遭他粗聲惡氣地訓斥過一句話。

當然，你萬萬不可盲目地胡亂使用忿怒，但是也不可將它束置高閣。最好的辦法是：你的發怒必須根據理智，換句話說：你必須有一個具體的計劃，這發怒必須是計劃中的一份子，它能使你達到預定的目的，而不是讓它將你拋入五里霧中，或墮到失敗的深淵裏去。

三 一怒之功

說起來也許無人相信，規模宏大的紐約穀業銀行，它的創立與發展，只由於該行總理佛勒

的一怒之功。

這不是簡直有些好像胡說嗎？但事實確是如此：有一次，佛勒與某大銀行的一位行長見面時，偶然說起他想在長島設立一家銀行，若能如願以償，將來生意一定發達，前途未可限量。但是那位行長先生怎樣回答他呢？他不但對於這個計劃不加半點批評，而且露出十分輕蔑的樣子說：「好啊！只要你的壽長，也許有一天，你確可以在這裏開出一家銀行來。」說着便起身告辭。

佛勒先生後來自己告訴別人說：「當時我聽了他的那句冷語，不覺燃起萬丈怒火，這是什麼話！『只要你的壽長』，這不是等於說我是一個庸碌無能，怠惰成性，專等機會的人嗎？這不是等於譏諷我『一生一世也開不出銀行來』嗎？這樣大的一個恥辱，豈是一個堂堂男子所能忍受？我立刻打定注意，趕速着手開設一家銀行來給他看，而且非使我的銀行的營業額超過他的紀錄不可。我真的這樣做了。而且不到四年，我們銀行的存款數額，果然已經超過他的一倍以上！」

佛勒如果當時沒有那股怒火冲上心來，說不定他真的「一生一世也開不出銀行來」！他這次的成功祕訣，就是「用努力來發洩胸中怒氣。」結果終於把侮辱他的對手壓倒。

你參觀過應用各種機器的工場嗎？那些最有效最精良的機器，整天都是一聲不響地轉動着，不易損毀，也不易發生種種意外。但那些劣等的機器，却總是唧唧喳喳地一天噪到晚，而且時時發生變故，少不得有一個機匠整天在旁侍候，不停手地將牠修理。一個善於利用憤怒的人，就像那些精良的機器一般，他把憤怒藏在心裏，造成一種可驚的力量，設使自己一聲不響地沉着前進，奮鬥到底。反之，那些不善利用憤怒的人，一遇刺激，立時大發雷霆，冒罵鬧禍，無所不爲，結果不但一無所成，而且常致喪財殺身，好像那些劣等機器所遭遇的一般。

所以當你怒氣來時，千萬不可毫無目的地盲目發作，譬如大聲叱罵，拉頭髮，撕衣裳，摔椅子，……這結果遭遇最大損失的，一定還是你自己。如本章第二節上所說的馬琴利總統，當他受人當面譏罵時，原也儘有理由可以這樣幹的，但是他如果真個這樣幹了，試想將要發生怎樣的結果呢？議員將要回去報告說：總統是一個不可理喻的野蠻人；那些不明事實的人也將說：總統濫用權力；結果，除了出醜之外，必將一無所獲。

也許你以爲馬琴利總統是一個「沒有火氣的人」，其實却恰恰相反！他是一個火氣極大的人，只是他也有一股同樣大的自制力，能將它暫時壓住吧了。譬如有一次，一位上議員在馬琴

利總統面前自吹自擂說自己怎樣誠實，怎樣不自私，怎樣忠厚，而實際上總統分明知道他是一個口是心非、不忠不義的人。但他當時，毫未顯露聲色。直到那個議員走後，他纔突然將胸中那股怒氣爆發出來！他破口大罵，指出那個議員是胡說八道，他拍桌摔椅，好像一個瘋子似的，連當時在他身邊的一個密友也嚇得跳起來了。

遠在二百多年前，大詩人德雷登就說過這樣幾句話：「愈是在一個善於忍耐的人的面前，你愈得當心他的怒氣發作。當他那股積忿一旦爆發時，將非任何人所能阻止。」

有一位著名富賈，對於自己發作怒氣的方法，說得十分有趣，他說：「當我自知怒氣快要來時，連忙不動聲色地設法離開，一氣奔到我的健身房裏，如果恰逢我的拳師在那裏，我就和他大擊其拳，否則，如果拳師不在，我就猛力槌擊皮囊，直至擊出我的滿腔怒火爲止。」這真是一個「洩怒妙策」！他知道怒氣來時，如果一拳擊在對方的額角上，一定將闖下大禍，但如把那皮囊當做那個激怒他的人的頭，一拳拳地打去，即使打上一萬八千拳，也不會發生絲毫差池！

四 約賽夫的息怒妙計