

DALE CARNEGIE

最伟大的成功励志导师
世界最具影响力励志经典

卡耐基 成功学大全集

(美) 戴尔·卡耐基◎著

天津社会科学院出版社

卡耐基 成功学大全集

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功学大全集/ (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
著; 江南译. —天津: 天津社会科学院出版社,
2010. 3

ISBN 978 - 7 - 80688 - 544 - 4

I. ①卡… II. ①卡… ②江… 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 019702 号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出版人: 项新

地址: 天津市南开区迎水道 7 号

邮编: 300191

电话/传真: (022) 23366354

(022) 23075303

网 址: www.tssap.com

印刷: 北京九天志诚印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 毫米 1/16

印 张: 35

字 数: 695 千字

版 次: 2010 年 4 月第 1 版 · 2010 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元



版权所有 翻印必究

目录



第三篇 改变忧虑的习惯 87

- 第1章 让忙碌驱除你的忧虑 87
- 第2章 不要因小事而垂头丧气 91
- 第3章 计算事情发生的概率 94
- 第4章 适应不可避免的事实 96
- 第5章 让忧虑“到此为止” 99
- 第6章 不要试着去锯木屑 102

第四篇 如何保持充沛的活力 106

- 第1章 保持每天多清醒一小时 106
- 第2章 学会自我放松 108
- 第3章 说出心底里的话 111
- 第4章 养成良好的工作习惯 113
- 第5章 假装喜欢自己的工作 116
- 第6章 不再为失眠而忧虑 119

美好的人生

第一篇 使人赞同你的十二种方法 124

- 第1章 永远不要与人狡辩 124
- 第2章 千万不要指责他人的错误 127
- 第3章 勇敢地承认自己的错误 132
- 第4章 学会善待他人 135
- 第5章 使对方一开始就说“是” 141
- 第6章 让对方多表现自己 144
- 第7章 把你的意见变成对方的 148
- 第8章 从对方的立场看问题 151
- 第9章 给对方以同情 153
- 第10章 激发对方高尚的动机 156
- 第11章 戏剧化地表达你的想法 159
- 第12章 向对方提出有意义的挑战 162

目录



第二篇 改变他人的九种技巧	 164
第1章 从赞美和欣赏开始	 164
第2章 委婉地提醒对方的错误	 167
第3章 先谈你自己的错误	 168
第4章 不要命令别人	 170
第5章 给对方留面子	 171
第6章 称赞对方最微小的进步	 173
第7章 让他人有个好名声	 175
第8章 使别人的错误更容易改正	 178
第9章 善于向他人授权	 180

第三篇 使你的婚姻家庭更幸福	 182
第1章 切勿喋喋不休	 182
第2章 爱他,并让他自由地生活	 185
第3章 不要批评家人	 187
第4章 真诚地赞美你的爱人	 187
第5章 随时关心自己的家人	 189
第6章 殷勤礼貌同样适用于家庭	 190
第7章 不要做婚姻的文盲	 192

快乐的人生

第一篇 如何培养快乐的心情	 196
第1章 永远保持积极向上的心态	 196
第2章 不要想着报复别人	 202
第3章 乐于施舍,不图回报	 205
第4章 满足你已经得到的恩惠	 209
第5章 不要模仿别人	 213
第6章 如果只有柠檬,就做杯柠檬汁	 216
第7章 每天做一件让他人高兴的事	 221
第二篇 不要抵触别人的批评	 228
第1章 将批评当成另一种恭维	 228

目录



第4章	摆脱生活中的不幸	 282
第二篇	用行动证明自己的成熟	 287
第1章	坚定的信念是行动的基础	 287
第2章	先分析再行动	 289
第3章	积极行动是成功的基础	 291
第三篇	如何保持精神健康	 294
第1章	你是世界上独一无二的人	 294
第2章	尝试着喜欢自己	 297
第3章	永远不要做顺从主义者	 300
第4章	不要做令人讨厌的人	 303
第5章	学习是走向成熟的良方	 306
第四篇	婚姻是成熟心灵的选择	 310
第1章	如何与女性相处	 310
第2章	做一个称职的父亲	 316
第3章	如何与男性相处	 320
第4章	享受真正成熟的爱	 325
第五篇	友谊有助于促进成熟	 329
第1章	不要跌入孤独寂寞的陷阱	 329
第2章	善于发掘人性中善良的本质	 332
第3章	如何赢得友谊	 336
第六篇	老有所为	 341
第1章	老年是人生的第二高峰	 341
第2章	享受活到 100 岁的乐趣	 343
第3章	工作是人生受益的源泉	 345

语言的突破

第一篇	当众演讲的基本原则	 352
第1章	快速获得当众演讲的技巧	 352

目 录



第2章	培养当众演讲的勇气和信心	 360
第3章	三种简单有效的方法	 367
第二篇	成功演讲的三大要素	 370
第1章	提前做好充分的准备	 370
第2章	让演讲充满旺盛的生命力	 379
第3章	打开听众的心扉	 382
第三篇	高效演讲的实用技巧	 388
第1章	激励性演讲的技巧	 388
第2章	说明性演讲的技巧	 391
第3章	说服性演讲的技巧	 398
第4章	即席演讲的技巧	 402
第5章	介绍性演讲的技巧	 406
第6章	长时段演讲的技巧	 410
第四篇	当众演讲的沟通艺术	 423
第1章	培养良好的演讲态度	 423
第2章	完善语言表达的技巧	 428
第3章	完善演讲的风格和个性	 434
第4章	走向成功的第一要诀	 440

伟大的人物

第一篇	名扬后世的艺苑奇葩	 448
第1章	“米老鼠之父”迪斯尼	 448
第2章	贫穷的音乐大师莫扎特	 449
第3章	天才作曲家乔治·杰斯文	 451
第二篇	执著勇敢的探险家	 453
第1章	“新大陆发现者”哥伦布	 453
第2章	“北极探险第一人”史蒂文森	 455
第3章	空中飞行将军拜德	 456

目 录



第2章	赞美和激励你的丈夫		502
第3章	做丈夫忠实的信徒		505
第三篇	给丈夫额外的推动力		507
第1章	做丈夫事业的帮手		507
第2章	与丈夫的女秘书友好相处		510
第3章	鼓励丈夫勤做“学生”		513
第4章	共同迎接挑战		516
第四篇	如何面对现实问题		519
第1章	快快乐乐地搬家		519
第2章	让你的丈夫全身心投入工作		521
第3章	学会适应不平凡的丈夫		523
第4章	适应丈夫在家里工作		525
第5章	如何应对你和丈夫的事业冲突		526
第五篇	防止夫妻之间的陷阱		529
第1章	唠叨只会让男人远离家庭		529
第2章	不要干预丈夫的工作		532
第3章	不要用你的野心改变你丈夫		534
第4章	鼓励丈夫冒险和尝试		537
第六篇	让你的丈夫幸福快乐		541
第1章	做一个“温柔可爱”的女人		541
第2章	共同分享丈夫的嗜好		543
第3章	让丈夫单独享有一种嗜好		545
第4章	培养你自己的嗜好		548
第七篇	妻子最伟大的贡献		550
第1章	做一个家庭理财巧妇		550
第2章	关注丈夫的健康		552
第3章	提升爱情的深度		554

人性的弱点



序言 挑战人性，走向成功

35年来，美国的出版界曾出版过20多万种图书，但是这些图书大都很枯燥乏味，有许多都是赔本买卖。一位世界上最大书店的经理最近就告诉我，说尽管他的公司有75年的出版经验，但是每出版8本书，就有7本是赔本的。既然如此，我为什么还敢冒险再写一本书呢？而且在我写完之后，读者又有何必要花时间和精力去读它呢？这两个问题当然都很有道理，就让我来一一回答你吧！

我从1912年开始，就在纽约为那些职业和专业男士及女士们开教育课程。我最初只开了关于演讲的课程，这种课程主要是用实际经验来训练成年人，使他们敢于在商业谈判和公共场合中自如地表达自我，以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的实践之后，我逐渐发现这些人虽然需要接受训练以提高他们的演讲能力，但是他们更需要在日常事务和人际交往中提高与人相处的能力。而且我也逐渐发现，我本人也非常需要这种训练。我真希望在20年前就读到这么一本书，提高自己在这方面的技能，那么这将是一件珍宝！

如果你是一位商人，那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计，或者是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也同样是如此。几年前，由卡耐基基金会赞助的一项调查研究显示了一个极其重要的事实：即使在工程技术工作方面，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%则是因为他的人际交往，也就是他的个人品质和才能的发挥。

著名的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，曾这样说：“如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出任何代价来购买这种能力。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资25 000美元的调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。这次调查花了两年时间，调查的最后部分是

评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。当他学了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观得到了很大的改变。现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也都从以前的敌人变成了他的朋友。

他在一次班级演讲中得意地说道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班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。更重要的是，他在工作和家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了我书中的规则，迅速增加了他们的销售额。例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人也经常对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！他们有时甚至会激动万分地打电话到我家来，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉我。

哈佛大学著名教授詹姆斯曾这样说道：“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中。人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。”

开发你原本拥有、但却不曾利用的潜能！这正是本书的唯一目的。如果你读了这本书的前三章之后，还觉得难以应对生活中的各种情况的话，那么这本书对你来说至少是失败的，因为教育的最伟大目的不是传授知识，而是教人行动。这是一本教人行动的书。好了，这篇序言已经太长了。就让我们现在开始吧！让我们立刻言归正传。

第一篇

人际交往的基本原则

第1章 如欲采蜜，就不要弄翻蜂房

人际交往中最重要的是什么？在你遇到的人中，是否有人愿意承认自己是一个大坏蛋？如果你不能明确回答这个问题，请先来看下面几个例子：

1931年5月7日，纽约市警察局开展了一次有史以来最令人震惊的大规模追捕行动。经过好几个星期的侦察，穷凶极恶的杀人犯、“双枪神射手”科洛雷陷入了重围，在西尾街被包围在他情人的公寓中。

150名警察和侦探包围了他的藏身之处。警察在屋顶上开了一个洞，试图使用催泪瓦斯将他熏出来。同时，他们还在四周的建筑物上架起了机关枪。在接下来的一个多小时，在纽约这个环境最优美的住宅小区中，手枪和机关枪的声音持续不断。科洛雷躲在一堆堆满各种杂物的椅子后面，不断地朝警察开火，10 000多名老百姓在人行道上惊恐万状地目击了这场枪战，以前在纽约还从来没有出现过这种惊险的场面。

最后，科洛雷终于被抓捕归案了。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。他非常凶残，”总监说，“他杀人时，连眼皮都不眨一下。”但是科洛雷又是如何看待自己的呢？我们可以从他写的一封信知道这一点——在警察朝他开火的时候，他匆匆地写了一封公开信。在他写这封信时，腿上受伤的地方鲜血直涌，染红了信纸。他在信中写道：“在我的衣服之下，跳动的是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，它没有伤害过任何人。”

然而，事实又是如何呢？事情的经过是这样的：此前不久，科洛雷在长岛的一条公路上和他的女友调情，这时一位警察朝他们走过来，停在汽车旁边，说：“请出示你的驾照。”科洛雷二话不说，拔出手枪朝那位警察连开了几枪。当警察倒地之后，科洛雷又跳出汽车，抓起警察的枪朝俯卧的尸体连开数枪。这就是凶手的本来面目，但是他竟然在信中称：“在我的衣服之下，跳动的是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，它没有伤害过任何人”。

科洛雷最后被判处死刑。当他被押到辛辛监狱坐电椅执行死刑时，他是否认

为自己罪有应得呢？他并没有这样认为，相反，他说“这就是我为了保卫自己的权利而得到的结果。”

可见，科洛雷并没有认为自己有任何不对的地方。这是罪犯中一种不寻常的态度吗？当然不是，如果你这么认为，那可就没有看清楚这些人的本性了。为了更好地说明这个问题，请听听下面这段话：“我将我一生中最美好的时光，都奉献给了别人，我一直都在帮助别人获得轻松的娱乐，帮助他们享受快乐。然而，我所得到的只是耻辱，一种被捕者的生活。”

说这话的人就是阿尔卡普。他以前是美国的头号公敌，曾经横行于芝加哥地区，是有史以来最凶狠的匪徒之一。他从不责怪自己，还自认为是一个对公众有益的大好人——是“一个不被人们感激，反而被人们误会的大好人”。

苏尔兹也是纽约最臭名昭著的罪犯之一，当他在纽约被另一名匪徒枪击倒地之前，也认为自己是一个大好人。在一次和新闻记者的谈话中，他声称：“我对大众有恩，我对此深信不疑”。

针对这个问题，我曾写信给辛辛监狱的监狱长刘易斯，我们的通信很有趣。他说：“在辛辛监狱中，几乎没有哪个罪犯会承认自己是坏人。他们和你、我一样，同样是人；他们会为自己的所作所为辩护，例如他们为什么要撬开别人的保险柜，为什么会开枪打别人。尽管他们这种反社会行为给人们造成了极大的危害，但是他们大多数人都有意识地以一种错误的逻辑来为自己辩护，并且他们都坚信自己不应该被关进监狱。”

如果像阿尔卡普、科洛雷、苏尔兹，以及监狱中大量的亡命之徒都对自己的行为毫不自责的话，那么我们平时所接触的又是一些什么样的人呢？他们会对自己的错误自责吗？

已经去世的“百货大王”约翰·华纳梅克曾经承认：“我在30年前就已经明白，批评别人是最愚蠢的行为。我并不埋怨上帝在给我们分配智慧时不均，因为我们要克服自己的缺陷都已经非常困难了，当然更没有时间去埋怨上帝了。”

华纳梅克早就领悟到了这一点，但是我在这个冷漠的世界中探索了30多年，才领悟到这个道理：一个人不论做错了什么事，而且不论他的错误有多么严重，在绝大多数情况下都不会自责。

世界著名心理学家斯琼纳教授曾用实验证明，一只动物如果在学习方面表现良好时给予奖赏，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。进一步的研究还显示，人类也存在同样的情况，也就是说，我们采取批评斥责的方法并不能使别人改变错误，相反只会引起对方的嫉恨。

批评斥责毫无作用，它只能使人采取防守策略，并常常竭尽全力地为自己的错误进行辩护。我还要说的是，批评是危险的，因为它常常伤害一个人宝贵的自尊，伤害他的自重感，并激起他的强烈反抗。由批评所引起的嫉恨，只会降低员工、家人以及朋友的士气和情感，同时你所批评的事情也不会得到任何改善。批

评丝毫改变不了任何事情，这种例子在历史上早已经司空见惯。例如，罗斯福和塔夫脱这两位共和党总统之间就出现了一场著名的争论。正是他们这场争论，使得共和党内部产生了分裂，并帮助威尔逊入主了白宫，从而使美国在第一次世界大战中写下了辉煌的一页。就让我们来简单地回顾这一情况：

1908年，当罗斯福总统走出白宫的时候，塔夫脱继承他的位置当了总统，而罗斯福自己则去非洲猎狮子。当他回来的时候，由于塔夫脱的政策不符合他的既定方针，他暴跳如雷，批评塔夫脱总统过于保守。为了第三次当选总统，罗斯福组建了一个公廩党。但是这使得共和党遭到了近乎毁灭性的打击。在这次选举中，塔夫脱领导的共和党只得到两个州的选票——弗蒙特州和犹他州。这是老共和党的空前惨败。

罗斯福对塔夫脱横加指责，但是塔夫脱对自己是否责怪呢？当然没有，他眼中饱含着泪水为自己辩解道：“我不知道我应该怎样做，才能够让他满意。”这件事得怪谁呢？是罗斯福，还是塔夫脱？说实话，我也不知道，而且我也不去管它。现在我要指出来的是，即使罗斯福将所有的责任都加到塔夫脱头上，也不能让塔夫脱承认自己错了。而且这样做的结果，只能是让塔夫脱竭力为自己辩护，而且眼中饱含着泪水说：“我不知道我应该怎样做，才能够让他满意。”

我们再以“茶壶盖油田”舞弊案为例来说吧。大家还记得这个案子吗？社会上曾批评了这件事许多年，几乎整个国家也都为之震惊。在人们的记忆中，美国政坛上似乎还没有出现过这类丑闻。这件赤裸裸的丑闻经过是这样的：

在哈定担任总统期间，内政部长弗尔负责政府在阿尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租，这块油田是政府保留给海军将来使用的。根据要求，这块油田的使用必须进行公开招标。那么，弗尔部长是不是进行了公开招标呢？没有，他直接把这份优厚的合同交给了他的朋友杜梅克。而杜梅克则给了弗尔部长100 000美元的“好处费”。然后，弗尔部长又故意把那些有意投标的竞争者赶走，于是这些竞争者只好告上了法庭，揭发弗尔部长暗中接受100 000美元的茶壶盖油田舞弊案。结果这件事的影响非常恶劣，几乎毁了哈定总统的政府，共和党也差点儿垮台，弗尔部长则被关进监狱。

弗尔部长遭到了公众的谴责，然而在以前还没有一个部长遭到过这样的谴责。那么，弗尔反悔了吗？一点都没有！许多年以后，胡佛总统在一次公开演讲中提到了哈定总统之死，说这是由于一个朋友的出卖而使他的神经受到刺激和忧虑。当弗尔部长的夫人听到这话之后，立即从椅子上跳了起来，大声叫嚷，并拽紧了拳头说：“哈定是被弗尔出卖的吗？不，我丈夫从来没有背弃过任何人。即使这整座房间都堆满了黄金，都不会让我的丈夫站错立场，让他干出任何只有傻瓜才会干的事。他才是被人出卖的受害者。”

你看，这就是人类的天性！即使做错了事之后，也只会责怪别人，而绝不会责备自己。我们每个人都是这样。因此，当你和我以后想要批评别人的时候，就

不要忘了阿尔卡普、科洛雷和弗尔及其夫人。要知道，批评就好比家养的鸽子，它们到时候总是要回家寻找主人的。我们还应该清楚，当我们想要纠正和指责别人时，对方总是会为自己辩护，并反过来指责我们；或者他们会像塔夫脱总统那样，会说“我不知道我应该怎样做，才能够让他满意。”

1865年4月15日，星期六早晨，林肯总统奄奄一息地躺在福特戏院对面一家简陋公寓的房间。不久前，他在戏院遭人枪袭。林肯那瘦长的身体斜躺在一张短小的床上，床上方挂着波纳恩的名画《马市》的廉价复制品，桌上的一盏煤气灯散发出惨淡而昏暗的光圈。就在林肯即将咽气时，陆军部长史丹顿上将说：“躺在这里的，是人类有史以来最完美的元首。”

为什么林肯能获得如此高的评价呢？他的为人处世的成功秘诀又是什么呢？我曾花了10年时间研究林肯的一生，并用了整整3年时间写了一本书，名叫《人性的光辉——人所未知的林肯总统》。我相信我已尽了一切可能，对林肯的性格及其家庭生活做了详细、全面、透彻的研究。尤其是对于林肯的为人处世之道，我更是做了特殊的研究。

林肯是否喜欢动不动就批评别人呢？的确是这样。当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，还经常写信做诗挖苦别人。他经常把这些信扔在路上，好让别人发现，其中有一封信竟使对方终生都痛恨他。即使林肯在伊里诺州的斯普林菲尔德镇当了律师之后，他仍然坚持在报纸上发表文章，公开抨击他的对手，这当然给他带来了不少麻烦。

1842年秋天，林肯在《斯普林菲尔德报》发表了一封匿名信，讥讽一位自高自大的爱尔兰人詹姆斯·谢尔兹。所有读过这封信的人都捧腹大笑。谢尔兹是个十分敏感而又自负的人，他得知此事后恼怒万分。当他查出是谁写的这封信之后，立即骑马找到林肯，提出要和他决斗。林肯可不想和对方打架，他坚决反对采取决斗的方式。但对方强烈要求，而且用难听的语言谩骂林肯。为了保全面子，林肯只好接受谢尔兹决斗的要求。决斗的时候，对手让他随便选择武器，由于林肯双臂较长，他就选择了长剑，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的一个沙滩上对峙，准备决战至死。就在两人的决斗即将开始的最后一分钟，他们的同伴阻止了这场“战争”。

这在林肯的人生当中，是最难堪的一件事。这使得他在为人处世方面得到了宝贵的教训。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。而且从那时起，他也不再因为任何事而批评别人了。

在美国内战的时候，担任总统的林肯不断地更换新的将领，统帅北方军队和南方联盟作战，但他所任用的将军麦克里兰、波普、伯恩基、胡格、格兰特全都相继惨败。这使得林肯异常愁闷，在办公室失望地来回走动。尽管全国有一半的人都在痛骂这些不中用的将军们，但林肯却始终一声不吭，不做任何表态。他最喜欢引用的一句格言是“只有不去议论别人，别人才不会议论你。”当林肯的夫

人和其他人都在骂那些可恶的南方佬时，林肯回答道：“不要批评他们。如果我和他们处在相同的情况下，我也会跟他们一样做的。”

然而，如果说谁最有资格在这件事情上发表言论的话，这个人肯定是林肯了。且让我们来看下面这个例子：

1863年7月1日，著名的盖茨堡战役爆发。到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。当李将军率领败军退到波多梅克时，一条大河拦住了去路而难以通行；在他身后，则是乘胜追击的北方军队。李将军已经被围困了，无路可逃。

这正是天赐良机，可以捕获李将军和南方军队，于是林肯满怀希望地命令格兰特将军立即进攻。林肯用电报发命令，又派出特使，要求格兰特立即行动。格兰特将军又是怎么做的呢？他所做的与林肯的要求恰恰相反。他不仅违背了林肯的命令，召开了一次军事会议；而且一再拖延，犹豫不决。他还给林肯打电话，以各种借口来解释。他甚至一口回绝了进攻李将军。最后，当河水退却时，李将军和他的军队从波多梅克逃走了。

“这是什么意思？”林肯异常恼怒，朝他的儿子罗伯特大声叫嚷道。“天啊！这是什么意思？敌军已落入我们手掌心，我们只需一伸手，他们就会被消灭了！但我不论说什么，或做什么，却不能让我们的军队前进一步。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！”

在失望和痛苦之余，林肯坐下来给格兰特将军写了封信。要知道，此时的林肯已经非常克制自己的脾气了，因此他这封信算是后来最为严厉的斥责了。他在信中写道：

“亲爱的将军：

李将军的逃脱所带来的严重后果，我想你肯定体会不到。本来他已经处于我们的绝对掌控之中，如果抓住了他，再加上我们最近在其他方面的胜利，战争很快就可以结束了。可是现在的结果呢，战争恐怕会无限期地延长下去。你在上周一不能成功地击败李将军，你现在又怎么能在渡河之后进攻他？现在，我已不再对你抱有成功的希望；即使抱有希望，那也是不合情理的。你已经失去了大好时机，为此我深感痛惜……”

如果格兰特将军读了这封信后，会是什么反应呢？然而，格兰特将军并没有看到这封信，因为林肯没有把这封信寄出去。这封信是在林肯遇刺身亡后，从他的文件中找到的。

根据我个人的猜想（这仅仅是我的个人猜想），林肯在写完这封信后，站在窗口向外远望，然后自言自语地说：“等一等，也许我不该这么着急。我坐在这宁静的白宫中，命令格兰特进攻是件很容易的事；但我当时如果到了盖茨堡，如果我也和格兰特一样看见鲜血满地，如果我的耳边也听到了伤兵的哀号和呻吟，也许我不会急于进攻了。如果我的性格和格兰特一样柔弱，我的做法可能会与他

相同。无论如何，现在这件事既成事实，如果我寄出这封信，虽然可以发泄我的不快，但格兰特不会为自己辩护吗？他甚至会反过来斥责我，或产生厌恶心理，认为我这样做会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，就像我上面猜想的那样，林肯将信放在一边，不准备寄出去了。因为他已从痛苦的经验中体会到：尖刻的批评和斥责几乎永远起不了任何作用。

罗斯福总统曾说，在他当总统时，只要碰到难以解决的问题，他总是抬头仰望他白宫办公室墙上挂着的林肯巨幅画像，问自己：“如果林肯处在我的困境中，他会怎么办？他将如何解决这个问题？”

所以，当你下次想要批评别人的时候，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，然后问自己：“如果林肯遇到和我同样的问题，他会如何处理呢？”

你是否想劝你所认识的人改掉不好的习惯？这真是太好了，我非常赞同。但是你为什么不先从自己开始呢？而且从某个角度而言，这会比改进别人要收益更大，而且毫无疑问，你所冒的风险也会小许多。

“当一个人具备了先从自己开始，具备了战胜自我的精神的时候，”勃朗宁说：“他就是一个不同凡响的人。”

要改掉你所有的缺点，也许要花很长一段时间才能完成。如果是这样，那么你不妨在假期先克服自身的弱点，好好休息一下，然后再去劝别人或批评别人。但是，你这样做首先要使自己变得十全十美。中国有句俗语就说：“在没有打扫干净自己屋子的时候，不要责怪邻居家屋顶上的霜雪没有清扫。”

当我还很年轻时，很想在人面前表现自我。我写了封信给美国文坛当红作家查哈丁·戴维斯。当时，我正准备给某家杂志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。而我在此之前几个星期曾收到一封信，信的末尾写道：“口述信，未曾读过。”我觉得这种办法很好，认为口述这封信的人一定是个了不起的大忙人，于是我也在写给戴维斯的短信的末尾写上了“口述信，未曾读过”的字样，希望用这种办法来引起戴维斯对我的重视。但是戴维斯根本就没有给我回信。他只是将信退回给我，并在下面草草写了几个字：“我没见过像你这么不懂礼貌的家伙，你这种无礼到了无以复加的程度。”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，甚至对戴维斯深怀怨恨，以至于我 10 年后得知他的死讯时，心里所想的仍然是他对我的伤害！

因此，如果你想中伤某人，让他对你怀恨几十年，而且这种心理至死才消除的话，那么你只需随便说他一些恶毒的批评语就可以了，而且非常容易——不论你多么肯定这些话本身是多么的合理。

在与人相处时，一定要切记：与我们交往的不是纯粹按道理或逻辑生活的人，而是充满了感情的，带有偏见、傲慢和虚荣的人。批评是一根危险的导火