

成功励志经典全集

戴尔·卡耐基

掌握自己性格的优缺点

RENXINGDERUODIAN

Dale Carnegie

# 人性的弱点全集

从事有意义的工作、过自己喜欢的生活比赚钱更重要

RENXINGDERUODIAN  
QUANJI

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父。卡耐基曾经从事过教师、推销员和演员等职业，但他的理想并不只在这些方面，他认为从事有意义的工作、过自己喜欢的生活比赚钱更重要。

欧阳云◎编著

大众文艺出版社

成功励志经典全集

戴尔·卡耐基



# 人性的弱点全集

从事有意义的工作、过自己喜欢的生活比赚钱更重要

RENXINGDERUODIAN



欧阳云 编著

3848.4-49

180

大众文艺出版社

### 图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集/杨超,欧阳云主编,一北京:大众文艺出版社,  
2008.9

(成功励志经典全集)

ISBN 978-7-80171-745-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 143993 号

## 成功励志经典全集

欧阳云 编著

---

责任编辑	冰 宏
封面设计	红十月设计室
出版发行	大众文艺出版社
地 址	北京市东城区府学胡同甲 1 号
印 刷	北京楠萍印刷有限公司
经 销	新华书店
开 本	710×1000 1/16
印 张	202
字 数	3500 千字
版 次	2008 年 10 月第一版
印 次	2008 年 10 月第一次印刷
印 数	1-5000(套)
书 号	ISBN 978-7-80171-745-0
定 价	358.00 元 (全 10 册)

---

## 前 言

戴尔·卡耐基是誉满全球的美国公共关系学家和杰出的教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。他的著作几乎所有的语言都有译本，而在全球，各种卡耐基成人教育机构多达十几万所。从总统到内阁大臣，从社会各界名流到普通百姓，卡耐基教育机构造就了千万余的毕业生，影响了几代人。

在中国，卡耐基的作品也有众多版本，但是从卡耐基作品问世到现在已有六七十年时间，世界已经发生了巨大的变迁，他的作品中的许多案例和人物在当时都很著名，但现在却不为读者所熟知，无法引起读者的共鸣，书中的一些观点和信念也因此而弱化。鉴于此，我们在认真研读卡耐基作品原著的基础上，整合出了这几部最能代表卡耐基思想精髓、最符合时代特点的作品。在这几部书中，我们在保持原作词汇丰富、语言通俗及节奏紧凑而又轻快的特点的基础上使其更具时代感，从而更加强了卡耐基的思想和意愿。

《人性的优点》是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题走向成功的实例汇集。这本充满智慧和力量的书能让你了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未被利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功、幸福的新生活之路。

《人性的弱点》——卡耐基一生中最成功的励志经典，被誉为继《圣经》之后世界出版史上第二畅销书。该书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，书中他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和剖析。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数迷茫的人重新找到了自己的人生。该书的唯一目的就是帮助你解决你所

面临的重大问题——如何在生活及工作中与人打交道，有效地影响他人，以创造一种美好的人生，当你运用本书所讲法则解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

一个人要获得事业上的成功，就必须学会与他人合作，必须致力于有效的人际沟通。通过各种手段让更多的人认识你、了解你，以便得到同事及同行的支持与配合，这就是沟通的内涵。一个人要想在交际上取得成功，要学会恰到好处地说话，那自己首先就应该少说别人不感兴趣的话；不要只讲自己，表现自己，喋喋不休唱独角戏；而应善于倾听，该沉默时就沉默，这样，你就会成为一个受欢迎的人。知识的力量是巨大的。一个会说话办事的人，一定是一个知识丰富的人。如同“读书破万卷，下笔如有神”，说话也是同样的道理，只要你看得多、学得多，话自然就会说得好。这些都是卡耐基要告诉你的——《演讲口才实用全书》与你一起解读运用语言的诀窍。

这几本书首次出版就获得了广大读者的欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书。无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。只要不断研读本书，克服“人性的弱点”，发挥“人性的优点”，领悟“演讲口才”的真谛，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<b>目 录</b>	
<b>第一章 与人相处的基本技巧</b> .....	(1)
想采蜜,就不要打翻蜂巢 .....	(1)
与他人相处的秘诀 .....	(14)
激发他人的强烈需求 .....	(26)
控制自己的情绪 .....	(39)
<b>第二章 六种使别人喜欢你的方法</b> .....	(46)
处处受欢迎的方法 .....	(46)
给人良好印象的简单方法 .....	(64)
记住别人的名字 .....	(76)
学会倾听 .....	(85)
如何增加你的吸引力 .....	(94)
如何很快地让人喜欢上你 .....	(99)
<b>第三章 为人处世的原则</b> .....	(114)
争论中没有赢家 .....	(114)
尊重他人的意见 .....	(124)
当你错了,真诚地承认吧 .....	(127)
友善地对待他人 .....	(139)
给他人说话的机会 .....	(154)
从对方的角度看问题 .....	(156)
<b>第四章 说服别人的方法</b> .....	(164)
称赞并赞赏他人 .....	(164)

使人们乐意做你所要的事 .....	(171)
没有人喜欢被别人命令 .....	(173)
保全他人的面子 .....	(178)
制造奇迹的信函 .....	(183)
<b>第五章 使家庭幸福的七种方法 .....</b>	<b>(189)</b>
婚姻出现问题的原因 .....	(189)
不要喋喋不休 .....	(190)
不要试图改变对方 .....	(194)
别过分指责你的家人 .....	(196)
真诚地赞美 .....	(198)
注重生活中的小事 .....	(199)
在家里也要讲礼貌 .....	(203)
不要做婚姻的文盲 .....	(205)
<b>第六章 勇于主宰自己思想 .....</b>	<b>(207)</b>
做自己思想的主宰 .....	(207)
充分运用你的想象力 .....	(211)
发挥想象, 创新思维 .....	(217)
打破常规的束缚 .....	(224)
<b>第七章 不要拖延 .....</b>	<b>(229)</b>
成功的第一要素——行动 .....	(229)
深思熟虑不要犹豫不决 .....	(232)
制作一份可行的待办计划表并身体力行 .....	(235)
多用脑就可以少用脚 .....	(238)
分清事情的轻重缓急 .....	(241)
合理安排你的时间 .....	(243)
<b>第八章 懒惰是人类最大的恶习 .....</b>	<b>(246)</b>
永远保持勤奋的工作态度 .....	(246)
比薪水更重要的 .....	(251)

机会来自于苦干 .....	(255)
努力工作,并为你的工作而努力 .....	(258)
<b>第九章 厌恶工作就是厌恶自己 .....</b>	<b>(261)</b>
怀着满腔的热情去工作 .....	(261)
工作,生命的第一选择 .....	(269)
专注的人最容易成功 .....	(270)
工作是防止衰老的最佳方法 .....	(273)
<b>第十章 埋怨沮丧只能说明无能 .....</b>	<b>(280)</b>
身处逆境也是一种幸运 .....	(280)
别让埋怨和沮丧毁了你 .....	(283)
微笑着面对失败 .....	(289)
分清“失败”与“挫折” .....	(295)
永远不要放弃自己想做的事 .....	(301)
失败与成功只有一线之隔 .....	(306)
坚韧是解除一切困难的钥匙 .....	(308)



## 第一章 与人相处的基本技巧

### 想采蜜，就不要打翻蜂巢

1931年5月7日，纽约市发生了一桩该市有史以来最轰动的一次剿匪事件。警方经过几个星期的搜捕，终于发现了被称作“双枪杀手”的罪犯克劳雷的踪迹。这个不嗜烟酒的杀人犯被包围在西尾街他情人的公寓里。

150名警察把克劳雷团团围在公寓顶层的藏身处。警察在屋顶凿出一个洞口，然后施放催泪毒气，试图把克劳雷熏出来主动投降。同时，警察在附近四周的建筑物上架设了机枪，瞄准凶手。一个多小时后，原本清静的西尾街住宅区，响起阵阵惊心刺耳的枪声。克劳雷手持短枪，躲在堆满杂物的椅子后面，连连向警方人员射击。数万的市民，激动而兴奋地观看着如电影一样的真实场面。

克劳雷还是没有逃脱警察的围捕。他被捕后，警察队长马罗南说，暴徒克劳雷是纽约治安史上最危险的一个罪犯，并且肯定地说道：“他杀人不眨眼，像切葱一样，肯定要被判处死刑！”

然而，“双枪”克劳雷是怎样看待自己的呢？在警察围住他藏身的公寓，他的伤口流血不止的时候，克劳雷写了一封公开信，信纸上滴满血迹！信的内容中有这样一句话：“被我黑色衣服紧紧包裹的，是我的疲惫的心——一颗不愿给任何人带去伤害的仁慈的心。”

克劳雷被捕前不久，驾驶着自己的汽车在长岛的公路上跟自己的女伴调情。一个警察请他出示驾驶执照，谁知克劳雷掏出手枪朝警察连开数枪，警察当场死亡。看警察倒在地上，克劳雷从车里跳出来，拾起警察的手枪，又朝尸体射了一枪。这就是克劳雷自己说的“被我黑色衣服紧紧包裹的，是我的疲惫的心——一颗不愿给任何人带去伤害的仁慈的心。”

法庭宣判克劳雷死刑。当他走进受刑室坐电椅时，你以为他会想：这是我作恶多端的下场！不，他想的是：我要保护我自己，才不得已这样做的。“双枪”克劳雷在临死时，也没有对自己有一丝的责备。

美国大名鼎鼎的黑社会头子阿尔卡普曾说过这样一段话：“我把我一生的当中最美好的岁月用来为别人带来快乐，让大家有个幸福的时光，可是我得到的却是侮辱和唾骂，这就是我变成亡命之徒的原因。”这个黑社会头子后来在芝加哥被处决，他对自己的行为也不曾自责。他自认为造福人民——只是社会误解他，不接受他而已。

达奇·舒尔茨的情形也是一样，他是恶贯满盈的“纽约之鼠”，后来因江湖恩怨被自己的敌人杀死，他生前接受报社记者采访时也自认为自己是造福民众的好人。

纽约辛辛监狱的监狱长刘易斯说：在辛辛监狱里的犯人很少认为自己是坏蛋。他们和你我一样，都是人，都会为自己辩解。他们会解释他们为什么要撬开保险箱，为什么要开枪杀人。大多数人都能为自己的动机找出理由，不管有理无理，总要为自己破坏社会的行为辩解一番。因此，他们的结论是：他们根本不应该被关进监狱里。

像阿尔卡普、科洛雷、达奇·舒尔茨这帮歹徒，以及许多关在监狱里的亡命之徒，他们从不为自己的行为自责，我们又如何强求我们日常所接触的一般人？

想找寻别人的缺点是白费力气的，对方一定会立刻摆出防御的姿态，把自己合理化。如果彼此僵持，是很危险的。

德国的军队很严谨地遵守一项原则，就是遇到不满时，不当场抱怨。无论心情多恶劣，也要忍过一个晚上，等第二天冷静下来，再把事情委婉道出。其实，这原则也可以适用于一般社会。唠叨不停的父母、成天啰嗦的妻子、喜好责骂佣人的雇主、还有爱挑剔别人缺点的人。

历史上有很多怒责别人而了无效果的例子。罗斯福总统与他下一任的塔夫脱意见不合，常起冲突，导致二人共同领导的共和党的分裂，结果让民主党的威尔逊当选为白宫之主。不仅如此，更迫使美国加入第一次世界大战，而改写了整个人类的历史。现在让我们回溯一下这一段史实。1908年，罗斯福把总统职位让给塔夫脱后，便动身到非洲去猎狮子。等他回国后，竟大发雷霆，痛斥塔夫脱过于保守，与自己的意愿不合。为了确保下一任总统候选人的提名，罗斯福组织了进步党，却造成共和党险些崩溃的危机，使提名塔夫脱为总统候选人的共和党，只得到巴马特州与犹太州的支持，写下了美国

选举史上空前的失败记录。罗斯福怪罪塔夫脱，而受责的塔夫脱会坦然认错吗？当然不。

“无论如何，以我的立场，只能采取那样的方式。”塔夫脱理直气壮地为自己辩白。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家营建公司的安全检查员，检查工地上的工人有没有戴上安全帽是约翰逊的职责之一。据他报告，每当发现工人在工作时不戴安全帽，他便利用职位上的权威要求工人改正，其结果是：受指正的工人常显得不悦，而且等他一离开，便又把帽子拿掉。

后来约翰逊决定改变方式。他再看见工人不戴安全帽时，便问帽子是否戴起来不舒服，或是帽子尺寸不合适，并且用愉快的声调提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作时最好戴上。这样的效果果然比以前好得多，也没有工人显得不高兴了。

另外一例是迪伯特唐油田的贪污事件。这轰动一时的案件，使美国人民激愤了好几年。

贪污事件的主角是在哈丁总统时，担任内务部长的爱伯特·霍尔。当时霍尔掌握迪伯特唐油田和艾立克岗油田租赁的实权。这些油田是要供给海军使用的，而霍尔竟然未经招标，突然就与朋友爱德华·杜海尼签订合同，擅自将油田出租，收了十万美金的贿款。接着下令将油田附近的所有同行赶走，以免艾立克岗的石油产量减少。这些无辜的受害者当然不会忍气吞声，便一齐到法院提出控诉，终于揭发了一亿美金的贪污事件。整个事件太丑恶了，这使哈丁总统遭受到了无形的致命伤，共和党也在全国人民的指责下声誉遽降，权重一时的霍尔也沦为阶下囚。

霍尔被处以现职官吏史无前例的重罪，他是否有为自己的所作所为后悔呢？答案是否定的。几年后，胡佛总统在一次演讲中提到：“朋友背信的锥心之痛，促使哈丁总统早日身亡。”霍尔夫人一听到这说法，猛然从椅上跳起，声嘶力竭地大叫：“什么？哈丁因霍尔背信而早死？岂有此理！我丈夫从来没有背叛过朋友！就是满屋的黄金也无法诱使他去做好事！我丈夫才是朋友背信下的牺牲者！”

现在你可以明白，无视自己的错误而责备别人，是人类的天性。不只坏人如此，我们都是这样的。

当你想责怪别人时，不妨先想想上面我们所举的例子。责备别人就如向天吐口水一样，一定会落回自己身上的。

普利策是《纽约世界报》的老板，有一段时期还是《圣路易邮报》的主

笔和老板。他对待他的记者们，好像父亲对待儿子们一样。而且那些记者们后来对待这位患眼病双目失明的上司，也好像孝子敬奉慈父一样。

有一个故事可以表明一个记者对普利策先生的感情如何，不妨在此讲述一番。有一次，一个记者赴一个教会的布道会，在这个过程中，有一个劝道者低着头对这个记者说：“你不到面前来听么？”

他回答说：“对不起，我是一个记者，我到这里来是奉公行事的。”

那个劝道者说：“没有什么公事能比天主的公事还重要。”

记者说：“或许没有，但是在我心中，普利策比天主更重要。”

如果你对别人好，那么他们就会死心塌地地替你工作，比你自己替你自己的工作还要热心努力些。你能得到的好友愈多，就愈能扩大你的人格的影响力；相反，你每多增加一个仇敌，就愈使你自己变得渺小。得到朋友的衷心帮助是个人工作效率中重要的一部分。

一个真正的领袖，总是想方设法避免为自己树立仇敌，或是尽量少犯使一个职员或工人怀恨在心的错误。鲍尔文火车头工厂的总经理沃克莱先生说，“我从事工作这么多年来，从来没有恨过别人，或是曾想过对某人进行报复。如果某人在某时做了对不起我的什么事情，我也并不记恨他。我会或者和他把事情谈清楚，或者设法永远回避他。”

纽约中央铁路局的前总经理克劳利以为，就算某人在什么事情上分明是做错了，一个聪明的人，也不会做“痛打落水狗”的傻瓜，而是适当给他退路，不过分责备他，因为人都是有自尊的，如果你过分伤了别人的面子，那么，别人迟早也会找机会来报复你。只有那些没有经验的掌权者，才会不管三七二十一地严格执法，而不管这种严格对于被处分者会产生如何恶劣的影响。

洛克菲勒某次本来有一个很好的机会，可以报复一个爱管闲事的职员的，但是他并不去报复。成功的人不应该小气。事情的经过是这样的：

在那时，年轻的洛克菲勒空闲的时间很少，所以他总是带着一个可以收缩的运动器放在随身的袋里——就是一种手拉的弹簧，可以闲时挂在墙上用手拉扯。有一天，他走到自己的一个分行里去，这里的人都不认识他。他说要见经理。

有一个神色傲慢的职员见了这个衣着褴褛的人，便回答说：“经理很忙。”

洛克菲勒便说，等一等不要紧。当时客房里没有别人，当看见墙上有一个适当的钩子时，洛克菲勒便把那运动器拿出来，很起劲地拉着。弹簧的声

音打搅了那个职员，使得他急忙跳进来，用很不高兴的神气望着他。

那个职员冲着洛克菲勒大声吼道：“喂，你以为这是什么地方啊，健身房么？哼，这里不是健身房。赶快把那东西收起来，否则就出去。懂了吗？”

“好，那我就收起来。”洛克菲勒和颜悦色地回答着，把他的东西收了起来。5分钟之后，经理先生来了，很客气地请他进去坐。

那个职员马上气馁了。他觉得他在这里的前程肯定是断送了。洛克菲勒临走的时候，还客气地和他点了点头，而他则一副不知所措的惶恐样子。他觉得在这个星期六的时候，他和付薪金的信封一定会脱离关系了。他把这事告诉了他的妻子。

星期六晚上到了，但是并没有出什么事。过了一星期，再过一星期，也还是没有事。过了三个月之后，他忐忑不安的心才慢慢平静下来。现在很明显，因某种不可理解的缘故，洛克菲勒没把这件事放在心上。当然，原因也许是因为洛克菲勒有许多别的重要的事要做，他没有闲工夫为自己的尊严被下面的职员所损害这种区区小事操心。这种宽大的胸襟不是任何人都有的。

卡耐基在年轻的时候，曾经因为下面的职员做错了一件事，开除了他，并让两个职员暂时停职。像这种事，是只有浮躁的青年才会犯下的错误。等到他年纪大些后，为人处事比较成熟的时候，便善于处理些了。对于这件事，过了许多年后他这样说：“我一想到那次的事，心中就感觉不安，好像初次办案的法官一样。一个新法官总是一副严厉的样子，身子挺得很直，而且向后靠一点，以为这样就能让人肃然起敬。只有经验才能教会人温和的力量是怎样伟大。”

这些人都认识到，获得别人的好感是非常重要的。我们惩罚和责备别人，每每是因为一种愚蠢的自傲心在背后作祟。而这又每每是在法律的面具之下，为私人的不快进行报复，表面上则装得冠冕堂皇，一副大公无私的样子。

1865年4月15日，一个星期六的早上，在福特戏院被暗杀后的林肯，奄奄一息地躺在对面小旅社的床上。床铺太小，修长的林肯只能斜躺着。房内的煤气灯发出昏暗的光，隐约可见壁上挂着一幅名画的复制品。

陆军部长史坦顿看见如此惨淡的情景，不由无限感慨地自言自语：

“全世界再也没有比躺在这儿的人更吸引民心的了。”

能够如此深得人心的林肯，究竟有何秘诀？卡耐基花了10年功夫细加研究，并以3年的时间写了一本书——《林肯的人格发展》。虽然卡耐基自认对林肯的为人和家庭生活已有相当的了解，但对林肯的待人技巧仍特别进行了深入探讨。林肯对于责备别人是否也感到有趣呢？答案是肯定的。他年轻

时，住在印第安纳州的一个小镇上，不仅专找别人的缺点，也爱写信嘲弄别人，且故意丢在路旁，让人拾起来看，这使得厌恶他的人愈来愈多。

后来他到了春田市，当了律师，仍然不时在报上发表文章为难他的反对者。有一回做得太过分了，把自己逼入困境。

1842年秋天，林肯嘲笑一位虚荣心很强、又自大好斗的爱尔兰籍政治家杰姆士·休斯。他匿名写的讽刺文章在春田市的报纸上公开以后，市民们引为笑谈。惹得一向好强的休斯大发雷霆，打听出作者的姓名后，立刻骑马赶到林肯的住处，要求决斗。林肯虽然不赞成，却也无法拒绝。身高手长的林肯选择了骑兵使用的剑，并请求陆军学校毕业的朋友教授剑法，以应付密西西比河沙滩上的决斗。后来在双方监护人的调解下，决斗风波才告平息。

这件事使林肯得到了一个宝贵的教训，从而领悟了待人的方法。从此他恪守一项原则：“不写嘲笑别人的文章，不责备别人。”

“请让我们记住吧！”卡耐基说，“与我们相处的不是逻辑动物而是情感动物，充满偏见，受着骄傲和虚荣驱使的生物。你在与人相处时，骄傲地指责别人的错误，只能招致骄傲的反驳，激烈的言辞换来的不是认同而是分歧，所以，不要轻易地指责别人，多一点劝诫和鼓励，效果会好得多。”

让我们看看林肯是怎么做的吧，在卡耐基的几本书里都曾引用过这样的例子：

1863年7月1日至7月3日，葛底斯堡战役正在进行。李将军带领着南部联军向南撤退，已经涨了大水的波托马克河挡住了李将军南下的进程。

这时北部联军正节节胜利并逼近了波托马克河。这个形势使李将军和南方军队陷入了绝境。

林肯得知这一情况时大喜过望，他认为这是取得彻底的胜利的一个天赐良机，他立即命令米德将军立即率军进攻，不必召开军事会议，因为时机稍纵即逝。

可是米德将军并没有听从命令，他召开了军事会议。在会议上，将领们各执己见，不能达成一致意见，而米德将军也一直迟疑不决，最后他向华盛顿发回电文，申诉了不能进攻的理由。结果李将军等到河水退了以后得以从容渡河而逃之夭夭。

林肯大发雷霆，他向作战部长大吼：“怎么搞的，我们一伸手就可以取得胜利，现在却把它给丢了，李将军把军队带回南方，他会负隅顽抗的。怎么我的命令军队里就是没人听吗？如果我在那，任何人都不能阻止我打垮敌人。”

林肯当即写了一封信给米德将军，信中指责米德将军在这次错失良机的举动中应负主要责任，并要派人替换米德将军任前线最高指挥官。

可是这封信并没有发出去，林肯去世后人们才从他的衣箱的底层中翻出了这封信。

林肯在给友人的一封信里这样写的：“当时我发了火，可是后来我又仔细想了一下，我的行为太过火了。如果我也在前线，也看见了战场上的血与火惨烈的场面，听到战士们痛苦呻吟的声音，也许我就不会那么急于进攻了，总之事情已经过去了，如果我把信寄出去，我虽然解了气，可是米德将军却不能接受，他会辩解甚至也会指责我，说我只会指手画脚而不懂领兵打仗。”

刻薄的批评，使得敏感的汤姆斯·哈代——他是曾使英国文学丰富的最佳作家之一，永远放弃了小说写作。批评使得英国诗人汤玛斯·查特登走向自杀。

本杰明·富兰克林年轻的时候交际手腕不够，后来跟人相处变得如此圆滑，如此干练，结果被任命为美国驻法大使。他成功的秘密是“我不说任何人的坏话，”他说“……我只说我所知道的每个人的一切长处。”

两相对比，不难发现：个人的危机有时是由自己的“嘴巴”造成的。很自然地，要解除你的危机，你必须谨慎地说话。

你是否准备劝某人改掉一些坏习惯呢？这很好。我们都赞成你这样做。但你为何不从自己开始呢？从一个纯粹自私的观点来说，这比有意改变别人获益更多——真的是这样，而且所谓的风险也会少。

要解除自己的危机——在人际关系上的危机，你就得去了解 and 谅解别人，不过分责备别人。

西奥多·罗斯福说，在他当总统的时候，凡是遇到难解的问题，就会望着挂在墙上的林肯像自问：“如果林肯处于我的情况，他会如何解决这个问题？”

以后，卡耐基告诉人们，每当我们想指责他人的时候，请拿出一张五美元钞票，望着上面的林肯像自问，“如果林肯碰到这个问题，会如何解决？”

卡耐基年轻时，总喜欢给别人留下深刻印象，所以写了一封可笑的信给理查德·哈丁·戴维斯。后者当时刚出现在美国文坛上，颇引人注目。那时，卡耐基正好帮一家杂志撰文介绍作家，便写信给戴维斯，请他谈谈他的工作方式。在这之前，卡耐基收到一个人寄来的信，信后附注：“此信乃口授，并未过目。”这话留给卡耐基极深的印象；显示此人既是个大忙人又是个重要人物。于是，卡耐基在给戴维斯的信后也加了这么一个附注：“此信乃口

授，并未过目。”实际上，卡耐基当时一点也不忙，只是想给戴维斯留下深刻的印象。

结果戴维斯将卡耐基寄给他的信退回来，并在信后潦草地写了一行字：“你恶劣的风格，只是更添原本恶劣的风格。”受这样的指责并没有错。但是卡耐基很恼怒，甚至10年后卡耐基获悉戴维斯过世的消息时，第一个念头仍然是：“我实在羞于承认，我受到的伤害。”

以卡耐基这样的胸怀，尚且难以抹平年轻时所曾经受过的伤害，可见尊重他人是多么重要的事情。卡耐基告诫道：“如果你我明天要造成一种历经数十年，直到死亡才能消失的反感，那只要轻轻吐出一句尖刻的评语就够了。”

反过来，如果你不轻易责备别人并恰如其分地表达出对他人的尊重，哪怕事情是多么微不足道，别人也会心生感激，甚至留下终生的记忆。

举一个例子，蒙迪16岁时，他的家人突然得到噩耗：蒙迪患了白血病，医生预测他最多只剩下两周的生命。

他的母亲回忆道：“当时我们都在蒙迪的病房里，诊断报告一出来，我们几乎昏过去。但我们必须很小心地不让蒙迪知道实情，我们请医生不要透露，我们还跟柜台人员打了招呼。事已至此，我们只想保持现状，让蒙迪平静地度过这最后的时光。”

当天晚上，蒙迪的父母决定不顾医院的规定，就在病房内为儿子做一些他最爱吃的食物。“我们关上房门，为他准备他最心爱的食物。”他母亲回忆道，“就在这时，我们听到敲门声，医生推门走进来了。我屏住呼吸想：‘老天，他会怎么说？’这种场面我从来没有经历过，当时真是尴尬极了！”

“真没想到，医生看了看，不仅没有发脾气，反而很开心地说：‘啊哈！我最喜欢吃这种意大利通心粉了！有我的份吗？’他坐下来享用我们端给他的食物，气氛非常融洽，我们完全没有‘他是医生，我是病人’的感觉。”

可不是每个医生都会这样做的。好打官腔的医生多着呢！他满可以说：“干什么，干什么？你们难道不知道医院的规矩？”或是“你们怎么可以在病房里煮东西吃呢，啊？这不符合医院饮食的规定嘛！”

但是这位医生却能尊重病人及其家属的尊严，没有拉下脸来教训人。他十分随和地坐下来，丝毫不愿破坏病房里温馨的气氛。这体现了他本人的素质，同时也体现出人与人交往的法则。要建立相互信任的关系，不过分责备别人，尊重他人是至关重要的。

以后，假如你想引起一场令人至死难忘的怨恨，只要发表一点刻薄的批



评即可。

让我们记住，我们所相处的对象，并不是绝对理性的动物，而是充满了情绪变化、成见、自负和虚荣的东西。

托马斯·卡莱尔说过：“伟人是从对待小人物的行为中显示其伟大的。”

鲍勃·胡佛是个有名的试飞驾驶员，时常表演空中特技。一次，他从圣地亚哥表演完后，准备飞回洛杉矶。根据《飞行作业》杂志的描述，胡佛在三百尺高的地方时，刚好有两个引擎同时出现故障。幸亏他反应灵敏，控制得当，飞机才得以降落。虽然无人伤亡，但飞机却已面目全非。

胡佛在紧急降落之后，第一个工作是检查飞机用油。不出所料，那架第二次世界大战的螺旋飞机，装的是喷气机用油。

回到机场，胡佛求见那位负责保养的机械工。年轻的机械工早为自己犯下的错误痛苦不堪，一见到胡佛，眼泪便顺着面颊流下。他不但毁了一架昂贵的飞机，甚至差点造成三人死亡。你可以想象胡佛当时有多愤怒。这位自负、严格的飞行员，显然要对那位工作不負責任的年轻机械工大发雷霆，痛责一番。但是，胡佛并没有责备那个机械工人，只是伸出手臂，搂住工人的肩膀说：“为了证明你不会再犯错，我要你明天帮我修护我的 F-51 飞机。”

不论你用什么方法指责别人，你可以用一个眼神，一种说话的声调，一个手势，就像话语那样明显地告诉别人——他错了，你以为他会同意你吗？绝对不会！因为这样直接打击了他的智慧、判断力和自尊心。这只会使他反击，但决不会使他改变主意。即使你搬出所有柏拉图或康德式的逻辑，也改变不了他，因为你伤了他的感情。

如果有人说了一句你认为是错误的话——即使你知道是错的，你这么说一定更好：“噢，这样的！”

用“我也许不对”、“我常常会弄错”、“我们来看看问题的所在”这一类句子，确实会收到神奇的效果。

无论什么场合，没有人会反对你这样说：“我也许不对。我们来看看问题的所在吧。”只有这样，才是积极有效的方法。有一次卡耐基访问著名的探险家和科学家史蒂文森。他在北极圈内生活了 11 年之久，其中 6 年除了兽肉和清水之外没有任何其他食品。他告诉卡耐基他做过的一次实验，于是，卡耐基就问他打算从该实验中证明出什么。他说：“科学家永远不会打算证明什么，他只打算发掘事实。”

你希望自己的思考方式科学化，那就行动吧！除了自己，在这件事上谁也阻止不了你。记住，千万不要过分责备别人。