



全球畅销经典

改变了八十多个国家上亿人的命运

The Complete Works of
DALE CARNEGIE

戴尔·卡耐基全集

(美) 戴尔·卡耐基◎著 刘宏武 高敬◎译

九州出版社
JIUZHOU PRESS

目 录

Part 1 人性的弱点如何赢得友谊与影响他人	1
第一编 待人的基本技巧	1
第二编 使人喜欢你的六种方法	53
第三编 有技巧地改变他人	91
第四编 创造奇迹的信件	109
Part 2 人性的优点如何停止忧虑开创人生	115
第一编 如何对付忧虑	115
第二编 分析忧虑的方法	135
第三编 改掉忧虑的习惯	141
第四编 保持充沛的活力	164
第五编 克服忧虑，得到快乐	182
Part 3 语言的突破成功有效的沟通技巧	228
第一编 演讲、演讲者及听众	228
第二编 学会讲话的基本规则	265
Part 4 快乐的人生如何快乐地享受生活	422
第一编 如何培养快乐的心情	422
第二编 不要抗拒别人的批评	472
第三编 处理好你的工作和金钱	481
Part 5 美好的人生处理人际关系的准则	496
第一编 赢得友谊和思考的方式	496
第二编 如何使家庭生活更快乐	534

Part 1 人性的弱点如何赢得友谊与影响他人

第一编 待人的基本技巧

第一章想采蜜就不要踢蜂巢

原著序

——“本书的完成”戴尔-卡耐基

35 年来，美国出版界共出版了 20 多万种图书，但其中很大以部分都是枯燥乏味的，而且许多都亏本了。最近一位世界一流的出版公司的负责人对我说，他们公司已经从事出版业 75 年了，经验丰富，但是他们出版的书籍，8 本中仍有 7 本是亏损的。

那么我为何还冒险写这本书呢？又凭什么让你去费心阅读它呢？这确实是两个值得一提的问题。下面我就一一向大家解释。

从 1912 年开始，我就在纽约开办了一项专门帮助商业界人士和专业人士的课程。刚开始，我只开设了演讲课程——目的就是训练成人如何在商业谈判和团体交流中运用实际经验，依照自己的思想，更清楚有力的发表他们的观点。可是经过一段时间的训练，我逐渐发现，这些人不但需要系统有效的演讲技能训练，更需要提高与人日常交往的能力。而且我觉得我自己也需要这种能力。回想过去，我真为自己所缺乏的这种能力不安。如果 20 年前我又这方面的书，那就不啻是无价之宝了。

如何与人打交道，这是大家都要面临的大问题，尤其是商人更应该重视这个问题。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或工程师，你也会有同样的问题。

几年前，“卡耐基基金会”资助的一项调查得到了重要发现，后来的“卡耐基研究院”也正是了这个发现：一个人经济上的成功，只有 15% 来源于他的技术和知识。而剩余的 85% 则来源于他的人格魅力和领导能力。

几年来，我一直在费城工程师协会和美国电机工程协会分会同时开课，参加这个课程的大概共有 1500 多位工程师。他们之所以参加

这个课程，是因为根据他们多年观察和经验发现，技术知识最好的人并不能获得工程中最高的薪水。

工程、会计、建筑、或其它专业的技术人才薪水并不是很高，因为市场上的这种资源是饱和的。但是如果一个人除了技术知识，还有提出意见，领导别人及激励别人的能力，那他自然会获得更高的收入。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛时曾说：“与人相处的能力，也像糖和咖啡一样是种可以购买的商品。而且这种能力比世界上其他东西的价值都高，我愿意付出更多薪水给有这种能力的人。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾做过一次耗费 25000 美元和 2 年时间的调查，以确定成人究竟需要什么！调查的最后部份，是在美国的典型市镇康涅狄格州米利顿市举行的。调查的对象是米利顿的每一个成年人，他们要回答调查人员的 156 个问题，如“你的职业是什么？”“你的教育程度如何？”“你的梦想是什么？”“你面临哪些问题？”“你闲暇时间干什么？”“你收入多少？”“你有什么喜好？”“你最喜欢的学科是什么？”都是诸如此类的问题。调查结果显示，一般人最关注健康，其次则是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢自己，如何使别人同意自己的想法。

负责这项调查的委员会，决定为成年人开办与人相处的课程。他们努力寻找这方面的书籍，但却一本也没找到。最后，他们问一位世界著名的成人教育家是否有这样的书，那位教育家回答：“没有，虽然我知道成年人需要什么，但还从没有人为他们的需要写过书。”

我知道他说的是真的，因为我为了找一本这种与人相处之道的实用书籍，已经花费了很多年的时间。

由于很多人需要这样的书，所以我才试着写了一本，希望你也喜欢这本转为我的训练班所写的书。

为了写这本书，我读了所有我能找到的，与这个问题相关的材料——“迪克斯”报纸信箱回答、离婚法庭记录、杂志，以及多方面的著作。同时，我还雇用了一位受过专门训练的人研究、探索。他在各大图书馆花了一年半的时间，阅读了我遗漏的资料，各种研究心理学的

专集、多种杂志文章等，我们还研究了各时代的伟人传记以及领袖人物的生平，从凯撒到爱迪生。光罗斯福的传记，我就收集了一百多本。我们决定不惜任何代价都要找出自古以来，任何人用过的，关于处理人际关系的切实可行的方法。

我还亲自访问了一些世界著名的成功人物，尽量找出他们在人际交往上运用的技术。

我把这些资料整理成一篇题为“如何交友和影响他人”的简短的演讲稿。后来由于这方面内容的延伸扩大，现在讲完这篇演讲稿已经需要用一个半小时了。这些年来，我会在纽约每一期的卡耐基课程中，把这篇讲稿说给学生。

在讲给他们听的同时，我也告诉他们要在处理事务和社交时进行实践，并回来交流经验，分享成就。这些渴望改进自我的男女学员，对这个做法都很感兴趣，这是唯一一个，也是第一个为成人所设的，研究人类关系的实验室。

这本书的写作过程就像一个孩子的成长过程。它从实验室中，从数千成人的经验生根发芽。最初，我们只是在明信片大小的卡片上印上一套规则；随着内容的增加，下一期，我们又会把它印在一张较大的卡片上，再然后就是一本小册子，一套小书……不论尺寸，还是内容，它都在不断地扩大充实着。15年的实验和研究，现在终于有了这本书。

我们定立的这些规则，并不是理论猜测，它们有着神奇的作用。听起来也许令人难以置信，但它确实改变了很多。下面就是一个很典型的例子：

我们有一位学员是个雇佣了 314 名员工的老板。许多年来，他给予员工的总是无尽地驱使、批评和斥责。他的嘴里几乎从没有说过赞扬和鼓励的话。在学到了本书的这些原则后，他的人生观大大改变。现在他拥有了一个忠诚、合作又充满热情的团队，他原来的 314 名“仇敌”全变成了他的“朋友”。

他曾在演讲中得意的说：“以前我在公司里巡查时，没人和我说话，员工们一看到我就会转过脸去，但现在他们和我都是朋友了，连门卫都亲切地直呼我的名字！”

这位老板现在盈利和闲暇都更多了，但更重要的是，他在事业和家庭中都获得了更多的快乐。

训练班上还有很多的推销员，学习这些规则后，他们销售业绩也大大增加。过去难以沟通的人，现在也已经变成了他们的新客户。一些公司的高级职员不但升职了，薪水也增加了。上期有位学员是某公司的高级职员，他报告说，由于使用了这些原则，他的年薪增加了五千元。而费城煤气公司一位即将降职的高级职员，经过这项训练后，不但避免了降职的危机，还获得了提拔，待遇也随之提高了。

受训人员的妻子在参加课程结束聚会时说，自从她们的丈夫参加这项训练后，她们的家庭生活更加幸福快乐了。

威廉-詹姆士是哈佛大学的著名教授，他曾这样说：“与我们应该取得的成就相比，现在我们只是处于半醒状态，我们只利用了身心一小部分的资源。对于那些极限之内的潜能，我们还习惯地不去利用。”

本书的唯一目的，就是要帮你发现、利用“习惯地不去利用的那部分极限之内的潜能”。那些是你孕育在身心，尚未利用的财富！

如果你读完本书，你仍然难以应对生活中的各种情形时，那么对你来说，这本书就是失败的，因为，实际行动才是教育最大的目标，而并非知识。而这就是一本行动的书！

就说到这里吧，这篇序言已经太长了，下面我们就言归正传！

如何从这本书里获得最大效益

一、假如你希望能从本书里最大获益，你就必需具备一个比任何规则或技术都重要的基本条件，否则你再怎么研究也没用。但如果你具备这个条件，你不用看这篇建议，也一样能收到奇妙的效果。究竟是什么条件呢？它是一种深切的学习欲望，一个渴望学会与人相处能力的坚定决心。

要想达到这个条件，你就应该经常提醒自己这些原则对你的重要性。你可以想像一下：假如你能熟练自如地在日常生活中运用这些原则，你会有更广阔的天地，更丰厚的经济收入。你要反复告诉自己：我所学的这些与人相处的技巧，能让我更受欢迎、更加幸福快乐。

二、我希望你不要快速阅读一章，得到一个模糊的概念后，就急于看下一章，除非你是觉得无聊才看本书。如果你是为了学习与人相处的技巧而阅读的，那么你就应该详细研读每一章，这才是既省时又有效果的办法。

三、边读边思考是个好方法。你不妨停下来问问自己：我应该在何时何地运用这个原则。

四、当读到你认为对自己有用的建议时，可以用红笔在下面划一条线。如果读到一个非常好的建议，那就可以在旁边打几个“★”号着重标示。当你温习这本有着划线和着重号的书时，不但可以增加阅读趣味，还可以迅速有效地抓住重点，蒙受更大的好处。

五、我认识一个在一家极具规模的保险公司当了15年经理的人，他会长年累月的反复查看公司发出的保险单，他为什么做呢？因为那是他记忆保险单条款的唯一办法。

有一次，我花了将近两年时间，完成了一部演讲术的书稿。我发现我必需反复阅读，才能清楚地记住书稿的内容。

因此，如果你想获得真实持久的好处，草草的浏览一遍可不够。你不但要对它详细研读，还要经常抽出时间反复温习，同时还要放在触手可及的地方不时翻看。你要记住，只有长时间认真的复习，才能把这些原则运用自如。

六、萧伯纳曾说：“如果你想“教”别人一件事，他永远也学不会。”不错，学习是一种“做”的过程。

因此，如果你想灵活地掌握本书的所有原则，就应该一遇到机会就尝试着去运用这些原则。否则你会很快把把看到的内容忘记的一干二净，因为只有亲自应用过的知识，才能印象深刻。

也许你觉得很难做到随时随地运用这些原则。没错，我也有这样的感觉，因为这本书虽是我写的，但我自己实施这些建议时还是会觉得有些困难。举个例子来说，当人们惹你生气时，反驳、批评会比试着去了解他们的观点要容易的多。换句话说，挑别人的错处比找他们的优点容易，而谈论你自己的需要也比谈论对方的需要简单。所以当你读本书时，要牢牢记住，你不仅是要活的书中的知识，还要培养一种新的习惯。你是在尝试一项新的需要每天运用和长时间坚持的生活方式。

所以何时何地你都要把本书当做处理和别人关系的指导手册来阅读。如果你遇到一个特殊问题：如如何管理孩子、如何说服妻子、如何化解顾客的愤怒……这些都是经常会遇到的事，当你尝试着按照书中的建议去做时，也许你就会有奇迹般地收获。

七、你可以想一些能让这个培养新习惯的过程有趣起来的方法，譬如和你的妻子、孩子或同事做一项约定，当他们在你违反某一项原则提醒你时，你不妨付给给他们 1 角或 1 元钱，当做对自己的处罚。

八、在我们班上，有一位华尔街某家银行的经理，他讲述了他改进自己的一个非常有效的办法，这位银行经理没受过太多正规教育，但他现在是美国一位很著名的理财家。他认为他能有这样的成就，都应归功于他这个改进自己的办法，他说：“这些年来，我一直会把每天的所有事务记录在一个本子上。每个星期六晚上做一番自我检讨和反思。家人都知道我这个习惯，因此每个星期六晚上，他们从来不会给我安排任何事。每周六吃过晚饭后，我会把自己关在一间屋子里，翻看我的记录簿，并回忆这个星期所发生的事情，然后自问：

‘那次，我犯了什么错？’

‘怎样做才算是对的，应该如何改进呢？’

‘我能从那次经验中学到什么？’

虽然每周的反省都会让我因自己所犯的错误而痛苦。但坚持几年后，我犯的错误就越来越少了。现在，自我反省甚至会给我带来一些安慰。对我来说，这种自我反省的方法比其他任何方法都有效果。

这种方法，改进了我下决断的能力，也对我处理人际关系产生了很大帮助。”

何不采用这位经理的方法，来反省自己对本书原则的实践程度呢？这样能让你获得两种结果：

第一、你会发现自己学习的课程既有趣，又有不可限量的实际作用。

第二、你会发现自己处理人际关系的能力不断提升。

(九)不妨再准备一个笔记本，记录你运用原则之后的效果。最好把时间、地点、任务的姓名以及效果都清楚地记下来。这能激励你更加的努力。

因此为了从本书中学到更多有用的东西，你必须：

一、激发出一种了解人际关系特点，能熟练自如地运用本书原则处理人际关系的欲望。

二、至少把每章细读两遍，然后再看下一章。

三、一边阅读一遍思考，书中的每一个建议应该在何种情况应用、如何运用。

四、用符号标示出自己认为很有用句子。

五、每个月都要把本书温习一遍。

六、一有机会时，就尝试着运用本书的原则解决日常交往问题。

七、把学习这些原则的过程当做一个游戏，使之趣味化。譬如当别人指出你违反原则时，适时地对自己做出惩罚。

八、每星期反省一下自己。看看自己犯了什么错误，需要如何改进，吸取了什么教训等。

九、记录运用原则的效果激励自己。

1931年5月7日，一场前所未见的恐怖围捕在纽约发生！150名警察把有“双枪射手”之称的罪犯科洛雷包围在西尾街他女友的公寓里。他们在四周的建筑物上架起了机枪，为了逼出科洛雷，甚至试图在屋顶凿洞，施放催泪瓦斯。一个多小时内，这个原本清静的住宅区一直响着阵阵刺耳的枪声。

躲在堆满杂物的椅子后面的科洛雷，手握短枪，不停地向警察射击。上万人怀着惊恐而刺激的心情目睹了这场幕警匪格斗的场面。之前纽约从没有发生过如此惊险的事情。

克劳雷被捕后，警察局长马洛尼说：他是纽约有史以来最危险的罪犯。杀人不眨眼……他肯定会判处死刑！”但科洛雷又是如何看待自己的呢？当警察围捕他时，他写了一封公开信，声称：“在我的衣服下有一颗疲惫的心，它是仁慈的、不想伤害任何人的心。”也许他写信时伤口正在流血，信纸上留有他的血迹！

围捕行动发生不久前，克劳雷和女友驾着汽车，在长岛一条公路上调情。这时走过来一名警察说：“请出示你的驾照。”

科洛雷什么也没说就拔出他的手枪冲那位警察开了几枪，警察倒地死后。科洛雷又跳下汽车，捡起那警察枪又对着他的尸体开了几枪。但就是这样凶残的人竟然说：“在我衣服下有一颗疲惫的心，它是仁慈的，不想伤害任何人的心。”

科洛雷被判处坐电椅死刑，当他被押进受刑室时，他是否为自己的罪行忏悔了呢？”不，他说的是：“这难道就是我保卫自己的下场吗？”

从这段故事我们可以看出，科洛雷并不认为自己有错，也没有一丝自责的意思。你也许会想，这在罪犯中并不多见。如果你真这么认为，你可以听听下面的话：

“我把我人生中最美好的岁月都奉献给了别人，我帮他们得到幸福和快乐，可自己得到的却是被捕这种屈辱。说这句话的是美国头号公敌，曾横行于芝加哥地区的悍匪阿尔卡普。他不认为自己凶残，相反他觉得自己是个有益于别人的好人，是一个没有不被人赞许，被人误会的好人。

纽约那个令人发指的罪犯——苏尔兹，在被击倒前，他也如此认为。他甚至在接受新闻记者采访时声称，自己是个对人民有益的人。

我曾就这个问题，和辛辛监狱的监狱长路易·罗斯通过几封信。他说：“在辛辛监狱，很少有承认自己是坏人的罪犯，他们和你我一

样，总会为自己的错误辩解。他们会找出一些看似合理的理由来为自己撬开保险箱，开枪杀人的行为做出解释，而且他们最终的结论肯定是：他们根本不应该被关进监狱。”

如果科洛雷，阿尔卡普、苏尔兹，以及监狱中的其他暴徒，都不自责的话，那么我们平常所接触的人呢？他们会心甘情愿承认错误吗？已故的华纳梅克曾经说：“30年前我就明白，批评别人是愚蠢的事，我没有时间去抱怨上帝不将智慧平均分配，因为我用来克制自己缺陷的时间已经很紧张了。”

华纳梅克早就明白了这一点，可是我却在这古老的世界里摸索了30年，才明白这个道理。99%的人都不会因为做错了事批评自己，不管那个错误严重到什么程度。

批评除了使人增加防御和辩护外没有任何用处。而且它还会伤害别人的自尊以及自重的感觉，并激起他更强烈的反抗。

在德国的军队里，发生一件事后，士兵必须要等到怨气消失才能申诉、批评。如果他立刻申诉，会受到处罚。日常生活中，似乎也有制定这个规矩的必要——用在面对埋怨的父母、唠叨的妻子、责骂的老板以及那些吹毛求疵，令人讨厌的人时。

你可以从历史上找出很多“批评”无效的例子。罗斯福和塔夫脱这两位共和党总统的著名争论，只导致了共和党的分裂，并使威尔逊入主了白宫。

我们可以简单回溯一下当时的情形：罗斯福1908年离开白宫时，帮助同是共和党的塔夫脱做了总统，然后自己去非洲狩猎了。当他回来后，不满于塔夫脱的保守作风，因此另组了“进步党”，准备再次竞选总统。这次分裂几乎毁灭了共和党。那次选举，塔夫脱带领的共和党，只获得了弗蒙特州和犹他州两个州的选票，惨遭失败。

罗斯福指责塔夫脱，塔夫脱是否自责了呢？当然没有。他只是眼含泪水说：“我不知道我究竟做错了什么。”

究竟谁错了？我不知道也不关心这个问题。不过我所要说的是，罗斯福所有的批评，能不能让塔夫脱觉得自己错了。那只会让塔夫脱

更加努力为自己辩护，而且眼含泪水的说：“我不知道我究竟做错了什么。”

还记得“茶壶盖油田”舞弊案吧？它震荡了整个国家！使舆论愤怒了好多年，在人们的记忆中，美国似乎还没有发生过这类的丑闻。事情是这样的：

哈丁任总统时，任命亚伯特-佛尔为内政部长，委派他主持政府在阿尔克山和茶壶盖油田保留地出租的事。这块油田是政府为未来海军用油预备下的保留地。按规定，这块油田的使用需要公开招标，但佛尔并没有这么做，他直接把这份优厚的合约交给了他的朋友杜黑尼，而杜黑尼则给了佛尔一笔 10 万美金的“债款”。

佛尔利用职权，命令美国海军进驻那个地区，赶走了那些在阿尔克山临近开油井的竞争者，这些不甘心的竞争者把此事告上了法庭，揭发了佛尔部长收受 10 万美金的舞弊事件。这件事的恶劣影响几乎毁掉了哈丁总统的整个政府，共和党也差点因之垮台，而佛尔部长也被关进了监狱。

佛尔遭到了群众的强烈谴责，以前还从没有哪个部长被如此谴责过！但他忏悔了吗？一点没有！几年后，胡佛总统在一次公共演讲中，暗示哈丁总统是因为被朋友出卖，神经受到刺激，过度忧虑而死的。当时在座的佛尔太太，听到这话后立刻站起来。又哭又叫地争辩说：“是佛尔出卖哈丁了吗？不，我丈夫从未出卖过任何人。即使面对满房间的黄金，他也不会背弃朋友。他才是因为被人出卖，才落得这样一个下场的。”

这就是人类的本性，即便做了错事只会责备别人，不会责备自己，每个人都一样。所以明天当我们想批评别人时，就应该先想想科洛雷、阿尔卡普和佛尔这些人。

批评就像家养的鸽子，总有一天会飞回来的。我们应该明白，被我们批评责备的人，总是会为自己辩护，并反过来指责我们的。他们也许会像温和的塔夫脱那样说：“我不知道我究竟做错了什么。”

1865年4月15日，星期六的早晨，林肯躺在位于他遇刺的福特戏院对面的那个简陋公寓里，奄奄一息。他瘦长的身体，斜躺在一张稍有些短的床上，床边的墙上，挂着一幅波纳恩的“群马图”的廉价复制品，一盏煤气灯散发出暗淡的光。

就在他咽下最后一口气时，陆军部长斯坦顿说：“这里躺的，是全世界有史以来最完美的总统。”

为什么林肯能得到如此高的评价呢？我曾花了10年时间研究林肯的一生，并又用了3年时间写了一本有关他的书，名为《人性的光辉——林肯不为人知的一面》。我相信对于林肯的性格及其家庭生活，我的研究比任何人都全面透彻。我还对林肯的待人方法作过特别研究。林肯是否经常批评别人呢？不错，他年轻时住在印第安纳州的鸽溪谷时确实如此，他不仅喜欢批评，还写信讥笑别人，他故意把写好的信，扔在一定会有人捡的路上，其中竟然有一封信让对方终生都憎恨他。

后来林肯在伊利诺伊州的斯普林菲尔德镇做了律师，他仍然会在报纸公开攻击他的敌人。这也给他带来不少麻烦。

1842年秋，林肯在斯普林菲尔德镇的报纸上，刊登了一封匿名信，公开讽刺一个名叫席尔斯的自大爱尔兰政客，这封信被全镇引为笑话。这激起了敏感骄傲的席尔斯的愤怒。当他查出是林肯写的信时，他立刻骑马找到林肯，要和他决斗。

林肯不喜欢打架，也反对决斗，但此刻为了自己的荣誉，又不能不应战。席尔斯让他挑选武器。由于手臂长，他选择了大刀，并向一位西点军校的毕业生学习刀法。到了决战的日期，他和席尔斯来到密西西比河的河滩，准备决一死战。幸好在最后关头，有人出面阻止，这个决斗才没有进行。

这是林肯毕生最惊心动魄的一件事。不过这件事也使林肯得到了为人处事的珍贵教训。从此他再也没有写过侮辱别人、讥笑别人的信，他也几乎不会再因任何事而批评任何人。

南北战争期间，林肯屡次更换指挥北方军队的将领，但他们却都相继惨败。林肯失望而忧虑地在房间里踱来踱去。全国一半以上的人

都在指责这些没用的将军，但林肯却始终平静地保持沉默。因为他最喜欢格言是——“不要评论人，免得被别人评论”。

当林肯太太和很多人咒骂南方人时，林肯总说：“不要批评他们，如果我们处在他们的情况，也会那么做的。”

可是，没有谁比林肯更有资格去批评了，我们可以看看这个例子：

1863年7月1日，“盖茨堡战役”打响了。7月4日晚上，南方的李将军开始率部向南撤退。当时大雨倾盆，当李将军他们撤到波多马克河边时，高涨的河水拦住了他们的去路，而身后就是胜利的北方军。李将军和他的部队就被困在了这里。

这正是俘虏李将军及南方军，结束战争的好机会。林肯满怀希望，他先发电报，又派出特使命令米德将军，立刻突袭李将军。

但米德将军呢？他竟采取了和林肯的命令相反的行动。他先召开了一个军事会议，然后又迟疑不决的拖延下去。米德寻找各种借口回复林肯，拒绝进袭南方军。最后河水退了，李将军带着南方军逃过了波多马克河。

“他这么做是什么意思？”知道此事后，林肯非常震怒。他大声地对儿子罗伯特说：“天啊，到底是怎么回事？李将军已经落入我们手心了，只要伸出手，就一定能俘获他们。这种情况，几乎任何一个将军都能打败他，就算我自己带兵，也能消灭他们。”

失望之余，林肯给米德写了封信！在林肯担任总统后，他的言辞都很克制保守了，因此在当时，林肯的这封信，应该算得上是最严厉的批评了。信是这样写的：

亲爱的将军：

相信你没有意识到李的逃走会带来多大的不幸。他就在我们手中，如果我们发动攻击，再加上近来多次的胜利，就可以将这场战争结束。但现在，战争将不得不延续下去。上星期一你没能抓住攻击他的机会，等你到了河的南岸，你还能做到吗？如果我指望你现在有好的战绩，未免很不妥当，我也不敢有这样的奢望，我很痛心，因为你最好的机会已经过去了。”

你想，米德看到这封信后会有怎样的反应呢？

不过米德根本没有见到这封信，因为林肯并没有将它寄出。这封信是在林肯去世后，从他文件中发现的。

我猜，林肯写完这封信，一定对着窗外考虑了很久：

“慢着，也许我太心急了，我在这宁静的白宫，命令米德进攻是很容易，但如果我也像米德那样身处战场，看到那么多的血，听到那么多死伤者的呼叫、呻吟，我可能也不愿进攻。如果我的性格和米德一样懦弱，或许我会和他做同样的决定。

现在事情已经无法挽回了，发出这封信固然能让我觉得痛快一些，但米德一定也会为自己辩护，反过来指责我，这只会导致更多的不愉快，还会伤害他的自尊，损伤他指挥官的权威，甚至他还可能因此离开军队。”

这样考虑之后，林肯就把那封信锁进了抽屉。因为林肯知道，尖锐的批评和指责，永远收不到你想要的结果。

罗斯福总统曾说过，他做总统时，每当遇到棘手的问题，他就会靠着座椅，仰头去看写字台壁上挂着的林肯画像。然后他问自己：“如果林肯面临我这样的困难，他会怎么办？他将如何解决这个问题？”

以后当我们想批评别人时，不妨先从口袋里拿出一张五美元的钞票，看看林肯的像，自问一下：“如果林肯遇到这种事，他会怎么处理呢？”

你希望你认识的人改正错误、取得进步吗？是的，那就太好了。但你为什么不从自己先开始改变呢？自私一点说，改进自己要比改进别人，获得更多收益。

勃朗宁说：“当一个人的为自己的缺点寻求改进时，他已经不是不同凡响的了。”

我年轻时，就很想让别人都知道我，并且还为此给一位著名作家理查-哈丁-戴维斯写了一封信，那时我正准备给一家杂志社，写些与作家相关的文章，所以我向戴维斯请教写作的方法。

我在几星期前曾接到了一封附注着“信系口述，未重读”字样的信。那个附注引起了我的注意，我认为写这信的人一定事务繁忙。因此虽然我一点也不忙。但为了引起大作家戴维斯的注意，我也在写给他的短信后，附上了这句：“信系口述，未重读。”

但戴维斯不屑给我回信，他只是把我的信退了回来，并在下面潦草地写着：“你真是个无礼至极的人。”

是的，或许我应该为自己的错误承当这种批评。可是，人的本性让我开始深深痛恨戴维斯。甚至当我在 10 年后听到他去世的消息时，我还在恨着他，心里念念不忘的还是他给我的伤害。

因此如果你想激起一个人的憎恨，使他痛恨你 10 多年，至死不忘的话，你可以随便对他说出几句恶毒的批评就足够了。

与人相处时一定要谨记，我们面对的是充满感情的动物，而不是按照理论与逻辑生活的动物。对他们的批评是一种能使他们的自尊火药库爆炸的导火线，这种爆炸有时会置人于死地。例如当胡德尔将军被人们批评，又不被允许带兵去法国时，深深地伤害了他的自尊心，几乎使他丢了性命。苛刻的批评，还曾使英国文学家——敏锐的托马斯-哈代永远丧失了写作的勇气。

富兰克林年轻时并不聪明，可是后来却成了极有外交手腕，为人处事富有技巧的人，甚至还担任过美国的驻法大使。他成功的秘诀就是：“我不批评任何人！而只指出他们的优点！”

只有绝大部分愚蠢的人才会批评、指责和抱怨别人。要做到对别人宽恕和了解，就必须完善自己的人格、克制自己的脾气。卡莱尔曾说：“要想看出一个伟大人物为什么伟大，看看他是如何对待一个卑微之人的就明白了。”英国大文豪约翰逊博士也说：“在世界末日之前，上帝没有审判任何人的打算。”那么我们为什么还要去批评别人呢？

第二章 给予别人真诚的赞美

你是否想拥有一个方法，可以使任何人去做任何事呢？现在，我就告诉你世界上真的有这样一种方法，而且也只有这种方法能使人愿意去做那件事。

请记住，除此之外再也没有别的方法——当然，你可以用左轮手枪指着一个人，威逼他乖乖地把手表给你；你也可以用解雇威胁你的员工让他服从你的命令；你还可以用鞭子或恐吓威逼孩子去做你需要他做的事。但这类粗暴的方法产生的后果都不能令人满意。能让别人心甘情愿地去做你想让他做的事情的唯一方法，就是先满足他的需要。

他都需要什么呢？

20 世纪，奥地利著名的心理学家弗洛伊德说：我们所做的任何事，动机只有两种，即性的冲动和成名的欲望。

美国著名哲学家杜威教授则有这稍微不同的观点。他认为：人性中最大的冲动，是“希望自己很重要”。这句话非常重要，本书中以后也会常常提及。

人类真正需要的东西并不是很多，几乎每个正常的成人都迫切需要的无非是下面几种，一、健康与生命保障。

二、食物。

三、睡眠。

四、金钱及金钱能买到的东西。

五、未来生活的保障

六、性欲的满足。

七、子女。

八、被重视。

除了一种之外，其他的这些欲望几乎都能满足，而这种难以满足的欲望和食物、睡眠一样也是人们所不可或缺的，那就是弗洛伊德所说的“成名的欲望”。也即是杜威认为的，“希望自己很重要”。

林肯曾在一封信的头写道：“每个人都喜欢被别人称赞。”威廉-詹姆斯也说过：“渴求被人重视是人类天性深处的本质。”他在这里用了“渴求”而不是“希望”、“欲望”或“渴望”。可见“被重视”是一种多么痛苦、多么需要被解决的人类的“饥渴”。如果你能让别人的这种“饥渴”得到满足，自然就能做到使他去做任何事了。