

广告语：

封面：

《卡耐基全集》——人生智慧大全，处世成功的秘籍。

勒口：

当今世界最伟大的成功学家在这里与你娓娓而谈，

成功会因为你打开本书而成为现实！

卡耐基教育实践的结晶，只要你遵行卡耐基先生这些简单适用的人际准则和生活技巧，你就能获得成功。

封底：

教你如何在社会交往中与人打交道，

教给女性美丽的启示，智慧的法则，

教你如何对付我们的生存之敌——忧虑

教你如何拥有一个美好的人生……

亲爱的读者，请捧起这本书吧！它能帮你解决难题，给你带来无尽的智慧，照亮的心灵！

《卡耐基全集》：

处处闪烁着卡耐基哲学思想的辉，

昭示着他的现实意义和价值，

让你发现人生的智慧所在。

本书收集了卡耐基浓缩的所有人类智慧的名言、警句、鞭辟入里，句句千金，是一套完整的卡耐基人生哲学。

前 言

戴尔·卡耐基，生于1888年11月24日，逝世于1955年11月1日，享年67岁；他是20世纪最伟大的成功学大师，美国现代成人教育之父，著名的心理学家和人际关系学家。卡耐基开创的“人际关系训练班”遍布世界各地。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。

“人性的弱点”能帮助你改善人际关系、教人做人处世艺术。它对于开阔我们的视野，改善我们的人际关系，特别是克服封闭式的人性弱点，将有宝贵的启示和借鉴作用。

“人性的优点”能让你懂得如何克服忧虑。它对于战胜自身忧虑，特别是克服封闭式的人性弱点，是有很大的帮助的。

“人性的光辉”讲得是最具传奇经历的林肯，从一个饱经苦难的农村孩子，成为了美国总统；从忍辱负重的自我生存，到解放了350万黑奴。他光辉的人生激励着千百万的人，让人们学习他的成功之道，让你的成功之路更加顺利。

“伟大的人物”它以简短生动的方式，描述了人生百态，它仅以五分钟的阅读时间，介绍了各行各业的名人生平，突出其特殊的人生遭遇，传达给我们许多人生的启示。

“语言的突破”能让人们克服畏惧、建立自信，更有效地说话，它能让顺乎自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发表恰当的谈话，博得赞誉，获得成功。

“快乐的人生”指导人们如何获得快乐。让你知道想得到快乐就必须“培养快乐的心里”、“不为别人的批评而不快乐”、“支配你的工作和金钱”；几十位名人现身说法，讲述自己如何得到快乐的经历。总之，看完这本书，你也会踏上快乐的人生。

“美好的人生”以简单明了的道理加上生动活泼的具体事例，从各个方面进行阐述，让世人学会为人处世、接人待物以及家庭生活的原则和方法。

“女性的智慧”是专门写给妇女的生活教科学。它对于开阔我们的视野，特别是对于克服封闭的人性弱点，能让女性更好地缔造成熟之爱、获取人生幸福。

本书凝聚了以上戴尔·卡耐基众多著作的精华，集戴尔·卡耐基超人的智慧、严谨的思维为一体。让你发掘人性的优点，走出忧虑的人生，让你有快乐思想和行为，让你学会怎样做一个成功的、智慧的女性。读过此书，在道德、精神和行为准则上会给你安慰，给你鼓舞，使你从中汲取力量，让你对成功之道有更深一层的了解，从而改变你的生活，开创崭新的人生。

让本书中的理论、原则和做法融入我们的生活中，发挥它的功效，帮助人们寻找新的途径，过更具活力、更丰富、更有意义的人生。

目 录

第一篇 人性的弱点	- 9 -
第一章 处理人际关系的基本技巧.....	- 9 -
世界上影响他人的惟一方法就是谈论他想要的，并把他想要的给他，或者告诉他如何得到；而人类天性中最深切的动力就是做个重要人物，请对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能为你赢得友谊和合作；如果你要采蜜，就不要弄翻蜂巢，批评就像家鸽，它们会叫回来的。如果你我明天要造成一种历经数十年直到死亡才消失的反感，只要轻轻地吐出一句恶毒的批评语就够了。	
1. 活在今天的方格中	- 9 -
2. 赞美他人	- 11 -
3. 制造奇迹的信函——请对方帮你一个忙	- 14 -
4. 不要直接批评他人	- 16 -
第二章 让别人喜欢你的秘诀.....	- 19 -
一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月之内，他所得到的朋友，就比一个要别人对自己感兴趣的人、在两年之内所交的朋友还要多；而在交往中，一个人的面部表情，比穿着更重要，笑容能照亮所有看到他的人，像穿过多云的太阳，带给人们温暖；同样，记住对方的名字，并把它叫出来，等于给对方一个很巧妙的赞美；而当你跟他人谈论他最珍贵的事物时，不但会受到欢迎，也会使生命获得扩展。	
1. 真诚的关心他人	- 19 -
2. 给对方一个良好的印象	- 22 -
3. 牢记他人的名字	- 26 -
4. 投其所好，谈论他人感兴趣的话题	- 28 -
5. 尊重他人，让他感到自己很重要	- 31 -
第二篇 人性的优点	- 33 -
第一章 抗拒忧虑的方法.....	- 33 -
忧虑是长寿的克星，我们可以用双手去处理日常烦心的工作，但不要把它搞到肝、肺、血液里；而人活在这个世界上只有短短几十年，却浪费了很多时间，去愁一些一年内就会忘了的小事。	
平均就可以战胜忧虑，当我们怕被闪电打死、怕坐火车翻车时，想想发生的平均率，会把我们笑死；而对必然的事要轻快地接受，并使忧虑到此为止，如果我们以生活来付忧虑的代价，付得太多的话我们就是傻子。	
1. 忧虑是健康的大敌	- 34 -
2. 不为小事垂头丧气	- 37 -
3. 平均率可以战胜忧虑	- 39 -
4. 适应不可避免的事实	- 42 -
5. 让忧虑到此为止	- 44 -
第二章 改掉忧虑的习惯，保持充沛的活力.....	- 46 -
改掉忧虑首先要让人多清醒一小时，休息并不是浪费生命，它能够让你在清醒的时候做更多清醒、有效率的事情；其次是什么使你感到疲劳。要衡量一项工作的质量，不是看你有多疲倦，而是看你有多不疲倦；其三是保持良好的工作习惯。使我们晕头转向的，并不是工作的繁重，而是我们没有搞清楚自己有多少工作，该先做什么。其四是防止烦闷的心理。他说，你对工作感到厌烦时，为何不跟自己玩个假扮的游戏？它会使你从中得到意想不到的成功。再则就是不为失眠而忧虑。如果	

你常常没有办法入睡，那是因为你的忧虑让你得了失眠症。	
1. 改变人一生的一句话	47 -
2. 保持每日清醒一小时	50 -
3. 解开忧虑之谜——什么让你疲劳	52 -
4. 保持四种良好的工作习惯	54 -
5. 消除烦闷心理	56 -
6. 不再为失眠而忧虑	58 -
第三篇 人性的光辉	60 -
第一章 林肯外传	60 -
他是美国的英雄，黑人的救世主，甚至是全世界的偶像，这就是最伟大的总统——林肯。纵观他的一生，跌宕起伏，发展曲折，尾声宏大，落幕时赢得无尽的掌声。	
我对林肯的一生研究了十年，而且花了整整三年的时间，详细和透彻的研究了林肯的相处之道和成功秘诀。在我看来，正是闪亮的光辉人性成就了他卓越的人生	
1. 奋斗的历程	61 -
2. 失败是成功的起点	63 -
3. 攀登胜利的顶峰	64 -
4. 伟大的总统	66 -
第二章 思想的光辉	68 -
在生活中，我们不要为贫困所困扰，不要被困难下退缩，要把握住人生，在万籁俱寂中，静心观察自我，要懂得闲暇时吃紧，忙偷闲，自我克制，并与万物同为一体，更不要为打翻的牛奶哭泣，要保持好的人品和良好心态。	
1. 热情，人格的原动力	68 -
2. 增强自信，战胜恐惧	71 -
3. 用正确的思考方法提高工作效率	75 -
第四篇 伟大的人物	78 -
伟大的人物	78 -
伟大人物之所以伟大，是因为他们能创造出奇迹，这些伟人、名人、奇人在人生事业上的成功之路上的艰苦跋涉、成就伟业的生动事例和鲜为人知的奇闻轶事，被我整理之后，以此来启示人们的成功、开阔人们的视野、改善人们的人际关系。	
1. 创造奇迹的人	78 -
2. 创造财富的企业大亨	84 -
3. 声名远扬的女性名人	86 -
4. 世人楷模的名人奇才	89 -
第五篇 语言的突破	97 -
第一章 有效说话的基本法则.....	97 -
要想有效说话，首先要克服恐惧心理，培养自信心，做好说话前的周全准备。同时，还要赋予语言以生命力，“生命力、热情、活力”是有效说话所首要具备的条件。这样便能有效地打动对方的心扉。	
1. 克服恐惧心理	97 -
2. 培养自信心	102 -
3. 做好讲话前的充分准备	106 -
4. 增加你的吸引力	111 -
第二章 演讲的艺术	113 -

对于演讲者来说，最不可少的是态度。善于运用技巧赞美和鼓励同样也可以收到效果，而批评和讥笑却会把事情弄糟。因而要想演说成功，就要尽量迎合别人，合理运用幽默，以此来迅速攻占对方的心。	
1. 把握发表演说的态度	114 -
2. 善于运用技巧	115 -
3. 合理运用你的幽默	118 -
4. 迅速攻占对方的心	120 -
第六篇 快乐的人生	122 -
第一章 培养快乐心理.....	122 -
生活的快乐与否，完全决定于个人对人和事物的看法，因为生活是由思想造成的。要想快乐首先就应该爱你们的仇人，善待恨你们的人；诅咒你的，要为他祈祷。其次就是寻找自我，保持本色，一个人要想集他人所有的优点于一身，是最愚蠢的、最荒谬的行为。他还说，如果有个柠檬，就做柠檬水好了，贝多芬不也是聋了以后，才做出更好的曲子，可见缺陷对我们常有意外的帮助。	
1. 快乐是一种心态的调整	122 -
2. 报复的代价太高了	126 -
3. 寻找自我，保持本色	129 -
4. 如果有个柠檬，就做一杯柠檬水	133 -
第二章 保持快乐的诀窍.....	138 -
保持快乐的诀窍就是不去踢一只死狗，找寻烦恼的原因，并勇敢地面对它们。莱伯纳说，悲哀的秘诀在于有余暇来烦恼是否快乐。史密得里柏特勒也曾说：有人骂我是荒沟、毒蛇、臭虫……我不会回头看是什么人在说这些话。事实上，如果你想保持快乐，就应该如此，才能真地得到快乐。	
1. 从来没有人会踢一只死狗	138 -
2. 如何使不公平的批评不伤害你	140 -
3. 不要理会你的烦恼	142 -
4. 适应不可避免的事实	144 -
5. 你生命中的重要决定	146 -
6. 百分之七十的烦恼	149 -
第七篇 美好的人生	151 -
第一章 赢得友谊和思考的方式.....	151 -
当人与人之间在相互争论时，十有八九的争论是没有结果的。所以，勿逆一时的口舌之能失去友谊。当然，如果你错了，就要承认。而如果你是对的，就要试着温和地戏剧化地表现你的想法。其实，没有人喜欢被迫购买或遵照命令行事。如果你想赢得他人的合作，就要征询他的愿望，让他觉得是出于自愿，并从赞扬和感激开始。	
1. 争论中没有赢家	151 -
2. 勇于承认错误	154 -
3. 戏剧化地表现你的想法	157 -
4. 命令无效，请教事成	158 -
5. 从赞扬和感激开始	160 -
6. 与他人合作的秘诀	163 -
第二章 不伤害人的同时纠正他的错误.....	167 -
如果你必须挑错，就请在赞扬之后再去纠错，这样总比直接听到批评要好受的	

多。在批评别人时，要不想遭人怨恨就不要当面指责别人，而巧妙暗示对方注意自己的错误，则会受到爱戴；同时，还可以用疑问句代替肯定句，不但维持对方的自尊，而且能使他乐于改正错误，并与你合作；最后就是给人一个超乎事实的美名，让对方保住面子，并给他人以充足的信心，也是不伤害对方，让人更容易改正过失的巧妙方法。

1. 先赞扬后纠错	167 -
2. 旁敲侧击胜过当头一棒	169 -
3. 以疑问句代替肯定句	171 -
4. 高帽子的妙用——送人一个好名声	172 -
5. 让别人保住面子	174 -
6. 给予他人充足的信心	176 -
第三章 家庭幸福的秘诀.....	178 -
要想使家庭获得幸福就得掌握生活的秘诀，一个幸福快乐的家庭是非常重要的，甚至婚姻快乐的普通人比幽居的大富翁要快乐得多。因此，如果你想有一个幸福的家庭，就要掌握获得家庭幸福的秘诀。	
1. 找出婚姻出现问题的原因	178 -
2. 不要过分地指责你的家人	179 -
3. 爱对方就给对方自由空间	180 -
4. 赞美创造奇迹	183 -
5. 家人之间要有礼貌	184 -
6. 无休止的唠叨是婚姻的坟墓	185 -
附一篇 女性的智能	189 -
第一章 女人也需要事业，敢于面对挑战.....	189 -
“嫁个有钱人”，这是每个女人的梦想，但这无疑是一条最短时间到达目的的捷径，女人有权利追求自己的幸福生活，但是，这种幸福生活并不代表最终的幸福。我认为，女人要想幸福，也需要有自己的事业，也需要敢于面对挑战，这样才能拥有美好的生活和未来。	
1. 对困难不屑一顾	189 -
2. 只有自强不息，才能达到事业的顶峰	190 -
3. 战胜不幸会活得更灿烂	192 -
4. 风雨过后，驻足彩虹	193 -
5. 正确的思维是走向成功的领航灯	195 -
第二章 做一个魅力女人，让大家都喜欢你.....	196 -
世界上所有的女人都一样，祈祷着自己的婚姻幸福、家庭美满，让大家都喜欢自己。女人要想拥有这一切。就必须让自己做一个有魅力的女人，自己喜欢自己，尊重自己，做一个不仅是丈夫最好的伙伴、朋友和安慰者，而且是丈夫最好的帮手的女人。	
1. 想让大家喜欢你，先要自己喜欢自己	196 -
2. 做什么样的女孩会让大家都喜欢	197 -
3. 换位思考，多为丈夫着想	199 -
4. 不断鼓励他，让他成为理想中的他	200 -
附二篇 积极的人生，智慧的锦囊.....	203 -
积极人生的智慧	203 -
一个人的成功首先要满足三个基本条件：诚实、勤奋、专注。“不要把所有鸡	

蛋放在一个篮子里”的传统经验颇易误导,正确的做法是把所有的鸡蛋放在一个篮子里,并且紧紧盯住这个篮子。”句句千金的人类智慧名言、警语会告诉世人如何应用做人处世的法则,记住并运用它就能够征服畏惧、改善人际关系、走向积极的人生。

- 1. 自信、勇敢、热忱 - 203 -
- 2. 快乐、惜时、信仰 - 207 -
- 3. 真诚、朋友、爱心 - 211 -
- 4. 工作、坚韧、成功 - 215 -
- 5. 诚实、思考、生命 - 217 -

第一篇 人性的弱点

第一章 处理人际关系的基本技巧

世界上影响他人的惟一方法就是谈论他想要的，并把他想要的给他，或者告诉他如何得到；而人类天性中最深切的动力就是做个重要人物，请对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能为你赢得友谊和合作；如果你要采蜜，就不要弄翻蜂巢，批评就像家鸽，它们会叫回来的。如果你我明天要造成一种历经数十年直到死亡才消失的反感，只要轻轻地吐出一句恶毒的批评语就够了。

1. 活在今天的方格中

每一个人永远只能活在今天的方格中，而不是活在昨天的圆圈里，划地自限，不求上进。

——卡耐基

芝合·乔治是英国前首相，他一直都有一个随手关住身后的门的习惯。

一天，乔治和朋友散步，经过每一扇门，他便随手把门关上。“你没有必要把这些门关上。”朋友说。乔治说：“当然有必要，我这一生都在关我身后的门。你知道，这是每个人都必须做的事。当你关门的同时，也把过去的一切全部留在了后面。然后，你就又可以重新开始了。”

听完乔治的话以后，他的朋友陷入了深思中。

也正是这种精神让乔治一步一步走向了成功，最后踏上了英国首相的位置。

含义多么深刻的一句话啊！——“我这一生都在关我身后的门！”。一个一直沉浸在过去回忆中的人又能看到什么呢？或许看到的是清清白白的少年时光，叛逆无畏令人眩目的美丽，看到了被尘封的温暖与荒凉，还有稍纵即逝的激情、狂想。右手倒影，左手年华，中间是岁月流逝。只会沉浸在过去的人，会对未来失去希望，从而裹足不前。一个人没有希望是很可怕的，没有希望，就不会懂得今天的充实一定能带来明天的美好，不会相信人生的前方等待自己的将是成功。这样的人活着也等于死了。其实我们每个人心里都应该有个温暖的太阳，照着自己，暖暖地前行。

刚刚摆脱掉昨天风雨的人们，难免身上会沾染一些尘土和晦气，心中多少留下一些酸楚的记忆，这些是没有办法完全抹掉的。

这时，我们就需要对昨天的错误做出一个总结，但我们不能对过去的失误和不愉快耿耿于怀，因为无论是悔恨还是伤感，都不能改变过去，不能使你变更得更完美，更聪明。如果总是背着过去的沉重包袱，为逝去的流年伤感不已，那只会白白耗费眼前的大好时光，同时也等于把现在和未来统统放弃了。

总是一味地追悔过去，不仅不会让昨天发生任何改变，而且还会失掉现在，失掉现在，哪有未来！正像泰戈尔所说的一样，“如果你为错过了月亮而伤感，那么你也要错过繁星了。”

想要成为一个成功并且快乐的人，最重要的一点是记得随手把身后的门关上，学会将过

去的错误，失误通通忘记，不要沉湎于懊恼，后悔之中，应该往前看。记得要把您身后的那道门随手关上，跟已逝去的过去隔绝，专心地把握好今天。人类的救赎就在今天，而浪费精力为昨天的挫折，只会拖累自己。所以，每个人都应该记得把身后的门关好，更好地活在今天。

每天都要把当天的事尽力做好，时光一去不复返，今天将是新的一天，应当振作精神，重新开始，不要把昨天犯下的错误再变成今天沉重的包袱，对你前行的道路成不必要的阻碍。

霍华德写过这样一首送给今天的诗：

昨日已尽----那只是一场梦

过去除了记忆以外，什么都不是

明天是希望折射出的另一番景象

一点空泛的意志，只是一种装扮

为什么要为昨日的过错悲伤哭泣

用忧愁刻画记忆的图片？

又为什么为明天不会发生的事情而担忧

烦忧催人老

昨日已永远回归于尘土，归于安息

明天，没有人能辨识得出

但希望，信任和信仰是其永远的所属

这应该是我所真正拥有的

或是好好利用，或是挥霍浪费，全在于我

但我知道我的未来决定于

我今天是怎样生活的

生命是一步一步脚印的旅程，不是一场赛跑。昨天的事已经成为历史，明天是个未知数，而今天则是一个上天的礼物，这也就是我们要珍惜今天的理由了。

假如你活在每个今天，你生活中的每一天也就是充实的、精彩的。

“责任和今天是我们的，结果和未来属于上苍。”这是一位伟人曾经说过话。

在世界历史的长河中，没有什么日子比今日更伟大了。过去各时代的一切，就像一个雪球一样，愈堆愈多，所以今日的伟大也就形成了。

今日是一个宝库，今日是各时代文化的总和。在这一宝库中，蕴藏着过去各时代的精华，所有的思想家，发明家，发现家和工作者的，都是为了把他们通过努力而获得的成果贡献给今日。

今日是集合一切过去的日子的总和而构成的，今日是有史以来最伟大的一个日子。在它中间，过去各时代的所有进步与成功都被它所包含。

今日的化学，物理，电器，光学及种种科学的发明和应用，早已把人们从以前简陋的物质环境中解救出来。今日的文明，已把人类从过去的不安与束缚的环境中解放出来。今日，即使是一个平常人所能享受的华美与安乐，就连一世纪以前的帝王也没有办法与之相比。

一些人往往感叹生不逢时。他们总以为过去的时代才是黄金时代，认为现在所处的时代是一个糟糕的时代。这真是一个绝大的错误！凡是构成现在世界一份子的，必须真正生活于现在的世界之中。我们必须要去接触，加入现实生活的洪流，必须要纵身投入现在的巨浪中去。我们不应该总是将自己置身于昨日或明日的世界中，应该生活于今日的世界中，我们必须知道“今”是什么意思，“今日”是一个怎样的日子，要去接触、反映现实的生活与文化潮流。不要把过多的精力消耗在幻想未来和追忆过去中。

一个人必须生活在现实生活中，他应该充分利用现实，不要把精神浪费于对过去错误与失败的追悔，也不要浪费在对未来无尽的幻想中，一个现实中的人要比那些只会瞻前顾后的

人有用的多，这样的人生活的也会更完美、更成功。

所以，在今天宝贵的生活中，你千万不要一味地幻想明天，而致丧失了今天可能得到的一切。不要认为你对后天、大后天做出了计划，而去虚度今天的光景，糟蹋这一天！不要因为目光注视于天上的星光而看不见你周围的美景，以至于把脚下的一朵玫瑰花践踏得不成样子！

其实，这也不是说让你对明天有任何的打算和希望，不对未来有所憧憬，我们只是想表明，我们不当将我们的目光和心力过度集中于明天，不应该在过度沉迷于将来的梦中久久不能醒来，对当前的今日没有信心，丧失了当前的一切欢愉，幸福与机会。同时，也不是一定能赢得明天或未来的幸福、成功。

我们应该把全部的生命灌注于当前的现实生活中。而不应该常常生活于预期与幻想的世界中，过度的幻想，会使生活趋于枯燥乏味。因为幻想中的完美世界，会让我们觉得现在的工作和地位是没有意义的，甚至会产生厌恶感。这样，就对人们享受现在的能力造成了严重的破坏。

人们往往有这样的心理，想摆脱现在使他感到不快的地位与职务，而指望在渺茫的未来寻得快乐与幸福。这其实是一种错误的见解，试问有谁可以担保，他一旦脱离现有的地位，就可以获得明日的幸福呢？有谁可以担保，今日不笑的人，明日就一定会笑呢？假使我们有享乐的本能而不去使用，那么，怎样能保证这种本能在日后就不会消失呢？

如果我们能够感悟到，只有今天是真实的，只有今天是我们实实在在拥有的，并且是真实存在于我们的生活中，并能彻底觉悟到世间实际上无所谓昨天与明天，而只有今日是可靠的，悟出我们不应该把生命完全投射到未来的世界中，或回归过去的地域，觉悟到我们所有对整个永恒的现在，而所谓年，月，日，小时，分，秒，不过是对整个永恒的现在的生硬而勉强的划分，如果我们能对这一点大彻大悟，我们生命中所享有的欢乐和工作的效率，一定会增进不少的！

2. 赞美他人

人性的弱点之一就是喜欢别人的赞美。赞美他人时，注意场合、尺度、对象，要恰到好处，要真诚。

——卡耐基

“赞扬能使羸弱的躯体变得强壮，能给恐惧的内心以平静和信赖，能让受伤的神经得到休息和力量，能给身处逆境的人以务求成功的决心。”这是一种曾经颇为流行的说法。实验心理学对酬谢和惩罚所做的研究表明，受到赞扬后的行为，要比挨了训斥后的行为合理得多，有效得多。到底为什么赞扬能促使动物和人类获得提高，在科学上尚未完全搞清楚。不过，赞扬确实能使人类和动物的某种能量释放出来。

无论对方是孩子、妻子、丈夫，还是下属、上司、职工等，只要你通过真诚的赞扬来激励对方，给对方打气鼓励的话，那么对方就会自然地显示出友好和合作的态度来。赞扬之于人心，如阳光之于万物。生活中，人人需要赞扬。这是人们出于自尊的需要。经常听到真诚的赞美，会觉得自身的价值获得了社会的充分肯定，也能使自尊心、自信心增强很多。

最有效的赞扬方法是“雪中送炭”，而不是“锦上添花”。最需要赞扬的不是早已美名天下扬的人，而是那些自卑感很强、被错当成“丑小鸭”的“白天鹅”。他们平时很难听到一声赞扬，如果被人当众真诚地赞美了，尊严就可能复苏，自尊心、自信心也一定会倍增，精神面貌也会焕然一新。对于任何一个最值得赞扬的优点，不应是他身上早已众所周知的明显长处，而应是那些蕴藏在他身上、尚未引起重视的优美。就是这种赞美，为进一步开发他潜在的智慧与力量开辟了一个新领域，有助于他在攀登事业高峰的征途上更顺利、更快地成功。

见机行事、适可而止，也是赞美别人时应该注意的，应当真正做到“美酒饮到微醉后，好花看到半开时”。

为人夫，当你下班后走进家门的时候，看见自己的妻子已经为你备好晚餐，你只要深情地望她一眼，说一句“看到桌上的菜我就饿了”，她一定会高兴得心花怒放的。假如你酒足饭饱之后才说一句“你今天回来得真早”，这时就达到了雨后送伞的效果。

假如你突然发现了别人的一些优点，那么，你就不要再犹豫，立刻把他的优点告诉他。这是赢得别人好感的最好方法。

人与人的交往，适当的赞美对方，对方会对你迅速产生好感。

由衷的赞美给对方带来被肯定的满足和愉快的时候，你也分享了一份十分难得的生活的乐趣和喜悦。

当然，仅仅出自口头的赞美是不够的，另外，你的赞美还必须是真诚的，实事求是的，而不是夸张的赞美，真诚的赞美，才不至于让对方有虚伪的感觉。毫无根据的夸奖，会让人产生你在拍马屁或者说至少有什么不可告人的目的的感觉。而且，事实上，对于那些喜欢别人过分夸奖的人，也不一定是当朋友最适合的人选。只有当你真的发现了别人身上的某些优点的时候，你才把它直截了当地说出来。这个优点并不需要是惊天动地的，一些细微处的赞赏可能更能感动别人。例如你发现对方今天穿了一件很漂亮的衣服，那就请立刻告诉她：“你今天这身衣服真好看。”听到你的赞美后，对方一定会很高兴的。

事实上，为了不辜负你的赞美，受到你赞扬的人也会在收到你的赞美后竭力显示出自己的高兴。

“你想要其他人具有怎样的优点，你就要如何去赞美他。”这是邱吉尔告诉我们的。

与之反之，对于别人某些方面的缺点，你应该学会用更加委婉的方式指出，使别人听起来是真心的，像是赞美一样。

你在工作和生活中，也应该这样做，以鼓励代替批评，以赞美来启迪他人内在的动力，使其自觉的弥补自身不足、克服缺点。渐渐的，你就会发现，这种办法比你去责怪、去埋怨有效的多。这样，你也会拥有更多的朋友，创造出一种和谐的气氛，从而给生活和工作带来一些积极的影响。

赞美他人可不是轻而易举的，如果是适当地赞美他人，则更是难上加难了。千万不要以为赞美别人就是低估了自己，贬低他人才会显示出自己能力。其实，换位思考一下，道理就不言而喻了：谁会愿意被别人贬低，甚至侮辱呢？谁又会愿意和一个肆意贬低他人的人深交呢？大家普遍都认为：虽然贬低他人不能说是恶劣的，却也不甚美好，它只会带来大家对你的戒心。而侮辱别人的行为就可想而知了。相反，适当赞美别人的人才为大家所接受和喜欢的。同时也会给你的生活、工作和事业带来阳光和色彩。因此，我们在花钱上可以吝啬些，而对于赞美别人的话是绝不应该吝啬的！但赞美别人也要适可而止，否则，只能事与愿违。要做到赞美他人恰到好处，就要发自内心地赞美别人的优点，真心实意、而不是冷嘲热讽或者是虚情假意。

赞美别人也是需要原则的，不是随意附和奉承。赞美别人的优点是赞美，而帮助别人改正错误也是另一种方式的“赞美”。赞美就如同一个火把一样，既照亮了自己前方的路程，又照明了他人的生活；温暖自己心田的同时也鼓舞了他人。既发扬了被赞美者的美德，也推动了彼此之间友谊的健康发展，在不经意间反把人与人之间的龃龉和怨恨消除了，也拉近了人们之间的距离。适当赞美他人，无疑是一件互惠互利的事。但如果不掌握一定的赞美技巧，即使你的赞美是真诚的，也会变好事为坏事。所以，我们有必要注意以下几点。因人而异：人有高低胖瘦之分，品格有高贵和卑劣之分，人的性格更是不止一种。所以，在称赞他人时，如果赞美的是对方较为突出的个性，即赞美个人化，是比众人通用的赞美的效果好得多。如对于老年人，可以对他们引为自豪的过去进行赞美，因为他们总是怀旧和念念不忘自己当年

的“英雄事迹”和“聪明绝顶”；对年轻人不妨语气稍为夸张地赞扬他的创造才能和开拓精神，并用以下几点实例证明他的确能够前程似锦：对于经商的人，可以说他头脑灵活，生财有道；对于有地位的干部，可称赞他为国为民，廉洁清正；对于知识分子，可称赞他知识渊博……当然，赞美是要有所根据的，不可浮夸。情真意切的赞美在带给对方心理上的愉悦的同时，还会使自己观察生活的能力有所提高，让自己心情愉快，从而保持乐观、欣赏的人生态度。人人都喜欢听赞美的话，但不一定所有人的赞美之言都能让对方心花怒放。

在工作中，如果你对你的同事、领导、或者是下属进行真诚的赞美，那对于在企业中提升员工的工作主动性，创造一种融洽的人际关系，将起到积极的作用。把赞美用到客户身上，对促成交易也会起到意想不到的作用。

在赞美人的时候，人都有自动把局部夸大为整体的趋势，因此，我们赞美的时候只要从某个局部、某件具体的事情入手就可以了，对于其他的一些工作对方会自动完成的，而且局部、具体的赞美会显得更真诚、更可信。例如某人工作非常出色，那么表扬的时候也要指向具体的事情，不是对泛泛而谈，比如“小张在××事上表现出色”，这样就能达到很好的效果。

平铺直叙是很多人在赞美别人的时候经常用到的方法，其效果有限。如果尝试采取从否定到肯定的赞美方法，就会达到更好的效果。看看以下两句评价客户的话，您就会明白赞美的技巧是多么的重要。一般的评价是“我像佩服××（有名望的人）一样佩服你”，“我很佩服别人，你是例外”这是从否定到肯定的评价则。

在别人向你谈到他认为很得意的事情的时候，通常希望能得到听众的肯定和欣赏，希望得到热烈的回应。所以，当别人谈到自己得意的事情时，不如我们给予他们适当的赞美。例如，当你的上级谈到最近做成了一笔大生意的时候，你可以通过像“不得了，我还从来没见过这么大的订单呢”之类的话来把自己对他的敬佩之情表达出来。

赞美，绝对不是一味的阿谀奉承，它应该是我们发自内心的对他人的一种善意的肯定。试想，如果一个人为了某种利益，不分轻重场合，一味的溜须拍马，这样会达到赞美的效果吗？现在的人，自我保护意识厚重，过度的献谀，也许会适得其反。取信于人，还是先得有个诚字。如果对别人赞扬过度，就会显得自身渺小、卑微，给人低声下气之感。不卑不亢，尽显诚信之本色，才是我们要高度提倡的赞美方式！所以说，赞美应该是发自内心的欣赏，真诚的赞美他人，是一种圆融的大智慧，是一种提高自身气质修养的方法。

我们怎样才能情感的表达上正确适当地表达自己的赞美之意呢？这时，微笑便是制胜的不二法则。初次见面，不甚熟悉，我们微笑，大方得体；老友相见，笑脸相迎，能增添重逢的喜悦。不知你是否有这样的发现，在一些尴尬的场合，一个不经意的微笑也能缓和气氛，解除压力，甚至无意识中能成为了化解矛盾的源头，是的，这就是微笑的魔力了。生理学家说，笑，是人类独具的面部表情，是其他任何动物都不具有的。我们为什么不好好珍惜这上天赐给我们的珍贵礼物呢？微笑如歌，如春风，把微笑带给生活，带给身边的每一个人，你会发现，原来微笑有这样大的魅力。

我们为什么要吝啬自己的一个微笑、一句赞语呢？欣赏和赞美有那么多的妙处，只要我们把握赞美的尺度，用心体会，仔细倾听，就会很容易发现生活中平凡但又美好的人和事物。请多一点理解，多一个微笑，多一些掌声吧，学会赞美和欣赏他人，把快乐向更多的人分享。

真诚的赞美需要翔实具体。在日常生活中，能取得显著成就的人并不多见。因此，在人与人之间的交往中，想要赞美对方，应该从工作和生活中的具体事件切入，从细节出发，发现他人平实的长处抑或微不足道的优点，并要对此不失时机地予以一些赞美。当然，赞美他人的语言愈具体、细致愈好，这说明你很在意对方，愿意花费时间和精力去了解未取得巨大成就的他，很欣赏和认同他，以及即将得到的成功。从语言中让对方感受到你的真挚、亲切和可信。从而加深你们之间的情意，拉近彼此的心灵。反之，如果只是空泛、概括地赞美对

方，则很难深入对方的心灵，也很容易引起对方的反感与怀疑，甚至产生不必要的误解和信任危机。合乎时宜的赞美中的“合乎时宜”在于适可而止。赞美合乎时宜还在于适时而做，在一件事初始的时候，赞扬当事人能激励他下决心做出成绩，当事情发展到中间阶段的时候，赞扬有益于对方再接再厉，继续做出努力，结尾时，赞扬一个人则可以肯定他的成绩，为他进一步的努力增添更多的斗志与信心。

一些不断地追求优秀与卓越境界的人，则更需要这种真诚的赞美。因为这些人平时很难得到赞美，也许成功人士认为很平淡的话语，在无意间便会激起他们奋进突破重围的士气。而被人当众真诚地赞美后，就有振作精神、大展宏图的可能了。此外，赞美并不一定局限于语言，更不固守于一些词语。有时，投以赞许的目光、认可的眼神，做一个夸奖的手势、赞同的动作，送以欣赏的微笑，也会达到赞美所达不到的效果。

3. 制造奇迹的信函——请对方帮你一个忙

人类天性中最深切的冲力是“做个重要人物的欲望”请对方帮你一个忙，不但能使他自觉重要，也能使你赢得友谊与合作。

——卡耐基

罗斯福还在当纽约州州长时，他做成了一项很不寻常的功绩。下面只是他做的一件小事而已。当一个重要职位出缺的时候，罗斯福就邀请所有的政治领袖推荐接任人选。“刚开始，他们也许会提议一个很差劲的人，就是那种需要‘照顾’的人。我就告诉他们，任命这样一个人不是好政策，大家对此也不会赞成的。然后他们又把另一个人的名字提供给我，这一次是个老公务员，他只求一切平安，少有建树。我就又对他们说，这个人无法达到大众的期望，接着我又请求他们，看一看他们最后能不能找到一个最适合这个职位的人。”

“在他们每三次提出建议的人选的时候，已经基本可以了，但还不太理想。接着，我谢谢他们，请求他们再推荐一个，而他们第四次所推举的人就可以接受了；他们提名一个我自己也会挑选的最佳人选。对他们的协助，我首先表示感谢，并还把这项任务的功劳归之于他们。这样，就能达到我们双方的目的，对以后的事非常有利。”

长岛一位汽车商人，利用同样的技巧，把一辆二手货汽车，成功地卖给了一位苏格兰人。这位商人带着那位苏格兰佬看过所有的车子，但总是不对劲。这不适合，那不好用，价格又太高，他总是说价格太高。在这种情况下，他就停止了向那位“苏格兰佬”推销，而是让他自己挑选。几天之后，当有位顾客希望把他的旧车子换一辆新的时，这位商人就又打电话给“苏格兰佬”，请他过来一下帮个忙，提供一点建议。他知道，这一部旧车子对“苏格兰佬”产生了吸引力。

“苏格兰佬”来了之后，汽车商就对他说：“您是个很精明的买主，你懂得车子的价值。我想请您看一下这部车子，试试它的性能，然后再告诉我这辆车子，别人应该出价多少才合算。”“苏格兰佬”听后，脸上泛起笑容，很高兴地把车开了一圈又转回来。“如果别人能以三百元买下这部车子，”他建议说，“那他就买对了。”“如果我能以这个价钱把它卖给你，你是否愿意买它？”这位商人问道。三百元？果然，事情做得出奇的顺利。这笔生意就这样成交了。

请看另外一个例子：一位X光机器制造商，也是利用这样的心理战术，把他的设备卖给了布鲁克林一家最大的医院。那家医院正在扩建，准备成立全美国最好的X光科。一位大夫负责X光科，整天受到推销员的包围，他们一味地赞美自己的机器设备如何的好。然而，有一位制造商却更具技巧。他比其他人更懂得对付人性的弱点。他写了一封信，内容大致如下：“我们的工厂最近完成了一套新型的X光设备，这批机器的第一部分刚刚运到我们的办公室来，虽然它们并非十全十美，但是我们知道，我们想改进它们。所以，如果你能抽空来看看

它们并提出你的宝贵意见，它的改进就能对你们这一行业有更多的帮助，那我们将深为感激。我知道你十分忙碌，我会在任何时候欢迎您的指导，我会派我的车子去接您。”“接到那封信时，我感觉很惊讶，”这位大夫在后来叙述这件事时说，“我既觉得惊讶，又觉得受到很大的恭维。以前从没有任何一位X光制造商向我请教。这让我感觉到自己是很重要的。我每天晚上都很忙，但是，那个星期，我还是推掉了一个晚餐约会，抽些时间去看看那套设备。结果，我看得愈仔细，愈发觉自己十分喜欢它。最后，我觉得，为医院买下那套设备，完全是我自己的主意。我接受了那些优越的品质，于是就把它订购下来。”

有一次，我正计划到新布仑兹维克划着独木舟去钓鱼。就写信给观光局，向他们索取一些资料。我很快就收到了各个露营区及乡道所寄来的无数信件、小册子以及宣传单。把我弄得头昏脑胀无所适从，不知道究竟该选哪一个。有家营区的主人做了一件很聪明的事。他把他曾经服务过的几个纽约人的姓名和电话号码寄给我，并请我打电话给他们，让我自己去发现他哪儿究竟有什么好条件。我很惊讶地发现，这些名单上竟有我的一个朋友。于是，我就打电话过去了，询问他的看法后我就把自己要抵达的日期通知了那家营区。

从这个事例可以看出，虽然很多人都向我推销，但是却没有获得成功，而另外一个人用这样的方法却毫不费力地得到了。从这件小事中我认识到：如果你想让他人接受你的思想方式，重要的一条就是：“让他人觉得这个想法是他自己的。”；因为人类天性中最深切的冲力是“做个重要人物的欲望”，请对方帮你一个忙，不但能使对方自觉重要，还能使你赢得合作与友谊。

班杰明·富兰克林大家都很熟悉吧，他也曾运用过这项原则，把一个刻薄的敌人变成了一辈子的朋友。那个时候，富兰克林还是一个年轻人，他把所有的积蓄，都投资在一家小印刷厂里。他又想办法获选为费城州议会的文书办事员。这样一来，他的工作就变成了为议会印文件。那样可以获利很多，所以，他当然不愿意失去文书办事员的职务。可是，在这时，又出现了一项不利的情形。议会中最有钱又最能干的议员之一，非常不喜欢富兰克林。在公开场合斥骂他。这是一种非常不好的情形，因此，富兰克林决心使对方喜欢他。但是，怎样做呢？显然，这是一个难题。给他的敌人一点点小惠？这样是不行的，那样会引起他的疑心，甚至会对自己更加轻视。

富兰克林是很聪明的，他当然不会弄出那样的窘境。于是，他采取了一个相反的办法，他去请求敌人来帮他一个小忙。富兰克林向他的敌人借十块钱？不是！他所请求的，令对方觉得非常的高兴，这个小小的请求触动了对方的虚荣心，使他觉得获得了尊重。这项请求，很巧妙地表示出富兰克林对对方的知识和成就的仰慕。下面就是富兰克林自己叙述的经过：“听说他的图书室里藏有一本非常稀奇而特殊的书，我就写给他写一封便笺，表达我很想看看这本书，请求他把那本书借给我几天，好让我仔细地阅读一遍。他马上叫人把那本书送来了。大约过了一个星期的时间，我把那本书还给他，同时还附上一封强烈地表示我的谢意的信。“于是，下次当我们在议会里相遇的时候，他居然跟我打招呼（他以前从来就没有那样做过），并且还很有礼貌。从那件事情以后，他随时乐意帮忙我，所以我们也就变成了很好的朋友，一直到他去世为止。”

富兰克林已经去世一百五十多年了，他所运用的心理办法，也就是请求别人帮你忙的心理办法，可以说对我们今生今世都有效。例如，安塞尔就运用这项办法获得了很大的成功。他是一个铅管和暖气材料的推销商，多年以来一直想跟布洛克林的某一位铅管商做生意。那位铅管商业务非常大，信誉也出奇的好。但是安塞尔从一开始就吃足了苦头。那位铅管商是一位喜欢使别人窘迫的人，以粗鲁、无情、刻薄而著称。他坐在办公桌的后面，嘴里衔着雪茄，安塞尔每次打开他办公室的门时，他都会咆哮着说：“今天什么也不要！不要浪费我的时间！走开吧！”可是，有一天，安塞尔先生用了另外一种方式，而这个方式，就建立起了生意上的关系，使他成功地结交了一个朋友，并得到了可观的订单。

事情是这样的：安塞尔的公司正在商谈，准备在长岛皇后新社区买一家公司。那位铅管商对那个地方很熟悉，并且已经做了很多次生意，因此那一次，安塞尔去拜访他的时候，就说：“先生，我今天不是来推销什么东西的。我是来请你帮忙的。不知道您能不能挤出一点宝贵的时间来跟我谈一谈？”“我们的公司想在皇后新社区开一家公司，”安塞尔先生说，“你对那个地方了解的程度和住在那里的人一样，因此我来请教你对此的看法。”这位铅管商对他的态度立刻客气起来了，对他说“请坐请坐”，他拉了一把椅子。接着一谈就是一个多小时，他详细地解说了皇后新社区铅管市的特性和优点。他不但同意那个分公司的地点，而且，还告诉安塞尔一个批发铅管公司应如何去展开业务，怎样才能把他的想法做得更好。另外，他还把家务的困难和夫妇不和的情形也向安塞尔先生诉苦一番。安塞尔先生说，“那天晚上当我离开的时候，不但口袋里装了一大笔的订单，而且还坚固了业务友谊的关系。这个过去常常对我大吼大骂的家伙，现在常和我一块儿打高尔夫球。这个改变，都是因为我请他帮个小忙，而使他觉得有一种我是‘重要人物’的感觉。”

4. 不要直接批评他人

不要直接批评、责怪和抱怨别人。要学会用提醒的方式，使别人感到我们并不认为他们不聪明或无知，决不要伤及人的自我价值感。

——卡耐基

金无足赤，人无完人，人生在世，孰能无过。生活中，我们与别人沟通是不可避免的，在这个交往的过程中，往往会发现别人身上的缺点和过错。一般来说，人都有自知之明。人们发现自己的错误后，会对过失的性质、危害、根源等进行一些反思。但是，旁观者清，当局者迷。自己的反思再深刻，总是没有旁观者看得清楚。所以，当我们发现别人的过失时，予以及时的指正和批评，是很有必要的。有人说赞美如阳光，批评如雨露，二者缺一不可，这话是非常有道理的。在沟通中，真诚的赞美是必不可少的，但中肯的批评也是必要的。

很多人认为，批评都是得罪人的事。其实不然，不是有“良药苦口、忠言逆耳”的说法吗？的确如此。但是，之所以如此，恐怕主要还是与我们批评别人的技巧与原因有莫大的关系吧。医学发展至今，许多良药已经包上糖衣，或经过蜜炙，早已不苦口了；那么，我们为什么不能研究一下批评他人的技巧，把忠言变成顺耳的呢？

批评他人的技巧，到目前来说还是鲜为人知。说到批评这个词，人们就会很容易想到损人、让人丢面子，颐指气使等等。然而，在沟通中，如果想要让自己的人际关系保持融洽，在批评他人时绝不应有上述情况。要知道，我们批评人的真正目的并不是要把对方整垮，而是要对他有所帮助。所以，真正的批评，一定不能直接批评他人，伤害对方的自尊心，而是要在维护对方自尊心的基础上，帮助他认识所犯过失的性质、危害、根源等，让对方更加正确地行事，也使自己拥有一个更加和谐的人际关系。

几年前，我的侄女约瑟芬，离开她在堪萨城的家到纽约来充任我的秘书。当时她才 19 岁，3 年前中学毕业，她的办事经验比年龄稍多一点，现在早已成为了一名各方面都合格的秘书。……当我想使约瑟芬对一个错误引起注意的时候，我常说：“你做错了一件事，但天知道这事并不比我所做的许多错误还坏。你不是生来就具有这种判断能力的，这是要取决于经验的；你比我在你的岁数时好多了。我自己曾经犯过许多愚鲁不智的错误，我有绝少的意图来批评你和任何人。但是，假如你这样做的话，你就会更加聪明”

如果在批评别人之前先谦逊地承认自己也犯过错误，然后再指责别人的过失，那么，那个被你批评的人将更会容易接受你的批评。

每个人都有荣誉感和自尊心，之所以有的人不愿接受批评，主要原因便是怕触伤自尊心和荣誉感。为此，在我们需要批评别人的时候，便可寻找一种不同于直接批评、但却能达到

批评他人使其改正错误的方式。这种方法便是不直接批评别人。

所以，在与别人相处时，应该学会尊重别人，尽量减少对别人的伤害。一个和谐的人与人关系的基础是彼此之间互不伤害。

如果一个人刚开始就谦虚地承认自己的错误，或者是他也可能犯错误，并不是无懈可击的，那么别人再听他评断自己的过失，可能就不会那么难听了。如果运用得当，在做入处世中还能创造出奇迹呢！

因此，要改变一个人又不致伤害感情，或引起憎恨，就要遵守这样的规则：“在批评他人之前，先改变你自己的错误。”我觉得，用“建议”，而不用下“命令”，不但能维持对方的自尊，而且能使他乐于改正错误，并与你合作。

有一次，我曾和美国最著名的传记作家伊达·塔贝尔小姐一起吃饭，我告诉她自己正在写有关“如何做入处世”这本重要的书。她对我说，在她为欧文·扬写传记的时候，访问了与扬先生在同一间办公室工作了三年的一个人。这人宣称，在那段时间内，他从未听说过欧文·扬向任何人下过一次直接命令。他从来都不是命令，总是建议。例如，欧文·扬从来不说“做这个或做那个，”或是“不要做这个，不要做那个。”他总是谦逊地说，“你可以考虑这个，”或“你认为，这样做可以吗？”他在口授一封信之后，经常说会这样说，“你认为这封信怎么样？”

他在检查某位助手写好的信的时候，他总是说：“也许我们把这句话改成这样，会比较好一点。”他总是给别人一个机会，让他人自己动手；他从不告诉他的助手如何做事；他让他们自己去做，让他们从自己所犯的错误中自己总结出经验。

这种方法，使人们很容易发现并且改正自己的错误，而且维护了别人的自尊，使他感觉到自己很重要，这样他们就会不反抗你，而是希望与你合作。

在这里，我要提醒人们，粗鲁的“长者为良”的态度留给人们的愤怒会让人们持续更久，即使他所纠正的是个很明显的错误，仍然会这样。

所以，为人处世最好是要求人们先深入到自己的内心，找出自身所存在的缺点，然后才指出他人的错误和不足，这样会使别人心悦诚服地接受。这种处世方法，是很值得我们效仿的。

假如你批评时多半是简单地告诉他你的看法或者是一味地指责别人，你就会发现，除了被别人厌恶或发泄心中的不满外，你没有任何收获。因为，世界上的任何一个人都不喜欢被人批评。

如果你对纠正别人的错误和它的结果比较感兴趣，如果你能以正确的方式批评他人，你会获得很大的成功。

在我们的工作空间和生活环境中，批评和接受批评是无时不存在的。在一个人犯了错误的时候，你又如何去批评他人或接纳他人的批评呢？批评别人的目的是为了让人有所改变，想要做到改变他人，同时又不引起别人的反感，这的确有一些难度，更需要掌握一些批评他人的相关艺术。

任何一个人都有自尊心，也都是有一定的认识能力，有些小错误，小差错，小失误，很可能不是人们犯下的，在这种情况下，可以不必直接去批评，可以通过语言暗示的方法使对方认识到自己的错误，并且有意识地去改正它。

有句俗话这样说：“人要脸，树要皮。”在现实生活中，人们往往感到错误、短处是与荣誉不协调的、相对立的。事实上，正因为二者有着对立、不协调的关系，所以我们在批评对方时也要给予对方一个好名誉去保全，对方就会为此而尽力去克服自己的不足，努力把自己的错误改掉，以保全自己的名誉。这种方法与直接批评的方法不同，但是却比直接批评的方法更好地达到了让别人改正错误的目的。

所谓的含蓄批评法，首先忌讳的便是大发雷霆。有些人所犯的错误对我们本身可能会造

成直接的伤害，作为批评者，也比较容易发怒。但是，发怒和批评不是一回事。发怒不仅不能解决问题，而且更容易对对方的自尊心造成伤害，使抗拒的心理加强，不利于问题的解决。其次，批评不应在公众场合进行，尤其是不要当着他所熟悉的人的面批评。否则，会给对方面子上带来很大伤害，增加他的心理负担，影响批评的效果。比如，你在客人面前批评你的丈夫，无论你说的是多么的有理有据，他都会感到在客人面前大大地丢了面子，甚至认为你是在通过羞辱他而达到你的自我满足。所以，含蓄的批评最好还是在私底下进行。另外，在批评的语气上也可以表现出含蓄。比如，想让对方改正错误，就可以用请求的语气说：请你做一些修改好吗？如果说：你必须得马上给我改正过来！这种态度对方肯定不乐意接受。

对于一个领导来说，正确的批评可以使员工的个人修养和工作效率有所提高。因此，一个善用批评的机构，其生产力也就相对地会比较强，并培养出开明的组织文化，而开明能使一个组织更加优秀。讲究批评的方式和方法，就能使批评收到预期的效果。

有句俗话不是这样说吗：尺有所短，寸有所长。也就是说一个人犯了错误，并不等于他一无是处。所以，在对别人进行批评时，如果只提他的短处而不提他的长处，他就会感到委屈，造成心理上的不平衡。比如一名员工平时工作颇有成效，偶尔出了一次质量事故，如果批评他的时候只指责他导致的事故，而不对他以前的业绩做出肯定，他就会感到以前是“白干了”，从而产生抗拒心理。另外，心理学研究也表明，被批评的人最主要的障碍就是担心批评会伤害自己的面子，对自己的利益有所损害，所以在批评前应该帮他打消这个顾虑，甚至让他觉得你认为他是“功大于过”，那么，他也就不会有抵抗的情绪了，也就更容易接受你对他的批评。

用诚心的赞扬方式开始批评，就好像牙医用麻醉剂一样，虽然病人仍然要受钻牙之痛，但是麻醉剂却能消除苦痛。批评别人针对的是别人的错误和短处。然而一个人不会只有短处、错误而没有长处、成绩，所以总批评对方而不表扬对方，对方心理上自然就会产生不快。

得当地对别人进行批评也是一门艺术。批评别人而要使其口服心服，就要讲究窍门。在这里，我总结了在批评别人时可以起到比较好的效果的几种方法：

请教式批评。有一个人在禁止捕鱼的水库中用鱼网捕鱼，远处走来一位警察，捕鱼者心想，这下糟了，可是，出乎意料的是，警察走近后，不仅没有大声训斥，反而和气地说：“先生，您在这里洗网，下游的河水不就被污染了？”此情此景，令捕鱼者非常感动，所以就连忙诚恳地道歉。如果警察当初对他进行一番责骂，那么，所达到的效果就与之不同了。

暗示式批评。某单位工人小王要结婚了。

“小王，你们的婚礼准备怎么办呢？”工会主席问他。

小王不好意思地说：“按我的意思简单点，可是丈母娘说，她就这一个女儿……”

主席说：“哦，咱们单位的小李、小张都是独生女啊！”

在这段对话中，双方都用了隐语。小王的意思是婚礼无法不操办，而工会并没有直接对他进行批驳，而是暗示他别人也是独生女，但是别人能新事新办。

模糊式批评。某单位开员工大会，目的是为整顿劳动纪律。会上领导说：“最近一段时间，我们单位的纪律总的来说是好的，但个别同志的表现却很差，有的迟到早退，也有的上班时聊天……”这里，他用了不少模糊语言：例如“最近一段时间”、“总的”、“个别”、“有的”、“也有的”等等。这样，既把存在的问题指了出来，又照顾了别人的面子。虽然领导没有指名，但实际上还是等于指名了，并且说话又具有某种弹性。这种说法往往比直接点名批评的效果好得多。

安慰式批评。莫泊桑年轻的时候向著名作家布耶和福楼拜请教诗歌创作。两位大师一边听莫泊桑朗读诗作，一边喝香槟酒。布耶听完他的朗诵后说：“你这首诗，虽然句子疙里疙