

【美】戴尔·卡耐基

向 / 大 / 师 / 学 / 习

向卡耐基

DALE
CARNEGIE

风靡全球的励志经典 销量仅次于《圣经》
哈佛大学典藏文库 为人处世的权威教材

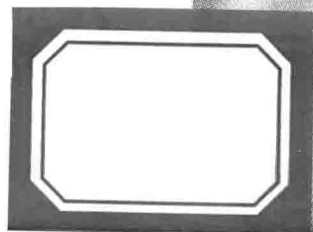
学成功之道

全球畅销经典
改变了八十多个国家亿万人的命运

★★★★★
卡耐基最权威译本



海南出版社



DALE
CARNEGIE

【美】戴尔·卡耐基

向卡耐基 学成功之道

向 / 大 / 师 / 学 / 习

海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

向卡耐基学成功之道 / 司马弘编著. —海口:海南出版社, 2010. 5

(向大师学习 / 司马弘主编)

ISBN 978 - 7 - 5443 - 3272 - 9

I. ①向… II. ①司… III. ①卡耐基,

D. (1888 ~ 1955) - 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 072032 号

向大师学习·向卡耐基学成功之道

【美】戴尔·卡耐基 原著 司马弘 编著

责任编辑: 古 华

出版发行: 海南出版社

地 址: 海口市金盘开发区建设三横路 2 号

邮 编: 570216

电 话: 0898 - 66830929(海口)

0731 - 84863905(长沙)

网 址: <http://www.hncbs.cn>

印刷装订: 湖南凌华印务有限责任公司

开 本: 720 × 1000(毫米) 1/16

印 张: 24

字 数: 380 千字

版 次: 2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5443 - 3272 - 9

定 价: 135.00 元(全四册)

序言

戴尔·卡耐基是20世纪最伟大、最杰出的成人教育家，也是誉满全球的心理学家和人际关系学家。他的著作影响了20世纪的几代人。从上个世纪三十年代开始，卡耐基就在美国纽约替企业管理人士，专业营销人士、传授推销员的业务课程和个人演讲课程。这些课程的目的是运用实际经验帮助推销人员提高工作业绩，训练成人在商业洽谈和团体中，能依照自己的思想，更清晰，更有效，更镇静的发表他们的意念。当时的美国因为经济危机的冲击，中下层的劳动者倍感生活的压力，人们都在努力提升自身的素质，提高自己的工作效率。因而卡耐基演讲艺术课程的开设，迎合了大多数企业管理者和营销人员的需要，从一开始就受到了热烈的欢迎，对于受欢迎的程度，当时的人们有着这样的描述。

那是去年一个寒冷的冬夜，2500位男女挤进纽约一家宾雪凡尼亚饭店的舞厅里。在七点半前，这家面积宽敞的舞厅里已座无虚席全部客满。时间到八点钟时，那些热情高涨的男男女女，还是往里面涌去。不一会，楼厢也挤满了人，迟一步进来的要找个站立的地方都不容易了。他们忙完一整天疲累的工作后，还要在这里站上一个半小时，这是为什么？

观看时装表演？看大牌明星登台演出？

不，都不是。这些人是看到报纸上的一则广告，而被吸引来的。他们从纽约的太阳报上，看到一则整幅广告上这样登着：“增加你的收入，学习如何有效的讲话，准备做个有资格的领导者。”信不信由你，在这个世界最繁华的都市里，在社会不景气，有20%的人靠救济金生活的时候，有2500人由于看到那则广告，离开自己的家到“宾雪凡尼亚饭店”去。

戴尔·卡耐基开设的课程，在当时获得了巨大的成功。为了把他的讲话课程讲好，有一次，他几乎是花费了两年的时间，写一部关于演讲术的讲稿。许多推销员，运用在演讲课上学到的推销方法和讲话的技巧，使他们的推销记录骤然提高。有许多过去无法接近的客户，后来也成了他们的新客户；公司企业的高级职员，不但获得了更大的职位，而且还增加了他们的薪酬；一些上一期的学员因为培训班的学

习，提高了销售业绩，得到了销售业绩，得到了加薪；一些面临职业生涯危机的人，因为掌握了做人做事的方法和原则，不但改变了工作的状态，同时还使他们晋升而提高待遇。他们又回到培训班进行演讲，极大地鼓励了一批又一批的新人，卡耐基就像点燃了一支成功的火炬，在一个又一个的成功者之间传递着。

当一位世界上第一流出版公司的负责人，对卡耐基说，以自己拥有的75年的出版经验，可是每出版八本书，依旧有七本是亏本的。卡耐基感到十分惊讶，激发了他打算写一部畅销书的想法，数年前，“卡耐基基金会”曾资助过一项调查和研究，那次调查有一项出人意料的发现，后来并且被别人证实。那调查研究的资料显示一个人经济上的成功，有15%是由本人的技术和知识决定的，而其中85%都是出于“人类工程”即人格和领导者的能力。而美国芝加哥大学和青年会联合学校的另一项调查，确定成人究竟要些什么。那项调查历时两年，花费了25000元的研究经费。调查的最后部分是在“梅立顿·康耐铁克举行的，那地方被认为是典型的美国市镇，梅立顿镇上的每一个成年人，都作为访问的对象，同时请他们回答156个问题。

这些问题包括：你的职业或专业是哪一行？教育程度如何？你的志愿是什么？你需要解决的问题是哪些？你如何利用空闲时间？你的收入是多少？你的嗜好是什么？你最喜欢的学科是什么？等。这项调查的结果显示，健康是一般人最注意的，至于第二种兴趣，那就是如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使他人同意你的想法。举行这项调查的委员会，决定替梅立顿的成年人，举办一种这样的课程。他们努力的寻求有关这样主题的一本实用的书籍，可是无法找到一本。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有合乎这些成年人所需要的书。回答是“不，我虽然知道那些成人需要些什么，可是他们所需要的这类书却从未有人写过。”

卡耐基本人在过去相当长的一段时期，也费了很多的时间去求一本实用的如何处理人与人之间关系的书籍。现在卡耐基决定自己去尝试写一本这样的书，既是为了那么多希望读这本书的读者，也是为了卡耐基成人教育机构的学员。他开始大量阅读相关书籍，以及一些名人的传记，总结他们成功的经验。并将一些有趣的重要内容，按自己的老方法，制成一张张卡片。用卡耐基的话说：“我把这些内容，记录在一张不比明信片大的卡片上，到了下一个季节，便将它印在一张比过去大的卡片上，然后下去是印一本小册子，再后来是一套小书，一次次不断增加充实内容，直到目前经过十五年的试讲和研究。才出现了这本书。”

这就是我们今天看到的《卡耐基成功之道全集》。其中关于“人性的弱点”和“人性的优点”部分。在卡耐基成人课程的开设中，为他赢得了“世界最伟大、最杰出的成人教育家”的荣誉，也使得在卡耐基课程结束后的聚会中，出现了大批太太夫人們的身影。她们感谢卡耐基，因为她们的丈夫在参加了这项训练后，她们的家庭更美满、更快乐了。今天我们重新编辑整理出版这部伟大的成功学开山著作，就是为了继续传递卡耐基的成功火炬。几十年的畅销不衰的历史让我们深信，好书永远会受到读者的欢迎，这就是经典作品的永恒魅力。

目 录

第一篇 人性的弱点

	第一章 与人相处的基本技巧	2
	如欲采蜜，勿蹴蜂巢 / 2	
	与人交际的秘诀 / 9	
	真诚地赞赏他人 / 13	
	激发他人的强烈需求 / 18	
	第二章 如何使人喜欢你	26
	到处受欢迎的方法 / 26	
	如何增加你的吸引力 / 33	
	获得良好的第一印象 / 35	
	第三章 如何赢得他人的赞同	39
	一定要避免树敌 / 39	
	戏剧化的表达你的想法 / 45	
	让对方说是的诀窍 / 48	
	给对方以同情 / 51	
	第四章 如何让你变得更成熟	56
	成熟的第一步——负责 / 56	

要成熟而不是变老 / 58

学会好好爱自己 / 61

第五章 培养良好心态的要诀 65

施恩不求回报 / 65

将欢乐送给别人 / 68

第六章 快乐美好的人生 73

你生命中的重要决定 / 73

如何减少工作中一半的忧虑 / 78

管理好你的财务 / 80

第二篇 语言的突破

第一章 培养优美而令人愉悦的谈吐 88

驾驭你的谈吐 / 88

自然地表达主题 / 92

交谈中的提问技巧 / 98

第二章 妙语如珠——沟通的艺术 103

沟通的目的 / 103

沟通是意见交流 / 107

改变你的语言表达习惯 / 113

第三章 制胜的谈判技巧 123

成功的谈判策略 / 123

征服不同背景的谈判对手 / 127

给你几个谈判的忠告 / 132

第四章 成功演讲的基本法则 137

如何准备讲演 / 137

	培养演讲的信心 / 140	
	第五章 完美社交与演讲技巧	148
	打开听众的心扉 / 148	
	说话时充满旺盛的生命力 / 153	
	激励听众的魔法公式 / 157	
	说服听众的技巧 / 165	
	第六章 成功的演讲方案	173
	介绍演讲者、颁奖和领奖 / 173	
	获得一个良好的开端 / 179	
	达到一个高潮性的结尾 / 194	
	第七章 接受成功演讲的挑战	204
	长时间演讲的安排 / 204	
	向听众说明情况的演讲 / 206	
	即兴演讲的应用 / 215	

第三篇 写给女人

	第一章 培养快乐的心理	222
	与人为善会使自己快乐 / 222	
	永远拥有年轻的心 / 225	
	求得宁静的心灵 / 230	
	做自己喜欢的事 / 233	
	第二章 赢得友谊和思考的方法	237
	为了友情和爱, 出发 / 237	
	赢得友谊和爱的秘密 / 240	
	完善自我的要素 / 241	
	凸显你最美好的一面 / 246	



第三章 走向成熟亮丽的人生 252

三思而后行的成熟品格 / 252

平静、理智、克制 / 254

能听意见，也有主见 / 257



第四章 家庭生活幸福的原则 261

创造浪漫温馨的家庭氛围 / 261

做一个招人爱的女主人 / 264

高效率处理好家务 / 266

在生活的小细节中体贴他 / 269

第四篇 人性的优点



第一章 常充沛的活力 274

是什么使你感到疲劳 / 274

养成良好的工作习惯 / 275

感到疲劳之前先休息 / 278



第二章 改变忧虑的习惯 281

接受不可避免的事实 / 281

消除思想上的忧虑 / 286

不要担心不可能发生的事情 / 291



第三章 克服人生的忧虑 295

消除忧虑的灵丹妙药 / 295

改变一生的一句话 / 299

解开忧虑之谜 / 303

第五篇 美好的人生

	第一章 如何纠正别人的错误	306
	假如你必须挑错 / 306	
	称赞对方最微小的进步 / 309	
	先谈你自己的错误 / 312	
	委婉地提醒对方的错误 / 314	
	第二章 家庭幸福之道	317
	婚姻出现问题的原因 / 317	
	女人最重视的事情 / 318	
	讲礼貌，献殷勤 / 319	
	没完没了的唠叨是把刀 / 321	

第六篇 智慧的锦囊

	第一章 智慧·勇敢·突破	326
	第二章 诚实·思考·生命	334
	第三章 真诚·朋友·爱心	337
	第四章 工作·坚韧·成功	341
	第五章 快乐·惜时·信仰	345
	第六章 自信·勇气·热忱	348



第七篇 快乐的人生



第一章 培养快乐的心理..... 352

如果有个柠檬就做柠檬水 / 352

寻找自我，保持本色 / 356

改变你生活的九个字 / 360

愿意以 100 万卖尽所有吗 / 364



第二章 不为别人的批评而不快乐 367

没有人会踢死一只狗 / 367

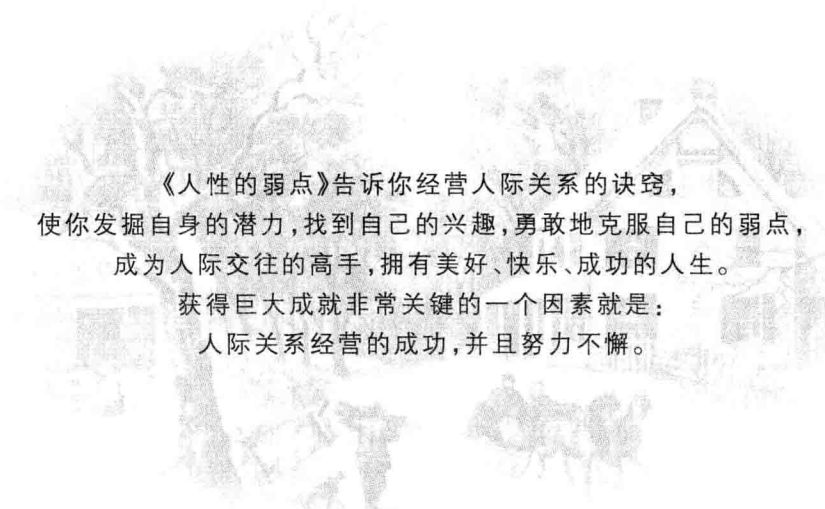
如何使批评不能伤害你 / 368

我所做过的傻事 / 371



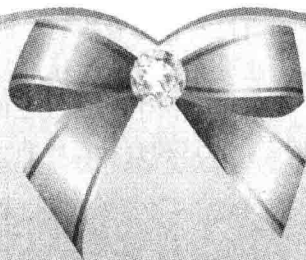
第一篇

人性的弱点



《人性的弱点》告诉你经营人际关系的诀窍，
使你发掘自身的潜力，找到自己的兴趣，勇敢地克服自己的弱点，
成为人际交往的高手，拥有美好、快乐、成功的人生。

获得巨大成就非常关键的一个因素就是：
人际关系经营的成功，并且努力不懈。



第一章 与人相处的基本技巧

如欲采蜜，勿蹴蜂巢

批评是危险的，它常常会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，只会降低对方的士气和情感，同时批评的事情也得不到任何改善。

任何傻子都会批评、指责和抱怨，而且大多数愚蠢者也正是这样做的。真正具有智慧的人，决不会简单地批评对方，让对方接受自己的意见。

我们不要去责怪别人，而是要试着去了解他们，弄清楚他们为什么会那么做。这会比批评更加有效，而且这样做还能产生同情、容忍以及仁慈。“了解了一切，就会宽恕一切！”

1931年5月7日，纽约发生了该市有史以来最轰动的一次剿匪事件。经过几个星期的搜寻，“双枪杀手”克罗里——这个既不喝酒也不抽烟的枪手——陷入穷途末路，被困在西尾街他情人的公寓里。

150名警员和侦探，包围在他顶楼的藏身之处。他们在屋顶穿洞，要用催泪弹把这位“杀警察者”克罗里熏出来。然后，他们把机关枪架在附近的建筑物上，于是有一个多小时，纽约一个最优美的住宅区，不断地响着呼呼的手枪声和哒哒的机枪声。克罗里伏在一张堆满杂物的椅子上，不断地朝警方开火。1万名惊恐的群众，看着这场枪战。在纽约的人行道上，从来没有发生过这类事情。

当克罗里被捉到的时候，警察总督莫隆尼宣布，这位双枪恶徒是纽约有史以来最危险的罪犯之一。“他杀人，”总督说，“连眼都不眨一下。”

但是“双枪杀手”克罗里对自己有什么看法呢？我们明白他的看法，因为当警方向他的藏身之处开火的时候，他写了一封《致有关人士》的信。他在写这封信的时候，鲜血从他的伤口涌出，在信纸上留下一道红色的血迹。在信中，克罗里说，“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——一颗不会伤害任何人的仁慈之心。”

在这不久之前，克罗里在长岛一条郊外的道路上和女朋友温存。出其不意地，一位警员走到停在那儿的汽车旁，说：“让我瞧瞧你的执照。”

克罗里掏出他的手枪，一言不发地朝那位警员连发几枪。当那位垂死的警员倒下去的时候，克罗里从汽车里跳出来，又朝那不能动弹的尸体开了一枪。而这就是自称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——一颗不会伤害任何人的仁慈之心”的凶手。

克罗里被判坐电椅。当他抵达辛辛监狱的死刑室时，他是否曾经说：“这是我杀人的下场？”没有。他说的是：“这是我防卫自己所得到的结果。”

这则故事的重点是：“双枪杀手”克罗里不曾责怪自己任何事。

这是匪徒中一种不寻常的态度吗？如果你这样想的话，听听这段话：

“我一生中最美好的时光，都花在提供别人轻松的娱乐、帮助他们得到快乐上，而我所得到的却是辱骂，是一种被逮捕者的生活。”

这是阿尔卡朋所说的。是的，作为美国昔日的第一号公敌——横行芝加哥最凶险的匪首，卡朋不曾责怪自己。他真的自以为是一个大众的恩人——一个不受感激，而且受误解的大众恩人。

苏尔兹，纽约最恶名昭彰的匪徒之一，当他在纽瓦克被枪手击倒之前，也是如此。在一次报纸访问中，他说他是一名大众恩人。他相信自己真的是一名恩人。

在这一方面，我跟辛辛监狱的典狱长刘易士，通过几次很有意思的信件，他说，“在辛辛的罪犯，似乎没有一个自认是坏人。他们和你我一样是人。因此他们辩护，他们解释。他们会告诉我们为什么要撬开保险箱，为什么随时要扣动扳机。他们大部分人，都有意以一种不论是错误的或合逻辑的推理，来为他们反社会的行为辩论，甚至对他们自己也是如此，因此气势昂扬地坚持他们根本不应该被下狱。”

如果阿尔卡朋、“双枪杀手”克罗里、苏尔兹，那些监狱里的亡命之徒，都一点也不责怪自己，那么你所接触的那些人呢？

过世的约翰·华纳梅克尔一度承认：“我30年前就学到，责怪别人是愚蠢的行为。我不责怪上帝对智慧分配不均，因为要克服我自己的缺陷，都已经很困难了。”

华纳梅克尔早就学到了这一课；但我自己却必须在这个冷酷的地方，碰撞了1/3个世纪，才开始领悟出：100次中有99次，没有人会责怪自己任何事，不论他错得多么离谱。

世界著名的心理学家史金纳以他的试验证明，在学习方面，一只只有良好行为就得到奖励的动物，要比一只因行为不良就受到处罚的动物学得快得多，而且更能够记住它所学的。进一步研究表明，人类也有着同样的情形。我们用批评的方式，并不能够让别人产生永久的改变，反而经常会引起愤恨。

另一位伟大的心理学家席莱说：“我们极希望获得他人的赞扬，同样的，我们也极为害怕他人的指责。”

批评所引起的愤恨，经常会降低员工、家人以及朋友的士气和情感，而所指责的状况仍然没有得到改善。

俄克拉荷马州恩尼德市的江士顿，是一家工程公司的安全协调员。他的职责之一是监督在工地工作的员工戴上安全帽。他说他一碰到没有戴安全帽的人，就官腔官调地告诉他们，要他们必须遵守公司的规定。员工虽然接受了他的纠正，却满肚子不愉快，而经常在他离去以后，又把安全帽摘了下来。

他决定采取另一种方式。后来他发现有人不戴安全帽的时候，他就问他们是不是安全帽戴上不舒服，或者有什么不适合的地方。然后他以令人愉快的声调提醒他们，戴安全帽的目的是在保护他们不受伤害，建议他们工作的时候一定要戴安全帽。结果遵守规定戴安全帽的人多了起来，而且不会造成愤恨或情绪上的不满。

西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间曾发生过著名争论——那次争论分裂了共和党，使威尔逊进入白宫，写下了世界大战的辉煌之页。我们很快地来看看那些事实：当罗斯福于1908年步出白宫的时候，他使塔夫脱当上总统，然后到非洲去猎狮子。等他回来的时候，大发雷霆。他斥责塔夫脱的保守主义，有意为自己弄到第二任的提名，于是组成了雄麋党，结果把共和党弄垮了。接着大选结果，塔夫脱和共和党只得到两州的选票——维蒙州和犹他州。这是共和党的空前惨败。

该怪谁呢？罗斯福或塔夫脱？坦白说，我不知道，而且我也不管。我现在要指出的一点是，所有罗斯福的批评，都不能使塔夫脱承认自己错了。结果只使塔夫脱竭力为自己辩护，眼中带泪反复地说：“我不知道该怎么做，才能和我以前所做的有所不同。”

或者，拿“茶壶盖油田”舞弊案来说吧。还记得这个案子吗？报界为这件事抨击了好多年，结果把整个国家弄得一蹶不振。在这一代人的记忆里，美国的政治界还没有发生过这类事情。那桩丑闻的实情是这样的：哈定总统的内政部长亚勃·佛尔受权主掌政府在艾尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租事宜——那些油田是保留给海军以后使用的。佛尔部长有没有让别人公开投票？没有。他索性把那份丰腴的合同交给他的朋友艾德华·杜韩尼。而杜韩尼怎么做呢？他给了佛尔部长他所谓的10万美元“贷款”。然后，佛尔部长命令美国海军进入该区，骗走了那些对手，免得周围的油井汲走了艾尔克山丘的原油。那些对手，在枪头刀尖之下被赶走。他们冲进了法院，揭发了10万美元茶壶盖油田舞弊案。结果闹得满城风雨，毁了哈定总统的执政，激起全国的公愤，要弄垮共和党，而且使佛尔落入铁窗。

佛尔被骂了个狗血喷头——还没有一个公务员被斥责得如此凄惨。他反悔了吗？根本没有！多年之后，胡佛在一次公开演讲中，暗示哈定总统之死是由于一个朋友出卖他，令他焦心和忧虑过度。而当佛尔太太听到这段话时，她从椅子上跳起来，泪流满面，双手握紧拳头，尖声叫道：“什么！哈定被佛尔出卖了？不可能！我先生从没有出卖过任何人。满屋子的黄金，都不能使我先生起歹念。他才是被出卖而带上刑场，钉上十字架的人。”

你看：人性表现出来了，做错事的人只会责怪他人，而不会责怪自己。我们都是如此。因此当你很想批评他人的时候，不要忘了阿尔卡朋、“双枪杀手”克罗里以及亚勃·佛尔。我们要知道，批评就像家鸽，它们总会回来的。我们要知道，我

们准备纠正和指责的人，可能会为自己辩护，反过来谴责我们；或者，像文雅的塔夫脱那样，他会说：“我不知道该怎么做，才能和我以前所做的不同。”

1865年4月15日，林肯奄奄一息地躺在福特戏院正对面一家廉价客栈的卧房里。有人在戏院枪杀了他。林肯那瘦长的身子斜躺在那张对他来说嫌太短的床上。床的上方，挂着一张罗莎波南的名画“马市”的廉价复制品，有一盏煤油灯发出惨淡的黄晕。

当林肯奄奄一息地躺着时，战争部长史丹顿说，“这里躺着的是世上有史以来最完美的元首。”

林肯为人处世的成功秘诀是什么？我对林肯的一生研究了10年，而且用了整整3年的时间，写作和润饰一本名为《人性的光辉》的书。我相信我已经尽了一切的可能，对林肯的个性和家居生活，做了详细和透彻的研究。对林肯跟别人的相处之道，我更做过特别的研究。他是否喜欢批评别人？呵，是的。他年轻的时候，在印第安纳州的鸽溪谷，他不仅批评，还写信作诗揶揄他人，把那些信件丢在肯定会被发现的路上。其中有一封信所引起的反感，持续了一辈子。

林肯在伊州春田镇执行律师业务的时候，甚至投书给报社，公开攻击他的对手。但他这种事，少做一次就好了。

1842年秋天，他取笑了一位自负而好斗、名叫詹姆斯·史尔兹的爱尔兰人。林肯在《春田时报》刊出了一封未署名的信，讥讽他一番，令镇上的人都捧腹大笑起来。史尔兹是个敏感而骄傲的人，气得怒火中烧。他查出写那封信的人是谁，跳上了马，去找林肯，跟他提出决斗。对方给他选择武器的自由。因为他的双臂很长，他就选择骑兵的长剑，并跟一名西点军校的毕业生学习舞剑。决斗的那一天，他和史尔兹在密西西比的一个沙堆碰头，准备决斗至死为止；但是，在最后一分钟，他们的助手阻止了这场决斗。

这是林肯一生中最恐怖的私人事件。在做人的艺术方面，他学到了无价的一课。他从此再没有写过一封侮辱人的信件。他不再取笑任何人了。从那时候起，他没有为任何事批评过任何人。

南北战争的时候，一次又一次，林肯任命新的将军统帅波多麦之军，而每一个将军——麦克时蓝、波普、伯恩基、胡克尔、格兰特——相继地惨败，使得林肯只能失望地踱步。全国有一半的人，都在痛骂那些差劲的将军们，但林肯却“不对他人指责只对大家祝福”，一声也不吭。他喜欢引用的句子之一是“不要评议别人，别人才不会评议你”。

当林肯太太和其他的人对南方人士有所非议的时候，林肯回答说：“不要批评他们；假如我处在同样情况之下，也会和他们一样。”

盖茨堡之役发生在1863年7月的最初3天。在7月4日晚上，李将军开始向南撤退的时候，黑云密布，大雨倾盆。当他带着挫败之军，退到波多梅克时，发现面临了一条高涨而无法通过的河流，而身后又是一支胜利的北军。李将军被困住了。他无法逃脱。林肯看出这点——这是一个天赐良机，一个消灭李将军的军队立即结

束战争的机会。因此，林肯满怀希望地命令格兰特不要召开军事会议，而立即攻击李将军。林肯用电话下令，又派出一名特使去见格兰特，要他立即采取行动。

而格兰特将军是怎么做的呢？他的做法，正好跟所接到的命令相反。他违反林肯的命令，召开了一次军事会议。他迟疑不决，一再拖延。他打电话来，举出各种借口。他一口拒绝攻击李将军。最后，河水退去，李将军带着他的军队从波多梅克逃脱了。

林肯勃然大怒。“这是什么意思？”林肯对他的儿子罗勃叫起来。“老天爷！这是什么意思？他们在我们的掌握中，我们只要伸出手来，他们就是我们的了；但我无论说什么或做什么，都无法让我们的军队移动一步。在那种情况之下，几乎任何一个将领都可以击败李将军。假如我在那儿的话，我自己就能把他歼灭。”

在痛苦、失望之余，林肯坐下来，写给格兰特一封信。别忘了，林肯这段时期用字总非常保守和克制。因此，他在1863年所写的这封信，算是最严厉不过了。

我亲爱的将军：

我不相信你能体会李逃脱所引起的严重不幸。他本来在我们的轻易掌握之中，当时假如对他一拥而上的话，加上我们最近的一些其他胜利，就可把战事结束了。结果现在呢，战事可能会无限期地持续下去。如果你上星期一不能安全地攻打李的话，又怎么能在渡河之后，在你只剩下少部分的兵士时——不到你当时手边的2/3兵力——去进攻他呢？我无法期望你可以改变情势，若要期望的话，也是一种不合理的期望。你的良机已经失去了，因此我感到无限的悲痛。

你猜，格兰特读到这封信的时候会有什么反应？

格兰特一直没有看到这封信。林肯没有把它发出去。这封信是在林肯死后，在他的文件中被找到的。

我的猜想——这只是一个猜想——是，写完这封信以后，林肯看看窗外，对自己说，“等一下。或许我不应该如此匆忙。我坐在这静静的白宫里，命令格兰特去出击，是举手之劳的事；但假如我当时是在盖茨堡，假如我在上星期，也跟格兰特一样，见到遍地血腥，假如我听到伤兵的悲号哀吟，也许我也不会如此急着去进攻了。也许我的性格跟格兰特一样地柔弱，我的做法可能就会跟他的相同了。无论怎么样，现在木已成舟了。如果我发出这封信，固然可发泄我的不快，但是却会使格兰特为自己辩护。将会使他责备我。这将会造成恶感，破坏了他身为指挥官的效力，而且也许迫使他辞职不干。”

因此，就像我上面所说的，林肯把这封信放在一旁，因为他从痛苦的经验中学到，尖刻的批评和斥责，几乎总是无济于事。

西奥多·罗斯福总统说，他任总统时，若遇到棘手的问题，他常往后一靠，抬头看看挂在他白宫办公室墙上那张林肯的巨幅画像，问他自己，“如果林肯在我这种情况下，他将怎么做？他将怎样解决这个问题？”

马克·吐温经常会大发脾气，写的信火气之大足以把信纸烧焦。有一次他写信给把他激怒了的人，“给你的东西应该是死亡埋葬许可书。你只要开口，我一定会协