

# 戴尔·卡耐基

# 成功智慧全集

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

## 最伟大的人生导师

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

中华社会发展战略研究所 / 编译 陈大为 刘娜 / 主编

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

中国国际广播出版社

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

插图  
精华版

# 戴尔·卡耐基 成功智慧全集



千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

## 最伟大的人生导师

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

中华社会发展战略研究所 / 编译 陈大为 刘娜 / 主编

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一样简明，但是极其有助人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。《纽约时报评论》

中国国际广播出版社

插图  
精华版

图书在版编目 (CIP) 数据

戴尔·卡耐基成功智慧全集 / 陈大为 刘娜主编. —北京: 中国

国际广播出版社, 2004.4

ISBN 7-5078-2386-5

I. 戴… II. 陈… III. 人生哲学 IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 015980 号

### 戴尔·卡耐基成功智慧全集 (插图精华版)

---

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| 主 编  | 陈大为 刘 娜                               |
| 责任编辑 | 徐新民                                   |
| 插图绘制 | 吴 姝                                   |
| 版式设计 | 拿来工作室 东仔                              |
| 装帧设计 | 虚谷堂 湖也                                |
| 出版发行 | 中国国际广播出版社 (电话: 68036519 传真: 68033508) |
| 社 址  | 北京复兴门外大街2号 (国家广电总局内) 邮编: 100866       |
| 经 销  | 新华书店                                  |
| 排 版  | 拿来工作室                                 |
| 印 刷  | 北京师范大学印刷厂                             |
| 开 本  | 787 × 1092 1/16                       |
| 字 数  | 190千字                                 |
| 印 张  | 17                                    |
| 版 次  | 2004年4月北京第1版                          |
| 印 次  | 2004年4月北京第1次印刷                        |
| 书 号  | ISBN 7-5078-2386-5/C · 138            |
| 定 价  | 36.00元                                |

---

国际广播版图书 版权所有 盗版必究  
(如果发现图书质量问题, 本社负责调换)

戴尔·卡耐基

千百万人受到他源于常理哲学的影响，这些哲理如文明一样古老，如十诫一般简明，但是极其有助于人们在这个狂乱的时代里，获得快乐和成就。卡耐基并没有解决宇宙的深奥秘密，但是，在帮助人们学习如何相处上，或许他比这一代任何人做的都多——而这一点似乎是人类最大的需要。

《纽约时报》评论

## 前言

戴尔·卡耐基，20世纪最伟大的人生导师，出生于1888年11月24日，逝世于1955年11月1日，享年67岁。他出生于美国密苏里州一个贫穷的农家里。如果说，卡耐基的童年和密苏里州农家男孩子有什么不同的话，那就是受到他母亲的很大影响。他母亲鼓励他读书，希望他将来做一名传教士，或做一名教员，但是，家境的贫困使年轻的卡耐基必须为受教育而努力奋斗。

在家里，他帮助父母亲挤牛奶、伐木、喂猪……在学校，他虽然得到全额奖学金，但还必须参加各种工作，以赚取必要的学习费用。1908年毕业后，卡耐基便赶到国际函授学校总部所在地的丹佛市，受雇做了一名推销员。在做推销员的过程中，他遍访名家，总结自身经验，形成了一整套系统实用的公开演说课。卡耐基的公开演说课，不仅讲解演说术的历史和演说的原理，更主要的是采取启发式，由他和学员们共同参与实施，专门设计以实际的经验来训练人思考，并且让学员在众人面前讲演，以便能更清楚、更有效、更泰然自若地表达自己的意思。看到这些社会人士如此之快地建立了自信，有些还获得了晋升、加薪，这实在令他颇感意外。

卡耐基又发现，人们不仅需要“有效地说话”，还需要一种在日常事务和社交中与人相处的为人处世的艺术，于是他相继又开设了人际关系班，开创和发展了一种融合演讲术、推销术、为人处世术和实用心理学的训练方式。

在授课之余，卡耐基一生写了不少文章，登载在报章杂志上，并开播自己的无线电广播节目，讲了许多著名人物鲜为人知的故事。更重要的是，他一生中写作了《人性的弱点》、《美好的人生》、《人性的优点》、《快乐的人生》、

《语言的突破》、《伟大的人物》等著作，本书便凝结了上述著作的精华，将其汇总整编呈现给大家。这些著作是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基哲学思想的集中体现，这些著作在全球一直畅销不衰。其中，最著名的、使卡耐基享誉世界的著作是1936年出版的《人性的弱点》，这本书是由卡耐基授课时所用的教材演变而成的。为了写这本书，卡耐基阅读了所有这方面能够找到的资料，他还聘请了一位受过专门训练的研究人员，花了一年半的时间，在各类图书馆里博览过去他没有读过的心理学方面的著作，浏览成千的杂志文章，搜寻了无数的名人传记，亲自约请了几十位成功人士，谈他们如何为人处世，决心找出各个时代的伟人为人处世的技巧，发现他们使用过的每一个有效赢得朋友和说服别人的实用方法。

考虑到卡耐基的著作产生于20世纪初、中期的美国，具有明显的时代特征，因此，为了符合当代中国读者的阅读心理习惯，我们在整理的过程中对卡耐基的原著做了适当的删减与提炼，以便于大家更准确地领会卡耐基的思相精髓。其中不当之处，有待各位读者与专家的批评斧正。



戴尔·卡耐基成功智慧全集

去发现每一个有效得到朋友和说服别人的实用方法。

## 目录

# 第一章 人性的弱点 $P_{009}$

人性虽有缺乏，但若能激发对方的高贵情操，多数人都真的以诚实、守信等美德反求自己，化冲突为祥和。所以，请试着去激发对方的高贵情操。

## 第1节 如何与人相处……009

1. 与人和睦相处的最大秘密……009
2. 批评、责备是于事无补的……013
3. 激起他人强烈的欲望……017

## 第2节 让别人喜欢你的六个秘诀……020

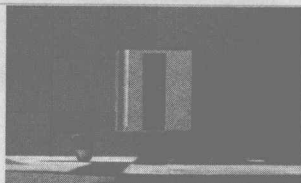
1. 牢记他人的名字……020
2. 真诚地付出你的关怀……023
3. 发自内心的微笑……027
4. 做一个好听众……030
5. 让别人感觉到自己的重要性……034
6. 投其所好……039

# $P_{042}$ 第二章 美好的人生

若想拥有美好的人生，则必须与人建立良好的关系，使自己永远处于受欢迎的角色。与此同时，更要遵循使家庭生活更快乐的原则。

## 第1节 改变他人想法的十二妙方……042

1. 避开一切不必要的争论……042
2. 说服他人的良方……044
3. 勇于认错……047
4. 通情达理……049
5. 苏格拉底的秘密……051
6. 如何应对他人的抱怨……052
7. 如何获得合作……054
8. 一个功效神奇的秘方……056
9. 给予他人同情与谅解……057
10. 激发人类的高尚情操……059
11. 更丰富的表达技巧……060
12. 激发挑战竞争的意识……062





生  
导  
师

戴尔·卡耐基成功智慧全集

## 第2节 匡正他人错误的九个方法……063

1. 先礼后兵的艺术……063
2. 旁敲侧击胜过当头一棒……065
3. 先反求诸己,再苛责于人……066
4. 命令无效,请教事成……067
5. 替人留点面子……068
6. 鼓动创造奇迹……068
7. 赞美创造事实……070
8. 给予对方充足的信心……071
9. 赐官封爵的妙用……072

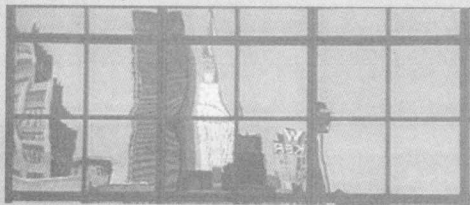
## 第3节 使家庭生活更快乐的原则……073

1. 婚姻出现的问题……073
2. 婚姻禁忌……074
3. 给爱人一个宽容的微笑……075
4. 也许,我们会有更好的方式说“不”!……076
5. 对你的另一半表示真诚的赞美……076
6. 给女人多一点关注与重视……077
7. 举案齐眉的功效……078
8. 你是婚姻的无知者吗?……080

## 第4节 创造奇迹的信件……080

# 第三章 人性的优点 $P_{083}$

人性中最可怜的一件事就是,几乎所有人都容易忽视或夸大自身的优点,而生活在忧虑中。如果我们首先将手边的事情做好,而不是去观望遥远的将来,我们就能无忧无虑地生活,本书将告诉您克服忧虑的方法。



## 第1节 如何抗拒忧虑……083

1. 改变一生的一句话……083
2. 忧虑是健康的大敌……087
3. 消除忧虑的灵丹妙药……090
4. 将忧虑减半的四个步骤……091
5. 运用亚里士多德法则……092
6. 将忧虑撵出你的思想……095
7. 不要因小事而垂头丧气……097
8. 适应不可避免的事实……099
9. 平均率可以战胜忧虑……101
10. 不要为打翻牛奶而哭泣……103
11. 让忧虑“到此为止”……105

## 第2节 保持充沛的活力……108

1. 保持每日多清醒一小时……108
2. 为什么会疲劳?……111
3. 消除烦恼心理……114
4. 说出你的忧虑……117
5. 不再为失眠而担心……118
6. 四种良好的工作习惯……121

## P<sub>124</sub> 第四章 快乐的人生



每个人的特性，都是由思想造成的。我们的命运，完全决定于我们的心理状态。也就是说，如果我们想的都是快乐的念头，我们就能有快乐的人生。

### 第1节 培养快乐的心情……124

1. 只为今天……124
2. 报复的代价太高了……127
3. 人家不谢你是很自然的事……128
4. 不要理会你的烦恼……130
5. 寻找自我，保持本色……131
6. 如果有个柠檬，就做一杯柠檬水……132
7. 你要快乐起来……134

### 第2节 不为别人的批评而不快乐……136

1. 从来没有人会踢一只死狗……136
2. 如何使批评不能伤害你……137
3. 我所做过的傻事……138

### 第3节 支配你的工作和金钱……140

1. 你生命中的重要决定……140
2. 百分之七十的烦恼……142

## 第五章 语言的突破之方法篇 P<sub>145</sub>

《语言的突破》是要人们克服恐惧，建立自信，更有效地说话，而不光是讲解演说术的历史和原理。它教人克服畏惧，建立自信，顺乎自然地发挥自己的潜在智能，在各种场合下发表谈话，博得赞誉，获得成功。

### 第1节 培养自信心……145

1. 知道自己为什么害怕当众说话吗？……145
2. 如何消除自己当众讲话的恐惧感？……147
3. 不要逐字记忆演说……148
4. 预先将意念汇集整理……149
5. 在朋友面前预讲……149
6. 定下成功的决心……150
7. 表现得自信心十足……151

## 第2节 获得基本技巧的捷径……152

1. 借别人的经验鼓起勇气……153
2. 时刻不忘目标……157
3. 立下必胜的决心……160
4. 抓住一切练习的机会……161
5. 克服恐惧……163

## 第3节 学习当众说话的三个法则……163

1. 说自己经历或研究过的事……164
2. 对自己的题材有真正的热诚……166
3. 激起听众的共鸣……168

## 第4节 如何准备引人入胜的讲演……169

1. 具体化的神奇功效……169
2. 限制题材，成功演讲的必要条件……170
3. 做好你的演讲预案……171
4. 多一点例子，再多一点例子……172
5. 你的演讲生动引人的五点要领……173
6. 说名道姓，以使讲演个性化……175
7. 要明确——使演说充满细节……176
8. 利用对话，使讲演戏剧化……177
9. 展示讲演的内容，使其视觉化……178
10. 利用具体、耳熟能详的字眼，造成鲜明的景象……179

## 第5节 赋予讲演生命力……182

1. 选择自己热衷的话题……183
2. 获取听众的注意力……185
3. 获得振奋人心的场面……186

## 第6节 使你的演讲与听众产生共鸣的五种方法……187

1. 根据听众的兴趣来讲演……188
2. 给予诚实真心的赞赏……189
3. 与听众一体化……190
4. 让听众参与演讲……193
5. 采取低姿态……194

## 第7节 三分钟打动听众的“魔术公式”……195

1. 演讲的目的……195
2. 魔术公式的具体实施步骤……198

## 第六章 语言的突破之实战篇 *P*<sub>206</sub>

本书并非寻常的教科书，它并不陈列有关说话技术的规条，它也不在发声、发音的生理学方面着眼。它是卡耐基毕生致力于训练成人有效说话的精华，集中体现了卡耐基关于演讲和有效说话的主旨、艺术、经验。所以，自它诞生以来，一直是世界上最经典也是最常用的一本演讲学教材。

### 第1节 组织较长的讲演……206

1. 立即引发注意……207
2. 避免获取不利的注意……218
3. 支持主要意念……222
4. 诉诸行动……226

### 第2节 如何进行说服性演讲……235

1. 以真诚赢取信心……235
2. 获取赞同的反应……235
3. 以感染性的热情来讲述……238
4. 向听众表示尊敬和关爱……239
5. 以友善的方式开始……240

### 第3节 如何进行即兴演说……342

1. 练习即兴演说……243
2. 要有即兴演说的心理准备……245
3. 立刻进行举例……246
4. 采用适时适地的原则……246
5. 即兴演说，切莫即兴乱说……247



#### 第4节 展望收获……248

- 1.善用已经学到的技巧……248
- 2.在日常谈话中使用特殊的细节……249
- 3.寻找机会当众说话……250
- 4.必须坚持……251
- 5.瞻望收获……253

附录一：增进记忆力的自然法则……256

附录二：如何推销你自己……268



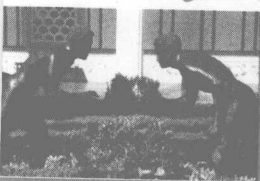
生  
导  
师

戴尔·卡耐基成功智慧全集

人性虽有缺乏，但若能激发对方的高贵情操，多数人都真的以诚实、守信等美德反求诸己，化冲突为祥和。所以，请试着去激发对方的高贵情操。

## 第一章

# 人性的弱点



人性虽有缺乏，但若能激发对方的高贵情操，多数人都真的以诚实、守信等美德反求诸己，化冲突为祥和。所以，请试着去激发对方的高贵情操。

## 第1节 如何与人相处

### 1. 与人和睦相处的最大秘密

#### 人性内心深处的心理欲望

你可曾想过？天底下只有一种方法，能支配他人心甘情愿地去做事？那就是让他拥有去做这件事的强烈欲望！因此，要支配他人做任何事，先决条件是要能提供他人所需的一切。

20 世纪最富盛名的心理医生弗洛伊德认为人类行为的动机只有两个：一是性冲动，一是名位之欲望。美国最伟大的哲学家杜威博士的说法则稍有差异，他认为人类最原始的欲望应是：“渴望变得更重要、更有价值。”

你可曾想过，自己到底需要些什么？正是你所需要的东西，支配着你心甘情愿地去追求。几乎每个正常的成年人都需要——

- (1) 健康和生命的保护；
- (2) 食物；
- (3) 睡眠；
- (4) 金钱；
- (5) 生命的回顾；
- (6) 性生活的满足；
- (7) 子女们的健全；
- (8) 自尊心。

人类除了维持生存的需要以外，仍有一种超越七情六欲之外，却又举足轻重的欲望，往往却很难得到满足，那就是杜威博士所谓的“渴望自己变得更重要、更有价值。”也就是弗洛伊德所说的“成为伟人的欲望”。

林肯有一次在写信时开门见山地说：“任何人都喜欢受人奉承”。威廉·詹姆斯也说：“人性深处最大的欲望，莫过于受到外界的认可与赞扬。”而这种深藏心底的人性需求，事实也正是人兽区别之所在。

当卡耐基还是米苏里镇的一个农家孩子时，父亲便因他饲养了品种优良的猪、牛，而多次获得当地牲口展览会中的头奖。父亲把蓝缎带的奖章别在白布上，当亲友们来他家时，就拿出这条白布让亲友们观赏。

猪、牛并不在乎赢得的蓝缎带，可是卡耐基的父亲重视，因为这些奖品，给他带来了一种自尊感与荣誉感。假如我们的祖先没有追求这种自尊感与荣誉感的冲动，人类就不会拥有文化，就与其他动物没什么两样。

正是这种追求自尊感与荣誉感的强烈欲望，激起了一个没有受过良好教



父亲把他的奖章别在布上让亲戚们观赏和称赞。

育,在杂货店工作的贫苦店员用仅有的五分钱买了几本法律书,痛下决心去研究,他的名字叫——林肯;正是这种追求自尊感与荣誉感的强烈欲望,激发了狄更斯写出他不朽的名著的信心与动力;

正是这种追求自尊感与荣誉感的强烈欲望,使华伦完成了他伟大的设计;

正是这种追求自尊感与荣誉感的强烈欲望,使洛克菲勒积存了他一辈子花不完的钱;

正是这种追求自尊感与荣誉感的强烈欲望,使华盛顿要大家称他是至高无上的美国总统;

正是这种追求自尊感与荣誉感的强烈欲望,使哥伦布向皇家请求获得“海洋大将”和“印度总督”的头衔;

正是这种追求自尊感与荣誉感的强烈欲望,使女皇凯瑟琳拒绝拆阅没有称她为“女皇陛下”的信件……

据一些权威人士表示,甚至有人会借着发疯来从他们的梦幻世界中寻求这种满足。卡耐基以此问题请教一家规模不小的精神病院的住院医生,他告诉卡耐基,有不少人选择发疯,是为了寻求他们在正常生活中无法获得的受重视的感觉。人们为求受重视,连发疯都在所不惜,试想如果我们肯多给人们一分尊重、赞美,这种影响会有多大?

### 史瓦布的驭人之术

许多事业上卓有成效的人完全是因为他懂得驭人之术。

史瓦布说过一番话,真的是金科玉律,值得大家铭记在心,“我最可贵的一项资产,就是我具备了引发属下热诚与冲劲的能力,而要想鼓舞一个人善尽其材,最重要的就是要懂得给他们赞美和鼓励。”“天下最使人颓废不振、冲劲全失的,就是来自上级主管的批评、责骂,我从来不曾批评过任何人,我相信只有赞美和鼓励,才能激励他们向上,使他们努力工作,如果碰上我由衷喜欢的事,我会更不吝惜地予以夸赞、褒奖。”

史瓦布用的是这么一套驭人之术,但一般人的作法又是如何呢?碰到不喜欢的事,定会破口大骂,批评得体无完肤,碰到认可的事,却又一言不发,吝于赞扬。

若能依循梦想的方向满怀信心地前进,并竭力去过自己所憧憬的生活,便能获得出于常人意料之外的成功……

——亨利·大卫·梭罗



埋葬在这里的，是位知道如何与比自己聪明的人相处的人。

## 年薪百万的理由

世界钢铁大王安德鲁·卡内基手下有两位年薪百万的助手——克莱斯勒和司华伯。而这两个人既对钢铁制造没有什么特殊的专长，也并非优秀的人才。那么，他们靠的是什么呢？他们所说的话应该永远刻在铜牌上，让所有的人铭记在心：

“我认为，我在人群中有激发他们热诚的能力，那是我所具有的最大资源……我激发每一个人才的方法，便是赞赏和鼓励！世界上最容易摧毁一个人志向的，就是上司所给他的批评与打击。我从来不批评任何人，我只给人们工作的激励。我工作的秘诀就是真诚地赞许！”这些话也正是体现了钢铁大王安德鲁·卡内基的领导思想。安德鲁·卡内基在克莱斯勒和司华伯去世后，还在他们的墓碑上刻上碑文，称赞他的助手：“埋葬在这里的，是个知道如何与比他自己聪明的人相处的一个人。”

## 征服女人的狄文尼兄弟

人们往往不遗余力地供给我们的子女、友人、家人所需的物质养份，但却很少注意到他们的心理需求，他们的心理同样需要细心的灌溉、滋养、适度的赞美和鼓励，这将会像一支优美的曲子，在他们心中萦绕不去。

屡次结婚的狄文尼兄弟不仅不为自己的屡次结婚而自责惋惜，反而因自己的婚姻而炫耀。因为狄文尼兄弟，能先后与两位美丽的电影明星、一位著名的歌剧主角和一位拥有数百万家产的靓丽姑娘结婚，而他们却是一无所有的穷光蛋。

那位著名的歌剧女主角圣约翰在接受《自由杂志》的专访时开玩笑地说：“狄文尼兄弟了解恭维、谄媚的艺术，这方面比我所看到的所有的男人都成功。这恭维的艺术，在这真实幽默的时代中，几乎是一件被人遗忘的东西，狄文尼对女人的魅力，或许就在这里。”

赞赏和谄媚是有明显区别的：赞赏是出于真诚，而谄媚则是虚伪的。一个出于由衷，一个出于嘴边；另一个则是不自私的，另一个却是自私的；一个是为人们所钦佩



歌剧女主角十分欣赏狄文尼兄弟恭维、谄媚的艺术。

的，另一个则是令人不耻而扬弃的。

我们不需要谄媚、恭维，但我们需要一种全新的交流方法、生活方法，这种理念镌刻在很多伟大人物的心中：

墨西哥城的奥伯利根将军的半身像下面，刻着奥伯利根将军的名言：“别怕攻击你的敌人，提防谄媚你的朋友。”英皇乔治五世在白金汉宫书房的墙上写着自己的格言：“教我不要奉承或接受卑贱的赞美。”

当然，如果赞美并非发自内心，而流于一种肤浅、做作的巴结或谄媚，将是毫无意义的。尽管事实上，有不少人由于过分的渴望满足，而不顾一切地沉醉于这种谄媚之中，就像一个快饿死的人，随手抓到一些树根草皮，都囫圇吞枣入腹中一样。但那种虚假，并非发自内心的赞美，就像假钞一样，胡乱使用，早晚会惹来一身麻烦。

人一生中，除非碰上了什么重大问题，否则，至少百分之九十五的时间，都花在想自己的事情上。如果我们肯稍歇片刻，试着去想想别人的优点，惟有如此，我们才有可能真正地赞美别人，而不至于口是心非，纯为外交辞令式的恭维谄媚了！

只要给予他人由衷的认可和毫不吝惜的赞美，人们自会感怀在心，牢记着你的每一句话，甚至在你早就忘掉自己的赞美之后，他们仍将视同珍宝般反复地自记忆中取出，慢慢地品味、咀嚼。

## 2. 批评、责备是于事无补的

### 双枪大盗的自白书

1932年5月7日，纽约街头出现了一场怵目惊心、史无前例的激烈枪战。双枪大盗葛洛里——一个烟酒不沾的杀人凶犯，在经过数周的逃窜后，终于在西米大道他女友的寓所里，遭到警方的围捕。

葛洛里落网之后，纽约市警局局长墨诺尼对外表示，葛洛里是纽约有史以来最凶恶、顽劣的一名人犯，“任何一点芝麻小事都可能引起他的残酷杀机”。但这位双枪大盗葛洛里对自己的看法又是如何呢？当战火正激烈的时刻，他竟然还抽空写了封血迹斑斑的自白书，上面写着：“我心虽疲惫，却始终仁慈善良，从未蓄意伤害过任何人。”当葛洛里被判死刑，送上电椅的那一刹那，他依然说的是：“这太不公平了！我杀人完全是出于自卫啊！”

由此可知，双枪大盗葛洛里，压根儿就不认为自己有罪，一点忏悔之意都

没有。如果说连这些恶行昭彰的犯人，都还一心粉饰自己的过错，那么你我平常接触到的一些平凡人，又会有何种反应呢？

已故美国实业家约翰·华纳克曾说：“早在30年前，我就已经懂得，苛责他人是件愚蠢至极的事。因为光是怨上帝没赐给我过人的智慧，使我必须独自奋斗，克服天分上的缺点，就已够我忙得了！”

华纳克年纪轻轻，就已深谙这层道理，不论是犯了多么严重的错误，100个人中间，至少有99个不会反躬自责，诚心认错。所以，一味严苛地批评是无益的，它只会迫使被批评者采取防卫的行动，使他刻意地为自己的行为寻找合理的解释。这种批评是危险的，因为它会直接伤害到一个人的自尊，引起他的反叛意识。

德军有一条军纪，明文规定遇到有不满的事情，绝对不准当场发作，一定得忍过一晚上，待心情平静下来之后，再提出讨论。请相信这么一个规定，在一般社会中一样有其需要，惟有如此，才可能让那些唠叨的父母、鼓噪的妻子、挑剔的雇主和一些找碴的人平静下来，别再为社会制造更多的事端。

犯错的人永远只会怪罪于他人，而绝不可能反躬自省、承认错误，其实任何人都有这种毛病。所以，当你我有朝一日突然想批评他人时，不妨想想这些活生生的案例，我们必需承认一个事实，我们所要批评、诅咒的人，不论其是否有错，都将会执意强辩，为自己的行径寻找借口，甚至恶言反扑。

## 林肯的醒悟

卡耐基曾经花了10年研究林肯的一生，尤其是他对人际关系的处理原则。林肯年轻的时候曾热衷于批评人，经常撰文嘲弄他人，并散发给街人，引起当事者极度的憎恶。但历经了一系列事件后轻狂年少缺乏韧性的他转变了，因此，当林肯去世后，陆军部长斯坦顿指着他的座椅说：“坐在那里的，是世界上最完美的元首。”

镜头一：

1842年他撰文批评一位政客，此人不甘受辱，要求与林肯决斗，林肯骑虎难下，只好勉强答应，以维护荣誉。幸好双方友人从中劝阻，一场生死之争，才在最后关头化解平息。经过那次教训之后，林肯终于悟出为人处世之道，从此再也不嘲弄他人，并一生奉为圭臬。

镜头二：

美国内战的时候，林肯屡次委派新将领，统率“波托麦克”军队，但每次都遭到沉痛的惨败……林肯怀着失望而沉重的心情，单独一个人在屋子里踱