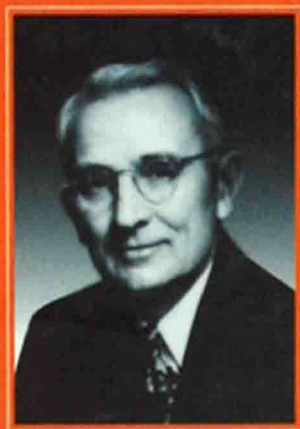




How to Win Friends & Influence People

全球最畅销的成功经典 改变世界与个人的一本书



[美] 戴尔·卡耐基/著

人性的弱点 全集

西苑出版社

B

人性的弱点全集

(美) 戴尔·卡耐基/著 文夫/译

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集/(美)卡耐基(Carnegie,D.)著
;文夫译.—北京:西苑出版社,2009.07

ISBN 978-7-80210-551-5

I.①人… II.①卡…②文… III.①人间交往-通俗读物 IV.①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第103789号

人性的弱点全集

著 名 (美)戴尔·卡耐基
译 者 文 夫
出版发行 西苑出版社
通讯地址 北京市海淀区阜石路15号 邮政编号:100143
电 话 010-88624971 传 真:010-88637120
网 址 www.xycbs.com E-mail:xycbs8@126.com
印 刷 北京龙跃印务有限公司
经 销 全国新华书店
开 本 787mm×1092mm 1/16
字 数 900千字
印 张 27.625
版 次 2009年7月第1版
印 次 2009年7月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-80210-551-5
定 价 39.80元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前言

戴尔·卡耐基（1888~1955年），二十世纪最著名的成功学导师。他于1888年11月24日出生在美国密苏里州一个贫穷的农民家庭，1955年11月1日逝世，享年67岁。

卡耐基是一位质朴而谦诚的人。他热情、友善、忠诚；并且具有坚强的信念、充沛的精力和对理想执着追求的毅力。

他的父亲是一个勤勉的农夫，他的母亲是一个虔诚的教徒，婚前她曾做过教员。卡耐基的童年和其他美国中西部农家的男孩子一样，帮助家里做杂事、赶牛、挤牛奶；还一度为人拣草莓、割野草，一小时赚五分钱。

在那个没有农业机械的年代，他和父亲一起做着繁重的农活。可是年年河水泛滥，冲毁庄稼，往往使他们一年的辛劳付诸东流，全家人奋斗了多年，依然过着贫困的生活。

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，家境的贫穷，使年轻的卡耐基必须为受教育而努力奋斗。

1904年，卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。这个时候，他的家已把原来的农场卖掉，迁到华伦斯堡师范学院附近。卡耐基负担不起市镇上的生活费用，就住在农场的家里，每天骑马到学校去上课。当时，他是全校六百名学生中五六个住不起市镇的学生之一。在家里，他挤牛奶、伐木、喂猪，在煤油灯下刻苦读书。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。这使他感到羞耻，养成了一种自卑的心理。因而，他想寻求出人头地的捷径。在学校里，具有特殊影响和名望的人，一是棒球球员，再就是那些辩论和演讲获胜的人。他知道自己没有运动员的才华，就决心在演讲比赛上获胜。他花了几个月的时间练习演讲，但一次又一次地失败了。失败带给他失望和灰心，甚至使他想到自杀。

三十年后，卡耐基谈及第一次演说失败时，还以半开玩笑的口吻说：“是的，虽然我没有找出旧猎枪和与之相类似的致命东西来，但当时我的确想到过自杀……我那时才认识到自己是很差劲的……”经历失败后，卡耐基发奋振作，重新挑战自我。

第二年里，他开始获胜了。

他原先的目标。是想在学校里获得学位，毕业后回到家乡的学校里去教书。

但在快毕业的那年里，他发现同班的一个同学在暑假为国际函授学校推销函授课，每周所得的钱，比他父亲的辛勤所得还高出四倍。

因此，他在1908年毕业后，便起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，后来他又到南奥马哈，为阿摩尔公司贩卖火腿、肥皂和猪油。他的这个推销工作虽然很成功，但在1911年，他却到纽约《美国戏剧艺术学院》学习演戏。一年以后，他感到自己并不具备演戏的天才，又回到推销的行业里，为一家汽车公司当推销员。

但这些工作都不合乎他的理想。他为没有实现在大学里的作家梦、不能成就一番伟业而苦恼。他认为他应该过有意义的生活，这比赚钱更重要。他决心白天写书，晚间去夜校教书，以赚取生活费。他想为夜校教公开演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，有一定的经验。

这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道；增长了他做人处世的才能。于是他说服纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

戴尔·卡耐基运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和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。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的追求，而卡耐基独辟蹊径地开创的成人教育方式，对人性进行了深刻的探讨和分析，为失落的人们指出了奋斗的方向。

《人性的弱点全集》成书于1936年，全书包括《人性的弱点》、《快乐的人生》和《人性的光辉》等著名著作，卡耐基将他一生中最重要的、最丰富的经验，全部都汇集在此书中。他以对人性的深刻洞见，运用生动活泼的语言，富有哲理的思辨色彩，为人类贡献出了一部生活宝典。这部书利用大量普通人不断努力获得成功的故事，激励人们走向成功。

在卡耐基的一生中，林肯对他的影响非常明显。卡耐基的童年与林肯非常相似，他把林肯的奋斗历程看做是自己的指路航标。卡耐基在他的课程中，曾多次提到林肯的故事，我们从他对林肯人生的描写中，能够感受到他对林肯的崇拜之情，也能够看到他理解林肯的独特视角。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，出版后立即获得了广大读者的欢迎，在世界各地至少已译成58种文字，全球总销售量已达9000余万册，拥有4亿读者，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走出了困境，有的还成为令世人仰慕的杰出人士。

《人性的弱点》不仅是卡耐基成人教育的教科书，也是趣味无穷使人受益匪浅的优秀读物，值得每个读者，特别是青年读者学习和收藏。

目 录

第一部 人性的弱点

第 1 协调人际关系	3
如欲蜂蜜，就别打翻蜂房	4
第一印象最关键	13
怎样达到自己的目的	16
不要逼别人认错	19
获得他人信任的方法	21
真诚地赞赏他人	25
每天尽力服务他人	32
从本书获得最大教益的九条建议	38
第 2 利用人的欲望	42
想钓到鱼，鱼饵必须适合鱼的口味	43
人际关系从“给予”开始	54
借助别人的力量	56
制造奇迹的信函	59
满足与快乐的心态	64
第 3 做到让人喜欢	70
对他人诚挚地关切	71
给予他人微笑	78
牢记他人的名字	83
凭良好的仪表赢得好感	88
第 4 善于沟通交流	91
学会倾听他人说话	92
迎合他人的兴趣话题	97
满足对方的成就感	100
融个性于人群中	101

让他人觉得自己重要	104
第5 注重内在修为	113
养成自我提高的学习习惯	114
使自己不断地进取	118
用成熟的眼光看待一切	121
附录：致加西亚的信	126

第二部 快乐的人生

第1 培养快乐的心理	132
快乐就在自己心中	133
不要总是心存报复	141
不要指望他人感激你	146
想想你所得到的恩惠	150
保持自我的本色	154
将不利因素转化为有利	158
第2 摆脱烦恼的困扰	163
不要以批评他人来满足自己	164
别让批评之箭伤害你	167
勇敢地承认错误	170
人生最重要的抉择	174
百分之七十的烦恼	179
夫妻间的职业矛盾	188
不要入不敷出	192
第3 怎样使你变成熟	196
不要总是踢椅子	197
困难并不等于不幸	201
摆脱人生不幸的阴影	205
要有自己的信仰	210
你是独一无二的	214
学会欣赏我们自己	218
不要盲目照搬	222
不要让人觉得讨厌	227
别人为什么要喜欢你	231
抓住时机采取行动	235

第4 平安快乐有秘诀	240
事情总是向更好的方向发展	241
不妨接受不可避免的命运	242
一句经文救了我	245
克服最痛苦的挑战	246
打破忧虑的妙招	247
睡好每一个晚上	248
从惨痛经历中获取教训	253
紧张就等于慢性自杀	255
正负烦恼应该相互抵消	256
每天早晨都为当天寻找绿灯	257
用心灵去思考问题	259
培养心平气和的心态	261
不要过度节俭	265
我终于找到了答案	267

第三部 人性的光辉

第1 早年时期	271
身世之谜	272
懂事的孩子	277
亲母与新妈	284
少年时代	288
谋生期间	291
仿佛一个“怪人”	301
磨砺与追求	303
律师经历	306
初涉政坛	310
刻骨柔情	314
未婚妻	320
奇特的婚礼	322
第2 仕途艰辛	326
烦恼的家庭	327
职业操守	331
痛苦的家庭生活	334
进取与忧伤	339

密苏里妥协案	345
舌战道格拉斯	351
竞选总统	358
离乡就职	362
乔装改扮	369
第3 峥嵘岁月	373
战争的开始	374
痛苦的日子	378
丧子之痛	382
相互掣肘的内阁	387
宣言风波	395
葛底斯堡战役	401
重用格兰特	409
硬汉柔情	415
内战结束	421
专横的夫人	424
遇刺身亡	430
第4 与世长存	437
葬 礼	438
罪有应得	441
验明正身	449
林肯夫人的余生	454
永恒的怀念	462

第一部 人性的弱点

内容提要

《人性的弱点》原是卡耐基写的一本关于改善人际关系、教人为人处世艺术的书。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。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，用于唤醒人们对生活的热情。他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷入迷茫和困境的人重新找回自己的人生。

本书出版后立即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。无数读者通过阅读本书，成为受人敬仰的卓越人士。

第 1 协调人际关系

只要真正对人感兴趣，两个月内，你就会交到很多朋友，绝对比你两年内想吸引别人注意所交到的朋友更多。换句话说：交朋友的一个方法就是自己成为别人的朋友。

一个人的“第一印象”是非常重要的，别人对你，或你对别人都是如此。在应酬上，如果“第一印象”不好的话，想要挽回就要费很大的努力才行，这一点是不得不引起注意的。

应酬的学问和艺术不是一两天就能学好的，所以，经验的积累就显得尤为重要了。应酬学家甘保博士在他的论述中，把“经验”放在第一位。

世界上大多数领袖群体的人物，都不是要人“怎么怎么”的。他们的专长是“使别人自愿听从他”，大多数的情况都是这样的。

一个年轻人如果希望在这个世界上出名并流芳百世，那他首先要获得别人对他的信任。一个人如果学会了获得他人信任的方法，那比拥有万贯家财更能引以为豪。

要取得他人的信任，除了要有正直诚实的品格外，果断、正确的做事习惯也是必须要有的。即使是一个资本雄厚的人，假如做事不够果断，头脑不够清醒，缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力，那么他的信用还是不能长久的。

促使人将自身能力发展到极限的最好办法，就是赞赏和鼓励。来自长辈或上司的批评，最容易丧失一个人的志气。

把目光多停留在他人身上，多设身处地为他人着想，可以有效使自己不受烦恼所扰，也使自己有了更多的知心朋友，生活也会由此快乐得多。

我们不要责怪别人，我们要试着了解他们，我们要试着明白他们为什么会那样做，尽量设身处地地为他们着想。这比批评更有益处，也更有意义得多；而这也孕育了同情、容忍以及仁慈。

如欲蜂蜜，就别打翻蜂房

1931年5月7日，警方历经几个星期的搜捕，令纽约市警察大伤脑筋的“双枪杀手”克罗里穷途末路，被围困在西尾街他情人的公寓里。

当时，150名警员和侦探包围在他顶楼的藏身之处。他们把屋顶穿洞，要用催泪弹把这位“警察杀手”熏出来。同时，在周围的建筑物上，架设了多挺机关枪。

大约过了一个多钟头，这幢纽约高级的住宅区内，不断地响着清脆的手枪声和“哒哒”的机枪声。克罗里伏在一张堆满杂物的椅子后面，不断地朝警方开火。许多胆大好奇的市民，涌上街头观看这场枪战。要知道，在纽约，这种激烈的枪战只在电影中见过，现实生活中实不多见。

当克罗里被捉到的时候，警察局长莫隆尼宣布，这位双枪恶徒是纽约有史以来最危险的罪犯之一。“他动不动就开枪杀人，”局长说，“连眼都不眨一下。”

让我们看看这位双枪恶魔是怎样辩驳、证明自己是无辜的吧。当警方朝他藏身的公寓开火的时候，他写了一封信给“有关人士”，信中说：“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。”

克罗里写这封信的时候，鲜血从他的伤口涌出，在信纸上留下一道红色的血迹。

事情的真相又是怎样的呢？在搜捕发生之前，克罗里在长岛一条郊外的道路上跟女友在汽车里温存。出其不意，一位警员来到车旁，敲击车窗说：“请出示你的驾驶执照。”

克罗里一言不发，而后拔出手枪朝那位警员连开数枪。那位可怜的警员瞬间倒在血泊中了。克罗里跳出来，又朝尚未断气的警员打了一枪。这难道就是克罗里所谓的“从不会伤害任何人的仁慈之心”吗？

克罗里被判坐电椅。当他抵达辛辛监狱的死刑室时，他是否说“这是我杀人的下场”？没有。他反而说：“这就是我防卫自己所得到的结果吗？”

毫无疑问，从始至终，“双枪杀手”克罗里都不曾悔恨过，因为他认为自己

就根本没有什么错。

这是匪徒中一种不寻常的态度吗？如果你这样想的话，那还是先听听这段话：“我把一生中最好的时光，都花在给别人提供轻松的娱乐、帮助他们得到快乐上，人们回报给我的却只有辱骂。是他们的恩将仇报把我逼成了亡命之徒。”

这是阿尔·卡朋所说过的话。是的，美国昔日的第一号公敌——横行芝加哥最阴险的匪首卡朋不曾责怪自己。他真的自以为是大众的恩人——一个不受感激却受误解的大众恩人。

达奇·舒尔茨也是一个活生生的例子。达奇是恶名昭彰的“纽约之鼠”。当他在纽瓦克被枪手击倒之前，也自认为造福群众。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。

针对这方面，我与辛辛监狱的监狱长刘易士通过几次很有意思的信进行了交流。他在其中的一封信中这样写道：“在牢里的罪犯，几乎没有一个自认为是坏人。他们跟你我一样都是人，都会为自己辩解。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。他们中的大多数人，不论是有理还是无理，总要为自己破坏社会的行为辩解一番。因此，他们总是得到这样的结论：罪责不在他们，下地狱和伏法的也不应该是他们。”

如果阿尔·卡朋、“双枪杀手”克罗里、达奇·舒尔茨以及监狱里的那些亡命之徒，从来都不为自己的行为自责过，那么，又何必强求你我所接触的那些人呢？

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，都已经非常困难了。”

华纳梅克尔早就领会到了这一点，但我却必须在这个冷酷的地方碰撞了三十多年，才开始领悟到：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B·F·史金勒通过动物实验证明：在学习方面，一只因良好行为而得到奖励的动物，要比一只因行为不良而受到处罚的动物学得快得多，而且更能够记住它所学的。进一步研究显示，人类也有着同样的情形。批评，并不能够改变事实，反而常常会引起愤恨。

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

大多数情况下，批评所引发的后果只能是愤恨，常常使员工和朋友的士气低落，而状况却不会有丝毫改善。

俄克拉荷马州恩尼德市的江士顿，是一家工程公司的安全检查员。他的职责之一是监督在工地上工作的员工是否戴着安全帽。据他说，他最初一旦碰到没有戴安全帽的人，就扳着脸命令他们必须遵守公司的规定。结果员工虽然表面上接受了他的纠正，却满心不高兴，常常在他离开以后又把安全帽摘掉。

后来江士顿决定改变方式。当他再次发现有人不戴安全帽的时候，他就问他们是不是安全帽戴起来不舒服，或者有什么不合适的地方，然后用一种关切的语调提醒他们，戴帽子的目的并不完全是遵守制度，更重要的是对他们负责，保护他们的生命不受到伤害，并建议他们为家人、自己，工作时一定要戴安全帽。这样做的效果果然比以前好得多，遵守规定戴安全帽的人愈来愈多，这就避免了愤恨或情绪上的不满。

这类事件还有很多，例如西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间的那场争论——他们的不和睦导致共和党的分裂，反将伍德洛·威尔逊送进了白宫。

事情发生在1908年，当时罗斯福搬出白宫，共和党的塔夫脱当选为总统。然后，罗斯福到非洲去猎狮子。当他回到美国后，看到塔夫脱的保守作风，很是震怒。罗斯福除了公然抨击塔夫脱，还准备再度出来竞选总统，并重新组建“进步党”。这几乎导致老共和党的瓦解。果然，紧接而来的那次选举，塔夫脱和共和党只赢得了佛蒙特州和犹他州两个区的选票。这是共和党有史以来遭受的最惨痛的打击。

罗斯福谴责塔夫脱，但是塔夫脱并没有丝毫的悔意，他含着眼泪说道：“我不知道我所做的一切有什么不对。”

让我们再来看看“茶壶敦油田”舞弊案吧。那桩丑闻的真实情况是这样的：

哈丁（美国第29任总统）政府的内政部长亚勃·佛尔受权主掌政府在艾尔克山丘和茶壶敦地区油田的出租事宜——那些油田是留给海军日后扩建壮大使用的。

佛尔部长有没有让别人公开投标呢？没有。他干脆把那份利润丰腴的合同交给他的朋友艾德华·杜黑尼。而杜黑尼又做了什么呢？他给了佛尔部长他所谓的10万美元“贷款”。佛尔部长还命令美国海军进入该区，驱逐了在艾尔克附近掘油的其他油商。

面对不合理的命令和恐怖的枪弹刺刀，这些油商离开油田冲进法院，揭发了10万美元茶壶敦油田舞弊案。结果引起了轩然大波，毁了哈丁总统的执政，激起全国公愤，几乎弄垮共和党，佛尔也落入铁窗。

佛尔被斥骂得狗血淋头——还没有一个政客被斥责得如此凄惨。他反悔了吗？一点也没有！好多年之后，胡佛在一次公开演讲中，暗示哈丁总统之死是由于一个朋友出卖他，令他焦心和忧虑过度才导致悲剧发生的。

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，哈丁被佛尔出卖了？绝对不会，我先生从来没有做过这种事，即使整屋子的黄金也无法使我先生起歹念。他才是被人出卖而被钉上十字架的。”

你瞧，人性表现出来了，做错事的人只会责怪别人，而从来不会责怪自己。我们都是如此。所以，当你我明天很想批评别人的时候，不要忘了阿尔·卡朋、“双枪杀手”克罗里以及亚勃·佛尔。我们要明白，批评就像家鸽，它们总会回

来的。

另外，我们也要明白这样一个道理：当我们指责和纠正某个人的错误时，他可能会为自己辩护，反咬我们一口，或者，像文雅的塔夫脱那样，说：“我不知道我所做的一切有什么不对。”

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。有人在戏院里开枪击中了林肯。林肯那瘦长的身子斜躺在那张对他来说太短的床上。床的上方挂着一张博纳尔的名画《马市》的廉价复制品，还有一盏煤气灯发出惨淡的黄晕。

当林肯咽下最后一口气时，战争部长斯坦东说：“这里躺着的是人间有史以来最完美的元首。”

林肯待人处世的成功秘诀是什么？我花了10年时间研究林肯的一生，而且花了整整3年的时间写作和润饰一本名为《林肯的另一面》的书。我自信，我对林肯的性格和居家生活所做的研究，比任何人都要详尽彻底，尤其对他待人处世方面更有心得。

林肯不喜欢批评别人吗？不是的。他年轻的时候住在印第安纳州的鸽溪谷，当时的他不仅经常批评别人，而且还写信作诗讽刺别人，并把那些信件和诗丢在一定会被那个人发现的路上。

林肯在伊利诺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。其中有封信所导致的后果使他刻骨铭心，永生难忘。

1842年秋天，林肯在春田时报刊出了一封未署名的信，意在讥刺一位妄自尊大、名为詹姆斯·史尔兹的爱尔兰人。信的内容极具攻击取笑意味，语言十分尖酸，令镇上的人捧腹大笑。

史尔兹是个敏感而骄傲的人，他查出写信的人后，便找到林肯，提出要跟他决斗。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击剑。

决斗的那一天，林肯和史尔兹在密西西比的一个沙滩碰头，准备决斗至死为止。幸好最后一刻有人阻止了他们，才终止了这场决斗。

这是林肯一生中最恐怖的私人事件。这件事彻底改变了林肯待人的态度和处事方式。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，他不再为任何事批评和指责别人了。

南北战争时，林肯一次又一次任命新的将军统帅北军，而每一个将军——马克兰、波普、伯恩赛德、胡克尔、米德——都相继惨败，使得林肯几乎陷入绝境。全国有一半的人都在痛骂那些差劲的将军们，但林肯没有一句怨言，一直保持着沉默。他喜欢引用这样一句名言：“你不论断他人，他人就不会论断你。”

当林肯的太太和其他人对南方人士有所非议的时候，林肯回答说：“不要批评他们。如果我处在同样情况之下，也会跟他们一样。”

1863年7月1日，葛底斯堡战役打响了。4天后，李将军开始向南撤退的时候，突然下起了倾盆大雨。他冒雨带领部队撤退到波多梅克时，被一条高涨的河流挡住了去路，而身后又是一支胜利的北军。李将军已经陷入了绝境，无路可逃。

林肯知道这是一个天赐良机：只要打败了李将军的军队，战争很快就可以结束了。因此，林肯满怀希望地命令米德不要召开军事会议，立即出击。林肯不但以电报下令，还派出一名特使去见米德，要他立即采取行动。

米德将军接到命令后是怎么做的呢？他并没有立刻执行命令，而是召开了一次又一次的军事会议。他迟疑不决，一再拖延。他举出各种借口，拒绝攻击李将军。最后，河水退去，李将军带着他的士兵从波多梅克逃脱了。

林肯对他的儿子劳勃特吼叫起来：“老天爷！这究竟是怎么回事？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，但我无论说什么做什么，都无法使我们的军队移动一步。在那种情况下，几乎任何一位将领都可以击败李将军。如果我在那儿的话，我自己就可以把他歼灭。”

在痛苦、失望之余，林肯坐下来，给米德写了一封信。当然，这时的林肯在言论措词上都非常“不客气”，表达了林肯内心的极端不满。

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，当时如果一拥而上的话，加上我们最近的一些其他胜利，就可以结束战事了。结果现在呢，战事可能会无限期地延长下去。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，以你剩的少部分兵士——不到你当时手边的三分之二兵力——去攻击他呢？我无法期望你能改变形势，若要期望你能的话，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。

你一定想知道，米德将军看过这封信后的反应如何？

米德一直没有看到这封信，因为林肯根本就没有把它发出去。这封信是林肯死后，在他的文件中找到的。

我猜想——这只是一个猜想——写完这封信之后，林肯看着窗外，对自己说：“等一下，也许我不应该如此匆忙。我坐在这安静的白宫里，命令米德出击是举手之劳的事，但假如我当时在葛底斯堡，假如我在上星期，也跟米德一样，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；假如我也像米德一样畏缩，我的做法可能就会跟他的相同了。不管怎样，现在事情已经这样了，即使我发出这封信也丝毫不会改变局势，只能引发更坏的影响——米德会为自己辩护，会反过来责备我，或产生厌恶心理，破坏他身为指挥官的效力，而且也许会迫使他辞职不干了。”