

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE & HOW TO STOP WORRYING AND START LIVING

不管你是谁，这都是一本让你惊喜，使你思想更成熟，举止更稳重的好书。我们相信，它将是 you 一生中重要的一本书。



[美] 戴尔·卡耐基 / 著
陈 昊 / 译

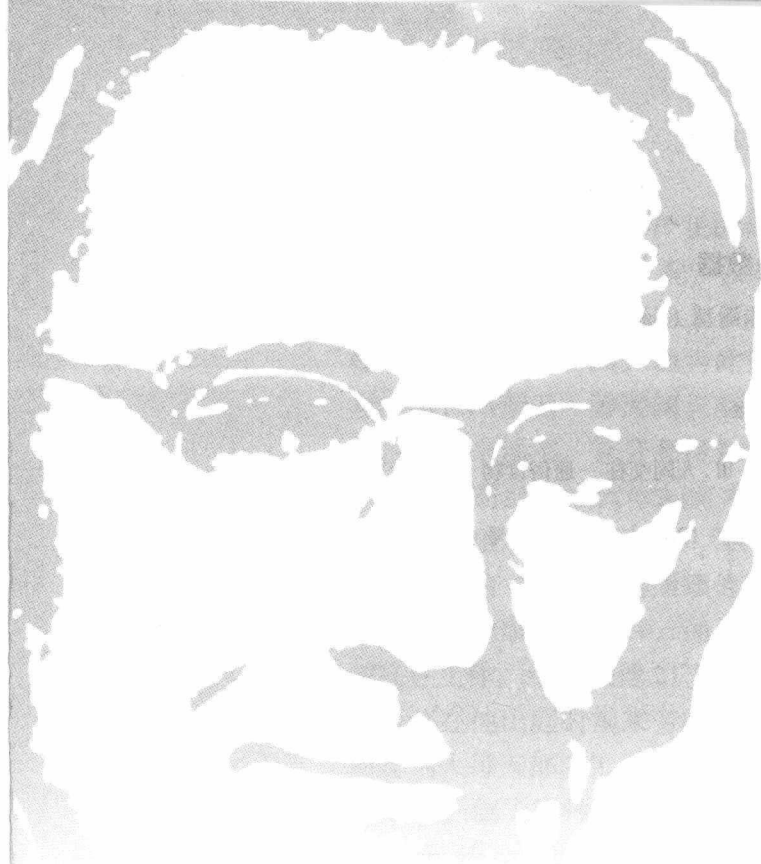
人性的弱点全集

★20世纪最伟大的励志经典★人类出版史上第三畅销书★

★你一生中重要的一本书★



中国致公出版社



人性的弱点全集

[美] 戴尔·卡耐基 / 著 陈 昊 / 译



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 陈昊译. —北京: 中国致公出版社, 2009.11

ISBN 978-7-80179-884-8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 187655 号

人性的弱点全集

著 者: [美] 卡耐基

译 者: 陈 昊

责任编辑: 李娟娟

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市祥达印装厂

印 数: 0001-10000 册

开 本: 787 × 1092 毫米 1/16 开

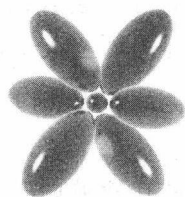
印 张: 25

字 数: 400 千字

版 次: 2009 年 12 月第 1 版 2009 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-884-8 定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究



前言 探寻成功之路

20 世纪以来，美国的出版界所出版的图书有几十万种，但是这些图书大都枯燥乏味，有许多都是赔本买卖。一位世界上最大书店的经理最近就告诉我，说尽管他的公司有 75 年的出版经验，但是每出版 8 本书，就有 7 本是赔本的。

既然如此，我为什么还敢冒险再写一本书呢？而且在我写完之后，读者又何必必要花时间和精力去读它呢？这两个问题当然都很有道理，就让我来一一回答你吧！

为了解释清楚我写这本书的理由和经过，我要简单地提到罗维尔·托马斯在本书的前言中谈到的几个事实。

从 1912 年开始，我就在纽约为那些职业和专业男士及女士们开教育课程。我最初只开了关于演讲的课程，这种课程主要是用实际经验来训练成年人，使他们敢于在商业谈判和公共场合中自如地表达自我，以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的实践之后，我逐渐发现这些人虽然需要接受训练以提高他们的演讲能力，但是他们更需要在日常事务和人际交往中提高与人相处的能力。

我逐渐发现，我本人也非常需要这种训练。当我现在回忆起当时的情形时，我就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在 20 年前就读到这么一本书，提高自己在这方面的技能，那时这会是一件珍宝！

假如你是一位商人，那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，

即使你是一位会计，或者是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也同样是如此。几年前，由卡耐基基金会赞助的一项调查研究显示了一个极其重要的事实：即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，也只有不到15%是因为他的技术知识，而其他的85%则是因为他的人际交往，也就是他的个人品质和才能的发挥。

我于每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经持续许多年了，同时我还在美国的电机工程学会纽约分会开办了讲座，大约有超过1500人听过我的讲座。经过多年的观察，我发现到我这里来听课的工程师中，获得最高报酬的并不是那些专业知识最多的人。你看，我们可以每周花费25元到50元雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才，在社会上这种人才多的是，但是除了技术知识之外，又善于表达自己的内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，他们的收入必然会比其他人高。

“石油大亨”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，曾这样说：“如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出任何代价来购买这种能力。”

难道你不赞同大学中开设这种课程，来开发这个世界上最宝贵的能力吗？这种课程是如此实用而且需求迫切。但是直到我写这本书之前，我还没有发现有哪所大学开设了这种课程。

芝加哥大学和另外一所著名院校曾经做过一项耗资2.5万美元的调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。这次调查花了两年时间。调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都接受了调查，他们回答了156个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你的教育程度如何？”“你如何打发闲暇时间？”“你有多少收入？”“你有什么爱好？”“你的志向是什么？”“你有什么问题？”“你最喜欢什么学科？”……调查表明，成年人最关心的问题是健康，接下来的问题就是人，包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见，等等。

于是，这个调查组织决定专门为成年人开设这样一门课程，以帮助人们解决这些问题。虽然他们尽了最大的努力来寻找有关教材，但是什么也没有找到。他们最后找到一位世界著名的成人教育专家，问他有哪些书适合成年人的这些需求。这位权威人士回答说：“没有。我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今还没有人写过。”

但据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多时间寻找关于人际关系方面的实用书，但是一直没有找到。于是我就尝试着为我的学员写了一本，也就

是大家眼前的这本书。我希望你们也能喜欢它。

为了能够写好这本书，我认真阅读了我所能找到的所有材料，包括家庭问题专家迪克斯的报纸专栏问答、离婚法庭记录、双亲杂志，以及阿尔弗斯特教授、阿德勒教授和詹姆斯教授的著作，等等。此外，我还雇了一名受过专业训练的速记员，用一年半左右的时间在图书馆阅读我没有看过的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄写了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人交往的。我读过各个时代的伟人传记，包括从恺撒到爱迪生的，以了解他们是如何为人处世的。我决心不惜花费大量的时间和金钱，一定要找到一种有关社会交往和影响他人的高效实用的方法。

我还访问了几十位非常卓越的人物，其中有几位还是世界著名人物，例如马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊，以了解他们的为人处世之道。

根据这些材料，我准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何影响他人并赢得朋友》。之所以说这篇演讲稿很短，因为它最初确实很短，不过现在我已经将它扩充到了一篇一个半小时的演讲稿。这些年来，我每个季度都在纽约的卡耐基研究中心为人们做这篇演讲。

我给我的学员们演讲，鼓励他们在工作、社会交往中广泛试验，然后回到班上讲述他们的经验和成果。这项工作简直是太有趣了！这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了，这是有史以来第一个为成年人开设的，也是唯一的人际关系课程。

这本书写得并不是很轻松，它像孩子般逐渐成长，在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。最初，我只是把这些规则写在各种小卡片上，在下一个学期，我又将它们印在较大的卡片上，然后是印在一本小册子中，再接下来就成了一小本书。它的篇幅和内容不停地扩充，在经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。我在这本书中所说的不是空洞的理论，而是有着令人难以相信的神奇功效。我确确实实看见这些原则改变了许多人的生活，走上了成功之路。

我记得有这样一个学员，他是一位老板，拥有314名员工。长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。当他学了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观得到了很大的改变。现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也都从以前的敌人变成了他的朋友。

在一次班级演讲中，他得意地说道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。”

这位老板现在已经获得了很多的利润，也有了更多的闲暇时间。更加重要的是，他在工作和家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员，也是因为采用了我书中的规则，迅速增加了他们的销售额。例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职。但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人，她们经常对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐、快乐了。尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！他们有时甚至会被激动万分地打电话到我家来，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉我。

哈佛大学教授詹姆斯曾这样说道：

“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中。人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。”

开发你所拥有但却不曾利用的潜能，这正是本书的唯一目的。如果你读了这本书的前三章之后，还觉得难以应对生活中的各种情况的话，那么这本书对你来说至少是失败的，因为教育的最伟大目的不是传授知识，而是教人行动。

这是一本教人行动的书。

好了，序言已经非常长了。就让我们现在开始吧！让我们立刻言归正传。

目 录

第一篇 与人相处的基本技巧

1. 如果你想要采蜜，就别踢翻蜂房 / 2
2. 与人相处的大秘诀 / 10
3. 这么做你将拥有整个世界，不这么做你会终生孤寂。 / 19

第二篇 做真正的自己

1. 做真正的自己 / 32
2. 没有良好的工作习惯 / 39
3. 什么使你疲劳，该怎么办 / 43
4. 报复的代价 / 46
5. 学会感恩 / 52

6. 珍惜你所拥有的 / 57
7. 如果你有一个柠檬，那就把它做成一杯柠檬汁吧！ / 62
8. 两周内摆脱忧郁 / 68
9. 不去理睬不合理的批评 / 78
10. 尽力而为，避开非难 / 82
11. 记录下所做的蠢事 / 86

第三篇 如何让人喜欢你

1. 这么做，你将处处受人欢迎 / 92
2. 给人留下良好印象的简单方法 / 100
3. 如果你不这么做，你将面临麻烦 / 106
4. 成为优秀谈话者的简易方法 / 112
5. 怎样使人对你感兴趣 / 119
6. 怎样使人快速喜欢你 / 122

第四篇 如何赢得他人的赞同

1. 怎样在争辩中获益 / 132
2. 怎样避免树敌 / 136
3. 迅速承认错误 / 142
4. 踏上理智的坦途 / 146
5. “是”的魔力 / 152

- 6. 怎样与抱怨者结交 / 155
- 7. 怎样与人愉快合作 / 159
- 8. 何不换个角度看问题 / 163
- 9. 满足别人渴望同情的需要 / 166
- 10. 高尚动机的影响力 / 170
- 11. 戏剧化你的主意 / 174
- 12. 没有办法，试试它 / 176

第五篇 如何更好地说服他人

- 1. 找一个好的开始 / 180
- 2. 怎样批评不惹人恨 / 183
- 3. 先要讲出自己的错误 / 185
- 4. 没人喜欢受指使 / 188
- 5. 给对方留足面子 / 189
- 6. 怎样鼓励他人进步 / 191
- 7. 赠人美名，口留余香 / 194
- 8. 改正错误并不难 / 196
- 9. 使人乐意听你的 / 198

第六篇 让你的家庭更美满、快乐

- 1. “婚姻坟墓”快速挖掘法 / 202

2. 爱他，就让他自由自在地生活 / 206
3. 是什么让你的家人心碎 / 208
4. 家庭快乐之源 / 211
5. 细腻的爱情与婚姻 / 213
6. 快乐宝藏的钥匙 / 215
7. 不要对婚姻一无所知 / 217

第七篇 怎样让自己更加成熟

1. 光踢椅子不能解决问题 / 222
2. 困难也许是幸运的开始 / 226
3. 摆脱不幸的阴影 / 231
4. 给自己一个信仰 / 237
5. 世界上没有第二个你 / 241
6. 了解并喜欢你自己 / 245
7. 要树立自己的价值观 / 250
8. 剔除令人生厌之举 / 256

第八篇 怎样使孤独忧虑远离自己

1. 现代人的通病是孤独忧虑 / 264
2. 忧虑影响身心健康 / 270
3. 威利斯·卡瑞尔的奇妙方式 / 279

4. 亚里士多德排忧大法 / 286
5. 运用四步将忧虑轻松减半 / 293
6. 用忙碌工作赶走忧虑 / 300
7. 让你的生活只有今天 / 307
8. 不要因小事而沮丧 / 317
9. 统计糟糕事情的发生概率 / 324
10. 让忧虑适可而止 / 330

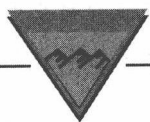
第九篇 怎样摆脱工作和金钱的烦恼

1. 人生旅途上的重要决定 / 336
2. “生活中百分之七十的忧虑是……” / 343
3. 妥善处理夫妻间的职业冲突 / 353
4. 不要寅吃卯粮 / 359

第十篇 怎样让每一天都充满活力

1. 在感到疲劳前先休息 / 366
2. 产生疲劳的根源 / 370
3. 烦恼心事说出来 / 374
4. 梳理烦闷心理 / 379
5. 失眠是不必忧虑的事情 / 385

第一篇



与人相处的基本技巧

「批评是没有用的，因为它会使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。批评也是危险的，它会伤害一个人的自尊与自重的心态，并引发他的反抗」

1. 如果你想要采蜜，就别踢翻蜂房

● 卡耐基金言 ●

批评是没有用的，因为它会使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。批评也是危险的，它会伤害一个人的自尊与自重的心态，并引发他的反抗。

因批评而引起的羞愤，常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的事实状况一点好处也没有。

1931年5月7日，纽约市民看到一场骇人听闻、前所未见的围捕凶犯的格斗情景！凶手是个有“双枪”之称、烟酒不沾、名叫克劳雷的暴徒。经过警方数周的搜查之后，他在西末街——他情人的公寓里被围困和抓捕起来。

凶犯克劳雷被150名警方治安人员包围在他公寓顶层的藏身处。警方在屋顶凿了个洞，扔进催泪瓦斯，试图把凶手克劳雷熏出来。在附近四周的建筑物上警方人员已安置好了火力点。经过一个多小时对峙，这个纽约市里原来清静的住宅区，就一阵阵地响起惊心刺耳的机枪、手枪声。藏在一张堆满杂物的椅子后面的克劳雷，用手上的短枪连续地向警察射击。上万人怀着关切而激动的心情观看这幕警匪格斗的场景。这是纽约市民从来没有见过的场景。

当克劳雷被捕后，警察总监马罗南声称：“这暴徒是纽约治安史上最危险的一个罪犯。”同时警察总监还说：“克劳雷杀人就像切土豆一样……他会被判处死刑！”

然而，“双枪”克劳雷认为自己又是怎样的一个人呢？当警方人员在他藏身的公寓进行围捕时，克劳雷写了一封公开信。“给各位有关人士，”克劳雷这样写道：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是一颗仁慈的、不愿意伤害任何人的心。”他写的时候因伤口流血，在那张纸上留下了他的斑斑血迹！

就在不久之前，在长岛一条公路上，克劳雷在自己的汽车上同他的女友调情。突然，一个警察来到他停着的汽车旁边，说：“让我看你的驾驶执照。”

克劳雷不说一句话，拔出他的手枪，就朝那警察连开数枪，那警察当场倒地身亡。接着克劳雷从汽车里跳了出来，迅速捡起那警察的手枪，又朝警察的尸体

上开了一枪。这就是克劳雷所谓的“在我衣服里面，是一颗疲惫的心——那是一颗仁慈的、不愿意伤害任何人的心”。

克劳雷被判处死刑。当他走到星星监狱的电椅死刑室时，你想他会说：“这是我杀人作恶的下场！”不，他说的是：“这是因为我要保卫自己，才这样的。”

这段故事告诉我们的是：“双枪”克劳雷对自己没有一丝的责备。

如果你这样想：“那不是罪犯中一种常见的态度？”请再听听下面这些话：

“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们获得幸福愉快，过着舒服的日子，而我所得到的只是侮辱，成为一个被大家通缉的人。”

这是卡庞所说的话。他是美国的第一号公敌，一个横行在芝加哥一带最为凶恶的匪首。但是，他一点也没有责怪自己。他恰恰认为自己是一个有益于大众的人——一个不被人赞赏和被人误会的人。

夏姆斯在纽约被枪弹击倒前，也是这样表示。夏姆斯，纽约最令人发指的凶手之一。他在接受新闻记者采访时说，他是一位有益于群众的人。他坚信这一点。

我曾经和纽约著名的星星监狱负责人路易·罗斯就这个话题有过一些很有意义的通信。他说：“在星星监狱中，很少有罪犯承认自己是坏人，他们的人性就跟你我一样，因此他们都有自己的一番见解和解释。他们会这样告诉你，为什么要撬开保险箱或为什么接连地开枪伤及无辜。他们大多数人都为自己反社会的实际行为进行辩解，无论有理或无理，他们始终坚持认为他们根本不应该被囚禁起来。”

如果卡庞、“双枪”克劳雷、夏姆斯和在监狱中的男女暴徒们完全不为任何事情而自责——那你我所接触的人又如何呢？

“30年前我就明白，责备人是愚蠢的事，我即使不抱怨上帝没有将智慧均匀的分配，但是对克服自己的缺陷，我已感到特别吃力了。”已故的华纳梅格，有一次这样说。

华纳梅格很早就学到这一课，但是我自己在这古老的世界里，盲目地行走了30多年，然后才豁然醒悟：100次中有99次，人不会为了任何一桩事情来批评他自己，无论他犯下了怎样的错误。

批评是没有用的，因为它会使人增加一层防御，而且竭力地替自己辩护。批评也是危险的，它会伤害一个人的自尊与自重的心态，并引发他的反抗。

闻名遐迩的心理学家史金勒通过动物实验证明，因好行为受到奖赏的动物，其学习速度快，持续力更久；因坏行为而受到处罚的动物，则不论速度或持续力都比较差。研究显示，这个原则用在人身上也有同样的结果。批评不但不会改变事实，反而只能招致愤恨。

另一位伟大的心理学家希勒也说：“更多的证据显示，我们总是希望得到别人的赞扬，同样我们也害怕受人指责。”

因批评而引起的羞愤，常常使雇员、亲人和朋友的情绪大为低落，并且对应该矫正的事实状况一点好处也没有。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家建筑公司的安全检查员，检查工地上的工人是否戴上安全帽是约翰逊的职责之一。据他报告，每当发现工人在工作时不戴安全帽，他便利用职务上的权威要求工人改正，其结果是受指正的工人常显得不高兴，而且等他一离开，便又把帽子拿掉。

后来约翰逊决定改变方式。他再看见工人不戴安全帽的时候，便问对方帽子是否戴起来不舒服，或帽子尺寸不合适，并且用和悦的口气提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作的时候最好戴上。这样的效果果然比以前好多了，也没有工人显得不高兴了。

从上千年的历史中，证明批评是毫无效果的例子，你可以发现比比皆是。罗斯福和塔夫脱总统那场著名的争论——这争论导致了美国共和党的分裂，而使威尔逊进驻白宫，使他在第一次世界大战中留下了勇敢、光荣的史迹，而且还改变了历史的趋势。让我们快速地叙述一下当时的情形：1908年，连任两届的西奥多·罗斯福任期已满，搬出白宫之后，塔夫脱当选为总统。然后，罗斯福去了非洲猎狮子。当他回到美国时，由于见到塔夫脱的保守作风而大为不满。罗斯福除公开批评塔夫脱之外，另组建了“进步党”，打算再度竞选总统。这几乎导致当时的共和党的瓦解。果真，紧接而来的那次选举，塔夫脱与他的共和党，只获得两州的选票——那是佛蒙特州和犹他州，这是共和党迄今为止遭受的最大失败。

罗斯福责备塔夫脱，可是塔夫脱会认为他自己有错吗？当然不会。“我不知道所做的一切究竟有什么不妥。”塔夫脱曾眼含着热泪说道。

究竟是谁做错了？这情况我们不得而知，也不需要去深究。可是我所要强调的一点是，对于罗斯福所有的批评，塔夫脱并没有觉得自己不对。结果只能是塔夫脱尽力为自己辩护，眼中含着热泪，反复地说：“我不知道所做的一切究竟有什么不妥。”

蒂波特山的石油舞弊案，这件事还记得吗？它使舆论震怒了好几年，冲击了整个国家！在所有人的记忆中，美国政治活动中，还从未发生过这样的事情。这桩舞弊案的事实经过是这样的：哈尔伯特·福尔，是哈丁总统任命的内政部长，当时被委派主持政府在爱尔克山与蒂波特山油田保留地出租的事。那块油田，是政府预备未来海军用油的保留地。福尔是不是公开招标？不，不是那回事，福尔把这份丰厚的合约，干脆给了他的朋友图海尼。图海尼当然是知恩图报，他把自

己所谓的“债款”——10万美金，献给了这位福尔部长。因为他们那些竞争者的邻近油井，吮吸爱尔克山的财富。福尔接着用他高压的手段，命令美国海军进驻该地区。就这样，保留地上的那些竞争者，在枪炮的威慑下被驱赶一空。然而他们肯定不甘心，上诉法院，检举揭发了蒂波特山1亿美金的舞弊案。东窗事发之后，全国一片哗然，民愤四起。其影响之恶劣，几乎毁掉了哈丁总统为首的政府形象。福尔不久就锒铛入狱，而共和党也几乎垮台。

在行政活动中，鲜有人遭致这样的谴责和声讨！——福尔被斥责得焦头烂额。他后悔了？不，根本没有！几年以后，胡佛在一次公开演说中暗指，哈丁总统的死是因为有一个朋友曾经出卖了他，由此造成神经的刺激与内心的忧虑而亡。当时福尔的妻子也在座，听到这话后立刻从座椅上跳了起来。她失声大哭，紧紧握着拳头，大声说：“什么！……哈丁是被福尔出卖的？不，我丈夫从未辜负过任何人。即使拿堆满这间屋子的黄金，也无法诱惑我丈夫做坏事。他是被别人所负才走向刑场，被钉上十字架的。”

诸如此类情况你可以理解，人类自然的天性，是做错事只会责备别人，而绝不会责备自己。我们每个人都是如此的。所以每当要批评别人的时候，你我就想想卡庞、克劳雷和福尔这些人。批评就像放飞饲养的家鸽，它们永远会飞回家的。就像一贯温和的塔夫脱也会说出“我不知道所做的一切究竟有什么不妥”这样的话。我们需要明白，我们要矫正或谴责的人，他也会为自己辩护，而反过来谴责我们的。

1865年4月15日，星期六的早晨，在一家简陋的公寓的卧室中，林肯总统静静地躺在那里，就躺在他遭到狙击的福特戏院对面这家公寓里。林肯瘦长的身体，躺在一张短短而往下沉的床上。靠床的沿壁，挂着一幅朋汉的《马群展览会》的复制画，一盏煤气灯散发出淡淡的幽暗的光。

躺着的林肯即将离世之时，陆军部长斯坦顿说：“躺在那里的，是世界上最完美的元首。”

林肯待人成功的秘诀是什么？我曾用了大约10年的时间研究林肯的一生，同时整整用了3年的时间，撰写了一部有关他的书。我为这部书题名《我们尚未了解的林肯》。我所做的有关林肯的人格以及他的家庭生活的详尽研究，我相信他已做到任何人所能做到的极限。我又找出关于林肯待人的方法，加以特别的研究。林肯是否曾经放任批评过他人？是的。在印第安纳州的鸽溪谷，年轻时候的林肯不但批评，而且还写信、作诗去讥笑人。他把写好的东西，扔到很容易被对方捡到的道路上。其中有一封信，引起别人对他终生的厌恶。

林肯在伊利诺伊州的春田镇挂牌做了律师后，还在报纸上发表文稿，公开攻