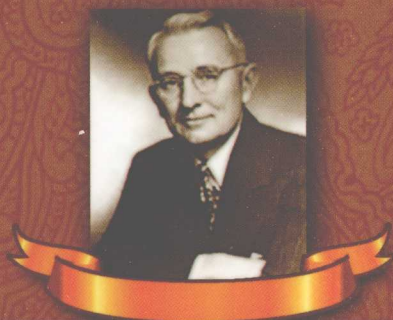


卡耐基 成功学全集

成功学大师的教诲，改变千万人命运的人生指南¹



卡耐基的著作影响了千千万万人的思想和心态，激发了他们对生活的热爱和改变命运的信心，并独辟蹊径地对人性进行了深刻的探讨和分析，帮无数人克服了人性的弱点，发挥了人性的优点，从而得到事业和生活的双赢。无数陷入迷茫和困境的人，从普通职员、家庭主妇，到国家元首、商界领袖，都受益于他的著作及专业培训。

戴尔·卡耐基◎著

超值精华版
26.80

The Completed
Collection of
Carnegie's Success

卡耐基 成功学全集

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功学：全集 / 龙柒编著. — 北京：中国
画报出版社, 2009.12

ISBN 978-7-80220-687-8

I. ①卡… II. ①龙… III. ①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 (2009) 第 242264 号

卡耐基成功学：全集

出版人：田 辉

著 者：龙 柒

责任编辑：梅 逸

出版发行：中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号，邮编：100048)

电 话：010-88417359 (总编室兼传真) 010-68469781 (发行部)
010-88417417 (发行部传真)

网 址：<http://www.zghbcbs.com>

电子信箱：cpbh1985@126.com

印 刷：北京中印联印务有限公司

监 印：敖 晔

开 本：10 开 (889mm×1194mm)

印 张：30

版 次：2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-80220-687-8

定 价：26.80 元



CARNEGIE

挖掘极限内的潜能

(原著序)

在 20 世纪的前 35 年里，美国出版商出版了 20 多万部各种不同的书，其中大部分是枯燥乏味的，许多书卖得并不好。一位闻名世界的出版公司负责人最近告诉我，他的公司拥有 15 年的出版经验，可是每出版 8 本书，却有 7 本是亏本的。既然如此，我又何必冒险再写这本书呢？即使我写好了，你又何必费事去阅读它呢？这是两个很值得重视的问题。

从 1912 年开始，我在纽约举办一项教育课程，教育成人。起初，我只是开设演讲的课程，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、更镇静地表达他们的意愿。随着时间的推移，我发觉这些人不仅在讲话技巧上需要训练，在日常生活及与人相处上更迫切地需要训练。

我还逐渐觉察到，自己也同样需要这种技巧的训练。回顾这些年来我在生活中缺乏技巧的种种情形，很是惶恐不安。我多么希望 20 年前的我手里就有这样一本书，那它将是一本无价天书！

如何与人相处，该是你所面临的一个最大的问题，如果你是个商人，那么这个问题尤其值得重视。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或是工程师，情形也是一样的。

数年前，在“卡耐基基金会”资助下所做的那次调查和研究，有了一项重要的发现！这项发现后来又由“卡耐基技术研究院”研究证实。调查资料显示，一个人在经济上的成功，约有 15% 是由于本人的技术和智慧，而另外的 85% 则是出于“人类工程”，即人格魅力和领导才能。

几年来，我每个季节都在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会纽约分会开班。总计约有 1500 位以上的工程师参加了我举办的讲习班。凭借多年的观察和经验，我最后发觉，讲习班学员之中，获得最高酬劳的人，往往不是那些懂得工程学知识最多的人。

约翰·洛克菲勒在他的事业的鼎盛时期曾经这样说过：“与人交往的能力，也是一种

Collected Brilliant Works of Carnegie

可以购买的商品，就像糖和咖啡一样……它的代价要比世界上任何东西都高，我愿意为那种能力付出酬劳。”

芝加哥大学和青年会联合学校进行过一次调查，专门研究成人究竟需要些什么。这项耗资 2.5 万美元的调查花了两年的时间，调查的最后一站是在康涅狄格州的梅勒登。梅勒登被认为是一个十分典型的美国城镇，镇上的每一个成年人都受到了访问，并被要求回答 156 个问题，如“你的职业是什么？你受教育程度如何？你的理想是什么你如何利用闲暇时间？你的收入是多少？你有什么嗜好？你最喜欢的学科是什么”等。调查结果显示，成年人最关心的是健康问题，其次是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢自己，如何使他人同意自己的想法。

负责这项调查的委员会当即决定在梅勒登举办训练课程。他们四处寻找相关的实用教科书，可是无果而终。最后，他们去见一位享誉全球的成人教育专家，问他是否有合乎这些成年人需要的书籍。“没有，”他说，“我虽然知道那些成人需要什么，可是他们所需要的书却从未有人写过。”

基于经验，我知道教育专家的话不假。因为我自己就为了寻求一本关于人际关系的实用课本，花了好几年的时间。

既然这么多人希望有这样的书，我便尝试写一本，以供教学之用。为了准备这本书，我几乎读遍了和“人际关系”这个主题相关的所有资料——报纸专栏、杂志专文、刑事法庭的记录、古代哲学家和当代心理学家的著作等。此外，我还聘请了一位受过训练的研究专家，花了一年半的时间，到各个图书馆中阅读我所遗漏的资料。他研究过不计其数的伟人传记，还研究过各个时代的大人物是如何处理人际关系的。从恺撒到爱迪生，我们大量阅读这些伟人的传记，研究他们的日常生活。仅西奥多·罗斯福，我们便收集了上百本关于他的传记。我们下定决心要不惜一切代价，找出各个时代与“如何获得友谊及影响他人”这个主题相关的各种实用思想。

我本人就曾拜访过许多位世界著名的成功人士，如发明家爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福，商业巨子欧文·杨，电影明星克拉克·盖博，以及探险家马丁·詹森，我想方设法地去挖掘他们在处理人际关系方面的高超本领。

基于这些资料，我准备了一篇名为“如何获得友谊和影响他人”的教案。起初这篇文章很简短，没过多久，我便将之扩展成一篇一个半小时的演讲稿了。几年来，我一直在纽约“卡耐基研究院”的训练课上发表这样的讲话。

除了演讲，我还鼓励学员们走出教室，到他们的生意和社交场合中去实践，然后再把他们的经验和所得到的成果带回教室，与大家分享。这是一门十分有趣的课程，这些急于自我改进的成年人，都非常喜欢在一个全新的教室里上课。这是有史以来第一个为成人而设的人际关系实验室。





起初，我们把一套规则印在不比明信片大的纸片上，后来，我们改印成一张较大的卡片。然后是一本小册子、一套小书。每一次在尺寸、内容上都不断地进行扩充。15年后，这些试验和研究便结集成了教程。我们这里所定的规则，不只是理论，或是猜测，而是具有神奇般的魔力，很多人因为应用了这些成功法则而改变了他们的生活。

一位拥有 314 名员工的公司老板参加了我们的训练，在此之前，他经常不加限制地批评和责骂员工。研究了本书所提到过的几个成功法则之后，这位老板骤然改变了他的的人生观。现在，他的企业拥有了一种忠诚、热忱、合作的团队精神。他把 314 个“敌人”变成了 314 个“朋友”。他在一次演讲中得意地说：“以前，我巡走在自己的公司里，没有一个人跟我打招呼，那些员工一看到我，就立马把视线移开。可是现在他们都成了我的好朋友，甚至连守卫都亲切地叫我的名字，向我打招呼！”

这位老板的事业蒸蒸日上，现在有了更多的利润，更重要的是，他在业务上收获了更多的快乐，这份因相互尊敬而产生的惬意心情是无与伦比的。

很多销售人员运用了研究会讲习班上的法则后，他们的销售业绩骤然提高。过去许多无法获得的客户，现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员不但获得了更大的职权，而且还增加了他们的薪酬。一位在费城煤气公司任职的高级职员，由于不能巧妙地引导别人，公司已做了给他降职的决定，可是在经过了这项训练后，他不但成功解除了降职的危机，还提高了待遇。

训练课程结束时的聚餐中，那些太太们对我说，自从她们的丈夫参加了这项训练之后，她们的家庭变得更美满、更快乐了。

前几天，我收到了一位法国贵族写来的信。这封信是他在横渡大西洋的轮船上写的。在信中他提到，这些成功法则的应用，引起了他的近乎宗教般的狂热。

毕业于哈佛大学的地毯商人告诉我，在经过 14 个星期的训练后，他所获得的东西比在哈佛大学 4 年里学到的还要多。这位保守的哈佛毕业生，是在一次有 600 位听众的耶鲁俱乐部晚会的演讲中道出这番言论的。

戴尔·卡耐基

 挖掘极限内的潜能（原著序）

一 与人相处的基本技巧

不要批评、责怪和抱怨他人	2
真诚地赞赏别人	8
明了对方的观点	14
坦然面对别人的批评	20
如何与女性相处	24
如何与男性相处	29

二 保持健康心态的要诀

坚守自我，拒绝模仿	36
放松的状态能克服任何障碍	42
永远不要对敌人心存报复	44
时时怀有一颗感恩的心	49
没人去踢一只死狗	54
记住自己干过的蠢事，下不为例	57

三 如何讨得别人的喜欢

真诚地对别人发生兴趣	62
不要吝惜你的微笑	68
牢记他人的名字	73
做一个善于倾听的人	78
使对方感觉到他的重要	84
塑造自己的人格魅力	91

四 赢得他人赞同十二计

避免不必要的正面冲突	98
尊重反对者的意见	102
勇于及时承认自己的错误	108
友善地对待他人	112
使对方很快点头称是	118
尽量给对方说话的机会	121
创造不谋而合的机遇	125
学会换位思考	129
知晓对方的意念和欲望	131
唤醒他人高尚的情操	136
使你的意念戏剧化	139
激起对方挑战的欲望	141

五 你的世界忧虑吗

未来取决于今天，切勿杞人忧天	146
孤独是现代人的通病	153
忧虑是健康的杀手	157
消除忧虑的神奇公式	163
如何分析忧虑并从中解脱	168
如何将工作中的忧虑减半	172

六 甩掉忧虑的包袱

将忧虑从心房中删除	176
莫为琐事牵肠挂肚	181
别为小概率事件烦恼	186
接受即成事实	189
给忧虑设定底线	196

七 莫为工作与金钱烦恼

保持积极乐观的心态	202
慎重做出重大决定	208
70%的烦恼与金钱有关	213





处理好夫妻间的职业冲突	220
量入为出，做好预算	223

八 通往成熟的路

对自己的行为负责	230
视挫折为恩赐	233
尽快走出不幸的阴影	237
拥有坚定的信仰	242
清醒地认识自我	246
恰到好处地自我欣赏	249
有个性，不随波逐流	253
克服令人讨厌的举止	258

九 保持精力旺盛的方法

疲劳之前先休息	264
家庭主妇要忙而不乱	267
做事分清轻重缓急	270
假装特别有兴趣	273
别为失眠而担忧	278

附录 戴尔·卡耐基的奋斗之路



CARNEGIE

一

与人相处的基本技巧

不要批评、责怪和抱怨他人

尖锐的批评与斥责，常会使人恼羞成怒，并且对现状也无济于事。最好的办法是，保持平和的心态，设身处地地为对方着想，如此，才不会招致怨恨。

在1931年的5月7日，纽约市民目睹了一桩从未见到过、骇人听闻的围捕格斗！凶手是个烟酒不沾，有“双枪”之称，名叫克劳雷的罪犯。他被包围了，陷落西末街——他情人的公寓里。

150名警方治安人员，把克劳雷包围在公寓顶层的藏身处。他们在屋顶凿了个洞，试图用催泪毒气把克劳雷熏出来。警方人员已把机枪安置在附近建筑物上，经过一个多小时的对峙后，这个纽约市原本清静的住宅区，响起了一阵阵惊心动魄的机枪、手枪声。克劳雷藏在一把堆满杂物的椅子后面，手上的短枪接二连三地向警方人员射击。成千上万的人怀着激动而兴奋的心情，目睹这个警匪格斗的场面。久住纽约的人都知道，这里从未发生过这样的事故。

克劳雷被捕后，警察总监马罗南指出：“这名暴徒是纽约治安史上最危险的一个罪犯。”他又说，“克劳雷杀人就像切葱一样，他会被判处死刑！”

可是，克劳雷本人又是如何评价自己的呢？当警方人员围攻他的藏身之所时，克劳雷写了一封公开信。他写信的时候因为伤口流血，致使那张信纸上留下了他的血迹。克劳雷这样写道：“在我衣服里面，是一颗疲惫的心，那是仁慈的、一颗不愿意伤害任何人的心。”

出事前不久，在长岛的一条公路上，克劳雷把汽车停在路边跟他的女伴调情，一个警察突然来到他停着的汽车旁边，说：“请出示你的驾驶执照。”

克劳雷没有回答，拔出手枪就朝那名警察连开数枪，直到警察倒地而死。接着克劳雷从汽车里跳出来，捡起警察的手枪后又朝地上的尸体开了一枪。这就是克劳雷所说的“在我衣服里面，是一颗疲惫的心，那是仁慈的、一颗不愿意伤害任何人的心”？

克劳雷被判处死刑坐电椅，当他走进受刑室时，你认为他会说“这是我杀人作恶的应有下场”吗？不，他说的是“我是为保卫自己，才这样做的”。

从头至尾，“双枪”克劳雷没有对自己的行为有一丝的责备和悔恨。

再看下面这个例子：





“我将一生中最美好的岁月给了人们，使他们获得幸福与快乐，过着舒服的日子，然而我所得到的只有侮辱，一个遭人搜捕的人。”

这是美国的第一号公敌卡邦所说的话，他是芝加哥一带最凶恶的匪首。可是，他自认为是一个有益于群众但被人误会的人。

休士在纽约被枪弹击倒前，也这样表示。接受新闻记者采访时，他说自己是一位有益于群众的人。事实上，他在纽约是个令人发指的罪犯。

我曾经和“星星监狱”的负责人华赖·劳斯有过一次有趣的通信。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。他们会告诉你为什么要撬开保险箱或是接连地放枪伤害人，为自己反社会现实的行为辩护，坚持认为不应该把他们囚禁起来。

如果克劳雷、卡邦、休士和在监狱中的其他暴徒完全不自责，不归咎于自身，那么你我所接触的人又如何呢？

已故的华纳梅格曾这样承认说：“30年前我就明白，责备人是愚蠢的事。即使我不抱怨上帝没有将智能均匀地分配，我对克制自己的缺陷也感到非常吃力。”

华纳梅格很早就学到这一课，可是我自己在这古老的世界里，盲目地行走了30多年，然后才豁然开悟。100次中有99次，没有人会为了任何一桩事情来批评自己，无论错误到何种程度。

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。批评也是有危险的，它会伤害一个人自尊和自重的感觉，并激起他的反抗。

德国军队里规定士兵在发生某一件事后不准许立即申诉、批评。他需要怀着满肚子的怨气睡去，直到怨气完全消失。如果他马上申诉，将会受到处罚。在日常生活中，似乎也需要这样一个规律来制约嘀咕埋怨的父母，喋喋不休的妻子，斥责怒骂的老板和那些吹毛求疵、令人讨厌的人。

在历史长河中，你可以找出很多批评过后毫无效果的例子。西奥多·罗斯福和塔夫脱总统著名的争论分裂了共和党，从而使威尔逊顺利入主白宫，并在世界大战中留下了勇敢、光荣的足迹，改变了历史的趋势。

1909年，罗斯福离开白宫的时候，他使塔夫脱做了总统，然后自己去非洲狩猎狮子。当他回来的时候，情况急转直下，他指责塔夫脱因循守旧，想要自己再次连任总统，并且组织了勃尔摩斯党，这几乎毁灭了共和党。那次选举，塔夫脱和共和党只获得了两个州的赞助，这是共和党历史上最大的一次失败。

罗斯福责备了塔夫脱，可是塔夫脱有没有责怪自己呢？当然没有。塔夫脱两眼噙泪地说：“我不知道要怎样做，才能和我已做的不同。”

究竟是谁做错了？这情形我不知道也不需要去关心。不过我要指出的一点是，罗

斯福所有的批评，并没有使塔夫脱感到自责。那只使塔夫脱尽力地替自己辩护。

铁泡脱·顿姆的煤油舞弊案，还记得吗？它使舆论愤怒了好几年，震荡了整个国家！在所有人的记忆里，美国公务生活中从未发生过这样的情形。

这桩舞弊案的经过是这样子的：

哈尔信脱·福尔，是哈丁总统任上的内政部长，当时他被委派主事政府在爱尔克山和铁泡脱油田的保留地出租的事。那块油田是政府预备未来海军用油的保留地。

福尔是不是公开投标？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。图海尼把自己称为“债款”的10万美金给了这位福尔部长。

福尔接着用高压手段命令美国海军进驻那片地区，把那些竞争者赶走，因为他们的邻近油井吮吸着爱尔克山的财富。保留地上的那些竞争者，在枪杆、刀光下被赶走了，可是他们不甘心，于是跑进法庭揭发了铁泡脱1亿美金的舞弊案。事发之后，影响十分恶劣，几乎毁灭了哈丁总统整个的行政，全国一片哗然，群起攻击。福尔被判入狱，共和党也几乎垮台。

福尔被斥责得体无完肤——在公务生活中，很少有人被这样地谴责过！那他后悔了吗？不，根本没有！

那是几年后，胡佛在一次公共演讲中暗示，哈丁总统的死，是由于神经的刺激和内心的忧虑，因为有一个朋友曾经出卖了他。当时福尔的妻子也在座，听到这话后腾地从座椅上跳了下来。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。即使这间屋子里堆满了黄金，也不会诱惑我丈夫做坏事。他是被别人所出卖才走向刑场，被钉十字架的。”

由此你可以看到，人类自然的天性是做错事只会责备别人，而绝不会责怪自己，每个人都是如此。所以，以后我们要批评别人的时候，就想想克劳雷、卡邦、休士和福尔这些人。

批评就像饲养的鸽子，它们终究会飞回家的。我们要矫正或谴责的人，他会为自己辩护，也会反过来谴责我们。就像温和的塔夫脱所说的：“我不知道要怎样做，才能和我已做的不同。”

1865年4月15日，星期六的早晨，林肯躺在一家简陋的公寓卧室中，对面就是他遭狙击的福特戏院。林肯瘦长的身体躺在一张短小且下陷的床上。靠床的墙上，挂着一幅罗莎·波南的名画《马市》的廉价复制品，一盏煤气灯散发出幽暗昏黄的光。

林肯奄奄一息地躺着时，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？我曾费了10年左右的时间研究林肯的一生，同时我花了整整3年的时间写了一部有关他的书，这部书的名字叫《人性的光辉》。





我相信自己详尽地研究有关林肯的人格和家庭生活，已到了任何人所不可企及的极限。我又找了有关林肯待人方法的资料，作特殊的研究。林肯是否随意地批评过人？是的，当他在印第安纳州鸽溪谷时，不仅批评人，而且还写信做诗去讥笑人。他把写好的东西，扔到一定会给人捡到的街道上，其中有一封信引起了人们对他终身的恶感。

林肯在伊利诺伊州的春田镇挂牌做了律师后，他还在报纸上发表文稿公开攻击敌对他的人，但是像这样的事他只做了一次。

1842年秋季，林肯讥笑一位自大而好斗的名叫詹姆斯·西尔茨的爱尔兰政客。林肯在《春田时报》刊登了一封匿名信，讽刺了西尔茨一番，令全镇的人都捧腹大笑。西尔茨平时敏感而自傲，这件事激起了他内心的怒火。当他查到这封信的主人时，立即跳上马去找林肯，要和他做一次决斗。

林肯平时不愿意打架，也反感决斗，可是为了顾及自己的面子又不能回避。西尔茨让他选用武器，由于两条胳膊特别长，所以林肯挑选了马队用的大刀，然后，跟随一位西点军官学校毕业生学习刀战。到了约定的日期，他和西尔茨到密西西比河的河滩上准备决一死战。幸亏在最后一分钟，双方的助斗者及时阻止了这场生死决斗。

那次决斗对林肯来讲是一件最惊险、恐怖的事情。当然，也正是这件事让林肯在待人技巧上得到了一个极其宝贵的教训。他发誓再也不写信凌辱别人，再也不讥笑别人。从那以后，他几乎没再为任何事而随便批评过人。

美国内战的时候，林肯屡次委派新将领——麦克可莱、波普、伯恩基、胡克尔、格兰特——统率波多梅克军队，可是一个个都惨遭失败。林肯怀着失望而沉重的心情，独自一人在屋子里踱步。全国几乎有半数的人，都在哗然指责那些不能胜任的将领，可是林肯始终保持平和的态度。他最喜欢的一句格言是：“不要评议人，免得为人所评议。”

当林肯的妻子和别人对南方人有所非议的时候，林肯总是这样回答：“不要批评他们，我们在相同的情形下，也会像他们一样。”

可是，如果有人有机会批评的话，那就是林肯了，我们看下面这个例证：

盖茨堡战役发生在1863年7月的最初三天。7月4日的晚上，南方李将军开始往回撤退。当时全国雨水泛滥成灾，当李将军带领败军到达波多梅克时，河水已经暴涨得无法渡过，与此同时，胜利的联军正在后面穷追不舍。李将军和他的军队进退维谷，处于被围困中。

林肯知道这是个极好的机会，可以一举把李将军的军队俘虏，然后结束这场战争，对此，他充满了必胜的信心。他命令格兰特不必召开军事会议，立即袭击李将军。林肯先用电报发出命令，然后派特使去见格兰特，要他立即采取行动。

可是这位格兰特将军又是怎么做的呢？他的做法与林肯的命令恰恰相反。他违背

林肯的命令，召开了一个军事会议。他迟疑不决，一再拖延。他打电话来，找了种种借口，目的就是拒绝袭击李将军。最后，河水退了，李将军带着他的军队顺利逃出了波多梅克。

林肯得知此事后，勃然大怒。林肯向儿子罗勃大声地叫起来：“上帝，这究竟是怎么回事？敌军已在我们的掌握中，我们只要伸出手去，他们就是我们的俘虏了……在那种情形下，几乎任何一个将领都能击败李将军。如果我在那里的话，我自己就可以把他歼灭。”

大失所望之余，林肯坐下来，给格兰特写了封信。林肯一生中的这段时期是极端保守的，用语也非常拘谨。所以1863年，这封出自林肯之手的信，该是最严厉的斥责了。这封信是这样的——

亲爱的格兰特将军：

我相信你能领会出，由于李将军的脱走所引起的不幸事件和重大的影响。他已是我们的囊中之物，如果将他捕获，再加上最近我们其他地方的胜利，就可以立即结束这场战争。

可是照现在的情形推断，战事将会无限期地拖延下去。如果你上个星期一不能顺利地袭击李将军，又如何能在渡河之后击败他呢？我无法期望你能改变形势，因为你已错失了黄金般的机会，这使我感到无比地沉痛。

你猜，格兰特看到这封信后，他将有何反应呢？

可是格兰特从未收到过那封信，因为林肯并没有把信寄出去。这封信是在林肯去世后，从他的文件中被发现的。

我有这样的想法——这只是我的猜想。林肯写了这封信后，望着窗外喃喃自语：

慢着，或许我不应该这样匆忙，我坐在这宁静的白宫里，命令格兰特进攻，那是一桩轻而易举的事。如果当时我也在盖茨堡，也看到格兰特上星期所看到的那么多的血，我的耳朵也听到死伤者的哀号呻吟，也许我也不会急于向李将军进攻。如果我的性格也跟格兰特一样柔弱，或许我所做的，会跟他的做法毫无二致。

现在木已成舟，无法挽回了，如果我发出这封信，固然能解除我心中一时的不快，但是却会使格兰特为自己辩护。这将会使他反过来谴责我，造成彼此的不快，而且那也会打击他以后做司令官的积极性，甚至还可能逼他辞去军队的职务。

有了我想象中的那回事后，林肯没有把信发出，而是搁置一边了。因为林肯从苦痛的经验中知道，尖锐的批评和斥责几乎总是无济于事。

西奥多·罗斯福曾经这样说过，他当总统期间遇到难以解决的问题时，就会在座椅上往后一靠，仰起头，朝着办公桌墙上那张林肯的巨幅画像看去。他会这样问自己：“如果林肯遇到我眼前这种困难，他将会如何去解决这个问题？”





以后我们如果想要批评别人时，先从口袋拿出一张 5 美元的钞票来，看看钞票上的林肯像，然后问自己：“如果林肯遭遇到这类情况，他将如何去解决呢？”

你所认识的人，你希望他改变、调整或是进步吗？是的，那是最好不过的。可是为什么不先从你自己开始呢？从自私的立场来说，从自己开始要比改进别人，获益更多。

“当一个人在争论、激辩时，”鲍宁这样说，“他在若干方面都不是正常的。”

在我年轻的时候，就很想让别人知道我，我曾写过一封信给美国文坛上一位颇负盛名的作家，他叫戴维斯。那时我准备给一家杂志社写些有关文坛作家的文章，所以我请戴维斯告诉我，有关他写作的方法。

数星期以后，我接到一封信，上面写着：“信系口述，未经重读。”看到这两句话后，我相信写这信的人，一定是位事务繁忙的大人物。可是我急于引起这位大作家的注意，我又写了一封简短的回信，后面也加上这样一句：“信系口述，未经重读。”

戴维斯不屑再给我回信，只是把我那封信退了回来，可是下面潦草地写着几个字：“你态度之不恭无以复加。”

是的，我做错了，或许我应该得到这样的斥责。可是，人性使然，这使我产生了深深的痛恨，对他怀着极度的愤恨。甚至十年后，当我得知戴维斯去世的消息时，我心里还在恨他。而我却羞于承认，就是他给了我伤痕。

如果你明天要激起一股愤恨，使人痛恨你十年，一直到死，我们可以放任一些对人具有刺激性的批评。

当我们要应付一个人的时候，应该记住，我们不是应付理论的动物，而是在应付有感情的动物。

而且批评是一种危险的导火线，一种能使自尊的火药库爆炸的导火线。这种爆炸，有时会置人于死地。就有这样的例子：胡特将军受到人们的批评，又不被允许带兵去法国，这沉重地打击了他的自尊，几乎缩短了他的寿命。

苛刻的批评，曾使英国文坛上一流的小说家哈代丧失了执笔写小说的勇气。

富兰克林年轻时并不伶俐，可是后来他成了一个极有处世技巧的人，甚至还担任过美国驻法大使。他成功的秘诀是：“我不指责任何人的缺点！”他又这样说，“而是赞扬我所知道的每个人的优点！”

大多数愚蠢的人都会批评、斥责和抱怨他人，也只有愚蠢的人才会这样做。

但若要宽恕和了解，就需要在人格和克己方面下工夫。

卡莱尔曾经说过：“要显示一个大人物的伟大之处，就要看他如何对待每一个卑微的人。”

你我又为什么要批评他人呢？

真诚地赞赏别人

“人类天性中至关重要的本质，就是渴求为人所重视。”在你每天的生活中，给别人递上一点温馨赞美，这将是他们迫切需要的。

世上只有一个方法，可使别人去做任何一件事，你是否静下心来想过这个方法呢？是的，唯一的方法，它使人“愿意”去做一件事。记住，别无他途。

当然，你可以用左轮手枪指着别人的脑袋，那人会乖乖地把手表给你；你可以用威胁解雇的招数，叫一个雇员跟你合作；你也可以用鞭笞或恫吓，让一个孩子做你需要他做的事。然而这些愚蠢的方式，往往会使事情适得其反。

能叫人们去做任何事情的唯一方法，就是满足他们的需要。

你要些什么？20世纪奥地利最负盛名的心理学家弗洛伊德博士认为，凡你我所做的事，都起源于两种动机：一、性的冲动；二、成为伟人的欲望。

而美国著名哲学家杜威教授的见解略有不同，他认为：人类天性中最本质的冲动，就是成为重要人物的欲望。记着“成为重要人物的欲望”这句话至关重要，在本书中你将看到很多关于这句话的明证。

你要些什么？这句话的意思并不是指很多的东西，而是你真正需要的几种东西，它们使你不容拒绝地坚持追求，几乎每个正常的人都想拥有，它们是——

- 一、健康，生命的安全感。
- 二、维持生命的食物。
- 三、良好而充足的睡眠。
- 四、金钱和金钱所能购买到的。
- 五、未来人生的保障。
- 六、性生活的满足。
- 七、儿女们的平安。
- 八、荣誉、社会地位，人类的自尊心。

大多数的这些欲望，只要活着的人，一般都能得到满足，可是其中有一种欲望，既同食物、睡眠之欲一样深切，又难以得到满足，那就是弗洛伊德所说的“成为伟人的欲望”，也就是杜威所说的“成为重要人物的欲望”。

林肯曾在一封信的开头开门见山地写道：“每个人都喜欢受人恭维。”威廉·詹姆

