

羊皮卷大全集

卡耐基成功学全集

[美] 戴尔·卡耐基 著



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

ISBN 978-7-5074-2374-0

中国城市出版社 (CIP) 数据

羊皮卷大全集 (全8卷) (美) 卡耐基

中国城市出版社 北京

1584 978-7-5074-2374-0

1. ①羊... ②对... ③心... ④心... ⑤心... ⑥心... ⑦心... ⑧心...

责任编辑: 王... 封面设计: 李... 插图: 张... 摄影: 刘... 校对: 孙... 印刷: 北京... 装订: 北京... 发行: 北京... 经销: 北京... 地址: 北京... 电话: (010)...

中国城市出版社 CIP 数据 (2010) 第 025271 号

羊皮卷大全集

卡耐基成功学全集

中国城市出版社

· 北京 ·

2010年9月第1次印刷
2010年9月第1版

787×1092(毫米) 1/16

892千字 892.38

北京... 110

010) 52732082 52732082 52732082 (Fax)

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

编辑部 编辑部 编辑部

图书在版编目 (CIP) 数据

羊皮卷大全集: 卡耐基成功学全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 刘祜译. —北京: 中国城市出版社, 2010. 6

ISBN 978 - 7 - 5074 - 2274 - 0

I. ①羊… II. ①卡… ②刘… 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 (2010) 第 079257 号

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com 13661335586)
责任编辑 华 风
装帧设计 美信书装设计工作室
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市海淀区太平路中 40 号 (邮编 100039)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010) 63454857
发行部传真 (010) 63421417 63400635
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)
投稿信箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010) 52732057
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京蓝海印刷有限公司
字 数 695 千字 印张 35
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2010 年 9 月第 1 版
印 次 2010 年 9 月第 1 次印刷
定 价 45.00 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010)52732057

目录



人性的弱点 第三版

人性的弱点 第三版

人性的弱点

序言 挑战人性,走向成功 10

第一篇 人际交往的基本原则 13

第1章 如欲采蜜,就不要弄翻蜂房 13

第2章 真诚地赞美他人 19

第3章 激发他人的强烈需求 24

第二篇 让别人喜欢你的六大秘诀 34

第1章 真诚地关心他人 34

第2章 微笑待人 39

第3章 牢记他人的名字 43

第4章 学会倾听他人讲话 47

第5章 迎合他人的兴趣 51

第6章 让他人感到自己重要 53

第三篇 让别人乐意帮助你的信函 60

人性的优点

序言 停止忧虑,开始生活 66

第一篇 如何克服人生的忧虑 68

第1章 做好今天的每一件事情 68

第2章 敢于承受最坏的结果 74

第3章 忧虑是健康的最大敌人 76

第二篇 为什么会忧虑 82

第1章 挖掘忧虑的根源 82

第2章 将忧虑减半的四个步骤 85

目 录



第三篇 改变忧虑的习惯 87

- 第1章 让忙碌驱除你的忧虑 87
- 第2章 不要因小事而垂头丧气 91
- 第3章 计算事情发生的概率 94
- 第4章 适应不可避免的事实 96
- 第5章 让忧虑“到此为止” 99
- 第6章 不要试着去锯木屑 102

第四篇 如何保持充沛的活力 106

- 第1章 保持每天多清醒一小时 106
- 第2章 学会自我放松 108
- 第3章 说出心底里的话 111
- 第4章 养成良好的工作习惯 113
- 第5章 假装喜欢自己的工作 116
- 第6章 不再为失眠而忧虑 119

美好的人生

第一篇 使人赞同你的十二种方法 124

- 第1章 永远不要与人狡辩 124
- 第2章 千万不要指责他人的错误 127
- 第3章 勇敢地承认自己的错误 132
- 第4章 学会善待他人 135
- 第5章 使对方一开始就说“是” 141
- 第6章 让对方多表现自己 144
- 第7章 把你的意见变成对方的 148
- 第8章 从对方的立场看问题 151
- 第9章 给对方以同情 153
- 第10章 激发对方高尚的动机 156
- 第11章 戏剧化地表达你的想法 159
- 第12章 向对方提出有意义的挑战 162

目 录



第二篇 改变他人的九种技巧	164
第1章 从赞美和欣赏开始	164
第2章 委婉地提醒对方的错误	167
第3章 先谈你自己的错误	168
第4章 不要命令别人	170
第5章 给对方留面子	171
第6章 称赞对方最微小的进步	173
第7章 让他人有个好名声	175
第8章 使别人的错误更容易改正	178
第9章 善于向他人授权	180

第三篇 使你的婚姻家庭更幸福	182
第1章 切勿喋喋不休	182
第2章 爱他,并让他自由地生活	185
第3章 不要批评家人	187
第4章 真诚地赞美你的爱人	187
第5章 随时关心自己的家人	189
第6章 殷勤礼貌同样适用于家庭	190
第7章 不要做婚姻的文盲	192

快乐的人生

第一篇 如何培养快乐的心情	196
第1章 永远保持积极向上的心态	196
第2章 不要想着报复别人	202
第3章 乐于施舍,不图回报	205
第4章 满足你已经得到的恩惠	209
第5章 不要模仿别人	213
第6章 如果只有柠檬,就做杯柠檬汁	216
第7章 每天做一件让他人高兴的事	221
第二篇 不要抵触别人的批评	228
第1章 将批评当成另一种恭维	228

目录



第2章	坦然面对不公正的批评	230
第3章	学会自我批评	232
第三篇	处理好工作和金钱的问题	236
第1章	选择自己喜欢的工作	236
第2章	管理好你的财务	241
第四篇	克服忧虑获得快乐的故事	247
第1章	不要被烦恼困扰	247
第2章	接受不可避免的命运	248
第3章	克服自卑的心理	250
第4章	驱逐烦恼的五个方法	253
第5章	不要自找烦恼	254
第6章	运动是消除烦恼的最佳方法	255
第7章	勇于面对现实	256
第8章	接受挑战	257
第9章	嘲笑自己	258
第10章	消除忧虑的三种方法	259
第11章	解除心理上的疙瘩	260
第12章	不要把烦恼叠加在一起	261
第13章	让时间带你消除烦恼	263
第14章	立即停止烦恼	264
第15章	洛克菲勒的快乐法则	265
第16章	永不言弃	269
第17章	正负烦恼相互抵消	270
第18章	打开人生的绿灯	271

成熟的人生

序言	274	
第一篇	勇于承担责任	276
第1章	不要将责任推给别人	276
第2章	绝不寻找任何借口	278
第3章	面对困难无所畏惧	279

目录



第4章	摆脱生活中的不幸	282
第二篇	用行动证明自己的成熟	287
第1章	坚定的信念是行动的基础	287
第2章	先分析再行动	289
第3章	积极行动是成功的基础	291
第三篇	如何保持精神健康	294
第1章	你是世界上独一无二的人	294
第2章	尝试着喜欢自己	297
第3章	永远不要做顺从主义者	300
第4章	不要做令人讨厌的人	303
第5章	学习是走向成熟的良方	306
第四篇	婚姻是成熟心灵的选择	310
第1章	如何与女性相处	310
第2章	做一个称职的父亲	316
第3章	如何与男性相处	320
第4章	享受真正成熟的爱	325
第五篇	友谊有助于促进成熟	329
第1章	不要跌入孤独寂寞的陷阱	329
第2章	善于发掘人性中善良的本质	332
第3章	如何赢得友谊	336
第六篇	老有所为	341
第1章	老年是人生的第二高峰	341
第2章	享受活到100岁的乐趣	343
第3章	工作是人生受益的源泉	345
	语言的突破		
第一篇	当众演讲的基本原则	352
第1章	快速获得当众演讲的技巧	352

目 录



第2章	培养当众演讲的勇气和信心	360
第3章	三种简单有效的方法	367

第二篇 成功演讲的三大要素

..... 370

第1章	提前做好充分的准备	370
第2章	让演讲充满旺盛的生命力	379
第3章	打开听众的心扉	382

第三篇 高效演讲的实用技巧

..... 388

第1章	激励性演讲的技巧	388
第2章	说明性演讲的技巧	391
第3章	说服力演讲的技巧	398
第4章	即席演讲的技巧	402
第5章	介绍性演讲的技巧	406
第6章	长时段演讲的技巧	410

第四篇 当众演讲的沟通艺术

..... 423

第1章	培养良好的演讲态度	423
第2章	完善语言表达的技巧	428
第3章	完善演讲的风格和个性	434
第4章	走向成功的第一要诀	440

伟大的人物

第一篇 名扬后世的艺苑奇葩

..... 448

第1章	“米老鼠之父”迪斯尼	448
第2章	贫穷的音乐大师莫扎特	449
第3章	天才作曲家乔治·杰斯文	451

第二篇 执著勇敢的探险家

..... 453

第1章	“新大陆发现者”哥伦布	453
第2章	“北极探险第一人”史蒂文森	455
第3章	空中飞行将军拜德	456

目录



第三篇 传奇入神的文学巨匠	458
第1章 法国文学大师大仲马	458
第2章 忧郁的天才诗人艾伦坡	460
第3章 讽刺小说家马克·吐温	462
第4章 因祸得福的作家欧·亨利	464
第四篇 卓绝不凡的科学奇才	466
第1章 “相对论”鼻祖爱因斯坦	466
第2章 “发明大王”爱迪生	468
第3章 无线电发明者马可尼	470
第4章 飞机发明者莱特兄弟	472
第五篇 世界楷模的一代名人	474
第1章 印度“圣雄”甘地	474
第2章 童话作家都格森	475
第六篇 女性名人	477
第1章 埃及女王克娄巴特拉	477
第2章 女沙皇凯瑟琳	479
第3章 好莱坞女影星嘉宝	480
第4章 《小妇人》作者阿尔科特	483
第5章 拿破仑的妻子约瑟芬	484

写给女性的忠告

第一篇 帮助丈夫走向成功的第一步	488
第1章 帮助丈夫实现梦想	488
第2章 共同追求新的目标	490
第3章 激发丈夫的工作热忱	492
第4章 提高丈夫的“成功商数”	494
第二篇 成为丈夫的好帮手	498
第1章 做一个“善于倾听”的太太	498

目 录



第2章	赞美和激励你的丈夫	502
第3章	做丈夫忠实的信徒	505
第三篇	给丈夫额外的推动力	507
第1章	做丈夫事业的帮手	507
第2章	与丈夫的女秘书友好相处	510
第3章	鼓励丈夫勤做“学生”	513
第4章	共同迎接挑战	516
第四篇	如何面对现实问题	519
第1章	快快乐乐地搬家	519
第2章	让你的丈夫全身心投入工作	521
第3章	学会适应不平凡的丈夫	523
第4章	适应丈夫在家里工作	525
第5章	如何应对你和丈夫的事业冲突	526
第五篇	防止夫妻之间的陷阱	529
第1章	唠叨只会让男人远离家庭	529
第2章	不要干预丈夫的工作	532
第3章	不要用你的野心改变你丈夫	534
第4章	鼓励丈夫冒险和尝试	537
第六篇	让你的丈夫幸福快乐	541
第1章	做一个“温柔可爱”的女人	541
第2章	共同分享丈夫的嗜好	543
第3章	让丈夫单独享有一种嗜好	545
第4章	培养你自己的嗜好	548
第七篇	妻子最伟大的贡献	550
第1章	做一个家庭理财巧妇	550
第2章	关注丈夫的健康	552
第3章	提升爱情的深度	554
译后记		555

人性的弱点

序言 挑战人性，走向成功

35年来，美国的出版界曾出版过20多万种图书，但是这些图书大都很枯燥乏味，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，读者又有何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！

我从1912年开始，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。而且我也逐渐发现，我本人也非常需要这种训练。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，那么这将是一件珍宝！

如果你是一位商人，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。

著名的“石油大王”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。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资25 000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，这个调查委员会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。”

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。

为了写这本书，我认真阅读了我所能找到的所有材料，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。我还访问过几十位成就卓著的人物，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。在这些材料的基础上，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。

我为我的学员演讲，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。

这本书写得并不轻松，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。我确实确实看见这些原则改变了许多人的生活，走上了成功之路。

有一个学员，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。

他在一次班级演讲中得意地说道：“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。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间。更重要的是，他在工作 and 家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员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也经常对我说，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、更加快乐了。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。

哈佛大学著名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。”

开发你原本拥有、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，这篇序言已经太长了。就让我们现在开始吧！让我们立刻言归正传。

第一篇

人际交往的基本原则

第1章 如欲采蜜，就不要弄翻蜂房

人际交往中最重要的是什么？在你遇到的人中，是否有人愿意承认自己是一个大坏蛋？如果你不能明确回答这个问题，请先来看下面几个例子：

1931年5月7日，纽约市警察局开展了一次有史以来最令人震惊的大规模追捕行动。经过好几个星期的侦察，穷凶极恶的杀人犯、“双枪神射手”科洛雷陷入了重围，在西尾街被包围在他情人的公寓中。

150名警察和侦探包围了他的藏身之处。警察在屋顶上开了一个洞，试图使用催泪瓦斯将他熏出来。同时，他们还在四周的建筑物上架起了机关枪。在接下来的一个多小时，在纽约这个环境最优美的住宅小区中，手枪和机关枪的声音持续不断。科洛雷躲在一张堆满各种杂物的椅子后面，不断地朝警察开火，10000多名老百姓在人行道上惊恐万状地目击了这场枪战，以前在纽约还从来没有出现过这种惊险的场面。

最后，科洛雷终于被抓捕归案了。警察总监马洛尼说：“这位暴徒是纽约有史以来最危险的罪犯之一。他非常凶残，”总监说，“他杀人时，连眼皮都不眨一下。”但是科洛雷又是如何看待自己的呢？我们可以从他写的一封信知道这一点——在警察朝他开火的时候，他匆匆地写了一封公开信。在他写这封信时，腿上受伤的地方鲜血直涌，染红了信纸。他在信中写道：“在我的衣服之下，跳动的是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，它没有伤害过任何人。”

然而，事实又是如何呢？事情的经过是这样的：此前不久，科洛雷在长岛的一条公路上和他的女友调情，这时一位警察朝他们走过来，停在汽车旁边，说：“请出示你的驾照。”科洛雷二话不说，拔出手枪朝那位警察连开了几枪。当警察倒地之后，科洛雷又跳出汽车，抓起警察的枪朝俯卧的尸体连开数枪。这就是凶手的本来面目，但是他竟然在信中称：“在我的衣服之下，跳动的是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的，它没有伤害过任何人”。

科洛雷最后被判处死刑。当他被押到辛辛监狱坐电椅执行死刑时，他是否认

为自己罪有应得呢？他并没有这样认为，相反，他说“这就是我为了保卫自己的权利而得到的结果。”

可见，科洛雷并没有认为自己有任何不对的地方。这是罪犯中一种不寻常的态度吗？当然不是，如果你这么认为，那可就没有看清楚这些人的本性了。为了更好地说明这个问题，请听听下面这段话：“我将我一生中最美好的时光，都奉献给了别人，我一直都在帮助别人获得轻松的娱乐，帮助他们享受快乐。然而，我所得到的只是耻辱，一种被捕者的生活。”

说这话的人就是阿尔卡普。他以前是美国的头号公敌，曾经横行于芝加哥地区，是有史以来最凶狠的匪徒之一。他从不责怪自己，还自认为是一个对公众有益的大好人——是“一个不被人们感激，反而被人们误会的大好人”。

苏尔兹也是纽约最臭名昭著的罪犯之一，当他在纽约被另一名匪徒枪击倒地之前，也认为自己是一个大好人。在一次和新闻记者的谈话中，他声称：“我对大众有恩，我对此深信不疑”。

针对这个问题，我曾写信给辛辛监狱的监狱长刘易斯，我们的通信很有趣。他说：“在辛辛监狱中，几乎没有哪个罪犯会承认自己是坏人。他们和你、我一样，同样是人；他们会为自己的所作所为辩护，例如他们为什么要撬开别人的保险柜，为什么会开枪打别人。尽管他们这种反社会行为给人们造成了极大的危害，但是他们大多数人都有意识地以一种错误的逻辑来为自己辩护，并且他们都坚信自己不应该被关进监狱。”

如果像阿尔卡普、科洛雷、苏尔兹，以及监狱中大量的亡命之徒都对自己的行为毫不自责的话，那么我们平时所接触的又是一些什么样的人呢？他们会对自己的错误自责吗？

已经去世的“百货大王”约翰·华纳梅克曾经承认：“我在30年前就已经明白，批评别人是最愚蠢的行为。我并不埋怨上帝在给我们分配智慧时不均，因为我们要克服自己的缺陷都已经非常困难了，当然更没有时间去埋怨上帝了。”

华纳梅克早就领悟到了这一点，但是我在这个冷漠的世界中探索了30多年，才领悟到这个道理：一个人不论做错了什么事，而且不论他的错误有多么严重，在绝大多数情况下都不会自责。

世界著名心理学家斯琼纳教授曾用实验证明，一只动物如果在学习方面表现良好时给予奖赏，要比学习不好就受到斥责的动物学得更快，而且能够记住所学的东西。进一步的研究还显示，人类也存在同样的情况，也就是说，我们采取批评斥责的方法并不能使别人改变错误，相反只会引起对方的嫉恨。

批评斥责毫无作用，它只能使人采取防守策略，并常常竭尽全力为自己的错误进行辩护。我还要说的是，批评是危险的，因为它常常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，只会降低员工、家人以及朋友的士气和情感，同时你所批评的事情也不会得到任何改善。批