

震 · 撼 · 亿 · 万 · 心 · 灵 · 的 · 传 · 世 · 经 · 典

智慧文丛

卡耐基 智慧全集

CARNEGIE



风靡全球，他的著作全球累计销售上亿册，被喻为仅次于《圣经》的世界级畅销书。

找准自己的坐标，然后坚持不懈，没有不会成功的。

或许除了自由女神，卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》

珠海出版社

周泰 杨勇◎编著

卡耐基

智識全集

CARNegie



1. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 283: 2689-2693.

Abstract

震 · 撼 · 亿 · 万 · 心 · 灵 · 的 · 传 · 世 · 经 · 典

智慧文丛

卡耐基 智慧全集



CARNEGIE

周泰 杨勇 编著

珠海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基智慧全集/周泰, 杨勇编著. —珠海: 珠海出版社,
2008. 1

(智慧文丛)

ISBN 978 - 7 - 80689 - 871 - 0

I. 卡… II. ①周…②杨… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 182707 号

卡耐基智慧全集

周泰 杨勇 编著

责任编辑: 李一安

封面设计: 思凡红色在线

出版发行: 珠海出版社

地 址: 珠海市银桦路 566 号报业大厦 3 层

电 话: 0756 - 2639346 邮政编码: 519001

邮 购: 0756 - 2639344 2639345 2639346

网 址: www.zhcbbs.net

E - mail: zhcbbs@zhcbbs.net

印 刷: 三河市文昌印刷装订厂

开 本: 787 × 1092mm 1/16

印 张: 142.5 字数: 2474 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版

2008 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80689 - 871 - 0

定 价: 228.00 元 (全 5 册)

版权所有 翻印必究

(若印装质量发现问题, 可随时向承印厂调换)

前 言

戴尔·卡耐基，美国最著名的人际关系学家与成人教育学家，美国戴尔·卡耐基研究所所长。他独创了一门特殊的训练课程，将演讲术、人际关系学及实用心理学融为一体。他影响和改变了数以亿计人们的生活和事业。因此被誉为“20 世纪最伟大的人生导师”，美国《时代周刊》盛赞他“除了自由女神，他就是美国的象征。”

卡耐基是全球知名人士，他的工作不仅已经影响了全世界成千上万人的生活，而且他的教学构想更改革了成人教育的方法。他究竟是怎样的一个人呢？

卡耐基是个其实的人，一个农家子弟，即使他因事业成功而家喻户晓，仍然不忘自己的出身。他的童年与美国中西部农家的孩子并无特别之处。他当过教师、工作、演员、推销员等。然而这个平凡的普通人却在他有限的生涯里，创造了同一时代的哲人所无法与之相比的成功哲理。卡耐基的成功学自出版以来，一直震撼着全世界数亿人的灵魂。卡耐基在他的书里为我们指出了通往成功的路径：如何拥有良好的人际关系；如何过快乐的人生；如何克服人生的弱点；如何成为一个组织优秀的领导人……总而言之，卡耐基告诉了我们成功的秘密，就在这本书里，就在字里行间。

本书的魅力在于，它不仅是卡耐基研究心理学相关理论、研习伟人的传记的结晶，还是他来自访问世界诸多著名成功人物人生经历获得的成果。如此，整本书的生动性、实用性、视野的开阔性及事例的鲜活性足以让它的每一个读者着迷、受益。

目 录

人性弱点	1
第一章 待人的基本技巧	1
第二章 不要让孤独和忧虑束缚你	20
第三章 如何克服忧虑	30
美好人生	45
第一章 使人喜欢你的六种方法	45
第二章 使人同意你的九种方法	69
人性优点	87
第一章 如何获得成功	87
第二章 分析忧虑的方法	102
第三章 保持充沛的活力	119
第四章 改掉忧虑的习惯	136
快乐人生	157
第一章 培养快乐的心情	157
第二章 去除你的忧虑	177
第三章 支配你的工作和金钱	182



智慧的锦囊	195
语言的突破	218
第一章 有效说话的基本法则	218
第二章 挑战高效能的谈话	236
第三章 口才一步到位的捷径	260
第四章 讲演、讲演者及听众	300
第五章 演讲的技巧	318
第六章 沟通的艺术	333
人性辉煌	352
第一章 林肯外传	352
第二章 思想的光辉	363
伟大人物	370
第一章 创造财富的企业大亨	370
第二章 声名远扬的女性名人	373
第三章 世人楷模的名人奇才	381
第四章 卓越的科学怪杰	389
附一篇 写给女孩的信	396
附二篇 成功领导的六大特质	428

人性弱点

第一章 诗人的基本技巧

1. 左右逢源的方法

研究会训练班中有一位学生，非常担忧他的孩子，原因是他的孩子体重很轻，还不肯乖乖地吃东西。孩子的父母通常都是这样责骂他的：母亲要他吃这个，吃那个！而父亲则要他快快长大成人！

不过，这孩子会注意到父母的这些话吗？他不会注意这些，也就像你不会去注意与你漠不相关的一次盛宴一样。

一个没有任何常识的父亲，会希望一个三岁的孩子，能对三十岁父亲的见解，有所反应。可是那个父亲最后觉察出来，那是不合情理的。因此，他对自己说：“那孩子需要的是什么呢？我该怎样才能将我所需要的和他所需要的连结起来呢？”

如果他早点想到这点的话，那么问题很容易就解决了。他孩子有一辆三轮脚踏车，那孩子喜欢在屋前人行道上踩着这辆三轮车玩。在离他们没多远的一个邻居家里，有个“很坏”的大孩子，那个“很坏”的大孩子，时常把那小孩子推下三轮车，自己骑上。

接着，那小孩哭着跑回来，告诉母亲，这时，他的母亲出来，就把那个“很坏”的大孩子推下三轮车，再让自己孩子坐上车子，类似这种情景，每天都有发生。

那么，这个小孩所需要的是什么呢？其实，这个问题不用作深奥的探索。他的自尊，他的愤怒，他求得自重感的欲望，这些都是他性质中最强烈的情绪驱使他想报复、痛击那个“很坏”的大孩子的鼻子！



假如他的父亲告诉孩子，只要吃母亲要他吃的东西，他就会快快长大，将来就能把那个“很坏”的大孩子一拳打倒。那么，这个孩子就不会出现饮食的问题了！如今这个孩子什么都爱吃了，菠菜、白菜、咸鱼等食物。因为他希望它能够快快长大，去打那个一再欺侮他的“暴徒”。

当这个问题得到解决后，又有另一个问题，困扰了这位父亲，这个小男孩有“遗尿”湿床的坏习惯。

这个小男孩和他的祖母睡一起，早上醒来，祖母摸摸床单，向小男孩说：“你看，强尼，昨夜你又干了些什么？”

每次强尼都会这样回答：“不，没有，我没有湿床，那是你湿的。”

父母时常打他，骂他，他的母亲多次告诉他，叫他别那样，但是，强尼从未改过湿床的坏习惯。因此，他的父母亲自问：“怎么才能让孩子，改过、遗尿湿床的坏习惯？”

那么，强尼所需要的是什么呢？第一，他要穿像父亲一样的睡衣，而不愿意穿像祖母那样的睡袍。而他的祖母已受够了他夜晚的捣扰，使她每夜都不能舒服的入睡，因而强尼如果改去他那种坏习惯，她很乐意替他买套睡衣。第二，他要一张属于自己的床，而他的祖母对这件事也不反对。

于是，强尼的母亲带他去了一家百货公司，以目示意柜台女售货员说：“这位小绅士要买些东西！”

而那个女售货员使他感到自重的问：“年轻人，你要买些什么？”

强尼听了女售货员的话后，提起脚跟，站高了些，说：“我要替我自己买张床。”

在强尼看到他母亲喜欢他买的床时，强尼母亲又向女售货员使了个眼色，女售货员就向强尼说出那张床的可爱和实用，就这样，买了下来。

就在床送到的当天晚上，父亲回家的时候，强尼奔到门口，大声的叫着说：“爹地，爹地，快上楼来看，我自己买的床！”

当他的父亲看到那张床，想到司华伯所说过的话，就对这小男孩点头赞许。

他问儿子：“强尼，你不会再弄湿这张床了，是不是？”

“噢，不，不，”强尼连连摇头说：“我不会再弄湿这张床的。”因为强尼自尊心，他遵守了自己的诺言……强尼再也不“遗尿”弄湿床了。因为那是他自己买的床。现在强尼穿起睡衣，就像个小“大人”一样，他要做个“大人”，而且他做到了。

有位叫特诺斯的父亲，他是一位电话工程师，也是我训练班里的学员。他的烦恼源自他那3岁的女儿不肯吃早餐。他责骂、请求、哄骗，都毫无作用。于是他开始思考，该如何去做。他发现自己的女儿喜欢模仿她的母亲，并认为自己已经长大了。因此第二天的早上，这位父亲把女儿抱到厨房，让她自己做早餐。而这正是女孩想要干的，当她的母亲走进厨房时，小女孩兴高采烈地叫道：“嗨，妈妈，你看，我在做早餐呢！”

那天早晨，女孩吃了很多。由于她对这件事感兴趣，而父母也满足了她的的好奇心，给了她表现的机会，所以才成功地使她改掉了不认真吃饭的坏习惯。

威立姆·温德曾说过：“表现自己，那是人性最主要的需要。”然而，我们在事业上，为什么不用这种心理学呢？

我在每年的夏天都会到梅恩钓鱼。以我自己来说，我喜欢吃杨梅和奶油，可是我看出由于若干特殊的理由，水里的鱼爱吃小虫。因此，每当我去钓鱼时，我不想我所要的，而想他们所需要的。我不会用杨梅，或是以奶油作引子，而是在钓鱼钩上扣上一条小虫或是一只蚱蜢，然后放到水里，向鱼儿说：“你要吃那个吗？”

钓鱼既是如此，“钓”人也是同一道理。

有人问路依特·乔琪，为什么在其他战时领袖们都退休后，唯独他还能身居权位？他这样回答说：“如果他作对了一件事的话，那就是他在钓鱼时放了合适的鱼饵。”我们为什么只谈自己需要的呢？这都是稚气的，或者说不近情理的？当然，你注意你的需要，你永远在注意。但是，对于别人你却漠不关心。要知道，别人和你一样，只关心自己。

谈论他所要的，而且还告诉他，怎么能够得到它，这是在这个世上唯一能影响对方的办法。

当你要别人替你做些什么时，你要牢记这句话。比如说，你不愿让你的孩子吸烟，那么，你只要告诉他，吸烟可能使他不能参加棒球队，或是不能在百码竞赛中获得胜利，而不用教训他。

不管你是应付孩子，或是一头小牛、一只猿猴，这都是值得你重视的一件事。

或许我们能从下面这个例子中得到启示：

一次，爱默逊和他的儿子，想要赶一头小牛进入牛棚，他们犯了一般人所有的错误，只想到自己所需要的，没想到小牛所需要的……爱默逊推，他儿子拉。

而那头小牛和他们父子二人一样，也只想自己所需要的，所以，那头小牛只是挺起它的腿，坚持拒绝离开那块草地。

而此刻站在旁边的那个爱尔兰女佣人，看到这种情形，虽然她不会写书做文章，但至少在这次，她清楚牛马牲口官能的感受和习性，她想到了小牛所要的是什么。于是，这个爱尔兰女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，一边让小牛吮吸她的拇指，一边温和的引它进入牛棚。

从一个人来到世上的那一天开始，他的一举一动，出发点都是为了他自己，都是因为他自己需要些什么。

比如，你捐助红十字会一百元时，又如何？不错，无一例外，你捐给红十字会一百元，是因为你要行一桩善举，因为你要做一件神圣的事，不过，可能是你不好意思拒绝，所以才捐助的。也可能因为一位主顾，请你捐款之故。但是，有一点可以确定的是，你捐钱，是因为你自己需要些什么的原因。

哈雷·欧弗斯屈教授曾经在他所著作的《影响人类行为》一书中说：“由于我们的基本欲望，才产生了我们的行动。对于那些想要说服别人的人来讲，最好的办法就是，无论在商业中、家庭中、学校中、政治中，都要先激起对方某种迫切的需要，如果你能够做到这一点的话，你就可以左右逢源，否则到处碰壁。”

早年的卡耐基是个非常贫困的苏格兰儿童，那个时候，他工作的酬劳，每小时只有两分钱，但是，后来布施给人家的钱，有三亿六千五百万元。事实上，以对方需要的来讲，他早年就已经知道了这个影响人的唯一方法。虽然他只受过四年的学校教育，然而，他却学会了怎样应付人。

卡耐基曾有过一件很启发人的事：他的嫂子为她的两个儿子忧急成病，这两个孩子在耶鲁大学念书，或许是因为他们很忙，把家信给疏忽了，而却没想到家里忧急挂念的母亲。

当卡耐基知晓这件事后，就给他的两个侄儿写了封闲谈的信。在信后他还附上了一句话，说是给他们每人寄上五元钞票一张。

但是，他却没把钱装入信封。

回信很快就来了，两个侄儿谢谢他们的叔父，而他们也在信中带上这样一句：“钱没有收到。”

因此，当你想要去劝说某人去做某件时，在你还没有开口之前，不妨先问自己：“我怎样才能使他去做这件事呢？”

我曾租用纽约一家饭店里的大舞厅，每一季需要二十个晚上，为的是举行一



项演讲研究会。

一次，在有一季开始时，我突然接到那家饭店的通知，要我付出比过去多三倍的租金。然而，当我接到这项通告时，通告已经公布，入场券已经印发了。

我自然是不愿意付出所要增加的租金，但是，和饭店谈到我自己所需要的又有何用？他们只注意他们所需要的，因此，两天后，我去见那家大饭店的经理。

当时，我对那个经理说：“我在接到你的信时，有点惶恐。当然，我不会责怪你，假如让我站在你的立场考虑，我也会写出类似的信。你做经理的职责，是怎么样让饭店盈利。如果你不这么做的话，就会被撤去这个职务，并且还会被革职。现在我们拿出一张纸来，写上有关你的利和害，如果你是坚持要加租的话。”

这时，我拿出了一张纸，经过纸上的中心点，划出一条线，上端写着一个“利”字，另一端写着一个“害”字。

接着，我在“利”的那端写着：“舞厅空着”几个字，然后说：“你可以自由的出租舞厅，作跳舞诸类聚会之用，那是一项很大的收入。从那种情形来看，显然你的收入，要比租给一个以演讲集会为用的收入更多。如果我在这一季中，占用了你舞厅二十个晚上，那么，你必定会失去很多盈利的收入。”

接着，我又说：“现在我们来谈谈另一方面，由于我无法接受你的要求，而减少了你的收入。这对于我来说，因为我不能付出你所需要的租金，不得已只能在其他地方举行演讲。不过，还有一个事实，我想你该想到的。由于我这个演讲研究会，使上层社会知识分子的群众，到你这家饭店来，这对你来说，难道不是做了一次很成功的广告吗？事实上，就算你付出五千元的广告费，也不会有我研究会演讲班里的那么多人来你这家饭店，这对你来说，是不是很有价值呢？”

说完之后，我把这两种情形写在纸上，然后把它交给了那个经理，又说：“望你仔细考虑一下，并告知我，你的最后决定。”

第二天，我就接到了那家饭店的一封信，告诉我租金加 50%，而不是原来的三倍。

讲到这里，大家就要注意了，我并没有说出关于我要减少租金的只字词组。我所说的，都是对方所需要的与他该怎么得到它。

假如我按一般人的普通做法，闯进那个饭店经理的办公室，和他理论。我可以这样说：“我入场券已经印好，通知已经公布，你突然增加我三倍的租金，那是什么意思？原来的三倍，太可笑了……不近情理，我不付！”

如果是在这种情形下，又会怎么样呢？争论、辩论就要开始蒸发、沸腾了！

那么，结果又怎么样呢？即便是我指的情形，那个饭店经理知道自己错了，但是，由于他的自尊，很难让他承认自己的错误。

关于人与人之间，建立关系的艺术，在这里提个很好的建议。亨利·福特曾说：“如果有一个成功秘诀的话，那就是如何得到对方立场的能力，由他的观点设想，正同由你的观点一样。”

不错，我把福特的话，再重新讲一遍：“如果有一个成功秘诀的话，那就是如何得到对方‘立场’的能力；由他的观点设想，正同由你自己的观点一样。”这看起来似乎很简单，很明显，任何人都能很容易找出其中的原理来。然而，世上百分之九十的人，都把这件事给忽略了。

在今天为什么会有成千的推销员，疲倦，沮丧，酬劳不足，徘徊在路上？其实答案很简单，因为他们永远只会替他们自己需要的打算、着想，而没有注意到，他们推销的东西是否是我们所需要的。

假如我们要买自己需要的东西，就会自己出去买，主要是我们注意的，是怎么解决我们自己的问题。如果有个推销员，他的服务和货物，的确可以帮我们解决一个问题，那么，不用他喋喋不休的向我们推销，我们就会买他推销的东西的。要知道：顾客只喜欢觉得是自己主动买的，而不是因为别人的推销才买的。

然而，有许多用一生的时间在销售工作，却不站在买主的立场论事。

下面这个例子就是一个很好的证明：

曾经我住在大纽约中心的“林邱”住宅区。一天，我正走向车站时，恰巧碰到一个经营房地产的代理人，他在长岛一带买卖房地产，已有多年了。他对我住的那个“林邱”住宅区很熟悉，因此我就问他，我住的那种房子是用什么材料建造的。他回答我不知道，但是都说了些我所知道的，关于我问他的问题，他让我去问那个住宅区的询问机构。

在第二天早上，我收到他的一封信，他是要把我想知道的事告诉我吗？但是，也用不着写信的，花六十秒钟时间，给我打个电话就好了。但是，他并没有这么做，他还是叫我去问那个询问机构，最后还要我让他办理我的保险业务。

他并没有注意到要怎么帮助我，他只注意到帮助他自己。

我想，我该给他两本梵许·杨名著的小册，那是《给予》和《分享》。如果他看了这两本书，而且又能履行书中的哲学，相信他的收获，比办理我保险的利益要有千倍的收入。

另外，还有那些专业人士，往往也犯有这种错误。一次，我去费城一位著名

的喉鼻医生的诊疗室。那个医生在尚未诊治我喉间扁桃腺之前，问我是做什么职业的。他只注意我钱袋的大小，而不去注意我扁桃腺的大小。他所关心的，是能从我的钱袋里得到多少钱，而不是帮助我、替我解决一个问题。最后，他什么也没得到。我轻视他人人格的欠缺，放弃让他诊治的打算，之后，便走出诊疗室。

现实生活中，有很多人都受过大学教育，钻研深奥的学问，不过，他们从没有发现，自己的心是怎么起作用的。一次，我替一些大学毕业，在一家冷气装置公司工作的年轻职员，举行一种“有效力的演讲术”的课程，我找出一项资料，作个比喻：

有一个人要劝别人篮球，他这样说：“我要你们去打篮球，我喜欢篮球。但前几次去体育馆，由于人数不足，不能分队对垒。那天晚上我们两、三人作掷球游戏……不小心，我的眼睛被打紫了，但是，我希望明晚你们来，我要打篮球。”

他可曾说过，你需要些什么？你不去那谁也不要去的体育馆打，是不是？你不管他需要什么，只希望别把眼睛打肿了。

他能告诉你，去体育馆你便可以得到你所需要的吗？当然可以。激发精神、加强食欲、清晰头脑、消遣、游戏。

在这个世上，充满了这种人：掳取、自私。相反，那些不可多得的，不自私的，服务他人的人，却得到了很大的利益。欧文·杨曾经这样说过：“一个人能设身于他人境地，能了解他人意念活动，他不必考虑到将来的前途如何。”

这是欧弗斯屈脱教授明确的见解：“先激起对方某种迫切的需要，若能做到这点就可左右逢源，否则只能到处碰壁。”

2. 如欲采蜜，勿蹴蜂房

1931年5月7日，纽约市民看到了一桩从未见到过，骇人听闻的围捕。凶手是个烟酒不沾，有“双枪”之称的叫克劳雷的罪犯。当时，他被警察围困于西未街——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，试图用催泪毒气把凶手克劳雷熏出来。警方人员已把机枪安置在附近四周的建筑物上，大约过了一个多小时，这个平日宁静的住宅区内，忽然响起了一阵刺耳的机枪、手枪声。克劳雷藏在一张堆满杂物的椅子后面，用手上的短枪，接连的向警方人员射击。上万的人，怀着激动而兴奋的心情，观看这幕警匪格斗的场面。只是久住纽约的人都知道，这种情景是从来没有发生过的。

克劳雷被捕后，警察总监罗南指出：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。”

然而，“双枪”克劳德却不这样认为。当警方围击他藏身的公寓时，克劳德写了一封公开信，写信的时候因伤口流血，还在那张纸上留下了他的血迹！他的信是这样写的：“在我的衣服里，是一颗疲惫的心——那是仁慈的，一颗不愿意伤害任何人的心。”

真实的情况确实如克劳德所说吗？在克劳德被捕的前几个月，他把汽车停在长岛公路的路边，和一位女士调情。当警察走近对他说“让我看看你的驾驶执照”时，他一言不发，拔出手枪，朝那名警察连开数枪，直到警察倒在地上。但他还不罢休，又从车里跳了出来，捡起警察的手枪，又向地上的尸体开了一枪。这就是他所说的“在我的衣服里，是一颗疲惫的心——那是仁慈的，一颗不愿意伤害任何人的心。”

最后，克劳雷被判死刑坐电椅，当他走进受刑室时，你想他会说：“这是我杀人作恶的下场？”不，他说的是：“我是因为要保卫我自己，才这样做的。”

克劳德会落到这种结局，根本原因在于他从不责备自己，总是为自己的行为找推脱的借口。而这也是罪犯当中常见的态度。如果你也像他一样的话，那么再看看下面的例子吧。

“我将一生中最好的岁月给了人们，使他们幸福愉快，并过着舒服的日子，而我所得到的只是侮辱，甚至还被逮捕。”

这是卡邦所说的话，他是美国人的第一号公敌，被捕前，他在芝加哥一带活动，是当地最凶恶的匪首。可是，他却认为自己是一个有益于群众的人——一个没有受到赞许，反而被人误解的人。

休斯在被子弹击倒前，也曾表示自己是一位有益于群众的人。而事实上，他在纽约是个令人发指的罪犯。

我曾和“星星监狱”的负责人华莱士·劳斯通过信。他说：“在星星监狱的犯人中，很少有罪犯承认自己的罪行，他们同你我一样，有自己的见解。他们会告诉你，为什么要撬开保险箱？为什么接连地放枪伤害人？甚至于为自己辩护，并表示自己不应受到惩罚。”

卡邦、克劳德、休斯和监狱中的暴徒们，都将罪行推卸到别人身上，努力澄清自己。那么，你所接触的人又怎么样呢？

已故的华纳梅格，曾承认说：“30年前我就懂得了，责备别人是愚蠢的事。”

我并没抱怨上帝没有给我足够的智力，但我已难以忍受自己的缺陷了。我在这世上盲目地行走了30多年，现在才恍然大悟，99%的人无论犯了什么样的错误，也不会去责备自己。”

批评是没有任何作用的，因为它使人增加一层防御，而且竭力的替自己辩护。批评也是危险的，因为它会伤害到人们的自尊和自重感，并激起人们的反抗。

德国的军队规定士兵在遇到变故时，不准立即申诉、批评。而需要冷静一段时间，直到当事人能冷静地思考、理智地判断时，才可以进行申诉，否则将被论罪。在我们的日常生活中，似乎也有必要来制定这么一个规则。嘀咕埋怨，喋喋不休，斥责怒骂，以及吹毛求疵，并不能改变什么，反而会加剧人的逆反心理。

你可以从上千页的历史中找到很多对“批评”毫无效果的例子。比如，罗斯福和塔夫特总统著名的争论。他们的这一争论分裂了共和党，使得威尔逊进了白宫，使他在世界大战中，留下了光辉的一笔，并改变了历史的进程。让我们快速的追叙出当时的情形：

1908年，罗斯福离开白宫的时候，推举塔夫特做了总统，然后他自己去非洲狩猎狮子。然而当他回来后，情况就发生了。罗斯福指责塔夫特，说他过于守旧，认为他有连任总统的野心。于是，罗斯福组织了“勃尔摩斯党”与其对抗，而这件事几乎让共和党从内部毁灭。最终，而且在那次选举时，塔夫特和共和党，只获得了两州的赞助，这也成了共和党历史上最大的一次失败。

罗斯福责备塔夫特，可塔夫特并未自责。他两眼含着泪水，对民众说：“我不知道怎么样做，才能比现在做得更好。”

我并不清楚到底是谁做错了，也不关心。不过这个故事中最关键的一点是，罗斯福批评了塔夫特的政策，然而塔夫特却不以为然，并极力为自己辩护，他认为自己“做得不错。”

还记得铁夫特·顿姆的煤油舞弊案吗？这件事当年曾使整个舆论界为之震惊，并最终轰动全国。在人们的印象中，美国的公务系统，从未发生过这样的情形。然而这桩舞弊案的事实却是这样的：哈定总统租事务。那块油田，是政府预备留给未来海军储藏石油的保留地。

那么，福尔是不是公开投标呢？不，他没有。福尔把这份丰厚的合约，干脆利落地交给了他的朋友——特海尼。作为交换，特海尼把那被他称为债款的10万美元，给了这位福尔部长。为了防止其他公司靠近油井，分享爱尔克山的财

富，福尔使用他那高压的手段，命令美国海军进驻那个地区，把滞留当地的竞争者赶走。于是，保留地上的任上的内政部长哈尔辛特·福尔，当时被政府委派到爱尔克山，主持铁夫特油田保留地的出商人，被枪杆和刀光赶走了，可是他们不甘心，便告上法庭，揭发了铁夫特油田高额的舞弊案。全国一片哗然，一致声讨。这件事影响之恶劣，几乎使当时的哈定政府垮台，共和党也遭到了严重的打击。此事最终以福尔被革职而了结。

因为此事，福尔被公众指责，那他后悔了么？不！根本没有！

几年后，胡佛总统在一次公共演讲中暗示，哈定总统的死，是由于神经上的刺激以及过度忧虑所致，而这一切是因为他的一个朋友出卖了他。当时福尔的妻子也在座，听到此话后立刻从椅子上跳了起来，她失声痛哭，大声说：“什么？哈定被福尔出卖？不，我的丈夫从未辜负过任何人，即使满满一屋的黄金，也不会令他心动。他是被别人所害，所以才走向刑场，被钉上十字架的。”

由这个情形你便可以知道了，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。所以当我们开口批评别人的时候，就想卡邦、克劳雷，和福尔这些人。

批评就像饲养的鸽子，他们永远会飞回家的。我们需要了解，我们要谴责的人，他也会为自己辩护，甚至还会反过来谴责我们。就像温和的塔夫特，他要这样说：“我不知怎么样做，才能和我所已做的不同。”

1865年4月15日，一个星期六的早晨，林肯躺在一座简陋的公寓的卧室中。这间公寓就在他被袭击的福特戏院对面。林肯那瘦长的身体，平躺在一张短而凹陷的床上，床边的墙上，挂着一幅“马群展览会”的复制画，一盏煤气灯散发出幽暗、淡淡的光亮。

林肯临终前，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10左右的时间，研究林肯的一生，同时我整整花了3年的时间，写成了一部有关他的书，我替这部书题名叫《人们对林肯尚未清楚的一面》。

我相信我已经相当深入地了解了他的生活、研究了性格，以及他处理事务时的做法。同时，我还仔细研究了他待人接物的方法。那么，林肯是否也对他人提出过批评呢？答案是肯定的。青年林肯曾在印第安纳州的鸽溪谷定居，那时的他不但常当面指责他人，甚至还写信做诗去嘲讽。他常把自己写好的东西，扔在他人必经的路上，这种对他人的伤害，往往使人终身难忘。