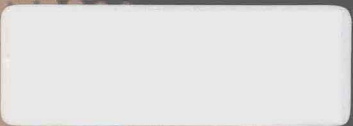


GREATBOOK
成功大师
励志经典

The Collected 
DALE CARNEGIE

人性的弱点 全集

最伟大的心灵导师 世界第一励志经典

[美] 戴尔·卡耐基 著

天津社会科学院出版社



人性^的弱点全集

全译珍藏本

[美] 戴尔·卡耐基◎著

刘 祜◎译

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的弱点全集 : 全译珍藏本 / (美) 卡耐基
(Carnegie, D.) 著 ; 刘祜译. — 天津 : 天津社会科
学院出版社, 2013.5

ISBN 978-7-80688-902-2

I. ①人… II. ①卡… ②刘… III. ①心理交往—通
俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第096662号

出版发行 : 天津社会科学院出版社

出版人 : 项 新

地 址 : 天津市南开区迎水道 7 号

邮 编 : 300191

电话/传真 : (022) 23366354

(022) 23075303

网 址 : www.tssap.com

印 刷 : 北京亚通印刷有限责任公司

开 本 : 787 × 1092 毫米 1/16

印 张 : 25

字 数 : 500 千字

版 次 : 2013 年 10 月第 1 版 2013 年 10 月第 1 次印刷

定 价 : 29.80 元



版权所有 翻印必究

序 言

成功的捷径

在20世纪前35年当中，美国的出版商曾出版过20多万种图书，但这些书大多数都乏味至极，许多都是赔本买卖。“许多。”是我说的吗？世界上最大书店之一的老板就对我说，虽然他的公司拥有75年的出版经验，但还是每出版8本书就有7本亏本。

既然如此，那我为什么还敢冒险来再写一本书呢？而且在我写完之后，你又何必去读它呢？这两个问题都很有道理，就让我来一一回答！

从1912年开始，我就在纽约为那些商业和专业男士及女士举办教育讲座。最初我只开了演讲的课程，用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中沉着自若，更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。

经过一段时间，我逐渐发现这些人虽然需要高效演讲的训练，但是他们更需要在日常事务和社会交往中与人相处的技巧训练。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练。当我回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在20年前手中就有这么一本书！这将是一件珍宝！

你所面临的最大困难可能是如何与人打交道，尤其当你是一位商人时更是如此。当然，如果你是一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。几年前由卡内基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实——后来被卡内基技术研究院所做的其他研究证实的事实。这些调查表明，即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有15%是因为他的技术知识，而大约85%则是因为他的为人处世技巧，也就是他的个人品质和领导才能。

许多年来，我每个季度都要在费城的工程师俱乐部开设讲座，同时还在美国电机工程学会纽约分会开设讲座。大约有1500多人听过我的讲座。他们之所以到我这里来，是因为他们经过多年的观察发现，工程师得到报酬最高的，通常不是那些工程学知识最多的人。例如，我们可以以正常的薪水雇用工程、会计、建筑或其他专业方面的技术人才。但是既有技术知识，又善于表达自己内心思想，同时又具备领导才能和激发他人热情的人，往往能获得更高的收入。

洛克菲勒在事业达到巅峰的时候，曾这样说：“与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。我愿意付出比世界上其他任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

难道你不认为每个大学都应该开设这种实用课程，来开发我们这个世界上最重要的能力吗？但是直到我写这本书为止，我还没有发现哪个大学开设了这种既实用又需求迫切的课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项调查，以考察成年人关心哪些事情。



这项调查耗资25000美元，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被调查过，他们被要求回答156个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你接受过什么教育？”“你如何打发闲暇时间？”“你的收入是多少？”“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。

于是，这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程。他们努力寻找这方面的实用教材，但一本都没有找到。最后他们找到一位世界著名的成人教育权威，问他是否知道有什么书符合成年人的这些需求。“没有，”他说，“我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今都没人写。”

据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多年的时间来寻找这种人际关系方面的实效书。既然这种书至今还没有，于是我就尝试着写了一本，用于我自己的课程。这就是你眼前的这本书。希望你们喜欢它。

为了写好这本书，我读了能找到的所有材料，包括报纸专栏、杂志文章、家庭法庭记录，以及旧哲学家和新心理学家的著作。而且我还雇了一位训练有素的研究员，花了一年半的工夫，在图书馆阅读我所遗漏的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄录了许许多多的传记，以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。我们读过从恺撒到爱迪生的各个时代的伟人传记。我还记得，仅西奥多·罗斯福的传记我们就看了一百多本。我们决定不惜花费时间和金钱，一定要找到各个时代都曾用过的有关赢得朋友和影响他人的高效实用的方法。

我自己还拜访过几十位成功人士，其中一些人还是世界著名人物——例如发明家马可尼和爱迪生，政治领袖富兰克林·罗斯福和詹姆斯·弗雷，商业领袖欧文·扬，电影明星克拉克·盖博和玛丽·毕克馥，探险家马丁·约翰逊——尽力了解他们的为人处世之道。

我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何赢得朋友以及影响他人》。我说它短，因为它最初确实很短，但不久就扩充成一篇一个半小时的演讲稿。多年来我每个季度都在纽约的卡内基研究所为成年人做这篇演讲。

许多年以前，我刚开始只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上，在下一个季度，又将它们印在较大的卡片上，然后是印在一本小册子中，再往后就成了一小套书。它的篇幅和内容每次都有所扩充。经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。

这本书所说的不仅仅是理论或猜测，它们就像魔法一样有效。这听起来似乎难以置信，但我确实看见这些规则改变了许多人的生活。

例如，有一个人参加了这些课程，他手下有314名员工。长期以来，他总是不停地批评和责难他的员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。当他学了这本书所讨论的各项规则以后，这位雇主的人生观发生了很大的改变。现在，他的公司充满了新的精诚合作的精神，314个敌人变成了314个朋友。他在一次班级演讲中得意地说道：“以前我在我的公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但现在他们都成了我的朋友，甚至连看门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——而且更重要的是，他在工作 and 家庭中得到了更多的幸福。

还有数不清的推销员因为采用了这些规则，从而迅速增加了他们的销售额。例如许多人找



到了新的客户，而这些客户他们以前是根本找不到的。那些公司高级职员也因此得到了晋升，获得了更多的薪水。例如有一位高级职员就说，因为采用了这些规则，他的薪水大大增加。还有费城煤气公司的一位高级职员，因为喜欢争强好胜，又加上领导无方，65岁时被公司决定降职。接受这项训练之后，他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

还有许多次，那些参加毕业聚会的妻子或丈夫对我说，自从她们的丈夫（或他们的妻子）开始这种训练之后，他们的家庭变得更加快乐了。

人们常常对自己所获得的新成就感到惊异。这一切就像魔术一样！有时他们甚至会在星期天激动万分地打电话到我家来，迫不及待地报告他们所取得的成就。

在写这章的时候，我收到了以前班上一名德国学员的来信。

这是一位德国贵族，他的祖先曾在德国贵族霍亨佐勒恩的帐下世代担任终身军官。他这封信是在一艘横渡大西洋的轮船上写的，讲了他运用这些规则的情况，怀着一种近乎宗教的热情。

还有一位学员，他是一位老纽约人，哈佛大学毕业，而且非常富有，有一个地毯公司。他说他在14个星期中通过这种方法学到的关于影响他人的艺术，比大学4年中所学到的还要多。很荒唐吗？可笑吗？难以置信吗？你当然可以不相信这种说法，但我只是如实地告诉你一位守旧的、成就卓著的哈佛毕业生1933年2月23日（星期四）晚上在纽约的雅尔俱乐部面对大约600人的公开演讲中所说的内容。

“和我们所应该取得的成就相比，”哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯曾这样说道，“我们不过是半醒着。现在我们只利用了我们身心资源的一小部分。从广义上来说，人类生活在自身潜能远远没有开发的狭小天地中。人类具有各种潜能，但却不曾开发和利用。”

开发你所拥有的“但却不曾利用的”的潜能！本书唯一的目的就是帮助你发现、发展、利用自身潜在的却又未曾利用的资源。

普林斯顿大学前任校长希本博士也说道：“教育才是应对生活中各种问题的有效手段。”

如果你读了这本书的前三章之后，还感到难以应对生活中的各种情况，那么我认为这本书至少对你来说是完全失败的，因为斯宾塞曾说“教育的伟大目的，不是知识，而是行动”。

这是一本教人如何行动的书。

戴尔·卡耐基（1936）

序言 成功的捷径·····	1
---------------	---

第一篇 人际交往的基本技巧

第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢·····	10
第2章 真挚诚恳地赞美他人·····	16
第3章 激发他人的强烈需求·····	22

第二篇 让别人喜欢你的六种方法

第4章 真诚地关心别人·····	31
第5章 微笑待人·····	36
第6章 牢记他人的名字·····	39
第7章 鼓励别人谈论他们自己·····	43
第8章 谈论别人感兴趣的话题·····	47
第9章 让别人感到自己很重要·····	49

第三篇 如何赢得别人的赞同

第10章 永远不要争论·····	55
第11章 千万不要指责别人的错误·····	58
第12章 勇于承认自己的错误·····	63
第13章 一切从友善开始·····	66
第14章 让别人多说“是”·····	70
第15章 让别人多说话·····	72
第16章 使别人觉得那是他的主意·····	75
第17章 从对方的立场看问题·····	77
第18章 同情别人的想法和愿望·····	79
第19章 激发对方高尚的动机·····	83



第 20 章	戏剧化地表达你的意见	85
第 21 章	提出有意义的挑战	87

第四篇 如何更好地说服他人

第 22 章	从赞美和欣赏开始	90
第 23 章	间接提醒对方的错误	92
第 24 章	先谈你自己的错误	94
第 25 章	多用建议，少用命令	96
第 26 章	让对方保住面子	97
第 27 章	称赞对方最微小的进步	98
第 28 章	送人一顶高帽子	100
第 29 章	多用鼓励，使错误更容易改正	102
第 30 章	使人乐意做你建议的事	104

第五篇 使你的家庭生活更幸福

第 31 章	不要挖掘婚姻的坟墓	107
第 32 章	爱对方，并给他自由	109
第 33 章	不要作无用的批评	111
第 34 章	给予真诚的欣赏	111
第 35 章	多从小事上关心你的配偶	113
第 36 章	对家人也要有礼貌	114
第 37 章	不要做“婚姻的文盲”	115
第 38 章	如何与妻子相处	117
第 39 章	如何与丈夫相处	122

第六篇 平安快乐的要诀

第 40 章	保持自我本色	128
第 41 章	养成良好的工作习惯	133
第 42 章	学会放松	136
第 43 章	使自己的工作变得有意思	139
第 44 章	态度可以改变你的生活	144
第 45 章	不要想着报复别人	151
第 46 章	对人施恩勿望回报	156
第 47 章	多想想你已经得到的恩惠	160



第 48 章	培养积极的心态	164
第 49 章	多替他人着想	169
第 50 章	将别人的嫉妒当做对你的恭维	177
第 51 章	不让批评之箭伤害你	180
第 52 章	学会自我批评	183

第七篇 走出孤独忧虑的人生

第 53 章	不要跌入孤独寂寞的陷阱	188
第 54 章	忧虑会使人短命	192
第 55 章	过好今天的每一刻	198
第 56 章	消除忧虑的魔法公式	204
第 57 章	克服忧虑的心理	211
第 58 章	消除思想上的忧虑	216
第 59 章	不要为小事而烦恼	221
第 60 章	摒弃愚蠢的忧虑	225
第 61 章	接受不可避免的事实	229
第 62 章	让忧虑“到此为止”	234
第 63 章	不要锯木屑	238

第八篇 不要为工作和金钱而烦恼

第 64 章	如何减少一半的忧虑	244
第 65 章	做自己喜欢的工作	247
第 66 章	处理好金钱的烦恼	252
第 67 章	正确处理夫妻间的职业冲突	258
第 68 章	做一个理财高手	262

第九篇 防止疲劳永葆活力的秘诀

第 69 章	感到疲劳之前先休息	268
第 70 章	说出心底的烦恼，让青春永驻	272
第 71 章	不要为失眠而忧虑	275

第十篇 如何让你变得更成熟

第 72 章	勇于承担责任	280
--------	--------------	-----



第 73 章	困难并不意味着不幸	282
第 74 章	摆脱生活中的不幸	285
第 75 章	拥有坚定的信念	289
第 76 章	相信自己是独一无二的	291
第 77 章	学会喜欢自己	294
第 78 章	不要盲目因袭	297
第 79 章	不要做令人讨厌的人	300
第 80 章	赢得友谊的秘诀	304

第十一篇 克服恐惧当众演讲的基本原则

第 81 章	当众演讲的基本技巧	308
第 82 章	培养演讲的信心	314
第 83 章	简单有效的演讲方法	319

第十二篇 当众演讲的三大要素

第 84 章	做好演讲前的准备	325
第 85 章	赋予演讲生命力	331
第 86 章	与听众融为一体	335

第十三篇 当众演讲的实用技巧

第 87 章	激励性演讲的技巧	341
第 88 章	说明性演讲的技巧	347
第 89 章	说服力演讲的技巧	354
第 90 章	即席演讲的技巧	359

第十四篇 接受成功演讲的挑战

第 91 章	发表演讲的技巧	365
第 92 章	完善演讲的风格和个性	368
第 93 章	介绍性演讲的技巧	376
第 94 章	长篇演讲的技巧	381
第 95 章	在实践中应用	389

后记	394
----------	-----



第一篇

人际交往的基本技巧



第1章 要想采蜜，就不要踢翻蜂巢

1931年5月7日，在纽约市发生了一场有史以来最让人震惊的剿匪事件。经过好几个星期的侦察，“双枪手”科洛雷——一个烟酒不沾的凶手——陷入了重围，被包围在西尾街他情人的公寓中。

150名警察和侦探包围了他在顶楼的藏身之处。他们在屋顶上打了个洞，试图使用催泪瓦斯将这位“杀害警察的人”熏出来。然后他们在四周的建筑物上架起了机关枪，在一个多小时里，在纽约这个环境最优美的住宅小区中，手枪和机关枪声持续不断。科洛雷躲在一张堆满了杂物的椅子后面，不断地向警察开火。一万多名惊恐万分的老百姓目击了这场枪战。在纽约的人行道上还从来没有出现过这种情况。

在科洛雷被抓到的时候，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。“他杀人，”总监说，“连眼睛都不眨一下。”

但是“双枪手”科洛雷又是如何看待自己的呢？这一点我们已经知道了，因为在警察朝他的公寓开火的时候，他写了一封公开信。在写这封信时，鲜血从他的伤口涌了出来，染红了信纸。他在信中说：“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人。”

此前不久，科洛雷在长岛的一条乡村公路上和他的女友调情。突然，有一个警察朝他的汽车走过来说：“让我看看你的驾照。”

科洛雷二话不说就拔出了手枪，向那位警察连开几枪。当警察倒地之后，科洛雷跳出汽车，抓起警察的枪，又朝着俯卧的尸体连开数枪。这就是那位声称“在我的衣服之下是一颗疲惫的心，但这颗心是仁慈的——它不会伤害任何人”的凶手。

科洛雷被判坐电椅处死。当他被押到星星监狱死刑室时，他是否说过“这就是因为杀人而得到的下场”呢？没有，他说的是：“这就是我为了保卫自己而得到的结果。”

可见，“双枪手”科洛雷并没有觉得自己有任何不对的地方。

这是犯罪分子一种不寻常的态度吗？如果你是这样想的，请听这段话：

“我将我一生中最美好的时光，都奉献给了为别人提供轻松的娱乐，帮助他们得到快乐上。而我所得到的只是耻辱，一种被捕者的生活。”

这就是阿尔·卡普的自白。是的，他是美国最臭名昭著的公敌——一位横行于芝加哥的最凶狠的匪徒。他从不责怪自己。他真的自以为是一个对公众有益的大好人——一个不被人们感激，反而被人误会的大好人。

苏尔兹，纽约最臭名昭著的罪犯之一，当他在纽瓦克被匪徒枪击倒地之前，也是这样的。在和新闻记者的一次谈话中，他声称自己是一个对大众有恩的人，而且他对此深信不疑。

就此问题，我曾和星星监狱的监狱长刘易斯进行过几次有趣的通信。他说：“在星星监狱，几乎没有哪个罪犯会认为自己是坏人。他们和你我一样，同样是人。因此他们会为自己



辩护和解释。他们会告诉你为什么他们必须撬开保险箱，为什么会扣动扳机。而且他们大多数人都有意地以一种错误的逻辑来为自己的反社会行为作辩护，都坚称自己不应该被关入监狱。”

如果阿尔·卡普、“双枪手”科洛雷、苏尔兹以及监狱中的那些亡命之徒，他们都毫不自责，那么我们所接触的人又如何呢？

华纳梅克百货公司的创始人约翰·华纳梅克曾经承认：“我在30年前就已经明白，批评别人是愚蠢的。我并不埋怨上帝对智慧的分配不均，因为要克服自己的缺陷都已经非常困难了。”

华纳梅克早就领悟到了这一点，但是我自己在这个古老的世界中探索了30多年，才有所醒悟：一个人不论做错了什么事，100次中有99次不会自责。

世界著名心理学家史京纳用实验证明，一只动物如果在学习方面表现良好就可以得到奖励，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。进一步研究还显示，人类的情况也是如此。我们采取批评的方法并不能使别人产生永久性的改变，相反只会引起嫉恨。

另一位伟大的心理学家席勒也说道：“我们总是渴望赞扬，同样我们也害怕指责。”

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，同时指责的事情也不会有任何改善。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家工程公司的安全检查员，其职责之一就是检查工人在野外工作时戴没戴安全帽。他说，每当他看见工人不戴安全帽时，他就会以权威的口气命令工人必须改正。结果工人很不高兴，常常是他一走开，工人就会摘掉帽子。

他决定改变方式。当他再次看到工人不戴安全帽时，就会问是否是戴帽子不舒服，或者是不合适。然后他又以愉快的口气提醒工人，安全帽是保护他们不受伤害的，并建议工人在工作时戴上安全帽。这样的效果大大增加，再也没有抵触或不高兴的工人了。

批评毫无益处，你会发现这种例子在历史上多得是。例如，在西奥多·罗斯福和塔夫脱总统之间就有一场著名的争论——这场争论分裂了共和党，使威尔逊入主白宫，并在第一次世界大战中写下了辉煌的一页。让我们来简单地回顾这一情况：

1908年，当西奥多·罗斯福总统走出白宫的时候，他让塔夫脱当了总统，自己则去非洲猎狮。当他回来的时候，暴跳如雷。他批评塔夫脱总统过于保守，试图使自己第三次当选总统，就组建了一个公麋党。但是这几乎毁了共和党。在这次选举中，塔夫脱和共和党只得到两个州的选票——佛蒙特州和犹他州。这是共和党的空前惨败。

西奥多·罗斯福责怪塔夫脱，但是塔夫脱对自己是否责怪呢？当然没有，而是眼中饱含着泪水为自己辩解道：“我不知道我怎样做才能够和以前有所不同。”

这件事得怪谁呢？是罗斯福，还是塔夫脱？老实说我也不知道，而且我也不去管它。现在我要指出来的是，西奥多·罗斯福所有的批评都不能让塔夫脱承认自己错了。这只能让塔夫脱竭力为自己辩护，而且眼中饱含着泪水说：“我不知道我怎样做才能够和以前有所不同。”

或者再拿“茶壶盖油田”舞弊案来说吧。大家还记得这个案子吗？舆论为此批评了许多年，整个国家都为之震惊。在这代人的记忆中，在美国政坛上还没有出现过这类丑闻。这桩赤裸裸的丑闻是这样的：

哈定总统的内政部长弗尔负责主管政府在阿尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租——这块油田是保留给海军将来使用的。弗尔部长是不是进行了公开招标呢？没有。他干脆把这份优厚的



合同交给了他的朋友杜亨尼。而杜亨尼干了些什么呢？他给了弗尔部长10万美元的“贷款”。然后，弗尔部长又令美国海军进入该区，以高压手段把那些竞争者赶走，免得他们位于周围的油井吸干阿尔克山丘的原油。这些竞争者被强行赶走了，他们只好走上法庭，揭发茶壶盖油田舞弊案。结果这件事的影响非常恶劣，几乎毁了哈定总统的政府，使整个国家极其反感，共和党也几乎垮台，弗尔部长则锒铛入狱。

弗尔部长遭到了公众的谴责，以前很少有公众人物遭到这样的谴责。他反悔了吗？没有！许多年以后，胡佛总统在一次公开演讲中暗示哈定总统之死是由于精神刺激和忧虑，因为一个朋友出卖了他。弗尔的夫人听到后，从椅子上跳了起来，她大叫大嚷，攥紧了拳头尖叫道：“什么？哈定是被弗尔出卖的吗？不，我的丈夫从来没有辜负过任何人。即使这整个房间都堆满了黄金，都不会让我的丈夫干任何蠢事。他才是被人出卖而被钉上十字架的。”

你看，这就是人类的天性！做错了事的人只知道责怪别人，绝不会责怪自己。我们都是这样。因此，当你和我以后想要批评别人的时候，请记住阿尔·卡普、“双枪手”科洛雷和弗尔。我们要明白，批评就好比家养的鸽子，它们总是要飞回家的。我们还应该清楚，我们所要纠正和指责的人总是会为他们作自我辩护，并反过来指责我们；或者他们会像温和的塔夫脱总统那样，会说：“我不知道我该怎样做才能和以前有所不同。”

1865年4月15日早晨，林肯奄奄一息地躺在福特戏院对面一家简陋公寓的卧室中，他在戏院遭到了布思的枪袭。林肯那瘦长的身躯斜躺在一张松垮的床上，这床对他来说太小了。在床的上方挂的是波纳尔的名画《马市》的廉价复制品，一盏煤气灯散发出惨淡的黄晕光圈。

就在林肯即将咽气时，陆军部长史丹顿说：“这里躺着的，是人类有史以来最完美的元首。”

林肯为人处世的成功秘诀是什么呢？我曾花了10年时间研究林肯的一生，并用了整整3年的时间撰写和修改了一本名叫《林肯传》的书。我相信我已尽了一切可能，对林肯的性格及家庭生活作了详细透彻的研究。而对于林肯的为人处世之道，我更是作了特别研究。他是否喜欢动不动就批评别人？啊，确实是这样。

林肯年轻的时候住在印第安纳的鸽溪谷时，他不仅喜欢指责别人，还写信作诗来挖苦别人，并把这些信扔在一定会被人发现的路上。其中有一封信竟致使对方终生都痛恨他。

即使林肯在伊里诺伊州的斯普林菲尔德镇当上律师之后，他还在报纸上发表文章，公开攻击他的对手。不过这也给他带来了不少麻烦。

1842年秋天，林肯在《斯普林菲尔德日报》发表了一封匿名信，讥讽一位自高自大的政客詹姆斯·谢尔兹。所有读过它的人都捧腹大笑。谢尔兹是个敏感而自负的人，恼怒万分。他一查出是谁写的这封信之后，就立即跳上马去找林肯，提出要和他决斗。林肯不想打架，便反对决斗，但为了保全面子，只好接受决斗的要求。对手让他随便选择武器。由于林肯双臂较长，他就选择了骑兵用的长剑，并向西点军校一位毕业生学剑术。决斗那天，他和谢尔兹在密西西比河的一个沙滩上对峙，准备决战至死。但就在决斗即将开始的最后一分钟，他们的同伴阻止了这场决斗。

这是林肯人生当中最难堪的一件事。这给他在为人处世方面上了宝贵的一课。从此以后，他再也没有写过任何侮辱他人的信，也不再讥笑别人了。从那时起，他不再因为任何事而批评别人。

在美国内战期间，林肯屡屡委派新的将领统帅波多马克的军队作战，麦克里兰、波普、伯恩塞德、胡克、米德——全都相继惨败。这使得林肯在房间里绝望地来回走动。全国有一半的



人都在痛骂这些不中用的将军，但林肯却始终一声不吭，不作任何表态。他最喜欢引用的一句格言是“不议论别人，别人才不会议论你”。

当林肯夫人和其他人都在非议南方佬时，林肯说道：“不要批评他们。如果我们处在与他们相同的情况下，也会跟他们一样的。”

可是如果说谁有资格批评的话，这个人肯定是林肯。我们来看一个例子：

葛底斯堡战役发生在1863年7月的头3天。7月4日晚，南方的李将军开始向南撤退。当时乌云笼罩，大雨倾盆而下。当李将军率领败军之师退到波多马克时，一条大河拦住了去路，难以通行，而在他身后则是乘胜追击的北方联军。李将军已经被围困了，无路可逃。林肯看到这正是天赐良机——可以俘获李将军的军队并立即结束战争。于是他满怀希望地命令米德将军，不必召开军事会议，而是立即进攻李将军。林肯用电报下令，又派出特使，要求立即行动。

而米德将军又是怎么做的呢？他所做的与林肯命令的恰恰相反。他违背了林肯的命令，召开了一次军事会议。他一再拖延，犹豫不决。他还打电话以各种借口来解释。他甚至一口回绝了进攻李将军。最后，河水退却，李将军和他的军队从波多马克逃走了。

林肯异常恼怒。“这是什么意思？”林肯朝他的儿子罗伯特大声叫嚷。“天啊！这是什么意思？敌军已落入我们掌心，只需一伸手，他们就会完蛋了！但我不论说什么做什么，却不能让军队前进一步。在这种形势下，几乎任何一位将军都能击败李将军。如果我在那里，我自己就可以消灭他！”

在痛苦失望之余，林肯坐下来给米德将军写了一封信。要记住，林肯这时已经非常克制自己的脾气了。因此，林肯这封写于1863年的信算是最严厉的斥责了。

“我亲爱的将军：

我想你肯定体会不到李将军的逃脱所带来的严重不幸。本来他已经处于我们的绝对掌控之中，如果抓住了他，再加上最近我们在其他方面的胜利，战争就可以结束了。可是现在，战争恐怕会无限期拖延。假如你不能在上周一成功地击败李将军，你又怎么能在渡河之后进攻他？因为那时你手中的兵力可能不到现在的2/3。期盼你成功是不明智的，我已不再期盼你会做得更好。你已经失去了大好时机，我深感痛惜。”

你猜猜米德读了这封信后会是什么反应？

结果米德一直没有看到这封信，因为林肯并没有将它寄出去。林肯遇刺身亡后，人们从他的文件中找到了这封信。

我猜想——这仅仅是猜想——林肯在写完这封信后，向窗外远眺，自言自语道：“等等。也许我不该这么着急。我坐在这宁静的白宫中，命令米德进攻是件很容易的事；但我当时如果到了葛底斯堡，如果我也和米德上周一样见过遍地鲜血，如果我的耳边也听到了伤亡士兵的哀号和呻吟，也许我就不会急着进攻了。如果我的性格和米德一样柔弱，我的做法可能会与他相同。无论如何，现在生米已经煮成熟饭了。如果我寄出这封信，固然可以发泄我的不快，但米德不会为自己辩护吗？他甚至会反过来斥责我。这将会使他产生厌恶心理，损害他军队统帅的威信，甚至会使他干脆辞职不干了。”

于是，就像我上面所说的，林肯将信放在一边，因为他已从痛苦的经历中体会到：尖刻的批评和斥责是无济于事的。

西奥多·罗斯福总统曾说，在他当总统时，只要碰到难以解决的问题，他总是往后一靠，抬头仰望他白宫办公室墙上挂着的林肯巨幅画像，问他自己：“如果林肯处在我的困境中，他会怎么办？他将怎么解决这个问题？”



当你下次想要批评某人的时候，就从口袋中掏出一张5美元的钞票来，凝视上面的林肯头像，然后问：“如果林肯遇到这种问题，他会如何处理呢？”

马克·吐温常常会大发脾气。例如，他有一次写信给一位让他生气的人：“你想要得到的应该是死亡入葬书。只要你开口，我一定会帮你搞到。”又有一次，他写信给一位编辑，提到有一位校对人员企图“改正我的拼写和标点”，他以命令的口气写道：“以后遇到这种情况必须按我的底稿做，而且让那位校对员把他的建议留在他那已经腐烂的脑壳里。”

写这种令人痛苦的信使马克·吐温感到很爽快，这样他的怒气也出来了，这些信也不会造成任何真实伤害，因为他的夫人早已在寄信的时候把信悄悄拿走了，信根本就没有寄出去。

你是否想劝你所认识的人改掉一些不好的习惯？这可真是太好了，我非常赞同。但是为什么不先从你自己开始呢？从纯粹自私的角度而言，那也比改进别人要收益更大——而且所冒的风险也会小许多。

当我还很年轻时，很想在他人的面前表现自我。我曾给查哈丁·戴维斯——一位曾在美国文坛红得发紫的作家写了一封愚蠢的信。当时我正准备给某家杂志社写一篇关于写作的文章，我就请戴维斯告诉我他的写作方法。在此之前几个星期，我曾收到一封信，信的末尾写道：“口述信，未曾读过。”我觉得这种办法很好，认为写这封信的人一定是个了不起的大忙人。尽管我一点儿都不忙，但我迫切地想给戴维斯留下深刻的印象，就在短信的末尾写上了“口述信，未曾读过”的字样。

但是戴维斯根本没有给我回信。他只是将信退回给我，并在下面草草写了几个字：“态度倨傲，无以复加。”我确实是弄巧成拙了，这也是我自作聪明所应得的斥责。但我当时对此却不以为然，甚至深怀怨恨，以至于10年后我得知戴维斯的死讯时，心里所想到的仍然是他给我的伤害——虽然我羞于承认！

因此，如果你我想要激起怨恨，让人怀恨几十年，至死才消失的话，那么只需说些恶毒的批评之语就可以了——不论我们如何肯定这些话本身是多么的合理。

与人相处时，一定要记住：与我们交往的不是理性的生物，而是充满了感情的、带有偏见、傲慢和虚荣的人。

刻薄的批评曾使得英国大文学家、敏感的托马斯·哈代永远放弃了小说创作；批评还导致英国诗人托马斯·卡德登自杀。

本杰明·富兰克林青年时并不是很聪明，但后来却变得非常精明能干，结果被委任为美国驻法大使。他成功的秘诀是什么？“我不愿意说任何人的坏话，”他说，“……只说我所认识的每个人的优点。”

任何傻子都会批评、指责和抱怨——而且大多数傻子也正是这样做的。要了解和宽容别人，就要有良好的品德和自我克制能力。

“伟人之所以伟大，”卡莱尔说，“就是通过对待卑微者的方式来体现的。”

鲍伯·胡佛是一位著名的试飞员，常常在各种航空展览中做飞行表演。有一天，他在圣地亚哥航空展中表演完飞行后，朝洛杉矶家中飞去。正如《飞行作业》杂志所描述的那样，当飞机飞到300英尺的高度时，两具引擎突然熄火了。幸亏胡佛的技术娴熟，他驾驶飞机着了陆，虽然飞机严重毁坏，所幸无人受伤。

胡佛在飞机迫降之后所做的第一件事，就是检查飞机的燃料。结果正如他预料的那样，他所驾驶的这架“二战”时期的螺旋桨飞机里面装的竟然是喷气机燃油，而不是汽油。

胡佛回机场后，要求见为他的飞机做保养的机械师。这个年轻人还在为他所犯的错误而难