



励志大师经典

INSPIRATIONAL
MASTERS CLASSIC

COMPLETE THE WEAKNESS OF HUMAN

人性的弱点全集

欧阳云◎编著

陕西出版集团
太白文艺出版社



INSPIRATIONAL
MASTERS CLASSIC

COMPLETE THE WEAKNESS OF HUMAN

人性的弱点全集

欧阳云◎编著

陕西出版集团
太白文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点全集/欧阳云编著.—西安：太白文艺出版社，
2011.12

(励志大师经典/叁壹主编)

ISBN 978-7-5513-0177-0

I. ①人… II. ①欧… 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(2011)第252374号

励志大师经典 人性的弱点全集

主 编 叁 壹
编 著 欧阳云
责任编辑 王大伟 荆红娟 刘 宇
封面设计 佳图堂设计工坊
版式设计 刘兴福

出版发行 陕西出版集团
太白文艺出版社
(西安北大街147号 710003)
E-mail:tbwx802@163.com

tbwyzbb@163.com

经 销 陕西新华发行集团有限责任公司
印 刷 三河市延凤印装厂
开 本 700毫米×1000毫米 1/16
字 数 280千字
印 张 20
版 次 2012年3月第1版第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5513-0177-0
定 价 39.80元

版权所有 翻印必究
如有印装质量问题，可寄印刷厂质量科对换
邮政编码 065200

前 言

戴尔·卡耐基是誉满全球的美国公共关系学家和杰出的教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。他的著作几乎有所有的语言的译本，而在全球，各种卡耐基成人教育机构多达十几万所。从总统到内阁大臣，从社会各界名流到普通百姓，卡耐基教育机构造就了千万余的毕业生，影响了几代人。

在中国，卡耐基的作品也有众多版本，但是从卡耐基作品问世到现在已有六七十年时间，世界已经发生了巨大的变化，他的作品中的许多案例和人物在当时都很著名，但现在却不为读者所熟知，无法引起读者的共鸣，书中的一些观点和信念也因此而弱化。鉴于此，我们在认真研读卡耐基作品原著的基础上，整合出了这几部最能代表卡耐基思想精髓、最符合现时代特点的作品。在这几部书中，我们在保持原作词汇丰富、语言通俗及节奏紧凑而又轻快的特点的基础上使其更具时代感，从而更加强化了卡耐基的思想和意愿。

《人性的优点》是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题走向成功的实例汇集。这本充满智慧和力量的书能让你了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未被利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功、幸福的新生活之路。

《人性的弱点》——卡耐基一生中最成功的励志经典，被誉为继《圣经》之后世界出版史上第二畅销书。该书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，书中他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和剖析。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无

数迷茫的人重新找到了自己的人生。该书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的重大问题——如何在生活及工作中与人打交道，有效地影响他人，以创造一种美好的人生，当你运用本书所讲法则解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

一个人要获得事业上的成功，就必须学会与他人合作，必须致力于有效的人际沟通。通过各种手段让更多的人认识你、了解你，以便得到同事及同行的支持与配合，这就是沟通的内涵。一个人要想在交际上取得成功，要学会恰到好处地说话，那自己首先就应该少说别人不感兴趣的话；不要只讲自己，表现自己，喋喋不休唱独角戏；而应善于倾听，该沉默时就沉默，这样，你就会成为一个受欢迎的人。知识的力量是巨大的。一个会说话办事的人，一定是一个知识丰富的人。如同“读书破万卷，下笔如有神”，说话也是同样的道理，只要你看得多、学得多，话自然就会说得好。这些都是卡耐基要告诉你的——《演讲口才实用全书》与你一起解读运用语言的诀窍。

这几本书首次出版就获得了广大读者的欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书。无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出困境，有的还成为令世人仰慕的杰出人士。只要不断研读本书，克服“人性的弱点”，发挥“人性的优点”，领悟“演讲口才”的真谛，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

目 录

第一章 与人相处的基本技巧	(1)
想采蜜，就不要打翻蜂巢	(1)
与他人相处的秘诀	(14)
激发他人的强烈需求	(26)
控制自己的情绪	(39)
第二章 六种使别人喜欢你的方法	(46)
处处受欢迎的方法	(46)
给人良好印象的简单方法	(64)
记住别人的名字	(76)
学会倾听	(85)
如何增加你的吸引力	(94)
如何很快地让人喜欢上你	(99)
第三章 为人处世的原则	(114)
争论中没有赢家	(114)
尊重他人的意见	(124)
当你错了，真诚地承认吧	(127)
友善地对待他人	(139)
给他人说话的机会	(154)
从对方的角度看问题	(156)
第四章 说服别人的方法	(164)
称赞并赞赏他人	(164)

使人们乐意做你所要的事	(171)
没有人喜欢被别人命令	(173)
保全他人的面子	(178)
制造奇迹的信函	(183)
第五章 使家庭幸福的七种方法	(189)
婚姻出现问题的原因	(189)
不要喋喋不休	(190)
不要试图改变对方	(194)
别过分指责你的家人	(196)
真诚地赞美	(198)
注重生活中的小事	(199)
在家里也要讲礼貌	(203)
不要做婚姻的文盲	(205)
第六章 勇于主宰自己思想	(207)
做自己思想的主宰	(207)
充分运用你的想象力	(211)
发挥想象, 创新思维	(217)
打破常规的束缚	(224)
第七章 不要拖延	(229)
成功的第一要素——行动	(229)
深思熟虑不要犹豫不决	(232)
制作一份可行的待办计划表并身体力行	(235)
多用脑就可以少用脚	(238)
分清事情的轻重缓急	(241)
合理安排你的时间	(243)
第八章 懒惰是人类最大的恶习	(246)
永远保持勤奋的工作态度	(246)
比薪水更重要的	(251)

机会来自于苦干	(255)
努力工作，并为你的工作而努力	(258)
第九章 厌恶工作就是厌恶自己	(261)
怀着满腔的热情去工作	(261)
工作，生命的第一选择	(269)
专注的人最容易成功	(270)
工作是防止衰老的最佳方法	(273)
第十章 埋怨沮丧只能说明无能	(280)
身处逆境也是一种幸运	(280)
别让埋怨和沮丧毁了你	(283)
微笑着面对失败	(289)
分清“失败”与“挫折”	(295)
永远不要放弃自己想做的事	(301)
失败与成功只有一线之隔	(306)
坚韧是解除一切困难的钥匙	(308)

第一章 与人相处的基本技巧

想采蜜，就不要打翻蜂巢

1931年5月7日，纽约市发生了一桩该市有史以来最轰动的一次剿匪事件。警方经过几个星期的搜捕，终于发现了被称作“双枪杀手”的罪犯克劳雷的踪迹。这个不嗜烟酒的杀人犯被包围在西尾街他情人的公寓里。

150名警察把克劳雷团团围在公寓顶层的藏身处。警察在屋顶凿出一个洞口，然后施放催泪毒气，试图把克劳雷熏出来主动投降。同时，警察在附近四周的建筑物上架设了机枪，瞄准凶手。一个多小时后，原本清静的西尾街住宅区，响起阵阵惊心刺耳的枪声。克劳雷手持短枪，躲在堆满杂物的椅子后面，连连向警方人员射击。数万的市民，激动而兴奋地观看着如电影一样的真实场面。

克劳雷还是没有逃脱警察的围捕。他被捕后，警察队长马罗南说，暴徒克劳雷是纽约治安史上最危险的一个罪犯，并且肯定地说道：“他杀人不眨眼，像切葱一样，肯定要被判处死刑！”

然而，“双枪”克劳雷是怎样看待自己的呢？在警察围住他藏身的公寓，他的伤口流血不止的时候，克劳雷写了一封公开信，信纸上滴滴血迹！信的内容中有这样一句话：“被我黑色衣服紧紧包裹的，是我的疲惫的心——一颗不愿给任何人带去伤害的仁慈的心。”

克劳雷被捕前不久，驾驶着自己的汽车在长岛的公路上跟自己的女伴调情。一个警察请他出示驾驶执照，谁知克劳雷掏出手枪朝警察连开数枪，警察当场死亡。看警察倒在地上，克劳雷从车里跳出来，拾起警察的手枪，又朝尸体射了一枪。这就是克劳雷自己说的“被我黑色衣服紧紧包裹的，是我的疲惫的心——一颗不愿给任何人带去伤害的仁慈的心。”

法庭宣判克劳雷死刑。当他走进受刑室坐电椅时，你以为他会想：这是我作恶多端的下场！不，他想的是：我要保护我自己，才不得已这样做的。“双枪”克劳雷在临死时，也没有对自己有一丝的责备。

美国大名鼎鼎的黑社会头子阿尔卡普曾说过这样一段话：“我把我一生的最美好的岁月用来为别人带来快乐，让大家有个幸福的时光，可是我得到的却是侮辱和唾骂，这就是我变成亡命之徒的原因。”这个黑社会头子后来在芝加哥被处决，他对自己的行为也不曾自责。他自认为造福人民——只是社会误解他，不接受他而已。

达奇·舒尔茨的情形也是一样，他是恶贯满盈的“纽约之鼠”，后来因江湖恩怨被自己的敌人杀死，他生前接受报社记者采访时也自认为自己是造福民众的好人。

纽约辛辛监狱的监狱长刘易斯说：在辛辛监狱里的犯人很少认为自己是坏蛋。他们和你我一样，都是人，都会为自己辩解。他们会解释他们为什么要撬开保险箱，为什么要开枪杀人。大多数人都能为自己的动机找出理由，不管有理无理，总要为自己破坏社会的行为辩解一番。因此，他们的结论是：他们根本不应该被关进监狱里。

像阿尔卡普、科洛雷、达奇·舒尔茨这帮歹徒，以及许多关在监狱里的亡命之徒，他们从不为自己的行为自责，我们又如何强求我们日常所接触的一般人？

想找寻别人的缺点是白费力气的，对方一定会立刻摆出防御的姿态，把自己合理化。如果彼此僵持，是很危险的。

德国的军队很严谨地遵守一项原则，就是遇到不满时，不当场抱怨。无论心情多恶劣，也要忍过一个晚上，等第二天冷静下来，再把事情委婉道出。其实，这原则也可以适用于一般社会。唠叨不停的父母、成天啰唆的妻子、喜好责骂佣人的雇主、还有爱挑剔别人缺点的人。

历史上有很多怒责别人而了无效果的例子。罗斯福总统与他下一任的塔夫脱意见不合，常起冲突，导致二人共同领导的共和党的分裂，结果让民主党的威尔逊当选为白宫之主。不仅如此，更迫使美国加入第一次世界大战，而改写了整个人类的历史。现在让我们回溯一下这一段史实。1908年，罗斯福把总统职位让给塔夫脱后，便动身到非洲去猎狮子。等他回国后，竟大发雷霆，痛斥塔夫脱过于保守，与自己的意愿不合。为了确保下一任总统候选人的提名，罗斯福组织了进步党，却造成共和党险些崩溃的危机，使提名塔夫脱为总统候选人的共和党，只得到巴马特州与犹太州的支持，写下了美国

选举史上空前的失败记录。罗斯福怪罪塔夫脱，而受责的塔夫脱会坦然认错吗？当然不。

“无论如何，以我的立场，只能采取那样的方式。”塔夫脱理直气壮地为自己辩白。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家营建公司的安全检查员，检查工地上的工人有没有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，他便利用职位上的权威要求工人改正，其结果是：受指正的工人常显得不悦，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时，便问帽子是否戴起来不舒服，或是帽子尺寸不合适，并且用愉快的声调提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作时最好戴上。这样的效果果然比以前好得多，也没有工人显得不高兴了。

另外一例是迪伯特唐油田的贪污事件。这轰动一时的案件，使美国人民激愤了好几年。

贪污事件的主角是在哈丁总统时，担任内务部长的爱伯特·霍尔。当时霍尔掌握迪伯特唐油田和艾立克岗油田租赁的实权。这些油田是要供给海军使用的，而霍尔竟然未经招标，突然就与朋友爱德华·杜海尼签订合同，擅自将油田出租，收了十万美金的贿款。接着下令将油田附近的所有同行赶走，以免艾立克岗的石油产量减少。这些无辜的受害者当然不会忍气吞声，便一齐到法院提出控诉，终于揭发了一亿美金的贪污事件。整个事件太丑恶了，这使哈丁总统遭受到了无形的致命伤，共和党也在全国人民的指责下声誉遽降，权重一时的霍尔也沦为阶下囚。

霍尔被处以现职官史无前例的重罪，他是否为自己的所作所为后悔呢？答案是否定的。几年后，胡佛总统在一次演讲中提到：“朋友背信的锥心之痛，促使哈丁总统早日身亡。”霍尔夫人一听到这说法，猛然从椅上跳起，声嘶力竭地大叫：“什么？哈丁因霍尔背信而早死？岂有此理！我丈夫从来没有背叛过朋友！就是满屋的黄金也无法诱使他去做坏事！我丈夫才是朋友背信下的牺牲者！”

现在你可以明白，无视自己的错误而责备别人，是人类的天性。不只坏人如此，我们都是这样的。

当你想责怪别人时，不妨先想想上面我们所举的例子。责备别人就如向天吐口水一样，一定会落回自己身上的。

普利策是《纽约世界报》的老板，有一段时期还是《圣路易邮报》的主

笔和老板。他对待他的记者们，好像父亲对待儿子们一样。而且那些记者们后来对待这位患眼病双目失明的上司，也好像孝子敬奉慈父一样。

有一个故事可以表明一个记者对普利策先生的感情如何，不妨在此讲述一番。有一次，一个记者赴一个教会的布道会，在这个过程中，有一个劝道者低着头对这个记者说：“你不到面前来听么？”

他回答说：“对不起，我是一个记者，我到这里来是奉公行事的。”

那个劝道者说：“没有什么公事能比天主的公事还重要。”

记者说：“或许没有，但是在我心中，普利策比天主更重要。”

如果你对别人好，那么他们就会死心塌地地替你工作，比你自己替你自己工作还要热心努力些。你能得到的好友愈多，就愈能扩大你的人格的影响力；相反，你每多增加一个仇敌，就愈使你自己变得渺小。得到朋友的衷心帮助是个人工作效率中最重要的部分。

一个真正的领袖，总是想方设法避免为自己树立仇敌，或是尽量少犯使一个职员或工人怀恨在心的错误。鲍尔文火车头工厂的总经理沃克莱先生说，“我从事工作这么多年来，从来没有恨过别人，或是曾想过对某人进行报复。如果某人在某时做了对不起我的什么事情，我也并不记恨他。我会或者和他把事情谈清楚，或者设法永远回避他。”

纽约中央铁路局的前总经理克劳利以为，就算某人在什么事情上分明是做错了，一个聪明的人，也不会做“痛打落水狗”的傻瓜，而是适当给他退路，不过分责备他，因为人都是有自尊的，如果你过分伤了别人的面子，那么，别人迟早也会找机会来报复你。只有那些没有经验的掌权者，才会不管三七二十一地严格执法，而不管这种严格对于被处分者会产生如何恶劣的影响。

洛克菲勒某次本来有一个很好的机会，可以报复一个爱管闲事的职员的，但是他并不去报复。成功的人不应该小气。事情的经过是这样的：

在那时，年轻的洛克菲勒空闲的时间很少，所以他总是带着一个可以收缩的运动器放在随身的袋里——就是一种手拉的弹簧，可以闲时挂在墙上用手拉扯。有一天，他走到自己的一个分行里去，这里的人都不认识他。他说要见经理。

有一个神色傲慢的职员见了这个衣着褴褛的人，便回答说：“经理很忙。”

洛克菲勒便说，等一等不要紧。当时客房里没有别人，当看见墙上有一个适当的钩子时，洛克菲勒便把那运动器拿出来，很起劲地拉着。弹簧的声

音打搅了那个职员，使得他急忙跳进来，用很不高兴的神气望着他。

那个职员冲着洛克菲勒大声吼道：“喂，你以为这是什么地方啊，健身房么？哼，这里不是健身房。赶快把那东西收起来，否则就出去。懂了吗？”

“好，那我就收起来。”洛克菲勒和颜悦色地回答着，把他的东西收了起来。5分钟之后，经理先生来了，很客气地请他进去坐。

那个职员马上气馁了。他觉得他在这里的前程肯定是断送了。洛克菲勒临走的时候，还客气地和他点了点头，而他则一副不知所措的惶恐样子。他觉得在这个星期六的时候，他和付薪金的信封一定会脱离关系了。他把这事告诉了他的妻子。

星期六晚上到了，但是并没有出什么事。过了一星期，再过一星期，也还是没有事。过了三个月之后，他忐忑不安的心才慢慢平静下来。现在很明显，因某种不可理解的缘故，洛克菲勒没把这件事放在心上。当然，原因也许是因为洛克菲勒有许多别的重要的事要做，他没有闲工夫为自己的尊严被下面的职员所损害这种区区小事操心。这种宽大的胸襟不是任何人都有。

卡耐基在年轻的时候，曾经因为下面的职员做错了一件事，开除了他，并让两个职员暂时停职。像这种事，是只有浮躁的青年才会犯下的错误。等到他年纪大些后，为人处世比较成熟的时候，便善于处理些了。对于这件事，过了许多年后他这样说：“我一想到那次的事，心中就感觉不安，好像初次办案的法官一样。一个新法官总是一副严厉的样子，身子挺得很直，而且向后靠一点，以为这样就能让人肃然起敬。只有经验才能教会人温和的力量是怎样伟大。”

这些人都认识到，获得别人的好感是非常重要的。我们惩罚和责备别人，每每是因为一种愚蠢的自傲心在背后作祟。而这又每每是在法律的面具之下，为私人的不快进行报复，表面上则装得冠冕堂皇，一副大公无私的样子。

1865年4月15日，一个星期六的早上，在福特戏院被暗杀后的林肯，奄奄一息地躺在对面小旅社的床上。床铺太小，修长的林肯只能斜躺着。房内的煤气灯发出昏暗的光，隐约可见墙上挂着一幅名画的复制品。

陆军部长史坦顿看见如此惨淡的情景，不由无限感慨地自言自语：

“全世界再也没有比躺在这儿的人更吸引民心的了。”

能够如此深得人心的林肯，究竟有何秘诀？卡耐基花了10年功夫细加研究，并以3年的时间写了一本书——《林肯的人格发展》。虽然卡耐基自认对林肯的为人和家庭生活已有相当的了解，但对林肯的待人技巧仍特别进行了深入探讨。林肯对于责备别人是否也感到有趣呢？答案是肯定的。他年轻

时，住在印第安纳州的一个小镇上，不仅专找别人的缺点，也爱写信嘲弄别人，且故意丢在路旁，让人拾起来看，这使得厌恶他的人愈来愈多。

后来他到了春田市，当了律师，仍然不时在报上发表文章为难他的反对者。有一回做得太过分了，把自己逼入困境。

1842年秋天，林肯嘲笑一位虚荣心很强、又自大好斗的爱尔兰籍政治家杰姆士·休斯。他匿名写的讽刺文章在春田市的报纸上公开以后，市民们引为笑谈。惹得一向好强的休斯大发雷霆，打听出作者的姓名后，立刻骑马赶到林肯的住处，要求决斗。林肯虽然不赞成，却也无法拒绝。身高手长的林肯选择了骑兵使用的剑，并请求陆军学校毕业的朋友教授剑法，以应付密西西比河沙滩上的决斗。后来在双方监护人的调解下，决斗风波才告平息。

这件事使林肯得到了一个宝贵的教训，从而领悟了待人的方法。从此他恪守一项原则：“不写嘲笑别人的文章，不责备别人。”

“请让我们记住吧！”卡耐基说，“与我们相处的不是逻辑动物而是情感动物，充满偏见，受着骄傲和虚荣驱使的生物。你在与人相处时，骄傲地指责别人的错误，只能招致骄傲的反驳，激烈的言辞换来的不是认同而是分歧，所以，不要轻易地指责别人，多一点劝诫和鼓励，效果会好得多。”

让我们看看林肯是怎么做的吧，在卡耐基的几本书里都曾引用过这样的例子：

1863年7月1日至7月3日，葛底斯堡战役正在进行。李将军带领着南部联军向南撤退，已经涨了大水的波托马克河挡住了李将军南下的进程。

这时北部联军正节节胜利并逼近了波托马克河。这个形势使李将军和南方军队陷入了绝境。

林肯得知这一情况时大喜过望，他认为这是取得彻底的胜利的一个天赐良机，他立即命令米德将军立即率军进攻，不必召开军事会议，因为时机稍纵即逝。

可是米德将军并没有听从命令，他召开了军事会议。在会议上，将领们各执己见，不能达成一致意见，而米德将军也一直迟疑不决，最后他向华盛顿发回电文，申诉了不能进攻的理由。结果李将军等到河水退了以后得以从容渡河而逃之夭夭。

林肯大发雷霆，他向作战部长大吼：“怎么搞的，我们一伸手就可以取得胜利，现在却把它给丢了，李将军把军队带回南方，他会负隅顽抗的。怎么我的命令军队里就是没人听吗？如果我在那，任何人都不能阻止我打垮敌人。”

林肯当即写了一封信给米德将军，信中指责米德将军在这次错失良机的举动中应负主要责任，并要派人替换米德将军任前线最高指挥官。

可是这封信并没有发出去，林肯去世后人们才从他的衣箱的底层中翻出了这封信。

林肯在给友人的一封信里这样写的：“当时我发了火，可是后来我又仔细想了一下，我的行为太过火了。如果我也在前线，也看见了战场上的血与火惨烈的场面，听到战士们痛苦呻吟的声音，也许我就不会那么急于进攻了，总之事情已经过去了，如果我把信寄出去，我虽然解了气，可是米德将军却不能接受，他会辩解甚至也会指责我，说我只会指手画脚而不懂领兵打仗。”

刻薄的批评，使得敏感的汤姆斯·哈代——他是曾使英国文学丰富的最佳作家之一，永远放弃了小说写作。批评使得英国诗人汤玛斯·查特登走向自杀。

本杰明·富兰克林年轻的时候交际手腕不够，后来跟人相处变得如此圆滑，如此干练，结果被任命为美国驻法大使。他成功的秘密是“我不说任何人的坏话，”他说“……我只说我所知道的每个人的一切长处。”

两相对比，不难发现：个人的危机有时是由自己的“嘴巴”造成的。很自然地，要解除你的危机，你必须谨慎地说话。

你是否准备劝某人改掉一些坏习惯呢？这很好。我们都赞成你这样做。但你为何不从自己开始呢？从一个纯粹自私的观点来说，这比有意改变别人获益更多——真的是这样，而且所谓的风险也会少。

要解除自己的危机——在人际关系上的危机，你就得去了解和谅解别人，不过分责备别人。

西奥多·罗斯福说，在他当总统的时候，凡是遇到难解的问题，就会望着挂在墙上的林肯像自问：“如果林肯处于我的情况，他会如何解决这个问题？”

以后，卡耐基告诉人们，每当我们想指责他人的时候，请拿出一张五美元钞票，望着上面的林肯像自问，“如果林肯碰到这个问题，会如何解决？”

卡耐基年轻时，总喜欢给别人留下深刻印象，所以写了一封可笑的信给理查德·哈丁·戴维斯。后者当时刚出现在美国文坛上，颇引人注目。那时，卡耐基正好帮一家杂志撰文介绍作家，便写信给戴维斯，请他谈谈他的工作方式。在这之前，卡耐基收到一个人寄来的信，信后附注：“此信乃口授，并未过目。”这话留给卡耐基极深的印象；显示此人既是个大忙人又是个重要人物。于是，卡耐基在给戴维斯的信后也加了这么一个附注：“此信乃口

授，并未过目。”实际上，卡耐基当时一点也不忙，只是想给戴维斯留下深刻的印象。

结果戴维斯将卡耐基寄给他的信退回来，并在信后潦草地写了一行字：“你恶劣的风格，只是更添原本恶劣的风格。”受这样的指责并没有错。但是卡耐基很恼怒，甚至10年后卡耐基获悉戴维斯过世的消息时，第一个念头仍然是：“我实在羞于承认，我受到的伤害。”

以卡耐基这样的胸怀，尚且难以抹平年轻时所曾经受过的伤害，可见尊重他人是多么重要的事情。卡耐基告诫道：“如果你我明天要造成一种历经数十年，直到死亡才能消失的反感，那只要轻轻吐出一句尖刻的评语就够了。”

反过来，如果你不轻易责备别人并恰如其分地表达出对他人的尊重，哪怕事情是多么微不足道，别人也会心生感激，甚至留下终生的记忆。

举一个例子，蒙迪16岁时，他的家人突然得到噩耗：蒙迪患了白血病，医生预测他最多只剩下两周的生命。

他的母亲回忆道：“当时我们都在蒙迪的病房里，诊断报告一出来，我们几乎昏过去。但我们必须很小心地不让蒙迪知道实情，我们请医生不要透露，我们还跟柜台人员打了招呼。事已至此，我们只想保持现状，让蒙迪平静地度过这最后的时光。”

当天晚上，蒙迪的父母决定不顾医院的规定，就在病房内为儿子做一些他最爱吃的食物。“我们关上房门，为他准备他最心爱的食物。”他母亲回忆道，“就在这时，我们听到敲门声，医生推门走进来了。我屏住呼吸想：‘老天，他会怎么说？’这种场面我从来没有经历过，当时真是尴尬极了！”

“真没想到，医生看了看，不仅没有发脾气，反而很开心地说：‘啊哈！我最喜欢吃这种意大利通心粉了！有我的份吗？’他坐下来享用我们端给他的食物，气氛非常融洽，我们完全没有‘他是医生，我是病人’的感觉。”

可不是每个医生都会这样做的。好打官腔的医生多着呢！他满可以说：“干什么，干什么？你们难道不知道医院的规矩？”或是“你们怎么可以在病房里煮东西吃呢，啊？这不符合医院饮食的规定嘛！”

但是这位医生却能尊重病人及其家属的尊严，没有拉下脸来教训人。他十分随和地坐下来，丝毫不愿破坏病房里温馨的气氛。这体现了他本人的素质，同时也体现出人与人交往的法则。要建立相互信任的关系，不过分责备别人，尊重他人是至关重要的。

以后，假如你想引起一场令人至死难忘的怨恨，只要发表一点刻薄的批

评即可。

让我们记住，我们所相处的对象，并不是绝对理性的动物，而是充满了情绪变化、成见、自负和虚荣的东西。

托马斯·卡莱尔说过：“伟人是从小人物的行为中显示其伟大的。”

鲍勃·胡佛是个有名的试飞驾驶员，时常表演空中特技。一次，他从圣地亚哥表演完后，准备飞回洛杉矶。根据《飞行作业》杂志的描述，胡佛在三百尺高的地方时，刚好有两个引擎同时出现故障。幸亏他反应灵敏，控制得当，飞机才得以降落。虽然无人伤亡，但飞机却已面目全非。

胡佛在紧急降落之后，第一个工作是检查飞机用油。不出所料，那架第二次世界大战的螺旋飞机，装的是喷气机用油。

回到机场，胡佛求见那位负责保养的机械工。年轻的机械工早为自己犯下的错误痛苦不堪，一见到胡佛，眼泪便顺着面颊流下。他不但毁了一架昂贵的飞机，甚至差点造成三人死亡。你可以想象胡佛当时有多愤怒。这位自负、严格的飞行员，显然要对那位工作不负责任的年轻机械工大发雷霆，痛责一番。但是，胡佛并没有责备那个机械工人，只是伸出手臂，搂住工人的肩膀说：“为了证明你不会再犯错，我要你明天帮我修护我的 F-51 飞机。”

不论你用什么方法指责别人，你可以用一个眼神，一种说话的声调，一个手势，就像话语那样明显地告诉别人——他错了，你以为他会同意你吗？绝对不会！因为这样直接打击了他的智慧、判断力和自尊心。这只会使他反击，但决不会使他改变主意。即使你搬出所有柏拉图或康德式的逻辑，也改变不了他，因为你伤了他的感情。

如果有人说了你认为是错误的话——即使你知道是错的，你这么说一定更好：“噢，这样的！”

用“我也许不对”“我常常会弄错”“我们来看看问题的所在”这一类句子，确实会收到神奇的效果。

无论什么场合，没有人会反对你这样说：“我也许不对。我们来看看问题的所在吧。”只有这样，才是积极有效的方法。有一次卡耐基访问著名的探险家和科学家史蒂文森。他在北极圈内生活了 11 年之久，其中 6 年除了兽肉和清水之外没有任何其他食品。他告诉卡耐基他做过的一次实验，于是，卡耐基就问他打算从该实验中证明出什么。他说：“科学家永远不会打算证明什么，他只打算发掘事实。”

你希望自己的思考方式科学化，那就行动吧！除了自己，在这件事上谁也阻止不了你。记住，千万不要过分责备别人。