

<<人性的弱点全集>>

图书基本信息

书名：<<人性的弱点全集>>

13位ISBN编号：9787507419917

10位ISBN编号：7507419916

出版时间：2008-7

出版时间：中国城市出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：499

译者：刘祜

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<人性的弱点全集>>

前言

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！

为了解释清楚我写这本书的理由和经过，我要简单地提到罗维尔。

托马斯在本书的前言中谈到的几个事实。

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。

当我现在回忆起当时的情形时，我就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。

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、建筑师或律师，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。

我每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经持续许多年了，同时我还在美国的电机工程学会纽约分会开办了讲座，大约有超过1500人听过我的讲座。

经过多年的观察，我发现到我这里来的工程师中，获得最高报酬的并不是那些专业知识最多的人。

你看，我们可以每周花费25元到50元雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才，在社会上这种人才多的是；但是除了技术知识之外，又善于表达自己的内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，他们的收入必然会比其他高。

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。

”难道你不赞同每个大学都应该开设这种实用课程，来开发这个世界上最宝贵的能力吗？

这种课程是如此的实用而且需求迫切，但是直到我写这本书之前，我还没有发现有哪所大学开设了这种课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资25000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？”

<<人性的弱点全集>>

” “ 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，包括家庭问题专家迪克斯的报纸专栏问答、离婚法庭记录、双亲杂志，以及阿尔弗斯特教授、阿德勒和詹姆斯教授的著作，等等。

此外，我还雇了一名受过专业训练的速记员，用一年半左右的时间在图书馆阅读我没有看过的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄写了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人交往的。

我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。

<<人性的弱点全集>>

内容概要

戴尔·卡耐基，美国“成人教育之父”。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的愿望，而卡耐基独辟蹊径地开创了一套融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的教育方式，他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和分析。

他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数陷和迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统。

千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

本书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，是作者最成功的励志经典，出版后立即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，有的还成为世人仰慕的杰出人士。

只要不断研读本书，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

<<人性的弱点全集>>

作者简介

作者：(美) 戴尔·卡耐基 译者：刘祜译

<<人性的弱点全集>>

书籍目录

前言 获取成功的捷径第一篇 与人相处的基本技巧 1 如欲采蜜，勿蹴蜂房 2 真诚地赞赏他人 3 激发他人的强烈需求第二篇 平安快乐的要诀 4 保持自我本色 5 改变不良的工作习惯 6 学会放松，解除疲劳 7 使自己的工作变得有意思 8 活在今天的方格中 9 不要对敌人心存报复 10 不要指望别人感激你 11 盘算你所得到的恩惠 12 将不利因素转化为成功的动力 13 每天尽力取悦他人 14 将别人的嫉妒看成对你的恭维 15 不让批评之箭伤害你 16 学会自我批评第三篇 如何使人喜欢你 17 真诚地关心他人 18 微笑待人 19 牢记他人的名字 20 学会倾听他人讲话 21 迎合他人的兴趣 22 让他人感到自己重要第四篇 如何赢得他人的赞同 23 永远不要与人狡辩 24 千万不要指责他人的错误 25 勇敢地承认自己的错误 26 学会善待他人 27 使对方一开始就说“是” 28 让对方多表现自己 29 把你的意见变成对方的 30 从对方的立场看问题 31 给对方以同情 32 激发对方高尚的动机 33 戏剧化地表达你的想法 34 向对方提出有意义的挑战第五篇 如何更好地说服他人 35 赞美和欣赏他人 36 委婉地提醒对方的错误 37 先谈你自己的错误 38 不要命令别人 39 给对方留面子 40 称赞对方最微小的进步 41 让他人有个好名声 42 使别人的错误更容易改正 43 善于向他人授权第六篇 让你的家庭幸福快乐 44 不要自掘婚姻的坟墓 45 不要改变你的伴侣 46 不要批评家人 47 真诚地欣赏对方 48 多从小事上关注她 49 对家人殷勤而有礼貌 50 不要做婚姻的文盲 51 如何与女性相处 52 如何与男性相处第七篇 如俺让你变得更加成熟 53 勇于承担责任 54 困难并不意味着不幸 55 摆脱生活中的不幸 56 拥有坚定的信念 57 相信自己是独一无二的 58 学会喜欢自己 59 不要盲目因袭 60 不要让人觉得讨厌 61 让友谊伴随你一生第八篇 走蹴孤独忧虑的人生 62 克服孤独的方法 63 如何远离忧虑的危害 64 过好今天的每一刻 65 消除忧虑的灵丹妙药 66 克服忧虑的心理 67 清除思想上的忧虑 68 不要为小事而烦恼 69 摈弃愚蠢的担忧 70 接受不可避免的事实 71 确定忧虑的底线 72 不要锯木屑第九篇 不要为工作和金钱而烦恼 73 如何减少工作中一半的忧虑 74 做自己喜欢的工作 75 处理金钱的烦恼 76 正确处理夫妻间的职业冲突 77 管理好你的财务第十篇 防止疲劳，永葆活力 78 感到疲劳之前先休息 79 如何让你青春永驻 80 不要为失眠而忧虑第十一篇 高效演讲的基本原则 81 掌握演讲的基本技巧 82 培养演讲的信心 83 简单而有效的演讲方法第十二篇 演讲、演讲者和听众 84 做好演讲前的准备 85 赋予演讲生命力 86 与听众融为一体第十三篇 成功发表商务演讲 87 说服听众采取行动的演讲 88 说明性演讲 89 说服性演讲 90 即兴演讲第十四篇 接受成功演讲的挑战 91 发表演讲的技巧 92 介绍演讲者、颁奖和领奖 93 如何发表长篇演讲 94 在实践中应用后记

<<人性的弱点全集>>

章节摘录

1 如欲采蜜，就不要弄翻蜂房卡耐基成功金言批评是危险的，它常常会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，只会降低对方的士气和情感，同时批评的事情也得不到任何改善。

任何傻子都会批评、指责和抱怨，而且大多数愚蠢者也正是这样做的。

真正具有智慧的人，决不会简单地批评对方，让对方接受自己的意见。

我们不要去责怪别人，而是要试着去了解他们，弄清楚他们为什么会那么做。

这会比批评更加有效，而且这样做还能产生同情、容忍以及仁慈。

“了解了一切，就会宽恕一切！”

“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。

警察在屋顶上打了一个洞，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。

当他被押到星星监狱坐电椅处死时，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。

<<人性的弱点全集>>

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——“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，我曾写信给星星监狱的监狱长刘易斯，我们的通信很有趣。

他说：“在星星监狱中，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。

批评斥责毫无作用，它只能使人采取防守策略，并常常竭尽全力地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。

批评丝毫改变不了任何事情，这种例子在历史上早已经司空见惯。

例如，罗斯福和塔夫脱这两位共和党总统之间就出现了一场著名的争论。

正是他们这场争论，使得共和党内部产生了分裂，并帮助威尔逊入主了白宫，从而使美国在第一次世界大战中写下了辉煌的一页。

就让我们来简单地回顾这一情况：1908年，当罗斯福总统走出白宫的时候，塔夫脱继承他的位置当了总统，而罗斯福自己则去非洲猎狮子。

当他回来的时候，由于塔夫脱的政策不符合他的既定方针，他暴跳如雷，批评塔夫脱总统过于保守。

为了第三次当选总统，罗斯福组建了一个公麋党。

但是这使得共和党遭到了近乎毁灭性的打击。

在这次选举中，塔夫脱领导的共和党只得到两个州的选票——佛蒙特州和犹他州。

这是老共和党的空前惨败。

罗斯福对塔夫脱横加指责，但是塔夫脱对自己是否责怪呢？

当然没有，他眼中饱含着泪水为自己辩解道：“我不知道我应该怎样做，才能够让他满意。

”这件事得怪谁呢？

是罗斯福，还是塔夫脱？

说实话，我也不知道，而且我也不用去管它。

现在我要指出来的是，即使罗斯福将所有的责任都加到塔夫脱头上，也不能让塔夫脱承认自己错了。

而且这样做的结果，只能是让塔夫脱竭力为自己辩护，而且眼中饱含着泪水说：“我不知道我应该怎样做，才能够让他满意。

”我们再以“茶壶盖油田”舞弊案为例来说吧。

大家还记得这个案子吗？

<<人性的弱点全集>>

这件赤裸裸的丑闻经过是这样的：在哈定担任总统期间，内政部长弗尔负责政府在阿尔克山丘和茶壶盖地区油田的出租，这块油田是政府保留给海军将来使用的。

根据要求，这块油田的使用必须进行公开招标。

那么，弗尔部长是不是进行了公开招标呢？

没有，他直接把这份优厚的合同交给了他的朋友杜梅克。

而杜梅克则给了弗尔部长10万美元的“好处费”。

然后，弗尔部长又故意把那些有意投标的竞争者赶走，于是这些竞争者只好告上了法庭，揭发弗尔部长暗中接受10万美元的茶壶盖油田舞弊案。

结果这件事的影响非常恶劣，几乎毁了哈定总统的政府，共和党也差点儿垮台，弗尔部长则被关进监狱。

弗尔部长遭到了公众的谴责，而在以前还没有一个部长遭到过这样的谴责。

那么，弗尔反悔了吗？

一点都没有！

许多年以后，胡佛总统在一次公开演讲中提到了哈定总统之死，说这是由于一个朋友的出卖而使他的精神受到刺激和忧虑。

当弗尔部长的夫人听到这话之后，立即从椅子上跳了起来，大声叫嚷，并攥紧了拳头说：“哈定是被弗尔出卖的吗？”

不，我丈夫从来没有背弃过任何人。

即使这整座房间都堆满了黄金，都不会让我的丈夫站错立场，让他干出任何只有傻瓜才会干的事。

他才是被人出卖的受害者。

“你看，这就是人类的天性！”

即使做错了事之后，也只会责怪别人，而绝不会责备自己。

我们每个人都是这样。

因此，当你和我以后想要批评别人的时候，就不要忘了阿尔卡普、科洛雷和尔及其夫人。

要知道，批评就好比家养的鸽子，它们到时候总是要回家寻找主人的。

我们还应该清楚，当我们想要纠正和指责别人时，对方总是会为自己辩护，并反过来指责我们；或者他们会像塔夫脱总统那样，会说“我不知道我应该怎样做，才能够让他满意”。

1865年4月15日，星期六早晨，林肯总统奄奄一息地躺在福特戏院对面一家简陋公寓的房间。

不久前，他在戏院遭人枪击。

林肯那瘦长的身躯斜躺在一张短小的床上，床上方挂着波纳恩的名画《马市》的廉价复制品，桌上的一盏煤气灯散发出惨淡而昏暗的光圈。

就在林肯临终时，陆军部长史丹顿上将说：“躺在这里的，是人类有史以来最完美的元首。”

为什么林肯能获得如此高的评价呢？

他的为人处世的成功秘诀又是什么呢？

我曾花了10年时间研究林肯的一生，并用了整整3年时间写了一本书，名叫《人性的光辉——人所未知的林肯总统》。

我相信我已尽了一切可能，对林肯的性格及其家庭生活作了详细、全面、透彻的研究。

尤其是对于林肯的为人处世之道，我更是做了特殊的研究。

林肯是否喜欢动不动就批评别人呢？

的确是这样。

当他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，还经常写信做诗挖苦别人。

他经常把这些信扔在路上，好让别人发现，其中有一封信竟使对方终生都痛恨他。

即使林肯在伊利诺伊州的斯普林菲尔德镇当了律师之后，他仍然坚持在报纸上发表文章，公开抨击他的对手，这当然给他带来了不少麻烦。

1842年秋天，林肯在《斯普林菲尔德报》发表了一封匿名信，讥讽一位自高自大的爱尔兰人詹姆斯·谢尔兹。

所有读过这封信的人都捧腹大笑。

<<人性的弱点全集>>

谢尔兹是个十分敏感而又自负的人，他得知此事后恼怒万分。

当他查出是谁写的这封信之后，立即骑马找到林肯，提出要和他决斗。

林肯可不想和对方打架，他坚决反对采取决斗的方式。

但对方强烈要求，而且用难听的语言谩骂林肯。

为了保全面子，林肯只好接受谢尔兹决斗的要求。

决斗的时候，对手让他随便选择武器，由于林肯双臂较长，他就选择了长剑，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边的一个沙滩上对峙，准备决战至死。

就在两人的决斗即将开始的最后一分钟，他们的同伴阻止了这场“战争”。

这在林肯的人生当中，是最难堪的一件事。

这使得他在为人处世方面得到了宝贵的教训。

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。

而且从那时起，他也不再因为任何事而批评别人了。

在美国内战期间，担任总统的林肯不断地更换新的将领，统帅北方军队和南方联盟作战，但他所任用的将军麦克里兰、波普、伯恩基、胡格、格兰特全都相继惨败。

这使得林肯异常愁闷，在办公室失望地来回走动。

尽管全国有一半的人都在痛骂这些不中用的将军们，但林肯却始终一声不吭，不做任何表态。

他最喜欢引用的一句格言是：“只有不去议论别人，别人才不会议论你。”

当林肯的夫人和其他人都在骂那些可恶的南方佬时，林肯回答道：“不要批评他们。”

如果我和他们处在相同的情况下，我也会跟他们一样做的。

”然而，如果说谁最有资格在这件事情上发表言论的话，这个人肯定是林肯了。

且让我们来看下面这个例子：1863年7月1日，著名的盖茨堡战役爆发。

到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。

当李将军率领败军退到波多梅克时，一条大河拦住了去路而难以通行；在他身后，则是乘胜追击的北方军队。

李将军已经被围困了，无路可逃。

这正是天赐良机，可以俘获李将军和南方军队，于是林肯满怀希望地命令格兰特将军立即进攻。

林肯用电报发命令，又派出特使，要求格兰特立即行动。

格兰特将军又是怎么做的呢？

他所做的与林肯的要求恰恰相反。

他不仅违背了林肯的命令，召开了一次军事会议；而且一再拖延，犹豫不决。

他还给林肯打电话，以各种借口来解释。

他甚至一口回绝了进攻李将军。

最后，当河水退却时，李将军和他的军队从波多梅克逃走了。

“这是什么意思？

”林肯异常恼怒，朝他的儿子罗伯特大声叫嚷道。

“天啊！

这是什么意思？

敌军已落入我们手掌心，我们只需一伸手，他们就会被消灭了！

但我不论说什么，或做什么，却不能让我们的军队前进一步。

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！

”在失望和痛苦之余，林肯坐下来给格兰特将军写了封信。

要知道，此时的林肯已经非常克制自己的脾气了，因此他这封信算是后来最为严厉的斥责了。

他在信中写道：“亲爱的将军：李将军的逃脱所带来的严重后果，我想你肯定体会不到。

本来他已经处于我们的绝对掌控之中，如果抓住了他，再加上我们最近在其他方面的胜利，战争很快

<<人性的弱点全集>>

就可以结束了。

可是现在的结果呢，战争恐怕会无限期地延长下去。

你在上周一不能成功地击败李将军，你现在又怎么能在渡河之后进攻他？

现在，我已不再对你抱有成功的希望；即使抱有希望，那也是不合情理的。

你已经失去了大好时机，为此我深感痛惜.....”如果格兰特将军读了这封信后，会是什么反应呢？

然而，格兰特将军并没有看到这封信，因为林肯没有把这封信寄出去。

这封信是在林肯遇刺身亡后，从他的文件中找到的。

根据我个人的猜想（这仅仅是我的个人猜想），林肯在写完这封信后，站在窗口向外远眺，然后自言自语地说：“等一等，也许我不该这么着急。

我坐在这宁静的白宫中，命令格兰特进攻是件很容易的事；但我当时如果到了盖茨堡，如果我也和格兰特一样看见鲜血满地，如果我的耳边也听到了伤兵的哀号和呻吟，也许我不会急于进攻了。

如果我的性格和格兰特一样柔弱，我的做法可能会与他相同。

<<人性的弱点全集>>

编辑推荐

《人性的弱点全集》(白金纪念版)人类历史上最畅销的励志经典书。

《人性的弱点全集》(白金纪念版)的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一种幸福美好的人生。

当你通过《人性的弱点全集》(白金纪念版)解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

<<人性的弱点全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>