

经典励志文丛

影响几代青年人生选择的读本

销量突破1000万的励志经典



Dale Carnegie

美好 的 人生

【美】戴尔·卡耐基/著

人民日报出版社

1
6
62

经典励志文丛

影响几代青年人生选择的读本

销量突破1000万的励志经典



美好 的 人生

【美】戴尔·卡耐基/著

孙文斐/译

邓永标、卢晓辉/主编

人民日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

美好的人生/邓永标,卢晓辉主编. —北京:人民日报出版社,2004.12

(经典励志文丛)

ISBN 7-80208-089-4

I. 美… II. ①邓…②卢… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)年第 123408 号

书 名: 经典励志文丛

主 编: 邓永标 卢晓辉

责任编辑: 孙 琳

责任校对: 北京旭日工作室

封面设计: 郑 磊

出版发行: 人民日报出版社(北京金台西路2号)

邮编:100733)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市朝阳区小红门印刷厂

字 数: 2600 千字

开 本: 880×1230 1/24

印 张: 142 印张

印 次: 2004 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80208-089-4/I·014

定 价: 400 00

目 录

第一章 待人处世的基本原则 /1

1 从友善开始起步 /3

“一滴蜂蜜，比一加仑胆汁，可以招引更多的苍蝇。”我们待人处世也是如此。用一滴蜂蜜黏住他的心，这才是聪明人的做法。

2 争论，没有结果 /17

几乎所有的争论都是没有结果的。表面上的输赢永远无法改变人们内心的自我坚持。若问天下最“战无不胜，攻无不克”的辩论方法，那非“避免争论”莫属了。

3 树敌，只会挡自己的道 /28

人们的内心是一块防守坚固的阵地，不是别人能轻易改变的。承认自己或许错了，就可能避免争论，并且可以使对方变得和你一样宽宏大度，承认他也可能出错。

4 先谈自己的错误 /43

如果你在批评别人以前，能够先谦虚地承认自己

也是有错的,那么,对方就会更容易承认他的错误。

5 顾全对方的面子 /47

宽容地向对方说一些谅解的话,注意顾全对方的面子,减少伤害。

6 善于倾听,谦以守己 /51

如果你想故意在你的朋友面前逞能,那么你将结下仇人;如果让你的朋友在你面前表现出色,那么你将获得友谊。

7 戏剧化地表达自我观点 /59

有些时候,我们如果直接表明自己的观点,可能会得到相反的效果。因此,我们必须把观点表达得更生动、有趣,并富有戏剧性地表现出来。

8 同情对方 /64

同情具有巨大的威力。大多数人都希望得到对方的同情。给予对方同情吧,这样你就可以得到他们的喜欢。

9 给他一个动听的理由 /73

我们每个人都是理想主义者,不管做什么事,都希望给自己找一个动听的理由。所以,如果你想改变别人的想法,就应该给他一个这样的理由。

10 | 激发他人的挑战精神 /80

要想留住优秀的员工,光靠工资是行不通的。每一位成功者都喜欢追求工作本身的竞争性,以及自我发现的机会。

第二章 | 战胜自我的方法 /85

1 | 如果错了,勇于承认 /87

当你犯了错误时,你就要马上真诚地承认。自己责备自己,这样岂不比让别人责备好得多?任何愚蠢的人都会尽力为自己的错误进行辩护。

2 | 从对方的角度看问题 /96

“尝试着从别人的角度来看问题,理解他人”,这能给你创造美好生活的奇迹,让你前进的道路少一些阻碍。

3 | 拒绝顺从主义 /102

要想成为一个真正的“人”,你心灵的完整性必须是不可侵犯的……顺应主义——也就是懦夫的避难所——只不过是虚无的字眼,而不是现实。

4 | 保持真我风采 /110

虽然广大的宇宙充满了好的新东西。可是除非耕作一块作为自己耕作的土地,否则绝得不到好的收成。既然你已来到世上,就应庆幸自己在世上是独一无二的,应该把自己的禀赋发挥出来。

5 学会自我提醒 /118

人类内心的平静,和生活所给予的快乐,不是在于我们身在何处,拥有什么,或者我们是什么人,而是在于我们自身的心态,与外界关系不大。

第三章 改变他人的法宝 /129

1 一切始于真诚赞美 /131

我们听到别人对我们真诚地赞美与欣赏后,如果再听到其他不愉快的话,就比较容易接受了。

2 让对方主动服从 /138

人人都不喜欢被强迫去做事。因此想要赢得他人的合作,就必须先征求他本人的愿望、需要和看法。使他觉得并不是被强迫着做事。

3 尽快让对方说“是” /146

当一个人说出“不”字后,为了维护自己的尊严,他一定会坚持下去的。因此开始谈话时,最重要的是说一些对方认同的事情。

4 委婉间接提醒对方的错误 /152

当面直接指出别人的错误,只会招来对方的反感。而用委婉的提醒让对方意识到自己错误,则会受到理解和欢迎。

5 切勿命令他人 /157

不要直接对他人下达“命令”。给他一个“建议”吧,这样就能维持对方的自尊,使他乐于与你合作,而不是对立。

6 美言一句胜三春 /160

我们每个人都希望得到他人的赞许。因此,与人交往时不要忘了称赞他人最微小的进步。这样,我们不仅可以改变他人,而且也是在为自己赢得良好人缘铺路。

7 学会送人好名声 /166

如果你想在某方面改变他人,不妨试着送人一个好名声。即使当时可能还不具备,但他一定会尽量努力保住这个好名声的。

8 鼓励的魔力 /172

鼓励更易使人改正错误,更易让对方去做你所期望的事情。因为鼓励能让对方了解到你对他有信心,他有能力把事情办好,只有这样,他才会尽力争取这个胜利。

9 使人乐于行事 /178

想要让别人乐意去做你想要他做的事,你就必须给他一种权威感,让他明白他在你眼中的地位,

而他也就会心甘情愿地为你效劳。这样,既达到了办事的效果,又促进了人际关系。

第四章 家庭快乐的秘诀 /185

1 当婚姻出现问题时 /187

当你的婚姻生活出现了问题的时候,你会怎么办呢?是大发脾气,大吼大叫呢,还是静下心来仔细寻找原因?

2 唠叨不是办法 /190

魔鬼发明的各种使爱情走向毁灭的方法中,唠叨是十分可怕的一种。它给生活带来的悲剧就如剧烈的蛇毒一般,无药可医。

3 不要干涉对方自由 /198

为人处世应学的第一件事情,就是不要干涉别人寻找快乐的自由,如果这些自由与我们的冲突并不强烈的话。婚姻的成功,在于自己该如何做一个适当的人,而不只是寻找一个适当的人。

4 不要过分批评你的家人 /202

许多梦想都破碎了!有一半以上的婚姻之所以得不到幸福,其原因之一,是那些无用而伤人的批评。

5 真心欣赏对方 /207

不论男人还是女人,都希望得到对方的赞美和热爱。假如你想得到别人的赞美和热爱,那么你自

己要给予对方真心的赞美和热爱。

6 小事也重要 /211

生活是由许许多多的小事组成的,但许多人很容易忽视这些小事。殊不知这些事情虽小,但积累多了,也会酿成大事。

7 殷勤而不失礼 /215

对于婚姻而言,殷勤有礼是非常重要的,礼貌是婚姻幸福的添加剂。那种张口就骂、动辄出手的家庭是很难有幸福可言的。

8 怎样让她爱你 /219

有些男人处理工作得心应手,也很善于和同性相处,但他们却不是很会和女性相处。如果你觉得你在这方面有欠缺的话,请看专家为您提供的五大原则。

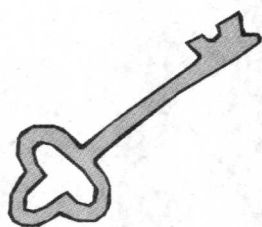
9 怎样让他爱你 /229

与许多女性在香水广告中看到的大不相同的是,男性最希望女性有“舒适”的品质。一盎司的“舒适”等于一磅的“魅力”。

10 关注性知识 /237

婚姻的幸福美满是大家一起努力创造出来的,需要理智的、周密的计划。当然,还需要有最根本的东西。

附录 如何自我推销 /243



第一章

诗人处世的基本原则



1

从友善开始起步

“一滴蜂蜜，比一加仑胆汁，可以招引更多的苍蝇。”我们待人处世也是如此。用一滴蜂蜜黏住他的心，这才是聪明人的做法。

当你怒火难捺时，对别人发一阵脾气，也许你会觉得很舒服，但是对方会怎样呢？他会分享你的痛快吗？你那愤怒的口气、仇视的态度会得到他的赞同吗？

威尔逊总统曾这样说过：“如果你握紧了双拳来找我，那就对不起了，我保证我的拳头握得更紧。但是，如果你到我这儿来说，‘让我们一起坐下来讨论讨论，看看为什么我们的意见会有分歧？’那么我是可以接受的。不久，我们就会发现，我们的分歧并不是很大，只是部分观点不一致，但大多数观点都是相同的。因此，只要我们有耐心，有诚意地互相沟通，我们就会互相理解的。”

小约翰·洛克菲勒对威尔逊总统这句话极为赞赏。1915年，洛克菲勒在科罗拉多州备受责骂。当时，美国工业史上流血最多的一次罢工就发生在科罗拉多州，并且持

续了两年之久。那些愤怒的矿工要求科罗拉多煤铁公司提高工资,而那家煤铁公司正是由洛克菲勒负责的。由于群情激愤,公司的房产被矿工所毁,军队前来镇压,结果流血事件接连不断,许多矿工死在了枪口下。

正是在这样的背景下,洛克菲勒希望获得矿工的谅解,而且他真的做到了。他是怎样做到的呢?

大致情况是这样的:他花了几个礼拜的时间去结交工人朋友,然后对工人代表们发表了一场精彩的演说。这场演说产生了惊人的效果,不但平息了工人们的愤怒,还获得了不少人的崇拜。在这场演说中,他表现出了极为友善的态度,使罢工工人们都回到了工作岗位上,而没有再出现提起增加工资的事。

下面就是那场著名演说的内容,请注意它所体现出来的友善精神。

“今天,是我一生中最值得纪念的日子,因为这是我第一次有幸会见这家大公司的劳工代表、职员以及督察们。我很高兴能站在这里,我想在我有生之年一定不会忘记这次聚会。如果这个聚会提前两个星期举行的话,我站在这里简直就是一个陌生人,而且我也只认得少数几张面孔。”

“上星期以来,我有幸拜访了南煤区的所有住所,并与各位代表交谈过。因为我曾拜访过你们的家庭,见过你们的妻子儿女。所以我现在不能算陌生人了,而可以说是你们的朋友。在这种友善的精神中,我很高兴有这样的机会,能和你们共同商讨大家所关心的事情。”

“这次聚会,包括了劳工代表和公司职员,我之所以能来到这里,都是承蒙大家的厚爱。虽然我不是公司职员,也不是劳工代表,但我觉得我和你们关系密切。因为从某种意义上讲,我代表了股东和董事方面。”

难道这不是一个化干戈为玉帛的最理想的例子吗?

如果洛克菲勒采用了另外一种方法,与那些矿工们争论不休,用可怕的事实痛斥、威胁他们,或者用暗示的语气和各种理由来证明矿工们的错误,那么结果会怎么样?那必然会招来更多的怨恨、更多的仇恨。

如果有这样一个人,他心里早已对你有成见,那么你就是用尽一切办法,想出一切理由,也不能使他信服于你。请好好想一想那些喜欢责备孩子的父母、专横的上司、唠叨的妻子。我们都应当明白这一点:不能用强迫的手段赢得对方的同意。但是,如果你态度友善、言语温和,那你就完全有可能引导他们。其实,以上是林肯在 100 多年前所说的话,他还说:“有一句古老而真实的格言是这样说的:‘一滴蜂蜜,比一加仑胆汁,可以招引更多的苍蝇。’我们待人处世也是如此。如果你想让别人同意你的观点,那你就必须先让他相信你是他最真诚的朋友。就像用一滴蜂蜜黏住他的心,这才是聪明人的做法。”

商界人士都知道,用友善的态度来对待那些罢工者,这是很值得的事情。

举个例子来说吧,怀特汽车公司的 2500 名员工,为了加薪的事而组织工会罢工。当时,公司总裁罗伯·布莱克

没有采取发怒、责骂、恐吓或指责他们的行动是一项暴行。相反，他还称赞那些罢工者。他在克里弗雷各报上登广告，表扬他们“放下工具的和平做法”。当他看到罢工监察员无事可做的时候，他就去买了许多棒球的手套，请他们在空地上打棒球。有些员工热衷于打保龄球，他便租下了一个保龄球场。

布莱克先生的友善态度使他得到了友善的反应。那些罢工者找来了扫把、铁铲和垃圾车，开始自觉打扫工厂四周的纸屑、火柴、烟头等，这种事情，在美国罢工史上是史无前例的。这次罢工终于在一个星期内和平解决，并没有产生任何怨恨和不快。

丹尼尔·韦伯斯特相貌堂堂，说话像耶和华。他是一位能言善辩的著名律师。他只提出自己的见解。从来不作无谓的争辩。他表达自己观点的时候，措辞委婉温和，例如他常常会说：“这点请陪审团考虑一下”，“这也许值得我们再深思一番”，“诸位，这里有些事实，相信你们不会疏忽掉”，他也许还会这样说：“我相信，凭你们对人性的了解，一定会很容易就能看出这件事的重要性”。没有恐吓，没有任何高压手段，他从来不会将自己的意见强加在别人身上。韦伯斯特向来都是用温和、友善的方法来为人作辩护的，而这正是他走向成功的最重要因素。

或许，你永远都不会被请去调解一场罢工风潮，或者对法院陪审员发言。可是，你很有可能会希望房东减低你的房租。那么，这种友善的方法对你能否有帮助呢？我们

且看下面例子：

史特劳伯先生是个工程师，他希望房东能减低房租，可是他知道他的房东是个老顽固。史特劳伯先生在我班上这样讲道：“我写了一封信给他，告诉他我租期满后，就要搬出公寓。其实，我并不想搬家，只是想降低房租。如果他能让步。我是很愿意继续住下去的。但是情形并不乐观，希望渺茫，因为其他房客都试过了，结果却失败了。他们告诉我，这位房东是很难应付的，要特别谨慎。我对自己说：‘我正在学习如何待人处世的课程，我可以在房东身上实践一下，看看效果怎么样。’”

房东接到信后，带着他的秘书来找我。我在门口以友善的态度迎接他，我并没有提到房租高这件事，只是说我很喜欢这栋公寓。我当时真的是“诚于嘉许，宽于称道”。我称赞他很会管理房子，同时我告诉他，我非常想再多住一年，但我的经济能力使我无法实现这个愿望。

显然，他从没有受到过房客这样热烈的欢迎和赞美。他简直是手足无措了。

接着，他开始告诉我他的一些困难，就是那些房客的抱怨。他还说，有人写了封信给他，其中有些明显是有辱于他。还有一位房客要他叫楼上的房客停止打鼾，否则就要搬出去住。“像你这样的房客，真是再让我满意不过了。”他说，并且不等我开口，他便自动降低了房租。我希望租金能再减低些，我说出我能付出的数目，他也没多说什么就很快答应了。