

HOW TO INFLUENCE
PEOPLE AND
MARCH TO VICTORY

美好的人生

如何影响他人并走向成功的人生

〔美〕戴尔·卡耐基 著



最新中文版
卡耐基成功智慧丛书

民主与建设出版社

◎ 卡耐基成功智慧丛书 ◎

卡耐基 美好的人生

与人沟通的高效法则

[美] 戴尔·卡耐基 著

汝 敏 编译

民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

美好的人生 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.) 著; 汝敏编译.
—北京: 民主与建设出版社, 2004

(卡耐基成功智慧丛书)

ISBN 7-80112-187-2

I. 美… II. ①卡…②汝… 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) 第 027338 号

责任编辑 徐昌强

封面设计 正华美信书籍设计

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 65523123 65523819

社 址 北京市朝外大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 河北省〇五印刷厂

开 本 880×1230 1/32

印 张 6

字 数 150 千字

版 次 2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80112-187-2/G·251

定 价 16.00 元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



HOW TO
INFLUENCE
PEOPLE AND
MARCH TO VICTORY

卡耐基成功智慧丛书

戴尔·卡耐基 20世纪最伟大的

成功学大师,美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究,运用心理学和社会学知识,对人类共同的心理特点进行探索和分析,开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式。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。

卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作,是20世纪最畅销的成功励志经典。卡耐基主要代表作有:《语言的突破》、《人性的优点》、《人性的弱点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》和《人性的光辉》。这些书出版之后,立即风靡全球,先后被译成几十种文字,被誉为“人类出版史上的奇迹。”

美 好 的 人 生

目 录

第一章 如何与人友好相处 / 1

1 不要与人狡辩 / 2

你赢不了争论。要是你输了，你当然也就输了；如果你赢了，可你还是输了。真正的推销精神不是争论。人的内心不会因为争论而有所改变。

2 避免指责别人的错误 / 11

即使在最温和的情况下也不容易改变别人的主意，那为什么要使它变得更困难呢？承认自己或许弄错了，就可以避免争论；而且可以使对方和你一样宽宏大度，承认他也可能出错。

3 勇于承认自己的错误 / 24

如果你是对的，就要试着温和而巧妙地让对方同意你；而如果你错了，就要迅速而勇敢地承认。这远比自我辩护更加有效。

4 一切从友善开始 / 31

“一滴蜂蜜比一加仑胆汁，能捕捉到更多的苍蝇。”与人相处也同样如此，用一滴蜂蜜赢得了别人的心，你就会使他走向通达明理的道路。

5 使对方说“是” / 44

如果一开始的时候就使一名学生或顾客、孩子、丈夫或妻子说“不”，那恐怕要有神仙般的智慧和耐心，才能使那种绝对否定的态度变为肯定的态度。

6 让对方多表现自己 / 50

如果你想结下仇人，就要比你的朋友表现得更加出色；但如果你想结交朋友，就要让你的朋友表现得比你更出色。

7 把你的意见变成对方的 / 58

没有人喜欢被强逼着去做某事。如果你想得到别人的合作，就要征询他的愿望、需要及想法，使他觉得是出于自愿。

8 从对方的观点看问题 / 66

要试着从别人的观点来看问题，努力去了解别人，你就能创造生活的奇迹，获得友谊，减少冲突和挫折。

9 发挥“同情”的威力 / 72

在中和酸性的恶感方面，“同情”具有极大的

化学功能。在你明天将要遇见的人中，有四分之三都渴望得到同情。如果你能给他们同情，他们就会喜欢你。

10 激发高尚的动机 / 80

我们每一个人都是理想主义者，都喜欢为自己所做的事找一个动听的理由。因此，如果你想改变别人的想法，就要激发他的高尚动机。

11 戏剧化地表达你的意见 / 86

仅仅平铺直叙地讲述事实远远不够。必须使事实更加生动、更加有趣，并富有戏剧性地表现出来，才能够有效地吸引人们的注意。

12 提出有意义的挑战 / 92

仅仅靠薪水是留不住优秀员工的。工作本身的竞争性，以及表现自我的机会，才是每一个成功者所喜欢和追求的。

第二章 如何改变他人 / 97

1 从赞美开始 / 98

用赞美的方式开始，就好像牙科医生用麻醉剂一样，病人仍然要受钻牙之苦，但麻醉剂却能消除这种痛苦。

2 间接提醒对方的错误 / 104

当面直接批评别人，只会引起对方的强烈反感；而巧妙地让对方注意到自己的错误并加以指

正，会有非常神奇的效果。

3 先谈你自己的错误 / 108

如果批评者从一开始就先谦逊地承认自己也不是无可指责的，然后再指出别人的错误，那么情形就会好得多。

4 不要直接命令别人 / 112

不要动不动就给别人下达“命令”，也不要告诉对方如何去做，这样不但能维持对方的自尊，而且能使他乐于改正错误，积极合作。

5 使对方保住面子 / 115

几分钟的思考、一两句体贴的话、对对方态度的宽容，对于减少这种伤害都大有帮助！世界上任何真正伟大的人，其伟大之处正在于绝不将时光浪费在对个人成就的自我欣赏中。

6 称赞最微小的进步 / 120

假如你我愿意鼓励每一个我们所接触的人，使他们认识到并挖掘自己所拥有的内在宝藏，那么，我们不仅可以改变他本人，甚至可以使他脱胎换骨。

7 送人一顶高帽子 / 126

如果你希望某人具备一种美德，你可以认为并公开宣称他早就拥有这一美德了（尽管可能的确没有）。给他一个好名声，送他一顶高帽子，让他去实现，他便会尽量努力，而不愿看到你

失望。

8 使错误更容易改正 / 132

使对方知道你相信他有能力做好一件事，他在这件事上很有潜力可挖——那么他就会废寝忘食，努力把事情办得更好。

9 使人乐意做你所建议的事 / 135

如果你想让别人乐意做你想要他去做的事，你就必须让他明白，他对你是多么的重要，而他自然也会在心中产生这种感觉，从而实现你的期望。

第三章 使家庭生活更快乐的原则 / 141

1 婚姻为什么出问题 / 142

当你的婚姻生活出现问题的时候，你是怒火难耐、大吵大闹，还是平心静气地问自己：“婚姻为什么出问题？”

2 不要挖掘婚姻的坟墓 / 144

为了破坏爱情，由魔鬼所发明的一定会成功的所有恶毒办法中，唠叨是最厉害的。它给生活带来的，只有悲剧。

3 爱对方，并给他自由 / 151

为人处世应学的第一课，就是不要干涉别人寻找快乐的特殊方式，如果这些方式并没有对我们产生强大的妨碍的话。



4 不要做无用的批评 / 154

许多充满浪漫色彩的梦想破灭了！50%以上的婚姻之所以得不到幸福，其原因之一就是那些毫无用处、却令人心碎的批评。

5 给予真诚的欣赏 / 159

不论男人或女人，都渴望得到赞赏和热爱。如果能够衷心地表示赞赏和热爱，就会得到幸福和快乐。

6 对小事多加注意 / 163

大多数男人总是不注意从日常小事方面来表示对女人的体贴，他们不知道：爱的远逝，往往都是从小地方开始的。

7 要殷勤而有礼貌 / 166

对于婚姻而言，殷勤有礼就像机油对于发动机一样重要。希望做妻子的对待他们的丈夫，就像对待陌生人那样有礼。如果泼辣蛮横，任何男人都会被吓跑。

8 不要做婚姻的无知者 / 170

婚姻的幸福和快乐很少是靠机遇获得的，它们是靠人营造出来的，而且还要有理智的、审慎的计划。

附 录 如何推销你自己 / 175

第一章

如何与人友好相处



不要与人狡辩

你赢不了争论。要是你输了，你当然也就输了；如果你赢了，可你还是输了。真正的推销精神不是争论。人的内心不会因为争论而有所改变。

在第二次世界大战刚结束不久的一个晚上，我在伦教学到了一个极有价值的教训。当时，我担任罗斯·史密斯爵士的私人经纪人。在战争时期，史密斯爵士曾担任澳大利亚空军飞行员，被派往巴勒斯坦工作。而在欧洲战场取得胜利，宣布和平不久之后，他因为在 30 天之内飞行了半个世界而轰动了全世界。自从有史以来，还从来没有过如此惊人的壮举，那可真是一件轰动一时的大事。澳大利亚政府奖励他 5000 美元，英国国王封他为爵士，于是一时间他成了英国境内最受关注的人——他是大不列颠帝国的林白。有一天晚上，我参加了欢迎罗斯·史密斯爵士的宴会。在席间，有一位坐在我旁边的先生讲了一个幽默的故事，这故事正好应验了这样一句格言：“谋

事在人，成事在天。”

这位讲故事的先生提到这句话出自《圣经》，但他错了，我敢肯定，这一点毫无疑问。于是，为了显示我的优越，我讨人嫌地想纠正他。他坚持他的说法：“什么？出自莎士比亚？不可能！绝对不可能！那句话确实出自《圣经》。”他非常的自信。

这位讲故事的先生坐在我的右边，而我的一位老朋友加蒙先生则坐在我的左边——加蒙先生潜心研究莎士比亚的著作已有多年了。所以，这位讲故事的先生和我同意请加蒙先生来作裁判。加蒙先生静静地听着，但暗中用脚在桌下踢我，然后说道：“戴尔，你错了。这位先生是对的。那句话确实出自《圣经》。”

那个晚上回家的时候，我对加蒙先生说：“老实说，你明明知道那句话是出自莎士比亚。”

“是的，当然，”他回答说，“是在《哈姆雷特》第五幕的第二场。但是亲爱的戴尔，我们只不过是参加一次盛会的客人，为什么非要证明一个人是错的呢？那样做难道就能使他喜欢你吗？为什么不给他留点面子呢？他并没有征求你的意见，而且也不需要你的意见。你为什么要和他争辩呢？应该永远都不要和别人正面冲突。”

“永远都不要和别人正面冲突。”说这句话的先生现在早已经长眠于地下了，但他给我的教训却难以磨灭。

那个教训对我来说极其重要，因为我向来是一个非常固执的辩论者。在我的少年时期，我曾与我的哥哥就天下所有的事发生过争论。上了大学以后，我又选修了逻辑学和辩论术，并参加了许多辩论赛。后来我又曾在纽约教授演讲与辩论课，不

好意思的是，我还曾打算写一本辩论方面的书。从那时起，我曾听过、看过、评论过、参加过好几千次辩论赛，并注意它们的影响。通过这些活动，我得出一个结论：天底下只有一种能赢得辩论的方法——那就是避免辩论。就像避免毒蛇和地震一样避免辩论。

十之八九，辩论的结果只会使辩论的双方都比以前更加坚信自己是绝对正确的。你赢不了争论。要是输了，当然你也就输了；但是即使你胜了，你还是失败的。为什么？如果你胜了对方，把他驳得体无完肤或千疮百孔，证明他毫无是处，可是那又能怎样？你也许会觉得很有得意。但是他呢？你只会让他觉得受到了羞辱。既然你伤了他的自尊心，他自然会怨恨你的胜利。而且“一个人即使口头认输，但心里根本不服。”

伯恩互助人寿保险公司为他们的推销员定了一条不许违抗的规矩：“不要辩论！”

真正的推销术不是辩论，哪怕是不露声色的辩论，因为人们的看法并不会因为争辩而有所改变。

例如，多年以前，有一位争强好胜的爱尔兰人哈里先生参加了我的辅导班。他受过的教育虽然很少，但却非常喜欢与人争论！他曾给别人当过汽车司机。后来，他改行推销载重汽车，但是并不怎么成功，便到我这里来求助。我稍微询问了他几句，就可看出，他总是同他的顾客争辩，并冒犯他们。假如有某位买主对他推销的汽车有所挑剔，他就会怒火难捺，和对方大声强辩，直到把对方驳得哑口无言。

那时他的确赢过不少次争论。后来他对我说：“每当我走出人家的办公室时，总对自己说：‘我总算把那家伙教训了一次。’我的确教训了他，可是我什么也没有推销出去。”

因此，我的第一个难题不只是教哈里如何与人交谈，现在我立即要做的是训练他如何克制自己不要讲话，避免与人发生争执。

现在，哈里先生已经是纽约怀特汽车公司的一位明星推销员了。他是怎么取得成功的呢？下面是他自己叙述的经过：

“假如我现在走进一个顾客的办公室，而他却说：‘什么？怀特汽车？它们可不怎么样！你白白送给我，我都不要。我只买某某牌的汽车。’我说：‘请听我讲，老兄，那种汽车的确很不错，你买那种汽车绝对错不了。那家公司的汽车质量可靠，而且推销员也很优秀。’

“于是，他就无话可说了。他没有和我争辩的余地了。如果他说某某牌的汽车最好，我说确实不错，那么他就只好住嘴不说了。既然我同意了他的看法，他当然也就不能整个下午不停地讲‘某某牌的汽车最好’了。于是，我们不再谈某某牌的汽车，我开始向他介绍怀特汽车的优点。

“我若是在当年听到他那样的话，一定会大发脾气。我会立即和他吵起来，挑剔某某牌汽车。而我越是挑剔贬低它，我的顾客则会越卖力地辩护，他越这样辩护，就越坚信和喜欢我的竞争对手的产品。

“现在回想起来，我真的不知道我一辈子究竟能卖出多少东西。我把自己一生中的许多时间都耗费在与别人抬杠上了。现在我缄口克己，很是有效。”

正如睿智的本杰明·富兰克林常说的：

“如果你争强好胜，喜欢与人争执，以反驳他人为乐趣，或许能赢得一时的胜利，但这种胜利毫无意义和价值，因为你永远得不到对方的好感。”

所以，你自己应该仔细考虑好：你宁愿要一个毫无实质意义的、表面上的胜利？还是希望得到一个人的好感？你不能两者兼得。

有一次，波士顿《临摹》杂志刊登了一首很有回味意义的顺口溜：

威廉的尸体躺在这里，
他死去之时还带着他的正确——
他是正确的，绝对正确的，
但是当他匆匆而去时，
他是死的，正同他是错的一样。

在你与人争辩的时候，或许你是对的，甚至绝对正确，但你若想改变对方的想法，你可能会一无所得，正如你错了——一样。

威廉·麦肯罗是威尔逊总统任内的财政部长，他从自己多年的政治生活中得到的一条教训是：“争论并不能降服无知者。”

“无知者”？麦肯罗先生说得太保守了。根据我的经验，对任何人来说——无论他的智力高低——都绝不能靠争辩来改变他的想法。

例如，一位名叫巴森的所得税顾问，因为一项 9000 美元账目发生了问题，而与政府一位税收稽查员争论了一个小时。巴森先生认为这 9000 美元实际上是应收账款中的一笔呆账，永远不会收上来，所以不应该征税。“呆账？胡说！”那位稽查员反驳说，“这税非征不可。”



“这位稽查员非常的冷漠、傲慢，而且很固执，”巴森先生在我班上讲述这经过时说，“无论我如何与他讲道理，还是摆事实，都没有作用……我们越是辩论，他越是固执。所以，我决定不再和他辩论，而是改变话题，给他说些赞赏的动听话。

“我说，‘与你所要处理的其他重要而困难的事相比，我这件事简直微不足道。我也曾研究过税务问题，但那只不过是书本上的死知识。而你的经验和知识全都来自业务实践。有时我真希望能有一份你这样的工作。这种工作可以使我学到许多东西。请相信我的每句话都出自真心实意。’我说得非常认真。

“于是，那位税务稽查员在椅子上伸了伸腰，向椅背上一靠，开始兴奋地讲起他的工作来。他告诉我他发现过许多在税务上巧妙舞弊的鬼花招。他的口气逐渐变得友善起来；接着他又谈起他的孩子来。临走时，他告诉我说，他会再考虑考虑我的问题，并在几天之内给我结果。

“三天之后，他来我的办公室，告诉我说，他已经决定不征收那9000美元的税了。”

这位税务稽查员正表现出了一种人类最常见的弱点。他需要一种自重感；巴森先生越是和他辩论，他就越努力地强调他职务上的权威，以获得他的自重感。一旦巴森先生承认了他的权威，辩论立即偃旗息鼓。自重感得到了满足，他也就变成一个富有同情心的、和善的人。

拿破仑的家务总管康斯坦经常与拿破仑的妻子约瑟芬打台球。他在所著的《拿破仑私生活回忆录》中说：“我虽然技术高明，却总是要设法让她获胜，这样可以使她非常高兴。”

我们应该不忘康斯坦这个颠扑不破的教训：要使我们顾客、朋友、丈夫、妻子，在琐碎的争论上胜过我们。