

「美国」戴尔·卡耐基／著
杜梦臻／译

美好的人生： 处理人际关系的准则



永恒的励志经典

改变80多个国家几亿人命运的励志经典

一本处理复杂人际关系的实用手册

该书被誉为人类出版史上的奇迹

河北出版传媒集团
河北人民出版社

 永恒的励志经典 

美好的人生： 处理人际关系的准则

◎ [美国] 戴尔·卡耐基 著 杜梦臻 译

河北出版传媒集团
河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

美好的人生 : 处理人际关系的准则 / (美) 卡耐基著 ; 杜梦臻译. — 石家庄 : 河北人民出版社, 2014.10
ISBN 978-7-202-09245-3

I. ①美… II. ①卡… ②杜… III. ①人生哲学 - 通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第161499号

书 名	美好的人生 : 处理人际关系的准则
著 者	(美) 戴尔·卡耐基
译 者	杜梦臻

责任编辑	沈鸿雁
美术编辑	吴书平
责任校对	余尚敏

出版发行	河北出版传媒集团 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街330号)
------	-------------------------------------

印 刷	北京中振源印务有限公司
开 本	787 × 1092 毫米 1/16
印 张	7
字 数	70 000
版 次	2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-202-09245-3/I · 1054
定 价	19.80 元

版权所有 翻印必究



导读：通往美好人生的阶梯 001

智慧箴言 001

为人处世的规范之本 002

赢得友谊和思考的八种方式 004

使家庭生活更快乐的八种方法 006

第一编 赢得友谊和思考的方式 009

第一章 如何避免成为敌人 010

第二章 勇于承认自己的错误 023

第三章 成功的“苏格拉底方法” 031

第四章 处理抱怨的万灵丹 037

第五章 让别人自愿与你合作 045

第六章 大家都喜欢的一项请求 053

第七章 让你的叙述富有戏剧化 059

第八章 如果什么方法都不见效，试试这个吧 064



第二编 如何使家庭生活更快乐 069

- 第一章 为什么婚姻会出问题 070
- 第二章 唠叨是在为婚姻挖掘坟墓 073
- 第三章 爱和容忍对方 080
- 第四章 批评,家庭不幸福的祸首之一 084
- 第五章 赞美会带来快乐 089
- 第六章 不要忽视小事上的体贴 093
- 第七章 对家人更要殷勤礼貌 096
- 第八章 不要做一位“婚姻上的无知者” 100



目录 通往美好人生的阶梯

【智慧箴言】

“争论的结果十之八九都会使双方比以前更相信自己的绝对正确。你赢不了争论。输是输了，赢也是输了。”

“就算是傻瓜，也知道为自己的错误辩护。但敢于承认自己错误的人，却会比其他人多一种谦和的感觉。”

“你我并没什么了不起，所以我们应该谦虚。我们都会死去，百年后又会有几人会记得世上曾经有过你我。生命苦短，我们还是不要大谈自己的成就使人厌烦了。听别人谈谈他们也不错。”

§ 为人处世的规范之本 2

《美好的人生》由卡耐基授课时所用的教材演变而成。卡耐基在纽约为商业界和专业人员讲课时,决定自己写一本关于改善人际关系和为人处世的书。通过查阅大量资料以及与许多成功人士的交谈后,1936年,卡耐基推出了《人性的弱点和美好的人生》一书,后来修订再版时以《人性的弱点》和《美好的人生》为名分开出版。作为《人性的弱点》的姊妹篇,与卡耐基其他名作一样,《美好的人生》也被译成世界多国家的语言,创造了人类出版史上的神话。

《美好的人生》以简单明了的道理加上生动活泼的具体事例,从各个方面总结了为人处世、待人接物以及家庭生活的原则和方法,内容涉及同事、朋友、领导和家庭成员之间的关系,是一本不可多得的处理复杂人际关系的成功手册。该书先后被翻译成几十种文字,被誉为“人类出版史上的奇迹”,无数读者由此走上了成功之路。





美国畅销书作家罗伯特·舒勒说：“卡耐基从 20 世纪初就开始讲授他的成人训练课程，开创了美国的成人教育运动。他的成功哲学与处世技巧对当今时代的年轻人来说，仍是一个永恒的人生课题。”《美好的人生》全书从“赢得友谊和思考的方式”“如何使家庭生活更快乐”两个部分，通过许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，来激励人们更好地处理人际关系。

§ 赢得友谊和思考的八种方式 §

在《美好的人生》中,卡耐基总结了八种赢得友谊和思考的方式,分别是:

一、要懂得尊重别人的意见,避免成为他们的敌人。他建议人们“不要跟你的顾客、丈夫,或对手争辩。不要指出他的错误,也别刺激他,但可以运用一点外交手腕”。

二、如果知道自己错了,就迅速并真诚地承认错误。他说:“一个愿意为自己的错误负责的人,也能获得某种满足感。这不但能清除罪恶感和自我辩护的气氛,还有助于解决因此造成的问题。”“你绝不能用争斗的方法获取满意的结果。但如果你让步,你的收获会比预期高出许多。”

三、如果希望对方同意自己的观点,就必须有能力让对方说“是”。他说:“和别人谈话不要一开始就讨论分歧,要把强调——而且持续强调——双方都赞成的事作为谈话的开端。如果可能的话,要一直强调你们为之努力的是同一个的目标,





差别只是达成目标的方法而已。”

四、在交谈中，多让对方讲话。他说：“比你的朋友表现优越只会让你得到仇人，让你的朋友表现得比你优越你就会得到朋友。”

五、把建议和意见的主动权交给对方。他说：“谁都不喜欢被强迫购买或被命令着做事。如果你想和别人合作无间，就一定要征求他的意见、需要及愿望，让他觉得自己拥有自主权。”

六、让对方的动机变得更为高贵。他认为：“我们每一个人都是理想主义者，都喜欢为自己做的事有个冠冕堂皇的理由。因此，如果要改变别人，就要给他一个高尚的动机。”

七、让自己的想法和建议表述得更加灵活生动。他说：“平铺直叙地叙述事实是无法吸引人们的注意的。要想让人们关注你的话，你就应该事实生动、形象而戏剧化地表现出来。”

八、通过提出挑战来激励别人。他说：“只有高薪是留不住好员工的。成功者所喜爱的，还有工作本身的竞争以及自我表现的机会。”

§ 使家庭生活更快乐的八种方法 §

家庭生活质量是影响人们人生总质量的重要因素。在《美好的人生》中,卡耐基从八个方面讲述了如何使家庭生活更快乐的方法。

对于婚姻出现问题的原因,卡耐基列举了分别属于丈夫和妻子的十个问题,以供夫妻进行反省。

对于家庭中频繁出现的唠叨问题,卡耐基说:“唠叨是魔鬼为了破坏爱情,发明的所有恶毒办法中,最厉害的一个。它带给婚姻生活的,只有悲剧。”

对于相互容忍问题,卡耐基建议人们“不要想根据你的意思,改变你的伴侣”,因为“和别人相处的第一课,就是如果别人寻求快乐的特别方式没有强烈妨碍我们的话,就不要加以干涉”。

对于批评家庭成员的问题,卡耐基说:“许多浪漫的梦破灭了!一半以上的婚姻都不幸福。究其原因:起不了作用却





伤人的批评就是其一。”

他提倡家人要相互赞美,因为“男人和女人都希望得到赞美和热爱。真心地向别人表达自己的赞赏和热爱,就会得到幸福快乐”。

他提倡不要忽视细微之处的体贴,因为“很多男人日常的小地方上,对妻子的体贴就会忽略。他们不知道,爱总是从小地方开始慢慢流失的”。

他提倡对家人要殷勤礼貌,他说:“殷勤礼貌对婚姻的重要性,就如同机油之于马达。希望妻子对丈夫能像对陌生人一样礼貌。因为泼辣只会把男人吓跑。”

他建议人们要读一本关于“婚姻与性”的好书。因为“快乐幸福的婚姻不是偶然出现的。它们是根据理智和审慎的计划经营起来的”。

第一编 赢得友谊和思考的方式

第一章

如何避免成为敌人



要想避免争论，就要承认自己也许会弄错，而且，这可以让对方同样宽宏大度地承认他自己也可能有错。

——卡耐基

西奥多·罗斯福入主白宫的时候曾说，如果他的决策能有 75% 是正确的，就达到了他预期的最高标准。罗斯福是本世纪的最杰出的人物之一，他的最高希望不过是 75%，那我们呢？





如果你有 55% 的胜算把握,完全可以去华尔街证券市场,一天赚上 100 万元,但如果没这个把握,你又凭什么说别人错了?

不论你是用一个眼神,一种说话的声调,还是一个手势去指责别人,都和用话语明显地告诉别人他错了没什么区别,但如果你告诉一个人他错了,你觉得他会同意吗?绝不会!因为你直接打击了他的智慧、判断力、荣耀和自尊心。这只会让他产生反击的冲动,却绝不会改变他的心意。就算你能搬出所有柏拉图或康德的逻辑,你也改变不了他的看法,因为你伤了他的自尊心。

永远不要用“好,我证明给你看”的话开场,这简直是大错特错,这句话等于是说,“我比你更强。我要告诉你一些事,以更正你的错误看法。”

这不啻为一种挑战。只会揭开争执的开端,在你尚未意识到之前,对方已经准备迎战了。

即使在最温和的情况下,也很难改变别人的主意。那为什么要使它更困难呢?

为什么要增加自己的困难呢?就算你要证明什么,也不要让任何人看出来。要使用让对方无法觉察的技巧。

“必须用若无实有的方式教导别人,告诉他不知道的事情时,就好像是在提醒他忘记的事情。”300 多年前的意大利天文学家说,“你不可能教会一个人所有的事情,你只能帮助他,让他学会这件事情。”

这正像 19 世纪的英国政治家查斯特·菲尔德教育他的儿

子时所说：“你要尽可能地比别人聪明，但不要让人家知道你比他聪明。”

苏格拉底在雅典也一再地告诫自己的门徒：“我只知道一件事，就是我什么都不知道。”

我无法奢望比苏格拉底更高明，但我却学会不再告诉别人他们错了。我发现，这么做确实很有帮助。

如果有人说了一句话，但你认为他说错了，就算你肯定他说错了时，你可以换一种更好的指正方式：“哦，是这样的！我倒有另外一种想法，不过我可能不对，我常常会出错，如果我错了，你一定要纠正我。我们来看看问题到底在哪里吧。”

用“我可能不对，我常常会出错，我们来看看问题在哪里”之类的话，也确实往往收获一些神奇的效果。不论在什么地方，“我可能错了，我们看看问题出在哪里”永远不会激起别人的反对。

在我们班，有一个叫哈尔德·伦克的同学，他是道奇汽车公司在蒙大拿州比林斯郡的代理商，他就运用了这个办法。

他说汽车销售是个压力很大的行业，因此他常常冷酷无情地处理顾客的抱怨，于是他和顾客间发生了不少冲突，生意也大大减少，中间还发生了种种的不愉快。

在班上，他这样说：“当发现这种情形没有任何好处后，我就开始尝试另一种办法。我会对顾客这样说：‘我们实在犯了不少错误，真是很不好意思。关于你的问题，我们可能也有错，请你告诉我。’

这是个能使顾客解除武装的办法，等他消气后，他会更加

