



美好的人生

【美】戴尔·卡耐基 著 王泽坤 译

*How to
Enjoy Your Life and Your Job*



这是曾经激励过数千万人的著作，它如今也必将激励着你我在坎坷的人生旅途上，奋力拼搏，享受生活

 江苏人民出版社

美好的人生



【美】戴尔·卡耐基 著
王泽坤 译



*How to
Enjoy Your Life and Your Job*

 江苏人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

美好的人生 / (美)卡耐基(Carnegie,D.)著;王泽坤译. --
南京:江苏人民出版社,2014.3
ISBN 978-7-214-08480-4

I. ①美… II. ①卡… ②王… 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046279号

- 书 名 美好的人生
著 者 [美]戴尔·卡耐基
译 者 王泽坤
责任编辑 朱超 石路
装帧设计 田晗
出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏人民出版社
出版社地址 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009
出版社网址 <http://www.book-wind.com>
<http://jsrmcbs.tmall.com>
经 销 凤凰出版传媒股份有限公司
版式设计 张文艺
印 刷 北京中印联印务有限公司
开 本 652毫米×960毫米 1/16
印 张 12
字 数 124千字
版 次 2014年6月第1版 2014年12月第2次印刷
标准书号 ISBN 978-7-214-08480-4
定 价 24.00元

How to Enjoy
Your Life and Your Job
目 录 美好的人生

CONTENTS



第一章

赢得友谊的十二种思想方法

1. 争论不会让你赢 003
2. 如何避免树立敌人 010
3. 如果你错了，就承认吧 023
4. 通往理智的大道 031
5. 苏格拉底的秘密 043
6. 应对抱怨的灵丹妙药 049
7. 如何获得合作 057
8. 一项可以创造奇迹的公式 065
9. 谁都渴望的 071
10. 大家都喜欢的一项请求 080
11. 你何不试试像电视、广播那样做 086
12. 要是无计可施，请试试这个吧 091

第二章

改变他人却不伤感情的方法

1. 挑错时可以使用的方法..... 097
2. 怎样批评才不会让人厌恶 103
3. 先提到你自己的错误 107
4. 谁都不喜欢接受命令 112
5. 让别人不失面子 115
6. 怎样激励人走向成功 119
7. 给人戴顶高帽子 124
8. 使过错看上去更容易改正 128
9. 让别人乐意去做你所希望的事 132

第三章


让家庭生活充满欢乐的法则

1. 婚姻为什么会出问题 141
2. 怎样避免成为你婚姻的掘墓人 143
3. 爱且容忍对方 150
4. 要是这样做，就得准备离婚 153
5. 让大家都快乐的捷径 155

6. 女人最看重的事情.....	158
7. 要想幸福，注意这点.....	161
8. 不要成了“婚姻上的无知者”.....	165

附录

怎样推销你自己.....	169
--------------	-----

A decorative border with intricate floral and scrollwork patterns, framing the central text. The top and bottom borders are wider and more ornate, while the sides are narrower and consist of repeating scroll motifs.

第一章

赢得友谊的十二种
思想方法

*How to Enjoy
Your Life and Your Job*

1. 争论不会让你赢

争论的结果总是使人更坚信或固执于自己的观点，所以，争论不能让你取胜。争论输了，你是输；争论赢了，你还是输。

在第二次世界大战结束后的一天晚上，身在伦敦的我得到了一个很有意义的教训。那时我正在做罗斯·史密斯爵士的私人经纪。罗斯·史密斯爵士在大战期间曾任澳洲空军战斗机飞行员，在巴勒斯坦工作。欧战取得胜利后不久，他以一个月内飞行半个世界的空前壮举震惊了世界。为此，澳洲政府颁赠他五千美元，英皇授予他爵位。有一段时间，他是联合王国统治下被人们谈论最多的人——大英帝国的林白。有一次，我参加了为推崇他而举行的宴会。宴席上，坐在我右边的是一位很健谈的先生，他跟大家讲了一个幽默故事，最后，他引用了这样一句话来表达自己的感慨：“谋事在人，成事在天。”并且他还告诉大家，这句话出自《圣经》。

其实，我敢肯定他错了，因为我非常清楚这句话的真正出处。于是，为了显显身手，我很多事也很让人讨厌地纠正他说：“应

该是出自莎士比亚。”他脸色立刻大变道：“什么？出自莎士比亚？不可能！绝不可能！那句话就是出自《圣经》，千真万确！”

坐在我左边的老朋友弗兰克·葛孟是位精通莎士比亚著作的人，于是，我和罗斯·史密斯爵士都同意请教他。不料，他却在桌下踢了我一脚，说：“戴尔，是你错了，这位先生没错。这句话出自《圣经》。”

晚上回家的路上，我问弗兰克·葛孟：“弗兰克，你明明知道那句话出自莎士比亚，为何却说我错了呢？”

“是的，当然，”他说，“亲爱的戴尔，大家都是宴会上的客人，干吗要证明人家不对呢？那样会使他喜欢你吗？为什么不顾全他的感受呢？况且，他并没有问你意见啊，他不需要你的指教。跟他抬杠做什么？我们要永远避免和人家正面冲突。”

是啊，“永远避免和人家正面冲突”。虽然说这句话的人已经去世，但我却永远都不会忘记这句话。

我想，这是我最需要的教训，因为我一直就有喜欢和人抬杠的毛病。小时候，我经常和哥哥为各种事情抬杠；上大学后，我又选修逻辑学和辩论术，还经常参加辩论赛；再后来，我又在纽约讲授“演讲与辩论”；甚至想过要写一本这方面的书。但自从这次教训之后，在听过、看过、参加过也批评过上千次的过程中，我深刻地体会到：天底下只有一种方式能使你在辩论中取胜，那就是避免争论，就像避免响尾蛇和地震一样避免它。

争论的结果总是使人更坚信或固执于自己的观点，所以，争论不能让你取胜。争论输了，你是输；争论赢了，你还是输。为

什么这么说？因为如果你的争论把对方的论点批判得体无完肤，证明他毫无价值，那又能怎样？你也许很过瘾，可是人家呢？你使他无地自容，伤了他的自尊，他必定会怨恨你的。就算人家口服了，心里也不会服。

所以，我们可以看到潘恩互助人寿保险公司有这样一条铁律：“不要争论。”他们认为，真正的推销精神不是争论，人们的意见很难因为争论而改变。

举个例子：几年前，有个听过我讲课的爱尔兰人，名叫欧·亨利，他没上过多少学，特别喜欢和人抬杠。他做过别人的汽车司机，后来由于推销卡车失败，便来向我求教。通过问他几个简单的问题，我就发现他的毛病出在总是跟顾客争辩。如果对方挑剔他的车子，他就会唾沫四溅地跟人家争辩得脸红脖子粗。欧·亨利承认，他总会在口头上赢得争辩。后来他对我说：“我总在走出人家的办公室后慨叹：‘我总算整了那驴蛋一次。’我的确整了人家一次，但我什么都没卖掉。”

发现欧·亨利的症结后，我知道我首先要做的不是教他怎么说话，而是要立即训练他的自制能力，避免随便与人发生口角。

现在的欧·亨利已是纽约怀德汽车公司的明星推销员了。他这样介绍自己的成功经验：“如果我现在走进顾客的办公室，对方说：‘什么？怀德汽车？不好！送我都不要，我想要的是何赛的卡车。’那么我会说：‘老兄，何赛的货色的确很好，是公司里优良的产品，业务员也呱呱叫，买他们的车绝对值。’

“这样，他们就无话可说了。如果对方还要强调说何赛的车

最好，我仍然会赞同说，是的，于是他只有住口了。没有抬杠的余地，因为他没有必要在获得我的肯定后还要说下去‘何赛的车最好’。因此，我就可以接着开始介绍怀德车的优点，而不必再谈何赛的车了。

“但如果从前听到那样的话，我早就气急败坏了。我一定会一条一条地数落何赛的不好，而我愈批评别的车不好，对方就会愈说它好；越争辩，对方就越想买竞争对手的货品。

“现在想来，真不知道过去是怎么做推销的，我花了大量的时间与别人抬杠，却事与愿为。现在我尽量避免争辩，效果的确不错。”

正如本杰明·富兰克林所言：“如果你总爱与人抬杠、反对人家，也许偶尔能有收获，但却是虚有的胜利，因为你根本得不到对方的好感。”

所以，你需要好好想想，是宁愿要一种表面上的胜利，还是要别人对你的好感？或许在争论中，你可能有理，但要想改变别人的主意，那你将是徒劳。

美国总统威尔逊任内的财政部长威廉·麦卡杜以自己多年政治生涯的经验告诉人们：“靠辩论不可能使无知的人服气。”

当然，麦卡杜说的是“无知的人”，但在我看来，不论对方聪明才智如何，你都不可能靠辩论改变任何人的想法。比如，有个叫派生的所得税顾问，为了一笔关键性的九千块钱，竟和一个政府的税务稽核争论了一个小时。派生向他解释说这笔钱事实上是应收账款中的呆账，根本收不回来，所以不该征收所得税。那

位稽核却坚定地说：“非征不可。”

“那位稽核的态度非常冷酷、傲慢而又顽固，”派生在课堂上说，“任何事情、任何理由都不行……我们愈争执，他愈顽固，因此我决定不和他继续争论，而是改变方式，捧他几句。

“我说：‘比起其他需要你处理的要事难事，我想这实在是件不足挂齿的小事。我也研究过税务问题，但都是书上的死东西，而您的知识全是来自实践工作，有时，我真希望能拥有像你这样的工作，那样我就能学会很多知识了。’我非常认真地说。

“这时，稽核员在椅子上伸直了身子，大谈他的工作，不断地告诉我发现过许多税务上的鬼花样。他的语气也慢慢变得友好起来。接着，他又谈起了他的孩子。临别时，他说要好好再研究下我的问题，过几天通知我结果。

“三天后，我接到了他的电话，通知我那笔所得税决定不收了。”

这位税务稽核表现了人性最常见的弱点，即他要的是一种重要人物的感觉。派生越和他争辩，他越是强调职务上的权威。而一旦对方承认了他的权威，他获胜了，争执也就偃旗息鼓了，同时，由于有了彰显自我的机会，他也就变得宽容和富有同情心了。

拿破仑的家务总管康斯丹在《拿破仑私生活拾遗》中提到拿破仑和妻子约瑟芬打桌球时说：“虽然我的球技不错，但我总是让她赢，这样她就非常开心。”

由此我们可以得到一个颠扑不破的真理：让我们的顾客、情人、丈夫、太太，在琐碎的争论上赢过我们，那么我们就能赢得

他们的青睐。

释迦牟尼说：“恨不消恨，端赖爱止。”争强好胜的争辩绝不会消弭误会，唯有用技巧、协调、宽容、赏识，以及同情的眼光去看别人的观点，才能使我们如愿以偿。

有一次，林肯斥责一位和同事激烈争吵的青年军官：“所有决心有所成就的人，是决不肯在私人争执上浪费时间的。因为这样的后果不是他能承担得起的，这后果包括发脾气、失去理智等。在和别人拥有相等权利的事上要多让人家一点，而在自己对的事上就让步少一点。与其与狗争辩，被它咬一口，不如让它走开，否则，就算宰了它，也不见得能治好它带给你的伤痛。”

一本名叫《点点滴滴》的书里，对怎样使不同的意见不致成为争论的问题提出了以下九点建议：

一、欢迎不同的意见

请记住：“当两个人意见不统一的时候，其中一个就不需要再争辩了。”如果有人指出了你忽视的地方，你就应该好好感谢人家，因为听到不同意见是你避免发生重大错误的最好机会。

二、别轻信你的直觉

当有人向你提出不同意见的时候，你首先应有的反应可能是自卫，但你要注意保持平静，小心自己的直觉反应，这可能是你最坏的地方，而不是你最好的地方。

三、控制好你的情绪

记住，根据一个人在什么情况下会发脾气的情形，你可以判定这个人的度量和成就有多大。

四、听为上策

让你的反对者有把话说完的机会，不要抗拒、防护或争辩。否则，只会给彼此的沟通增加障碍。因此要努力构建相互了解的桥梁，千万别加深误解。

五、找到赞同的地方

在你听完反对意见后，别忘了首先要做的是去寻找和指出你能认同的地方。

六、要诚实

发现自己错了，要勇于承认，并且为你的错误向人家道歉。这样，就可以有效解除反对者的武装，减少反对者的防范或进攻了。

七、答应考虑反对者的意见

答应要出自真心。由于你的反对者提出的意见可能是对的，所以，同意考虑他的意见是很明智的行为。要是等到反对者对你说“我早就告诉你了，可你就是不听”时，那就很难堪了。

八、真诚地感谢反对者对你的关心

任何愿意花时间提反对意见的人，必定和你一样对同一件事情很关注，那就把他们当做是可以帮助你的人，好好感谢他们，以使他们能成为你生活或事业上的好朋友。

九、推迟行动，让彼此都有足够的时间把问题弄清楚

建议稍后或第二天重新举行会议，这样，就有时间把所有的事情都考虑到。在下次会议开始之前，要好好问问自己：“反对者的意见有没有可能是对的？或者有部分是对的？他的立场或

理由有道理吗？我的反应到底是在减轻问题还是只是减轻了一些挫折感？反对者会因我的反对而远离我吗？我的反对会不会提高别人对我的评价？我将是胜利还是失败？如果胜利，我需要付出什么代价？如果我不说话，还有没有人会反对？这个难题会不会是我成功的一个机会？”

歌剧男高音真·皮尔士是个有五十年婚姻史的人，有一次他说：“我太太和我在很早的时候就订下了协议，不管对对方如何的愤怒不满，我们都始终遵守这项协议：‘当一个大吼的时候，另一个人就应该静听。’因为当两个人都大吼的时候，就只有噪音和震动，而没有沟通可言了。”

所以，第一条规则就是：

“从争论中获胜的唯一秘诀是避免争论。”

2. 如何避免树立敌人

承认自己也许会弄错，就能避免继续争论，而且，也可以使对方做出同样的宽宏态度，承认他自己也可能有错。

西奥多·罗斯福入主白宫的时候，曾承认说，如果他的决策能有七点五成的正确率，就达到他预期的最高标准了。像西奥