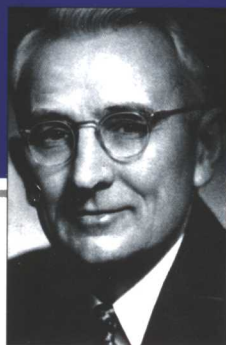


How to become the most popular one



人见人爱

处处受欢迎的秘诀

[美] 戴尔·卡耐基◎著 陈涓海◎编译

一生受用不尽的交往智慧

The Secret Making You Popular.

学会社交等于你的事业已经成功了75%。

 中国长安出版社



人见人爱

处处受欢迎的秘诀

[美] 戴尔·卡耐基·著 陈涓海·编译



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人见人爱——处处受欢迎的秘诀 / (美) 戴尔·卡耐基著;

陈涓海编译. —北京: 中国长安出版社, 2003.5

ISBN 7-80175-061-6

I. 人… II. ①卡…②陈… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 032107 号

人见人爱——处处受欢迎的秘诀

(美) 戴尔·卡耐基 著 陈涓海 编译

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

发行: 全国新华书店经销

电话: (010) 85111378 65270593 (传真)

印刷: 北京明十三陵印刷厂印刷

开本: 880 × 1230 1/32

印张: 8

~~中国长安出版社~~

~~2003 年 10 月第 1 版~~ 2003 年 10 月第 1 次印刷

~~印数 2000 册~~

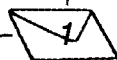
书号: ISBN 7-80175-061-6/D·040

定价: 23.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

目 录

1. 到处受欢迎的方法 (1)
2. 一个给人良好印象的简单方法 (12)
3. 牢记他人的名字 (21)
4. 如何增加自己的吸引力 (29)
5. 如何使别人即刻喜欢你 (30)
6. 勿逞一时的口舌之能 (32)
7. 说服他人的良法 (39)
8. 真诚地赞赏他人 (50)
9. 如果你错了, 就承认吧 (59)
10. 学会倾听他人讲话 (66)
11. 通达明理的大道 (73)
12. 不要总是责怪他人 (75)
13. 处理抱怨的万灵药 (79)
14. 友善地对待他人 (83)
15. 如何获得合作 (88)
16. 让他人感到自己重要 (95)
17. 给予他人同情与谅解 (100)
18. 迎合他人的兴趣 (108)
19. 激发人类潜在的高贵品质 (112)
20. 使自己的做法富有戏剧性 (118)
21. 让他人面临挑战 (123)



- 22. 如果你必须挑错, 这是着手的方法 (127)
- 23. 如何批评才不会遭人厌恨 (133)
- 24. 以疑问句代替肯定句 (137)
- 25. 让别人保住面子 (140)
- 26. 如何激励人步向成功 (145)
- 27. 别将自己的意见强加于人 (149)
- 28. 善于从他人角度考虑问题 (152)
- 29. “高帽子”的妙用 (155)
- 30. 让对方开口说“是” (159)
- 31. 让过失看起来更容易改正 (164)
- 32. 授予他一种权威 (166)
- 33. 如要采蜜, 勿蹴蜂房 (169)
- 34. 不要逼别人认错 (183)
- 35. 怎样达到自己的目的 (186)
- 36. 第一印象是关键 (190)
- 37. 对别人好 (194)
- 38. 获得他人信任的方法 (206)
- 39. 借助别人的力量 (212)
- 40. 协调人际关系的绝招 (216)
- 41. 想钓到鱼, 就要问问鱼想吃什么 (229)
- 42. 制造奇迹的信函 (245)



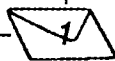
到处受欢迎的方法

一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月之内，他所得到的朋友，就比一个要别人对他感兴趣的人，在两年之内所交的朋友还要多。

为什么要阅读这本书，以便知道怎样获得朋友呢？为什么不研究有史以来，世界上最伟大的结交朋友者的技巧呢？他是谁？你明天走在街上可能碰到他。当你靠近他 10 英尺之内的时候，他会开始摇摇尾巴。如果你停下来，拍抚他，他就会在你的手下跳来跳去，让你知道他是多么的喜欢你。而且你知道他这种热情表示的后面，并没有隐秘不明的动机：他并不要卖给你房地产，也不是要跟你结婚。

你是否曾想过，狗是惟一不必为三餐而工作的动物？母鸡必须生蛋；母牛必须产奶；鸚鵡必须唱歌。但是狗只要给你友爱，它就有三餐可吃。

当我 5 岁的时候，我父亲用 50 美分买了一只小黄狗。它是我童年的快乐源泉。每天下午约四点半，它就坐在前廊，一双美丽的眼睛不断地注视着便道，一听到我的声音，或看到我提着饭桶穿过丛林的时候，它就飞也似地跳起来，上气不接下气地跑上山



丘来迎接我，高兴地叫着跳着。

提比和我做了5年的好朋友。但是，在一个悲惨的晚上——我永远忘不了那个晚上——它在离我头部不到10英尺之内的地方，被雷电击死了。提比之死，是我孩提时代的悲剧。

你从未读过一本心理学的书。你不需要读。你凭直觉就知道，一个人只要对别人真心感兴趣，在两个月之内，他所得到的朋友，就能比一个要别人对他感兴趣的人，在两年之内所交的朋友还要多。我再重复这句话。你只要对别人真心感兴趣，在两个月之内，你所得到的朋友，就能比一个要别人对他感兴趣的人，在两年之内所交的朋友还要多。

但是我知道，你也知道，许多人一生中都错误地想办法使别人对他们感兴趣。

当然，这种方式没有用。别人不会对你感兴趣的。他们只对他们自己感兴趣——不论早上，中午，或晚饭之后。

纽约电话公司对电话中的谈话做了一项详细的研究，想找出哪一个词最常在电话中被提到。你猜到了：这个词就是第一人称的“我”。在500个电话中，这个词被使用了3950次。

当你拿起一张你也在内的团体照片，你最先看的是谁呢？

如果我们只是要在别人面前表现自己，使别人对我们感兴趣的话，我们将永远不会有许多真挚的朋友。朋友，真正的朋友，不是以这种方法交来的。

拿破仑试过这种方法，而在他跟约瑟芬最后一次见面的时候，他说：“约瑟芬，我是世界上有史以来最幸运的人，但是，在此刻，你是世界上我惟一能够依赖的人。”而历史学家们怀疑他是否真的能够依赖她。

已过世的维也纳著名心理学家亚佛·亚德勒，写过一本叫做《人生对你的意识》的书。在那本书中，他说：“对别人不感兴趣的人，他一生中的困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的

失败，都出于这种人。”

你也许读过几十本有关心理学的书籍，还没见到一句对你我来说更有意义的话。我不喜欢重复，但是亚德勒这句话意义太深远了。

有一次我在纽约大学选修短篇小说写作的课程，柯里尔杂志的主编到班上来给我们上课。他说，他拿起每天送到他桌上的数十篇小说，只读了几段，就能感觉出作者是否喜欢别人。“如果作者不喜欢别人，”他说，“别人就不会喜欢他的小说。”

这位激动的主编，在讲授小说写作的过程中，曾经停下来两次为他的传授大道理而致歉。“我现在所告诉你们的，”他说，“跟你们的牧师所告诉你们的，是完全相同的东西。但是，请记住，你必须对别人感兴趣，如果你想成为一位成功的小说家的话。”

如果小说写作真是如此的话，待人处世尤其应是如此。

豪华·杰斯顿最后一次在百老汇上台的时候，我花了一个晚上待在他的化妆室里。杰斯顿被公认为魔术师中的魔术师。前后40年，他到世界各地，一再地创造幻象，迷惑观众，使大家吃惊得呼吸紧促。共有6000万人买票去看过他的表演，而他赚了几乎200万美元的利润。

我请杰斯顿先生告诉我他成功的秘诀。他所受的学校教育当然与此一点关系也没有，因为他很小的时候就离家出走，成为一名流浪者，搭货车，睡谷堆，沿街求乞，坐在车中向外看着铁道沿线上的标帜，就这样学会了识字。

他的魔术知识是否特别优越？不，他告诉我，关于魔术手法的书已经有好几百本，而且有几十个人跟他懂得一样多。但他有两样东西，是他人所没有的。第一，他能在舞台上把他的个性显现出来。他是一个表演大师。他了解人类天性。他的所做所为，每一个手势，每一个语气，每一个动作，事先都很仔细地演练过，而他的动作也配合得分秒不差。但除此之外，杰斯顿对别人真诚地感兴趣。他告诉我，许多魔术师会看着观众，而对自己说，“嗯，坐在底下的那些人是一群傻

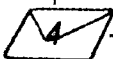
子，一群笨蛋，我可以把他们骗得团团转是没错的。”但杰斯顿的方式完全不同。他跟我说，每次一走上台，他就对自己说：“我很感激，因为这些人来看我表演。他们使我过上很舒适的生活。我要把我最高明的手法，表演给他们看看。”

他宣称，他没有一次在走上台时，不是一再地对自己说：“我爱我的观众。我爱我的观众。”可笑？荒谬？你要怎么想都可以。我只是不置评语地把一位有史以来最著名的魔术师的秘方告诉你罢了。

舒曼·海恩克夫人对我说过类似的话。即使饥饿和伤心，即使生活中充满着这么多的悲剧，使她一度差点杀死她自己和她的孩子——即使有这么多不幸，她一直唱下去，终于成为有史以来最卓越的华格纳歌唱者。她坦白地说，她成功的秘诀之一，是对别人无限地感兴趣。

宾夕法尼亚州北华伦城的乔治·戴克，因一条高速公路从他的服务站上面跨了过去，而被迫从他的事业上退休。没多久，退休的那种无聊日子就使他受不了。所以他开始拉他那把旧提琴，来打发时间。然后，他又到处旅行，去听音乐，和许多修养很深的提琴家们会面。他以谦虚和友善的态度，对每位他遇见的提琴家，和他们的背景产生兴趣。虽然他自己并不是什么伟大的提琴家，但他就因那样子而交了许多朋友。他又参加了许多的比赛，很快的，美国东部的乡村音乐迷就知道“乔治叔叔”这个人了——一位金苏阿郡的提琴家。当我们听到乔治叔叔的大名时，他已 72 岁了，而且仍然享受着他每一分钟的生命。由于持续对别人所产生的一种兴趣，当大部分的人都认为他们的时代已经过去时，他却为自己创造了一个新的生命。

而这也是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘密之一，甚至他的仆人都喜爱他。他的那位黑人男仆詹姆斯·亚默斯，写了一本有关他的书，取名为《西奥多·罗斯福，他仆人的英雄》。在那本书中，亚默斯谈到这个富有启发性的事件：



“有一次，我太太问总统关于鹌鸟的事。她从没有见过鹌鸟，于是他详细地描述一番。没多久，我们小屋的电话铃响了。（亚默斯和他太太住在牡蛎湾罗斯福家宅的一栋小屋内。）我太太拿起电话，原来是总统。他说，他打电话是要告诉她，她窗口外面正好有一只鹌鸟，又说如果她往外看的话，可能看得到。他时常做出这类的小事。每次他经过我们的小屋，即使他看不到我们，我们也会听到他轻声叫出：‘呜，呜，呜，安妮！’或‘呜，呜，呜，詹姆斯！’这是他经过时一种友善的招呼。”

仆人怎能不喜欢一个像他这样的人？任何人怎能不喜欢他？

有一天，罗斯福到白宫去拜访，碰巧塔夫脱总统和他太太不在。他真诚喜欢卑微身分者的性情全表现出来了，因为他向所有白宫旧仆人打招呼，都叫出名字来，甚至厨房的小妹也不例外。

“当他见到厨房的欧巴桑·亚丽丝时，”亚奇巴特写着，“就问她还烘制玉米面包，亚丽丝回答他，她有时会为仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

“‘他们的口味太差了，’罗斯福有些不平地说，‘等我见到总统的时候，我会这样告诉他。’

“亚丽丝端出一块玉米面包给他，他一面走到办公室去，一面吃，同时在经过园丁和工人的身旁时，还跟他们打招呼……

“他对待每一个人，就同他以前一样。他们仍然彼此低语讨论这件事，而艾克胡福眼中含着泪说：‘这是将近两年来我们惟一有过的快乐日子，我们中的任何人，都不愿意把这个日子跟一张百元大钞交换。’”

就是由于对别人的事情同样强烈地感兴趣，使得查尔斯·伊里特博士变成有史以来最成功的一位大学校长。他当哈佛大学的校长，从南北战争结束后一直到第一次世界大战的前5年。下面是伊里特博士做事方式的一个例子。有一天，一名大学一年级的学生克兰顿到校长室去借50美元的学生贷款，这笔贷款获准了。“接着

我感激万分地致谢一番，正要离去的时候，”克兰顿回忆道，“伊里特校长说，‘请再坐一会儿。’然后他令我惊奇地说：‘听说你在自己的房间里亲自做饭吃。我并不认为这坏到哪里去，如果你所吃的食物是适当的，而且分量足够的话。我在念大学的时候，也这样做过。你做过牛肉狮子头没有？如果牛肉煮得够烂的话，就是一道很好的菜，因为这一点也不会浪费。当年我就是这么煮的。’接着，他告诉我如何选择牛肉，如何用文火去煮，然后如何切碎，用锅子压成一团，放冷再吃。”

还有一件同样的事，一个似乎一点都不重要的人，却帮了新泽西的强森公司的业务代表爱德华·西凯的忙，使得他重新获得了一位代理商的订单。“许多年前”，他回忆着说，“在马萨诸塞地区，我为强森公司拜访了一位客户。这个经销商是在耶姆的杂货店。每次我到店里去。我总是先和卖冷饮的店员谈几分钟的话，然后再跟店主谈订单的事。有一天，我正要跟一位店主谈，但他要我别烦他，他不想再买强森的产品了。因为他觉得强森公司都把活动集中在食品和折扣商店，而对他们这种小杂货店造成了伤害。我灰溜溜地走了，然后到城里逛了几小时。后来，我决定再回去，至少要跟他解释一下我们的立场。

“在我回去时，我跟平时一样跟卖冷饮的和其他店员都打了招呼。当我走向店主时，他向我笑了笑并欢迎我回去。之后，他又给了我比平常多两倍的订单，我很惊讶地望着他，问他我刚走的几小时发生了什么事。他指着在冷饮机旁边的那个年轻人说，我走了之后，这个年轻人说：‘很少有推销员像这样，到店里来还会费事地跟他和其他人打招呼的。’他跟店主说，假如有人值得与他做生意的话，那就是我了。他觉得也对，于是就继续做我的主顾。我永远都不会忘记，真心对别人产生点兴趣，是推销员最重要的品格——对任何人都是一样，至少对这件事来说是如此。”

我从个人的经验中发现，如果一个人对别人真诚地感兴趣的

话，就可以从即使是极忙碌的人那里，获得注意、时间和合作。

几年前，我在布洛克林文理学院讲授小说写作这门课，我们希望邀请凯萨琳·诺理斯、凡妮·何斯特、伊达·塔贝尔、亚勃·特胡、鲁勃·休斯，以及其他著名和忙碌的作家们，到布洛克林来，把他们的写作经验告诉我们。因此我们写信给他们，说明我们钦佩他们的作品，深切地希望能得到他们的忠告，以及获知他们成功的秘诀。

每封信都由大约 150 名的学生亲笔签名。我们说，我们知道他们很忙——忙得无法准备一篇演讲。因此，我们附上一串关于他们自己和写作方法的问题，请他们回答。他们很喜欢我们的做法。因此，他们从家里赶到布洛克林来助我们一臂之力。

以同样的方法，我劝使西奥多·罗斯福任内的财政部长李斯利萧、塔夫脱总统任内的首席检察官乔治·威克尔山、威廉·拜伦、弗兰克林·罗斯福，以及许多其他的大人物到我的演讲班来，跟学生们谈一谈。

如果我们要交朋友的话，我们就要挺身而出为别人效力——做那些花时间、精力、诚心和思考的事。当温莎公爵还是威尔斯亲王的时候，他排好日程，要到南美旅行一趟，而在启程之前，他用了好几个月研读西班牙语，以便他能够用该地语言发表公开演讲。

好多年来，我一直都在打听朋友们的生日。怎样打听呢？虽然我一点也不相信星象学，但是我会先问对方，是否相信一个人的生辰跟一个人的个性和性情有关系，然后我再请他把他的生日告诉我。举例来说，如果他说 11 月 24 日的话，我就一直对自己重复地说，“11 月 24 日，11 月 24 日。”等他一转身，我就把他的姓名和生日记下来，事后再转记在一个生日本子上。在每一年的年初，我就把这些生日标明在我的日历上，因此它们能够自动地引起我的注意。当某人生日到了的时候，就会收到我的信或电报。效果多么惊人！我常常是世界上惟一记得他们生日的人。

如果我们要交朋友，就要以高兴和热诚去迎接别人。当别人打电话给你的时候，就利用同样的心理学。说话的声音，要显出你多么地高兴他打电话给你。纽约电话公司开了一门课，训练他们的接线生在说“请问您要拨几号”的时候，口气显出“早安，我很高兴为您服务”。我们明天接电话的时候，别忘了这点。

对别人显示你的兴趣，不但可以让你交到许多朋友，更可以为你的公司增加客户的信任感。在纽约，一家北美国家银行出版的刊物中，登载了一位存户梅得兰·罗丝黛的信。

“我真希望您知道我是多么欣赏您的行员。每一个人都是如此有礼、热心。在排了一长列的队之后，有位行员亲切地跟你打招呼，真是令人感到愉快。

“去年我母亲住了5个月的医院。我经常碰到一位行员玛依·派翠西萝。她很关心我母亲，还问了她的近况。”

罗丝黛是否会继续和这家银行往来，实在是不用怀疑了。

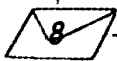
查尔斯·华特尔是纽约一家大银行的职员，他奉命写一篇有关某一公司的机密报告。他知道某人拥有他非常需要的资料。于是，华特尔先生去见那个人，他是一家大工业公司的董事长。当华特尔先生被迎进董事长的办公室时，一个年轻的妇人从门边探头出来，告诉董事长，她这天没有邮票可以给他。

“我在为我那12岁的儿子搜集邮票。”董事长对华特尔解释。

华特尔先生说明他的来意，开始提出问题。董事长的说法含糊、概括、模棱两可。他不想把心里的话说出来，无论怎样好言相劝都没有效果。这次见面的时间很短，不切实际。

“坦白说，我当时不知道该怎么办。”华特尔先生说，他把这件事在班上提出来。“后来，我想起他的秘书对他说的话——邮票，12岁的儿子……我也想起我们银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信件上取下下来的邮票。

“第二天早上，我再去找他，传话进去，我有一些邮票要送给



他的孩子。我是否被很热诚地带进去呢？是的，老兄。即使他要竞选国会议员，跟我握手也不可能再热诚了。他满脸带着笑意，客气得很。‘我的乔治将会喜欢这张，’他不停地说，一面抚弄着那些邮票，‘瞧这张！这是一张无价之宝。’

“我们花了一个小时谈论邮票，瞧瞧他儿子的一张照片，然后他又花了一个多小时，把我所想要知道资料全都告诉我——我甚至都没提议他那么做。他把他所知道的，全都告诉了我，然后叫他的下属进来，问他们一些问题。他还打电话给他的一些同行。他把一些事实、数字、报告和信件，一古脑地告诉我。以一位新闻记者的话语来说，我大有所获。”

下面是另一个例子：

好多年来，费拉达尔菲亚的克纳夫一直试着要把煤推销给一家大的连锁公司。但是这家连锁公司继续从另一个镇上把煤买来，继续经过克纳夫的办公室而不进去。有一天克纳夫先生在我的班上发表一段谈话，把连锁公司骂得体无完肤，说它们是美国的一个毒瘤。

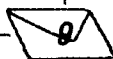
而他仍然不懂为什么他无法把煤卖给他们。

我建议他采取不同的技巧。长话短说，下面是事情的经过。我们在班上分组辩论，题目是“连锁公司分布各处，对国家害多于益”。

在我的建议下，克纳夫站在否定的一边；他答应为连锁商店辩护，于是就跑到那家他痛恨的连锁公司，去会见一位高级职员，他说：“我不是来这儿推销煤的。我是来请您帮我一个大忙。”他接着把辩论的事告诉他，说，“我是来找您帮忙的，因为我想不出还有谁比您更能提供我所需要的资料。我非常想赢得这场辩论，对您的任何帮助，我都会非常感激。”

以下，是以克纳夫先生自己的话说出故事的结果：

“我请他给我1分钟的时间。就是因为这个条件，他才答应接见我的。当我说明来意之后，他请我坐下来，跟我谈了1个小时又47分钟。他请一位曾写过一本有关连锁商店书的高级职员进来。



他写信给全国连锁组织公会，为我要了一份有关这方面的辩论文件。他觉得连锁商店对人类是一种真正的服务。他很以他为数百个地区的人民所做的而感到骄傲。当他说话的时候，眼睛都闪出光芒。我必须承认，他使我看到了一些我以前连做梦都不会梦到的事，他改变了我整个的想法。

“当我要走的时候，他送我到门口，用他的手臂环绕着我的肩膀，祝我辩论得胜，请我再去看看他，把辩论的结果告诉他。他对我所说的最后几句话：‘请在春末的时候再来找我。我想下一份订单，买你的煤。’

“对我来说，这简直是奇迹。我一句话也没提出来，他居然主动要买我的煤。我在两小时中，因为对他和他的问题深深地感兴趣，比10年中我要使他对我和我的煤感兴趣，所得到的进展还要多。”

克纳夫先生并没有发现另一项新的真理，因为好久以前，在耶稣出生的100年前，一位著名的罗马诗人西拉斯就曾经说过：“我们对别人感兴趣，是在别人对我们感兴趣的时候。”

要表示你的关切。这跟其他人际关系一样，必须是诚挚的。这不仅使付出关切的人有些成果，接受这种关切的人也是一样。它是条双向道，当事人双方都会受益。

在纽约长岛参加我们课程的马汀·金斯柏曾提到，一位护士给他的关切深深地影响了他的一生：

“那天是感恩节，我只有10岁，正因社会福利制度而住在一家市立医院，预定明天就要动一次整型手术了。我知道以后几个月都是一些限制和痛苦了。我父亲已去世，我和我妈住在一个小公寓里，靠社会福利金度日。

“那天，我妈刚好不能来看我。我完全被寂寞、失望、恐惧所包围。我知道妈妈正在家里为我担着心，而且是孤零零的一个人，没人陪她吃饭，甚至没钱吃一顿感恩节晚餐。

“眼泪在我的眼眶里打转，我把头埋进了枕头下面，暗自啜

泣，但全身都因痛苦而颤抖着。

“一位年轻的实习护士听到我的哭声，就过来看我。她把枕头从我头上拿开，拭去了我的眼泪。她跟我说她非常寂寞，因为她必须在这天工作而无法跟家人在一起。她又问我愿不愿和她一起进晚餐。她拿了两盘东西进来：有火鸡片、马铃薯泥、草莓酱，和冰淇淋甜点。她跟我聊天并试着抚平我的恐惧。虽然她本应4点就下班的，可是一直陪我到将近11点才走。她一直跟我玩，聊天，等到我睡了才离开。

“10岁以前，我过了许多的感恩节，但这个感恩节永远不会消失，我还记得那沮丧、恐惧、孤寂的感觉，突然一个陌生人的温情使那些变得若有若无了。”

如果你要别人喜欢你，或是培养真正的友情，还是既要帮助别人又是帮助自己，就把这条原则记在心里：



规则第1条

对别人表现出诚挚的关切。



一个给人良好印象的简单方法

一个人的面部表情，比穿着更重要。笑容能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。

我最近在纽约参加了一个宴会，其中一名宾客——一个获得遗产的妇人，可能急于留给人一个良好的印象。她浪费了好多金钱在黑貂皮大衣、钻石和珍珠上面。但是，她对自己的面孔，却没有下过什么工夫。她的表情尖酸、自私。她没有发现每一个男人所知道的，那就是：一个女人面孔的表情，比她身上所穿的衣服更重要。（对啦，这句话可以派上用场，当你太太要买一件貂皮大衣的时候。）

查尔斯·史考伯对我说过，他的微笑价值一百万美金。他可能只是轻描淡写而已，因为史考伯的性格，他的魅力，他那使别人喜欢他的才能，几乎全是他卓越成功的整个原因。他的性格中，令人喜欢的一项因素是他那动人的微笑。

有天下午我跟莫里斯·雪佛莱在一起。坦白说，我感到失望。他怏怏不乐，沉默寡言，跟我所期望的完全不同，直到他微笑的时候，我的观感才改变，就好像是太阳冲破了云层。如果不是因