

HOW To Win Friends & Influence People II

● 自1936年出版以来深受欢迎的成功学著作，迄今为止，世界上已有几十个国家出版过这本书，一直畅销不已，影响了几代青年人的人生选择。



美好的人生

Dale Carnegie (1888~1955)

[美]戴尔·卡耐基 著

陈至敏 译

哈尔滨出版社

How To Win Friends & Influence People II

美好的人生

Dale Carnegie (1888~1955)

—— [美]戴尔·卡耐基 著

陈至敏 译

哈尔滨出版社

图书在版编目(CIP)数据

美好的人生/(美)卡耐基著;陈至敏译.-哈尔滨:
哈尔滨出版社,2003.3

ISBN 7-80639-910-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 014509 号

责任编辑:刘乃翘 庄莉

美好的人生

(美)戴尔·卡耐基 著 陈至敏 译

哈 尔 滨 出 版 社

哈尔滨市南岗区贵新街 170 号

邮政编码:150006 电话:0451-6225161

E-mail:hrbcbbs @ yeah.net

全国新华书店经销

北京宇海印刷厂印刷

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 6 字数 110 千字

2003 年 3 月第 1 版 2003 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 7-80639-910-0/B·26

定价:16.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-6225162

本社常年法律顾问:北京岳成律师事务所黑龙江分所

目 录

第一章 为人处世的 12 条原则

1. 争论中没有赢家 / 1
2. 避免树立敌人 / 11
3. 当你错了,真诚地承认吧 / 25
4. 以友好的方式开始 / 33
5. 一开始就让对方说“是” / 44
6. 倾听他人,谦虚待己 / 50
7. 与他人合作的秘诀 / 58
8. 一个给你带来奇迹的原则 / 67
9. 同情的力量 / 74
10. 要求也可以被喜欢 / 84
11. 戏剧化地表现你的想法 / 91
12. 如果别的不管用,就刺他一下 / 97

第二章 改变他,而不伤害他

1. 从赞扬和感激开始 / 102
2. 巧妙地用暗示让他注意自己的错误 / 109
3. 先说自己的错误 / 114
4. 命令不受欢迎 / 119
5. 给人留面子 / 122
6. 赞扬的魔力 / 127
7. 送人一个好名声 / 132
8. 让对方觉得问题并不难解决 / 137
9. 让他高兴地照你的意思去做 / 142

第三章 家庭幸福之道

1. 婚姻出现问题的原因 / 148
 2. 没完没了的唠叨是把刀 / 151
 3. 容忍的作用 / 157
 4. 别过分地指责你的家人 / 160
 5. 真心地赞美和示爱 / 164
 6. 细节的重要性 / 168
 7. 讲礼貌,献殷勤 / 171
 8. 婚姻中“性”的重要性 / 175
- 附:自我推销的艺术 / 179

第一章

为人处世的 12 条原则

1. 争论中没有赢家

几乎所有的争论，都会使参加争论的双方更加坚持自己的观点。不管在表面上是否占了上风，就像战争一样，争论中没有赢家。

二战结束不久，在伦敦的一个晚上，有一件事让我大为受益。

那时候，我正担任罗斯·史密斯爵士的经纪人。史密斯爵士在战争期间，是澳大利亚空军飞行员，曾被调往巴勒斯坦驻军。欧洲战场胜利停战不久，他在一个月内飞行了半个世界，这轰动了全世界。因为从来没有人完成过这样的壮举。为此他得到了澳大利亚政府 5000 美元的奖励，英国女王也因此授予他爵士爵位。一时间，他成为英国被谈论最多的焦点人物。

一天晚上，我参加了一个为史密斯爵士举行的宴会。宴会上，坐在我右边的一位男士讲了个笑话，这个笑话里面引用了别处的一句话，他说那句话引自《圣经》。恰巧我知道那句话的出处，于是满怀优越感地告诉他，那句话出自莎士比亚的作品。他立即坚持说，不可能出自莎士比亚的作品，肯定出自《圣经》。于是我们争论起来。

正好坐在我左边的是我的老朋友法兰克·盖蒙，他非常熟悉莎士比亚的著作。于是我和那个人请教盖蒙。盖蒙听后，用脚在桌子底下碰了碰我，然后说我搞错了，那个人是正确的，那句话出自《圣经》。

在一起回去的路上，我问盖蒙怎么回事，因为他明明知道我是对的。他说：“是的，就在哈姆雷特第五幕第二场。但是亲爱的戴尔，我们都是作为客人去参加宴会的，为什么要指明是他的错误呢？那样他会对你有好感吗？为什么要让他丢脸呢？他没有问，而且也不需要你的意见啊，为什么要和他顶嘴呢？要永远避免和他人面对面地对着干。”

“要永远避免和他人面对面地对着干。”虽然这句话的人已经去世了，但是我永远记住了这句话。

这对我帮助极大，因为以前我是那样地喜欢和人抬杠。小时候，我和我哥哥在任何事上都不停地打嘴仗。后来，我在大学里又选修逻辑和辩论学，并且经常参加辩论比赛。再后来我到了纽约，在那里教授演讲和辩论，我甚至曾准备写一本关于辩论的书。所

以,以前我和斗嘴结下了不解之缘。

终于,我明白了这个道理:在争论中获胜的惟一方式,就是避免争论。

绝大部分的争论,结果都会使双方比以前更加坚持自己的立场和观点。在争论中没有赢家。不管你是否在争论中占了上风,本质上你都是输了。即使你在争论中把别人驳得体无完肤、一无是处又能怎样呢?你可能暂时会高兴,但对方的自尊心受到了伤害,会对你产生怨恨。并且即使口服,他的心也不会服。

派恩互助人寿保险公司有一条严格的纪律,就是“不要争论”。真正的推销精神不是争论。因为争论并不能让人改变想法。

有这样一个例子。几年前,我的学员中,有一个叫欧·亨利的爱尔兰人。他受的教育不多,却总是喜欢争论。他给别人开过车,又做过汽车推销,但做得不好,于是来我这儿求教。经过简短的交谈,我知道他总是习惯于和顾客争论,如果对方说他的汽车哪儿不好,他立即会急躁地和顾客吵起来。他在这样的争论中取得了不少的胜利,但是,他的汽车却没卖出去几部。后来,他对我说:“在离开他们的办公室时,我总是说:‘我这次毕竟把那个驴给治了。’他的确被我治了一次,可他也没买我的东西。”

于是我明白,首要的不是让欧·亨利学怎样说话,而是教会他学会克制,不和别人吵架。

现在,欧·亨利已成为纽约怀特汽车公司的推

销明星。

他是如何走向成功的呢？听听他的话：“假如我现在去向客户推销，但他说：‘什么？怀特的汽车？不好！不要钱我都不要，何西公司的汽车才是我想要的。’我会说：‘何西的东西确实好，买他们的货是不会错的，何西的车都是著名厂家生产的，而且业务员也很棒。’于是，在这点上他就没什么可说的了，因为我认同了他的看法，也就不再谈论什么何西了。于是，我就开始说明怀特公司的好处。

“但是，要是当年我听到他这种话，我早就生气了。我就会开始说何西公司的毛病，结果是，我越挑何西的毛病，他就越说它好。越是争论，他就越喜欢我的竞争对手的东西。

“一想起那时候，真不知道我当初的推销是怎么做的。过去我用了那么多的时间在抬杠上，现在我懂得了自制，收到了效果。”

就像睿智的本杰明·富兰克林说的：

“假如你总是争论、辩驳，或许偶尔能赢！可这种胜利是空的，因为对方内心的好感你是永远得不到的。”

所以，你要好好想一想：你是要那种语言上、表面上的胜利，还是要别人对你发自内心的好感？

在争论中也许你是有理的，但如果想用争论来改变别人的意见，那你就错了，这样甚至不起任何效果。

◎ 在争论中获胜的惟一方式，就是避免争论。

威廉·麦肯锡是美国前总统威尔逊当政时的财政部长，他根据多年的从政经验总结了一句话：“依靠辩论无法让无知的人服气。”

“无知的人？”麦肯锡说得太保守了。根据我自己的经验，不管对方的知识和智商情况如何，你都无法靠辩论改变他的想法。

举个例子，佩森是个所得税顾问。为了一笔关键性的 9000 美元，他和一名政府的税务稽查员争论了一个小时。佩森解释，这 9000 美元实际上是应收账款中的死账，没办法收回来，所以不该对其征收所得税。那位稽查员反驳道：“必须要收。”

佩森在上课时说：“那位稽查员非常冷酷、傲慢，而且顽固，任何解释都不起作用；而且我越和他争，他就越顽固，于是，我决定不再和他争论，开始转移话题并说一些他喜欢的話。

“我很认真地对他说：‘这件事比起其他要你处理的重要而困难的事情，真是不值一提。我对税务问题的研究大多来自书上的死知识，而你的知识全是实际工作经验上得来的。我有时真羡慕你的工作，那会学到很多东西。

“于是，稽查员在椅子上坐直了，长时间地谈起他的工作来，告诉我他见过很多税务方面的花招。他的语气缓和起来，并说起他的孩子。他临走时说要再考虑一下这个问题，过几天会把结果通知我。

“三天后，我在我的办公室接到了他的电话，他

告诉我,那笔所得税他决定不征了。”

人性最常见的弱点在这位稽查员身上被表现出来。他要的是一种重要人物的感觉。佩森越和他争论,他就越顽固地用职务的职能来显示自己的权威,可当佩森认同了他的权威时,也就没什么可争的了。他的膨胀得到了满足,于是他就表现出了宽容和理解的一面。

康斯坦曾是拿破仑的大管家,他在《拿破仑私生活拾遗》中写到,拿破仑在和约瑟芬玩桌球时曾说:“虽然我的球技挺好,可我总是让她赢,这样她就会很高兴。”

我们可以从康斯坦那里得到一个道理:在细小的争论上,让我们的客户、情人、丈夫、妻子赢我们。

争论无法消除误会。对待别人的不同看法,我们要依靠技巧、协调、宽容,还有同情。

林肯曾经这样教训一位和同事吵架的青年军官:“任何想有所作为的人,绝不会把时间浪费在私人争执上。你承担不起争执的后果,像发火、失去自制等。在拥有相等权利的事物上,要多让对方一些;即使在明显是你对的事情上,你也要让一下。与其和狗抢路,被它咬伤,还不如让它过去;否则,就算你把狗杀了,你还是已经被咬了。”

《点滴》一书中的一篇文章,建议持不同意见者这样避免争论:

◎ 争论无法消除误会,对待别人的不同看法,我们要依靠技巧、协调、宽容,还有同情。

第一，欢迎异见

有这样一句话：“人们不需要意见总是相同的伙伴。”如果有人提出了你没想到的东西，你就应该衷心感谢。不同的意见可以使你避免犯重大错误。

第二，不要盲信直觉

当有人提出不同意见的时候，你最开始的自然反应是自我保护。你要谨慎，心平气和，注意你的直觉反应，因为这可能是你特别不好的地方。

第三，控制情绪

记住，可以根据一个人在什么情况下会发脾气，可以判定这个人的气度以及作为。

第四，首先倾听

给予你的不同意见者表达的机会。不要打断他，让他把他的意思完整地表达出来。用心地倾听，增加沟通 and 了解。

第五，寻找相同点

在你听完了持不同意见者的话以后，首先去寻找你和他意见相同或相近的地方。

第六，诚实为本

发现自己的错误，就要勇于向对方承认，并为此而道歉。这有助于沟通和减轻对方的敌对心理。

第七, 答应认真考虑不同的意见

要真心地承认, 他的不同意见可能是对的。因此, 答应考虑他们的意见是比较聪明的做法。不要等对方对你说: “我早就对你说了, 但是你却不听。” 而让你感到难堪。

第八, 感谢持不同意见者的关心

因为关心同一件事情, 所以才产生不同的意见。把他们看作能给你带来帮助的人, 也许他们会成为你的朋友。

第九, 不急于行动, 给双方时间

适当地停下来, 把事情更仔细地考虑一下, 再举行会谈。在准备期间, 想一想: “他们的意见, 会不会是对的, 或者部分是对的? 他们的立场或理由是不是有道理呢? 我的反应是基于客观问题本身还是自己的主观感受呢? 对方因此和我的分歧是更大还是更小呢? 我的反应会不会让别人对我的看法更好呢? 我将会胜利还是失败呢? 假如我胜利了, 会让我付出什么样的代价呢? 假如我保持沉默, 分歧就会不存在了吗? 这个难题是我的一次机会吗?”

真·皮尔斯是歌剧男高音, 他结婚快 50 年了。他说过: “我和我太太很长时间以来有一个默契, 那就是: 当一个大声吼叫时, 另一个会平静地听。因为

◎ 发现自己的错误, 就要勇于向对方承认, 并为此而道歉。

如果我们一块儿对着叫，那只有噪音和激动，根本就不可能沟通。”

所以，第 1 条规则是：

“赢得争论的惟一方法就是避免争论。”

◎ 如果有可能的话，你要比别人聪明，但不要把你比别人聪明这件事，在他们面前表现出来。

2. 避免树立敌人

承认或许是自己搞错了，就能避免争论，并且可以使对方像你一样变得宽容，承认他自己也可能会搞错。

西奥多·罗斯福刚就任美国总统时说过，他对自己决策正确率的最高希望是 75%。像罗斯福这样的世纪伟人也才这样，那我们又如何呢？

假如你有 55% 的正确率，就可以到华尔街证券市场每天赚 100 万美元；假如你没有，就不要肯定是别人错了。

指责对方，无论你用什么方式：一个眼神、一种语气、一个手势，或直接说他错了，其后果都是一样的。他绝不会认同你，他感到他的智慧、判断力、骄傲

和自尊心都受到了你的打击，于是，他会反击，而不是改变他的意见。即使你运用柏拉图或康德的哲学逻辑也没用，因为你让他受了伤害。

永远不要这样开始：“好，你来看我的证明。”这样说话犯了极大的错误，相当于告诉对方：“我比你更聪明。我要让你明白一件事，我要让你的想法改变过来。”

这是一种挑战的姿态。这样会引起争执，而且不等你继续，对方已经准备进行反击。

要改变别人的主意，即使使用最温和的方式都不容易。用上面的方式只会更加困难。

如果你要证明什么，要使用到位的技巧。教导别人，要用看起来不是教导的方式，让对方感到他的错误和无知只不过是忘记或忽略了而已。

意大利天文学家伽利略在 300 年前就说过：“你不可能教会一个人任何事情，你只能帮助他自己学会这件事情。”

19 世纪英国政治家查士德·斐尔爵士告诉他的儿子：“如果有可能的话，你要比别人聪明，但不要把你比别人聪明这件事，在他们的面前表现出来。”

苏格拉底在雅典经常告诫他的弟子：“我只清楚一件事情，那就是我一无所知。”

我无法期望自己比苏格拉底更高明，于是，我不再直接指出别人的错误。结果，我因此而受益。

当你听到别人说了一句你认为错误的话，也许