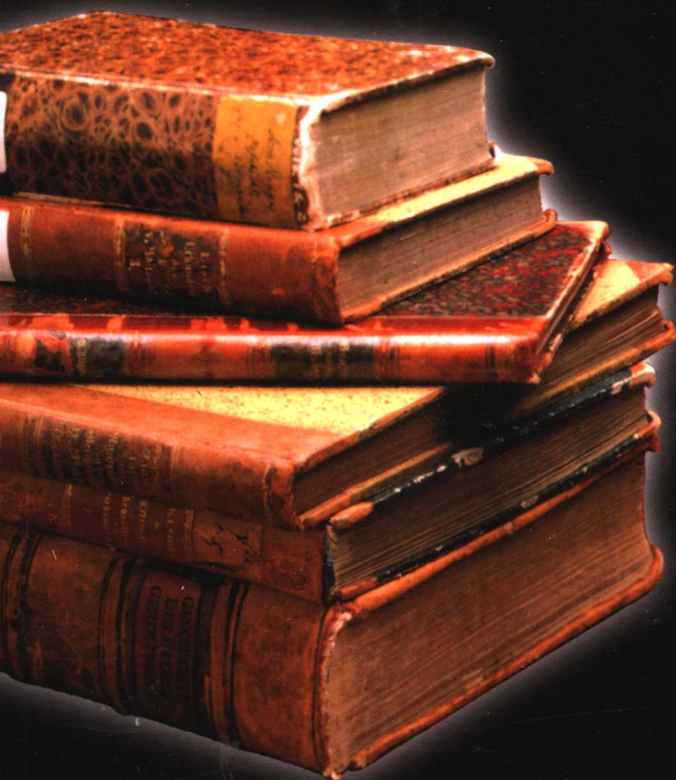


《人性的弱点》的姊妹篇
卡耐基奠定大师地位的成名作

美好的人生

HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE II

[美] 戴尔·卡耐基 著
李屹之 译



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

美好的人生

HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE II

[美] 戴尔·卡耐基 著
李屹之 译



《人性的弱点》的姊妹篇
卡耐基奠定大师地位的成名作

 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

美好的人生 / (美)卡耐基著;李屹之译. -2 版.
- 哈尔滨:哈尔滨出版社,2006.4
(卡耐基全集)
ISBN 7-80639-910-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 008889 号

责任编辑:罗伟 李仁波

装帧设计:飞鸟工作室

美好的人生

(美)戴尔·卡耐基 著 李屹之 译

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市动力区文政街 6 号

邮政编码:150040 电话:0451-82159787

E-mail:hrbcbs@yeah.net

网址:www.hrbcbs.com

全国新华书店经销

黑龙江新华印刷二厂印刷

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 5.375 字数 104 千字

2006 年 4 月第 2 版 2006 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 7-80639-910-0/B·26

定价:10.00 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-82129292

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨



戴尔·卡耐基

美国“成人教育之父”，著名心理学家，人际关系学家，20世纪美国最伟大的人生导师之一。

20世纪早期，美国经济陷入萧条，战争和贫困导致人们失去了对美好生活的憧憬。卡耐基在20世纪初创办的“卡耐基成人培训课程”开创了人类有史以来一种全新的成人教育理论和模式，集口才学、推销学、心理学、经营管理学、人际关系学于一身。他的课程激励了无数陷入迷茫和困境的人，帮助他们重新找到了自己的人生。

全世界千千万万人，上自国家元首、政府首脑、商界领袖，下至普通职员、在校学生、家庭主妇，都受益于他的著作及专业培训。



第一章 为人处世的 12 条原则

争论中没有赢家	3
避免树立敌人	10
当你错了,真诚地承认吧	22
以友好的方式开始	29
一开始就让对方说“是”	39
倾听他人,谦虚待己	44
与他人合作的秘密	51
一个给你带来奇迹的原则	59
同情的力量	65
要求也可以被喜欢	74
戏剧化地表现你的想法	80
如果别的不管用,就刺他一下	85

第二章 改变他而不伤害他

从赞扬和感激开始	91
巧妙地用暗示让他注意自己的错误	98
先说自己的错误	101

目录

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE II



命令不受欢迎	106
给人留面子	109
赞扬的魔力	113
送人一个好名声	116
让对方觉得问题并不难解决	121
让他高兴地照着你的意思去做	126

第三章 家庭幸福之道

婚姻出现问题的原因	133
没完没了的唠叨是把刀	135
容忍的作用	141
别过分指责你的家人	144
不合格的父亲	146
真心的赞美和示爱	148
细节的重要性	151
讲礼貌,献殷勤	154
婚姻中“性”的重要性	157
附:自我推销的艺术	160
形象	163

第一章

为人处世的22条原则



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,争论中没有赢家。

—— 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。”虽然说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:在争论中获胜的唯一方式,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,又做过汽车推销员,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。

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,长时间地谈论起他的工作来,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》中写道,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和人争执上。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：

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，你最初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。把他们看做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,或者部分是对的呢?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?这个难题是我的又一次机会吗?”

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。因为如果我们一块对着叫,那只有噪音和激动,根本就不可能沟通。”

所以,第一条规则是:

“赢得争论的唯一方法就是避免争论。”

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，但不要把比你聪明这件事，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，也许你这样对他说会更好一些：“哦，是这样的！我有另外一种看法，不过有可能是错的。我经常会出现错误，要是我搞错了的话，我希望能改正过来。我们来探讨一下。”

采用这样的说法：“我有可能错了。我经常会出现错误。我们来探讨一下。”效果就会好得多。因为，不管在什么样的情况下，没

