

卡耐基成功学名著

Life Is Beautiful

全球销量仅次于《圣经》的成功学名著

美好的人生

[美] 戴尔·卡耐基◎著



Dale Carnegie

 中国长安出版社

卡耐基成功学名著

美好的人生

全球销量仅次于《圣经》的成功学名著

[美] 戴尔·卡耐基◎著



Dale Carnegie



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基成功学名著 / (美) 戴尔·卡耐基著; 陈涓海编译.

—北京: 中国长安出版社, 2003.5

ISBN 7-80175-072-1

I. 卡… II. ①戴…②陈… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 032114 号

卡耐基成功学名著

(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: 787×1092 1/32

印张: 26

字数: 479 千字

版次: 2003 年 10 月第 1 版 2003 年 10 月第 1 次印刷

印数: 5000 册

书号: ISBN 7-80175-072-1/D·051

定价: 60.00 元 (全 4 册)

(如有印装错误 本社负责调换)

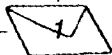
前 言

戴尔·卡耐基被公认为 20 世纪最伟大的人生导师。美国畅销全球的《时代周刊》曾给予他极高的评价：“或许，除了自由女神，他就是美国的象征。”

戴尔·卡耐基从一个默默无闻的乡村男孩到闻名世界的成功大师，其本身就是一个成功的典型例子。他毕业于密苏里州艺术大学，曾当过教师、推销员、肉品公司职员等。后来在 YMCA 任辩论课程讲师时，因讲课出色而成名，开始到欧美各地巡回演讲，还被著名的西屋公司和纽约电话公司聘请为顾问。

哈佛大学著名心理学家威廉·詹姆斯经过研究，认为普通人仅仅开发了自己体内 1/10 的能力，“与我们应当成就的相比较，我们不过是半醒着。”为了帮助各行各业的老板员工挖掘自身蕴藏的才能，卡耐基经摸索研究，总结出一种特殊的训练方法，把演讲术、推销术、人类关系和应用心理学各种知识和方法结合起来。这种训练方法的最大特点在于可以即学即用，操作简单易行，因此可以迅速地大众化，在成人教育中掀起了一场相当重要的运动。

半个多世纪以来，美国以及遍布世界各国（包括中国）的卡耐基成人教育分支机构，多达上千所。他一生中写了《语言的突破》、《人生的光辉》、《人性的弱点》、



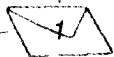
《美好的人生》、《伟大的人物》、《人性的优点》、《快乐的人生》等七部著作，总结了他成人教育实践的宝贵经验。这些著作至今仍在全世界畅销不衰，和他的成人教育相辅相成，改变了传统的成人教育方式。

这次我们挑选了戴尔·卡耐基最出名的四部著作编辑出版，包括《人性的弱点》、《美好的人生》、《人性的优点》和《快乐的人生》，就是专门培养这方面能力的著作。这些教材将引导你克服忧虑、培养乐观快乐的习惯，同时掌握与人交流的技巧。这套丛书是卡耐基成功学的精华所在。

本书《美好的人生》刚开始时是《人性的弱点和美好的人生》一书的一部分，后者最早于1936年出版，正是该书使卡耐基开始享誉全球，后来再版时将该书分成两本单独出版。作为《人性的弱点》的姐妹篇，《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、接人待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。

目 录

第 1 章 赢得友谊的方式	(1)
1. 勿逞一时的口舌之能	(3)
2. 说服他人的良法	(12)
3. 真诚地赞赏他人	(26)
4. 如果你错了, 就承认吧	(37)
5. 学会倾听他人讲话	(45)
6. 通达明理的大道	(53)
7. 不要总是责怪他人	(55)
8. 处理抱怨的万灵药	(60)
9. 友善地对待他人	(65)
10. 如何获得合作	(71)
11. 让他人感到自己重要	(80)
12. 给予他人同情与谅解	(86)
13. 迎合他人的兴趣	(96)
14. 激发人类潜在的高贵品质	(101)
15. 使自己的做法富有戏剧性	(108)
16. 让他人面临挑战	(114)



第2章 如何纠正别人的错误 (119)

1. 如果你必须挑错，这是着手的方法 (121)
2. 如何批评才不会遭人厌恨 (129)
3. 以疑问句代替肯定句 (134)
4. 让别人保住面子 (137)
5. 如何激励人步向成功 (143)
6. 别将自己的意见强加于人 (148)
7. 善于从他人角度考虑问题 (152)
8. “高帽子”的妙用 (156)
9. 让对方开口说“是” (161)
10. 让过失看起来更容易改正 (167)
11. 授予他一种权威 (170)

第3章 使家庭生活更快乐的原则 (173)

1. 婚姻为什么出问题 (175)
2. 家庭是幸福的摇篮 (178)
3. 不要为婚姻挖掘坟墓 (193)
4. 批评使婚姻灭亡 (201)
5. 女人最重视的事情 (203)
6. 如要幸福，注意礼貌 (207)
7. 真诚地欣赏对方 (211)
8. 不要做婚姻的文盲 (215)

第 1 章

赢得友谊的方式



1

勿逞一时的口舌之能

十之八九，争论的结果会使双方比以前更相信自己是绝对正确的。你赢不了争论。要是输了，当然你就输了；如果赢了，你还是输了。

第二次世界大战刚结束的某一天晚上，我在伦敦受到了一个极有价值的教训。当时我是罗斯·史密斯爵士的私人经纪人。大战期间，史密斯爵士曾任澳洲空军战斗机飞行员，被派往巴勒斯坦工作。欧战胜利缔结停战条约后不久，他以30天之内飞行半个世界的壮举震惊了全世界。没有人完成过这种功业，因此，澳洲政府颁赠给他5000美元，英王授予他爵位，那段时间，他是联合王国治下被谈论最多的人——大英帝国的林白。一天晚上，我参加了为推崇他而举行的宴会。宴席中，坐在我右边的先生讲了一段幽默故事，并引用了一句话，

意思是：“谋事在人，成事在天。”

那位健谈的先生提到，他所征引的那句话出自圣经。他错了。我知道。我很肯定地知道出处，一点疑问也没有。为了表现自己的博学，我率直地纠正他。他立刻反唇相讥，什么？出自莎士比亚？不可能！绝对不可能！那句话出自圣经，他确定如此。

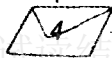
我的老朋友法兰克·葛孟就在我左边。他浸淫莎士比亚的著作已有多年，于是我俩都同意向他请教。葛孟听了，在桌下踢了我一脚，说：“戴尔，你错了，这位先生是对的，这句话出自圣经。”

那晚回家的路上，我对葛孟说：“法兰克，你明明知道那句话出自莎士比亚。”

“是的，当然，”他回答，“哈姆雷特第五幕第二场。可是亲爱的戴尔，我们是宴会上的客人。为什么要证明他错了呢？那样会使他喜欢你吗？为什么不保留他的颜面？他并没问你的意见啊，他不需要你的意见。为什么要跟他抬杠？永远避免跟别人正面冲突。”

永远避免跟别人正面冲突。说这句话的人虽已去世，但我受到的这个教训仍长存不泯。

那是我最需要的教训，因为我向来是个积重难返的杠子头。小时候，我和哥哥为天底下任何事物都抬杠。进入大学，我又选修逻辑学和辩论术，也经常参加辩论比赛。后来我在纽约讲授演讲与辩论，有一度我曾想写一本这方面的书。从那次之后，我听过、看过、参加



过、也批评过不少于千次的争论。

这一切的结果，使我得出一个结论：天底下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论。要像你避免响尾蛇和地震那样避免争论。

十之八九，争论的结果会使双方比以前更相信自己是绝对正确的。你赢不了争论。要是输了，当然你就输了；如果赢了，你还是输了。为什么？如果你的胜利，使对方的论点被攻击得千疮百孔，证明他一无是处，那又怎么样？你会洋洋自得。但他呢？你使他自惭，你伤了他的自尊，他会怨恨你的胜利。而且——

“一个人即使口服，但不一定心服。”

潘恩互人寿保险公司立下了一项铁则：“不要争论。”

真正的推销精神不是争论。人的心意不会因为争论而改变。

举例说明：几年前，有位很倔强的爱尔兰人，名叫欧哈瑞，上过我的课。他受的教育不多，却很爱抬杠。他做过汽车司机，后来因为推销卡车不成功而求助于我。我问了几个简单的问题，就发现他总是跟顾客争辩。如果对方挑剔他的卡车，他立刻会涨红脸大声强辩。欧哈瑞承认，那时候，他在口头上赢了不少辩论。他后来对我说，“我从人家的办公室出来后常说：‘我总算整了那笨蛋一次。’我的确整了他一次，可是我什么都没有卖给他。”

我的第一个难题不在于欧哈瑞怎么说话。我立即要做的是，训练他如何自制，避免口角。

欧哈瑞现在已是纽约怀德汽车公司的明星推销员。他是怎么成功的？这是他的说法：“如果我现在走进顾客的办公室，而对方说：‘什么？怀德卡车？不好！你送我我都不不要，我要的是何赛的卡车。’我会说：‘老兄，何赛的货色的确不错。买他们的卡车绝对错不了。何赛的车是优良公司的产品，业务员也很优秀。’

“这样他就无话可说了。没有抬杠的余地。因为他说他何赛的车子最好，我说没错，他只有住口了。他总不能在我同意他的看法后，还说一下午的‘何赛的车子最好’。接着我们不再谈何赛，而是开始介绍怀德的优点。

“当年若是听到他那种话，我早就气得脸一阵红一阵白了。我会开始挑何赛的毛病。我愈批评别的车子不好，对方就愈说它好，愈争辩，对方就愈喜欢我的竞争对手的货品。

“现在回忆起来，真不知道过去是怎么干推销工作的。我一生中花了不少时间抬杠，而现在守口如瓶了，果然有效。”

正如睿智的本杰明·富兰克林所说的：

“如果你老是抬杠、反驳，也许偶尔能获胜，但那是空洞的胜利，因为你永远得不到对方的好感。”

因此，你自己要衡量一下：是要口头的、表面上的胜利，还是别人对你的好感？

你在争论中可能有理，但要想改变别人的主意，就必须做好一切都徒劳的准备。

美国威尔逊总统任内的财政部长威廉·麦肯多，将多年政治生涯获得的经验归结为一句话：“靠辩论不可能使无知的人服气。”

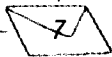
无知的人？麦肯多说得太保留了。据我本人的经验，无论对方才智如何，你都不可能靠辩论改变他的想法。

比方说，所得税顾问派生，为了一笔关键性的九千块钱，跟一位政府的税务稽核员争论了一个小时。派生解释这九千块钱事实上是应收账款中的呆账，不可能收回来，所以不该征收所得税。那位稽核员反驳道：“非征不可。”

“那位稽核员非常冷酷、傲慢，而且顽固，”派生在课堂上说，“任何事情和理由都没有用……我们愈争执，他愈顽固，所以我决定不再同他理论，开始改变话题捧他几句。

“我说，‘比起要你处理的其它重要而困难的事情，我想这实在是不足挂齿的小事。我也研究过税务问题，但那是书上的死知识。你的知识全是来自于工作经验，有时我真想有份像你这样的工作，那样我就会学到很多。’我说得很认真。

“这下，稽核员在椅子上伸直身子，花很多时间谈论他的工作，告诉我他发现过许多税务上的鬼花样。他



的口气慢慢地友善起来，接着又谈起他的孩子。临告别的时候，他说要再研究研究我的问题，过几天会通知我。

“3天后，他打电话到我办公室，通知我那笔所得税决定不征了。”

这位税务稽核员表现出了人性最常见的弱点，他要的是一种重要人物的感觉。派生愈和他争论，他愈要高声强调职务上的权威。但一旦对方承认了他的权威，争执自然偃旗息鼓，有了扩张自我的机会，他就变成一位富于宽容和同情心的人了。

拿破仑的家务总管康斯丹，在《拿破仑私生活拾遗》中，写到拿破仑和约瑟芬打桌球时曾说：“虽然我的技术不错，但我总是让她赢，这样她就非常高兴。”

我们可以从康斯丹那里总结出颠扑不破的教训：让我们的顾客、情人、丈夫、太太，在琐碎的争论上赢过我们。

释迦牟尼说：“恨不消恨，端赖爱止。”争强好辩绝不可能消除误会，只能靠技巧、协调、宽容，以及用同情的眼光去看别人的观点。

林肯有一次斥责一位和同事发生激烈争吵的青年军官。“任何决心有所成就的人，”林肯说，“绝不会在私人争执上耗费时间。争执的后果不是他所能承担得起的，而后果包括发脾气，失去自制。要在跟别人拥有相等权利的事情上多让一点，而那些显然是你对的事情就

让步少一点。与其与狗争道，被它咬一口，倒不如让它先走。就算宰了它，也治不好你被咬的伤。”

在《点点滴滴》一书中的一篇文章，提出了怎样避免使不同的意见成为争论的主题的建议：

1. 欢迎不同的意见

记住这句话：“当两个伙伴意见总是不同的时候，其中之一就不需要了。”如果有些地方你没有想到，而有人提出来的话，你就应该衷心感谢他。不同的意见是你避免重大错误的重要参考。

2. 不要相信你直觉的印象

当有人提出不同意见的时候，你第一个自然的反应是自卫。你一定要慎重，要保持平静，并且小心你的直觉反应。这可能是你最差劲的地方，而不是你最好的地方。

3. 控制你的脾气

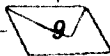
记住，你可以根据一个人在什么情况下会发脾气的规律，测定这个人的度量和成就究竟有多大。

4. 先听为上

让你的反对者有说话的机会，让他们把话说完。不要抗争、防卫或争辩，否则，只会增加彼此沟通的障碍。努力建立了解的桥梁，不要再加深误解。

5. 寻找同意的内容

在你听完了反对者的话以后，首先去想你同意的内容。



6. 要诚实

承认你的错误，并且老实地说出来。为你的错误道歉，这样有助于解除反对者的武装和减少他们的防卫。

7. 同意仔细考虑反对者的意见

同意要出于真心。你的反对者提出的意见可能是对的。在这时，同意考虑他们的意见是比较明智的做法。如果等到反对者对你说：“我们早就要告诉你了，可是你就是不听。”那你就难堪了。

8. 为反对者关心你的事情而真诚地感谢他们

任何肯花时间表达不同意见的人，必然和你一样关注这件事。把他们当做要帮助你的人，或许就可以把反对者转变为你的朋友。

9. 延缓采取行动，让双方都有时间把问题考虑清楚

建议当天稍后或第二天再举行会议，这样所有的事实才可能都考虑周到。在准备举行下一次会议的时候，要问问自己：“反对者的意见可不可能是对的？还是至少有部分是对的？他们的立场或理由是不是有道理？我的反应到底是在减轻问题或只不过是减轻一些挫折感而已？我的反应会使我的反对者远离我还是亲近我？我的反应会不会提高别人对我的评价？我将会胜利还是失败？如果我胜利了，我将要付出什么样的代价？如果我不说话，不同的意见就会消失了吗？这个难题会不会是我的一次机会？”