

A GOOD LIFE

SUCCESS IS GETTING WHAT YOU WANT.
HAPPINESS IS WANTING WHAT YOU GET.



世上充满了**有趣**的事情可做，

在这令人兴奋的世界中，不要过着乏味的生活。

美好的人生

[美]戴尔·卡耐基 / 著
梓墨 编译

中国商业出版社

A GOOD LIFE

SUCCESS IS GETTING WHAT YOU WANT.
HAPPINESS IS WANTING WHAT YOU GET.



世上充满了**有趣**的事情可做，

在这令人兴奋的世界中，不要过着乏味的生活。

美好的人生

[美]戴尔·卡耐基 / 著
梓墨 编译

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

美好的人生 / (美) 戴尔·卡耐基著 ; 梓墨编译.
-- 北京 : 中国商业出版社, 2018.3
ISBN 978-7-5208-0220-8

I. ①美… II. ①戴… ②梓… 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(2018)第019710号

责任编辑: 姜丽君

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c_book.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店经销

三河市天润建兴印务有限公司

*

720×1000毫米 16开 16印张 200千字

2018年3月第1版 2018年6月第1次印刷

定价: 39.80元

(本书若有印装质量问题, 请与发行部联系调换)



前 言



人的一生很快就会过去，往往只有短短数十年。很多人浪费宝贵的时间，去想那些鸡毛蒜皮的小事。要是深入探究，世界上半数的伤心事都起因于琐碎小事，一点无足轻重的伤害、一丝微不足道的委屈……诸如此类。不过有这样一个有趣的现象：那些图书馆、实验室的科研人员通常不会因为忧虑而出现精神崩溃的状况，因为他们没有时间、没有精力来享受这种因精神负担过重而崩溃的“奢侈”。在你忙碌中、行动时、工作时，忧虑丝毫不起作用，而当你完成工作之后、无所事事时，忧虑就会发挥最大的杀伤力。

印度戏剧家卡里达沙将太阳升起直至黎明到来的“今天”称为“生命中的生命”，他在诗中写道：“昨天不过是场梦，而明天只是幻影。活在今天，才会使每个昨天变成一个快乐的梦，使每个明



美好的 人生

天成为充满希望的幻景。”倘能如此，那么就算你现在很落魄、失意，也可以大声向世界宣布：“就算未来布满荆棘，我已经拥有了美好的今天！”所以今天才是最需要把握、最真实的人生驿站！

这书中所告诉你的原则，必须由衷地去实践才会有效。我不希望人们用奸诡的骗术去欺骗人家。我所讲的只是一种新的成功方式。



这本书的完成

——戴尔·卡耐基

三十五年来，美国出版商出版了二十多万部不同种类的书，其中大部份是枯燥乏味的，很显然亏本也就很正常了。我说了“大部分”！的确如此，有一位世界一流的出版公司负责人最近对我说，他公司拥有75年的出版经验，可是每出版八本书，还是有七本书是赔本的。

那么我又如何还敢冒险写这本书呢？而且在出版之后，读者又为什么要去读它？这是两个都很值得重视的问题。

先来谈谈这本书的创作经过，在这里先重复一下罗威·汤姆士在前言上所说的几件事。

从1931年开始，我在纽约教授一些商业人士和职场人士一项教育课程。最初我只举办了演讲的课程，它是运用实际经验，训练成人在商业洽谈和团体中能依照自己的思想，更清晰、更有效、更冷静的发表自己的意见。

可是办了几季演讲之后，我发现很多人固然深切地需要有效的讲话训练，但他们更迫切的需要在日常生活和交际上学到与人相处的方法。



美好的 人生

而且我自己也渐渐觉察到，我本人也很需要这种训练。现在回想那些年来情形，仍然对自己当初的贫乏而感到惶恐不安。二十年前，如果我手里有这一本书，那么我现在应该已经创造了更大的成就了。

如何与人交流，这是我们面临的一个最大的问题，而且几乎所有的人都需要和别人交流。如果你是个商人，这问题就更加的重要。

数年前，在“卡耐基基金会”的资助下作了一次调查和研究，有了比较重要的发现。这项发现，后来又被“卡耐基技术研究院”研究证实了。从调查出来的资料上看，一个人经济上的成功，有百分之十五是由于本人的技术和知识，而其中百分之八十五是因为人类的品行即人格和个人的领导才能。

数年前，我们在费城工程师协会举办课程，同时也在美国电机工程协会分会开设了一个班。总计约有1500位以上的工程师去过我举办的讲习班。经过多年的观察和经验，我最后发觉在工程师中，获得最高酬劳的人往往不是懂得工程知识最多的人。

我们可以付出每周二十五元到五十元的代价，雇用工程、会计、建筑、或其他懂技术能力的人，市场上永远都有拥有这种能力的人。但是除了技术、知识之外，如果再加上有能担任领袖的能力，能发表自我意识的能力，能激发他人的能力，那么他的收入就会很自然地提高很多。



约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛的时候曾经向白罗雪这样说：“和别人交流的能力，也是一种可以购买的商品，就像糖和咖啡一样。”他还说：“我愿意对那种能力付出酬劳，它的代价要比世界上任何东西都高。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾举行一次调查，确定成人究竟要研究些什么。

那笔研究费用是25000元，同时花了两年的时间，调查的最后是在梅立顿镇子进行的。那地方被人认为是典型的美国市镇，镇上的每一个成年人都被作为访问的对象，请他们回答出一百五十六个问题。

问题很很多，比如你的职业或专业是那一行？你的教育程度如何？你的理想是什么？你需要解决的问题是哪些？你如何利用休闲的时间？你的收入是多少？你有什么嗜好？你最喜欢什么学科？等等。调查人员所提出的就是诸如此类的问题。

调查结果显示，健康是一般人最注意的，第二就是兴趣，还有就是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢自己，如何使他人同意自己的想法。

调查之后，举行这项调查的委员会决定替梅立顿的成年人举办一次这样的课程。他们努力寻求有关这方面的教材，但却找不到一本真正有用的书。最后，他们去见一位世界著名的权威成人教育家，问他是否有合乎这些成年人所需要的书。



美好的 人生

“不，”那位教育家回答，“我虽然知道那些成人需要什么，可是他们所需要的这类书却从未有人写过。”

根据经验我知道他的话是对的，我自己也已经费了很多年的时间在寻求一本实用而有效的、关于人与人之间关系的书籍。

正是因为很多人希望有这样的书，我才尝试着写了一本，就是这本书。那是为我讲习班听课的人所写的，希望读者也会喜欢它。

我为了准备撰写这本书，曾经读过所有我能找到的有关这些主题的资料。包括有“迪克斯”报纸信箱回答，其它如离婚法庭的记录、双亲杂志，以及多种著名的作品。同时，我还雇用一位受过训练的人去研究、探索，他花了一年半的时间，在各图书馆中阅读我所遗漏了的资料，探究各种心理学的专著，看了很多杂志的文章。此外，还阅读了不少伟人的传记，为的是要找出各时代大人物是如何处理与人交往的。

我们读过各时代的伟人传记，读过那些伟大人物的生平记事，自凯撒到爱迪生都有阅读过。单单罗斯福的传记，我就收集了一百多本。我们决定不惜任何时间、金钱，都要找出自古以来，任何为人所用过的，关于交际和影响他人的意见和方法。

我曾经亲自访问过世界著名的成功人物，尽量从他们身上找出他们在人与人关系上所运用的方式。

通过对这些资料的整理，我创作了一篇简短的演讲稿，题目



是“如何交友和影响他人”。起初这篇文章是短的，后来将里面内容扩展，现在已是一篇需要用一小时又三十分钟时间的演讲稿了。这些年来，我几乎每一年都在纽约的“卡耐基研究院”中，把这篇讲稿说给他们听。

我演讲，他们听。在演讲的时候，我会告诉他们交际的经验，然后回来在讲习班讲，并让那些运用这些交际方法的人说出自己的经验，和所得到的成就。这是一项很有趣味的课程！这些学员急于自我改进，对这种在一个新式实验室工作的想法感到非常高兴，这是为成人所设的第一个，也是唯一的一所人类关系研究的实验室。

这本书并不是在一般写作情形下完成的，而是像孩子那样成长起来的。它是从实验室中生长起来，后由数千成年人的经验总结而产生的。

许多年前我们把一套规则印在还没有明信片大的一张卡片上；到了下一次开班的时候，我们印在一张比过去较大的卡片上；最后，我们印了一本小册子；再最后是一套小书。每次尺寸、范围都会加以扩大和充实，经过十五年的试验和研究，才形成了现在这本书的规模。

我们这里所定的规则，不只是理论或是揣测，而是已经经过实践的证明了。听起来似乎无法相信，可是这些定理、方法的应用，确实改变了不少人的生活和习惯。



美好的 人生

这里就有这样一个例子。有一位拥有314名员工的老板，加入了讲习班。在此之前，他不加限制，毫无顾虑地驱使、批评、斥责自己的员工。至于仁慈、道义和鼓励从没有从他的嘴里说过。在研究这部书中所讨论的原则后，这位老板骤然改变了自己的人生观。而他负责的这个公司里，也出现了一种忠诚、热忱、合作的精神。他原来那314个“仇敌”，现在变成了314位朋友。

他在讲习班的一次演讲中得意地说：“以前我在办公室走路的时候，没有人向我打招呼，我的员工们看到我走近，马上就会扭过脸去。现在，他们都是我的朋友了，甚至连外面看门的在我上下班的时候，都会喊着我的名字向我问候！”

这位老板现在的盈利更多了，而且他还有了更多的业余时间，更重要的是他在工作和家庭中，获得了更多的快乐。

有很多的推销员运用了讲习班上学到的方法，大大提高了他们销售业绩。有许多过去无法争取到的客户，现在也成了他们的新客户。公司机构的高级职员，不但升职了，而且还加薪了。上一期的一位学员说，由于实行了这些原则和方法，使他年薪增加了五千元。另外一位费城的煤气公司高级职员，由于不能巧妙地引导别人，据说已有被降职的危险。可是经过这项训练后，他不但没有被降职，同时上司还给他升职加薪了。

在课程结束时的聚餐会中，一些太太们对我说，自从她们的丈夫参加这项训练后，她们的家庭更美满幸福了。



哈佛大学一位颇有名气的教授威廉·贾姆士曾这样说：“如果跟我们应有的成就作个比较，我们只是朦胧半醒的状态，我们只是利用了自己一小部分的能力。我们还有更多的潜力，可是我们总是习惯性地不加以利用。”

激发潜伏在你身上的那些你习惯地不加以利用的潜力是这本书唯一的目的，就是帮助你发掘它、利用它，以便能让你取得巨大的成就。

看完这本书的前三章后，你对应付生活的规范，还感到一无所知或懵懵懂懂，甚至不敢采取这样的方法。那么，至少对你来讲，我认为这本书是很失败的！因为教育最大的目的是育人，它不仅是求知识，而且是实际的行动。

这就是一本需要看过就去实践的书！

这篇序言就像一般的序言，只是稍微长了些，现在言归正传，请看第一章。



目 录



第一章 成事的技巧

指责人的技巧	3
批评人的技巧	16
赞美人的技巧	23
重视人的技巧	27
征求他人意见的技巧	36
激发他人高尚动机的技巧	40



第二章 受人欢迎的秘诀

迎合他人的兴趣	47
真正地关心人	55
真心地微笑	62
重视他人的名字	67
让他人感到自己很重要	73
关照他人	80
不与人争论	92
尊重别人的意见	97

第三章 赞美与欣赏

先赞美，后批评	103
批语他人要委婉	111
先承认自己的错误	117
用建议替代命令	123
给人留面子	126
鼓励他人	131
善意地过誉他人	137
将他人的错误化小	141
给予他人权威	146



第四章 优美而令人愉快的谈吐

正确认识自我	153
成为一个优秀的谈话者	157
把自信写在脸上	160
借助别人培植核心	163
热情赢得对方的合作	167
为对方的情绪考虑	171
管住自己的舌头	174

第五章 快乐的心境

只想开心的事	179
不要对敌人心存报复	195
相互容忍谦让	202
报复者的悲哀	207
盘算你所得到的恩惠	210
不要希望别人感恩	214



美好的
人生

第六章 使自己精力充沛

学会休息 225

学会放松自己 230

给自己上一堂日常放松课 235

第一章

成事的技巧

