

THE BEST

全球销量超过5000万册

SELLERS

of the World
世界金榜畅销书



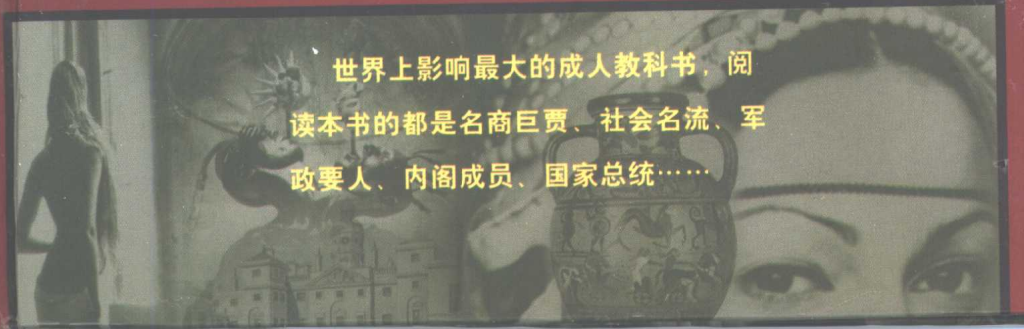
龙虎榜

美好的人生
快乐的人生

[美] 戴尔·卡耐基



世界上影响最大的成人教科书，阅读本书的都是名商巨贾、社会名流、军政要人、内阁成员、国家总统……



美好的人生 快乐的人生

[美] 戴尔·卡耐基 著

《美好的人生 快乐的人生》

作者：(美) 戴尔·卡耐基

出版时间：一九三六年

上榜情况：美国《纽约时报书评》畅销书排行榜
上榜四十六周

畅销内幕：

戴尔·卡耐基，是美国著名成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲术、推销术、为人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，多达一千七百余个。接受这种教育的，不仅有名商巨贾、各界领袖，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万，影响了本世纪的几代人。

卡耐基成人教育的教科书，是卡耐基成人教育实践的结晶，也是卡耐基哲学思想的集中体现，一直畅销不衰。这些著作，都不是单纯地为了出版而撰写的，而是由凝结了卡耐基成人教育成果的讲义、教材逐步完善、发展成书的，并且成书之后，不仅成为畅销书，也丰富和发展了卡耐基成人教育的内容。其中最著名的、使卡耐基享誉世界的书，是一

美好的人生
快乐的人生

九三六年出版的《美好的人生 快乐的人生》。

卡耐基在谈到《美好的人生》出版过程时说，当他在纽约为商业界和专业人员授课时，逐渐了解到，人们需要在日常商务和社交中与人相处的艺术。例如他在多年给工程技术人员上课时发现，收入最丰厚的，不是对技术懂得最多的人，而是一个拥有专门知识，加上能够表达他的意念，并善于为人处世、领导和鼓舞他人的人，这就使他确信了一个说法，即一个人的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，而百分之八十五则要靠人际关系和他的做人处世的能力。他深信，人们非常需要一部研读改善人际关系、教人做人处世艺术的书。但当时没有这样的书，于是他决定自己去写。

为了写《美好的人生》这部书，卡耐基阅读了所有这方面能找到的资料。他还聘请了一位受过专门训练的研究人员，花了一年半的时间，在各种各类的图书馆里博览过去他没有读过的资料，浏览成千的杂志文章，搜寻了无数的名人传记，还亲自约请了几十位成功人士，谈他们如何做人处世，决心找出各个时代的伟大做人处世的技巧，去发现他们使用过的每一个有关如何得到朋友和说服别人的实用方法。于是卡耐基把他获得的资料，编成简短的谈话，在人际关系训练班上讲述，然后由学员们去实践、去验证、去丰富和发展，使他的小册子愈来愈厚，终于在一九三六年足够成熟而得以出版。

卡耐基在成人教育的过程中还发现，忧虑是人类面临的重大问题之一。在成人教育班上，无论是高级主管、推销人员、工程师、会计，还是家庭主妇，多有各式各样的问题和

烦恼，需要他开一门征服忧虑的课。但当卡耐基翻遍了纽约公共图书馆时，找到的谈忧虑的书仅有二十二本，而且没有一本可以作为他的成人教育班的教材，于是他也决定自己来写这样一本书，这就是《快乐的人生》。

卡耐基阅读了曾经面临严重问题的著名人物的传记，从中找出这些人物是如何解决问题的，又向几十位人士请教他们克服忧虑的办法，整理出一套停止忧虑的原则，让学员们在生活中应用，然后在班上谈论他们应用的结果，使他们的原则不断得到充实和完备，完成了《快乐的人生》一书，内容包括“培养快乐的心理”“不为别人的批评而不快乐”“支配你的工作和金钱”三个理论部分，第四部分则由几十位名人现身说法，谈他们自己如何得到快乐的经历和故事。

《美好的人生 快乐的人生》出版之后非常畅销，大受欢迎，许多父母买来送给子女，老板买来送给员工，从政的人买来送给他的选民……不到一年，就印行了五百万册，而且有了二十几种语言的译本。半个多世纪以来，《美好的人生 快乐的人生》一直经久不衰，在全球已经发行了两千万册以上。卡耐基的教育和著作，是全人类文明进步的成果，它的很多原则和方法带有人类普遍的性质。他源于常理的哲学影响和教育理论，施惠于千千万万人。这些哲理如文明一样古老、如十诫一般简明，在帮助人们学习如何处世上，在帮助人们获得自尊、自重、勇气和信心上，在帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点、开发人类潜在智能、从而获得事业的成功和人生的快乐上，或许比这一时代的其他哲人所做的都多。

目 录

美好的人生

美
好
的
人
生

快
乐
的
人
生

第一部 十二种赢得友谊和思考的方式

- 1 你无法赢得争论 (5)
- 2 如何避免造成敌人 (12)
- 3 如果你错了, 就承认吧 (25)
- 4 通达明理的大路 (33)
- 5 苏格拉底的秘密 (45)
- 6 处理报怨的万灵丹 (51)
- 7 如何获得合作 (59)
- 8 为你创造奇迹的一项公式 (67)
- 9 每个人所要的 (73)
- 10 大家都喜欢的一项请求 (81)
- 11 电视、广播都这么做, 你何不也试一试? ... (87)
- 12 如果什么方法都不见效, 试试这个吧 (92)

第二部 不伤感情而改变他人的方法

- 1 如果你必须挑错, 这是着手的方法 (99)
- 2 如何批评才不会遭人厌恨 (105)

- 3 先提到你自己的错误 (109)
- 4 没有人喜欢接受命令 (114)
- 5 让别人保住面子 (117)
- 6 如何激励人步向成功 (122)
- 7 给人一顶高帽子 (127)
- 8 让过失看起来更容易改正 (132)
- 9 让别人乐意去做你所希望的事 (136)

第三部 使家庭生活更快乐的原则

- 1 婚姻为什么出问题 (143)
- 2 如何避免为你的婚姻挖掘坟墓 (146)
- 3 爱和容忍对方 (153)
- 4 这样做，你就要准备离婚了 (156)
- 5 使大家都快乐的捷径 (161)
- 6 女人最重视的事情 (165)
- 7 如要幸福，注意此点 (168)
- 8 不要做一位“婚姻上的无知者” (172)

- 附录 如何推销你自己 (176)

快乐的人生

第一部 培养快乐的心理

- 1 改变你生活的九个字 (189)
- 2 报复的代价太高了 (203)
- 3 人家不谢你是很自然的事 (212)
- 4 愿意以一百万卖尽所有吗? (220)
- 5 寻找自我，保持本色 (228)

6 如果有个柠檬，就做柠檬水 (237)

7 你要快乐起来 (246)

第二部 不为别人的批评而不快乐

1 从来没有人会踢一只死狗 (263)

2 如何使批评不能伤害你 (267)

3 我所做过的傻事 (272)

第三部 支配你的工作和金钱

1 你生命中的重要决定 (281)

2 百分之七十的烦恼 (290)

第四部 我如何得到快乐

1 烦恼打击着我 (305)

2 做一个乐观的人 (308)

3 我住在阿拉的乐园 (309)

4 我克服了自卑的心理 (313)

5 我驱逐烦恼的五个方法 (318)

6 我既已度过昨天，就能熬过今天 (321)

7 我以为我活不到明天 (323)

8 到健身房去 (325)

9 我是“烦恼大王” (327)

10 一句经文救了我 (329)

11 我做过世界上最苦的工作 (330)

12 我曾是世界上最大的笨蛋 (332)

13 我的补给线永远敞开 (334)

14 我听到神的召唤 (338)

15 警长来到我的前门 (341)

16 最难应付的就是忧虑 (344)

- 17 我祈祷不要被送入孤儿院 (346)
- 18 可笑的药丸 (348)
- 19 看着我太太洗盘子 (352)
- 20 我找到答案了 (355)
- 21 时间可以解决许多问题 (357)
- 22 逃出死亡的虎口 (359)
- 23 我是一个很放得开的人 (361)
- 24 我如果不停止烦恼，早就进棺材了 (362)
- 25 我如何多活了四十五年 (365)
- 26 一本书解救了我的婚姻生活 (373)
- 27 我在慢性自杀 (376)
- 28 生活的奇迹 (378)
- 29 正负烦恼相抵销 (380)
- 30 我追求绿灯 (382)
- 31 我克服了胃溃疡和烦恼 (385)
- 32 连续十八天吃不下东西 (387)

美好的人生

THE BEST
SELLERS
of the World

第一部

十二种赢得友谊和思考的方式

美
好
的
人
生



1 你无法赢得争论

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

第二次大战刚结束的某一天晚上，我在伦教学到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。大战期间，史密斯爵士曾任澳洲空军战斗机飞行员，派在巴勒斯坦工作。欧战胜利缔结和平后不久，他以三十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，他造成很大的轰动。澳洲政府颁赠他五万美元，英皇授予爵位；有一阵子，他是联合王国治下最受谈论的人——大英帝国的林白。有一天晚上我参加一次为推崇他而举行的宴会。宴席中，坐在我右边的一位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。为了表现优越感，我很多事，很讨厌地纠正他。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，他确定是如此。

那位先生坐在右边，我的老朋友法兰克·葛孟在我左边。



他浸淫莎士比亚的著作已有多多年，于是我俩都同意向他请教。葛孟听了，在桌下踢了我一下，然后说：“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？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？永远避免跟人家正面冲突。”

永远避免跟人家正面冲突。说这句话的人虽已经过世了，但我受到的这个教训仍长存不灭。

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，我和我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、也批评过数以千次的争论。这一切的结果，使我得到一个结论，天底下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论。要象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。你赢不了争论。要是输了，当然你就输了；如果赢了，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？你会觉得洋洋自得。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，但心里并不服。”

潘恩互助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的。

举例说明：几年前，有位很冲的爱尔兰人名叫欧哈瑞，上过我的课。他受的教育不多，但却很爱抬杠。他做过人家的汽车司机，后来因为推销卡车并不成功而来求助于我。我问了几个简单的问题，就发现他老是跟顾客争辩。如果对方挑剔他的车子，他立刻会涨红脸大声强辩。欧哈瑞承认，那时候，他在口头上倒赢了不少辩论。他后来对我说，“我老是走出人家的办公室说：‘我总算整了那驴蛋一次。’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教欧哈瑞怎么说话。我立即要做的是，训练他如何自制，避免口角。

欧哈瑞现在是纽约怀德汽车公司的明星推销员。他怎么成功的？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，业务员也刮刮叫。’

“这样他就无话可说了。没有抬杠的余地。如果他说何赛的车子最好，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，我就开始介绍怀德的优点。

“当年若是听到他那种话，我早就气得一阵红一阵白了。我会开始挑何赛的错；我愈批评别的车子不好，对方就愈说

它好；愈辩之下，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。我一生里花了不少时间在抬杠。我现在守口如瓶了。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：你宁愿要那样一种字面上的、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，你就错得使你一切都徒劳。

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

“无知的人？”麦肯铎说得太保留了。据我本人的经验，不论对方聪明才智如何，你也不可能靠辩论改变任何人的想法。

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争论了一个小时。派生解释这九千块钱事实上是应收帐款中的呆帐，不可能收回来，所以不该征收所得税。那位稽核反驳道，“非征不可。”“那位稽核非常冷酷、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，‘比起其他要你处理的重要而困难的事情，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