

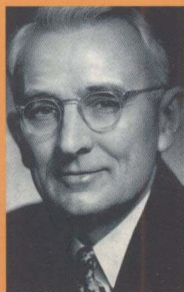
卡耐基成功学名著

Life Is Cheerful

全球销量仅次于《圣经》的成功学名著

快乐的人生

[美] 戴尔·卡耐基◎著



Dale Carnegie



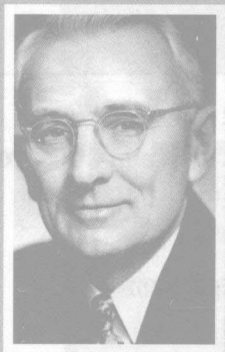
中国长安出版社

卡耐基成功学名著

快乐的人生

全球销量仅次于《圣经》的成功学名著

[美] 戴尔·卡耐基◎著



Dale Carnegie

Life Is Cheerful



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)

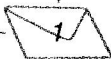
前言

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球畅销不衰，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《快乐的人生》是卡耐基最畅销的著作之一——《人性的优点》的续集。《人性的优点》主要侧重于告诉人们克服忧虑的一些基本原则，而《快乐的人生》则更多是指导人们如何获得快乐。在本书中，卡耐基着重阐明了这样一个观点：消除错误的思想和行为，在心灵中注入快乐，比割除身上的肿瘤和脓疮还重要。看完这书后，我们应该记得：

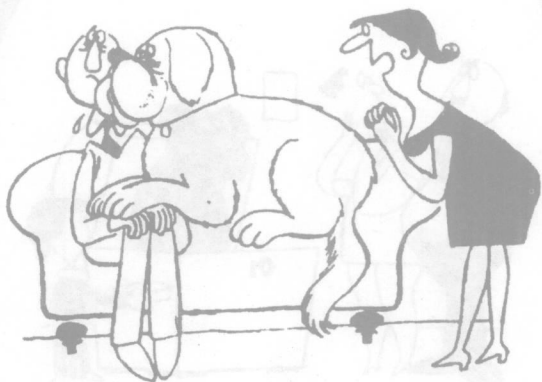
有了快乐的思想和行为，你就能感到快乐。

永远不要去试图报复我们的仇人，否则我们会深深地伤害自己。

不要因为别人忘恩负义而不快乐，要认识到这不过是一件十分自然的事。

算算你的得意事，而不要过多在意自己的烦恼。

不要模仿别人，让我们找回自己，保持本色。



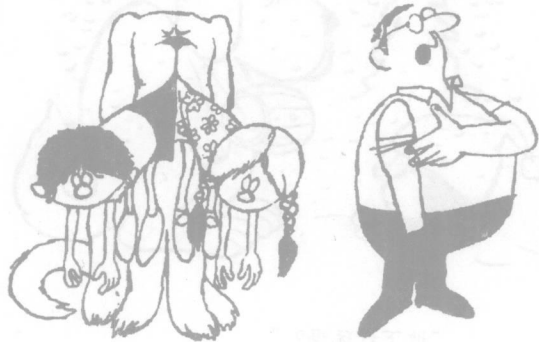
“你不要不理我嘛！”

笑容能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。



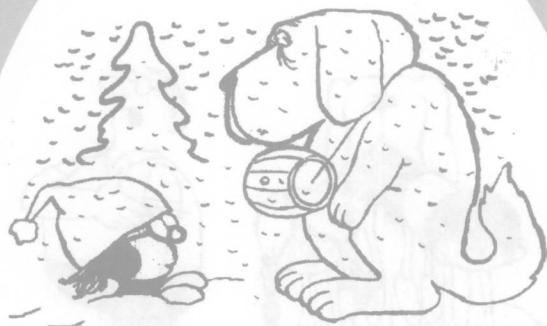
“他要吐痰。”

一个人的名字，对他来说，是任何语言中最甜蜜、最重要的声音。



“我太喜欢你叼来的两个小猎物了。”

请对方帮忙，不但能使他自觉重要，也能使你赢得友谊和合作。



“地下好玩吗？”

对别人表现出诚挚的关切，将获得更多的朋友。



“亲亲我的宝贝！”

理解与宽容方可带来幸福。



“我太太说，这是最时尚的款式。”

唠叨能带给生活的，只有悲剧。



“我们终于飞起来了。”

人的生命只有一次，所以，任何能贡献出来的好与善，我们都应现在就去。



“oh!my baby,我想死你了!”

做一个善于倾听的人，鼓励别人
谈论他们自己。



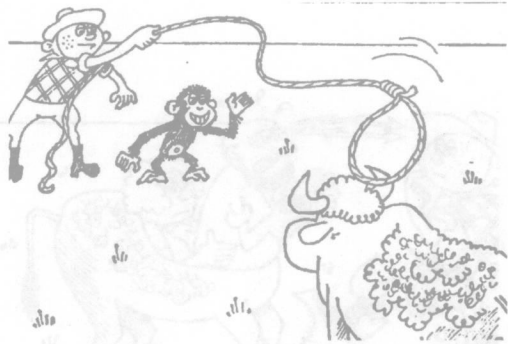
“哇，真的好累啊！”

要让别人乐意照着你希望的去做，
就必须让他明白，他对你很重要。



“这可是未来的足球主力军。”

顾全他人的面子，使其乐于
接受你的建议。



“套住了，套住了！”

以亲切和悦的态度软化对方的防卫，
以收到说服的效果。



“你要给我照相吗？”

给他人说话的机会，使其充分表
达自己的心声。