

《羊皮卷》犹如一支明烛，照亮你的人生之路。

百年
励志经典

Century's
inspirational
classic

卡耐基 DALE CARNEGIE'S
SCROLL

羊皮卷

大全集

[美] 戴尔·卡耐基◎原著

乐山◎编译

在出版史上，没有任何一本著作能像《羊皮卷》这样持久深入人心，也唯有卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

美国《纽约时报》

戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，他改变了3亿人的命运和生活。

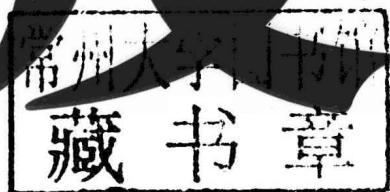
鲁伯特·默多克（美国新闻集团总裁）



《羊皮卷》犹如一支明烛，照亮你的人生之路。

卡耐基 DALE CARNEGIE'S
SCROLL

羊皮卷



大全集

[美] 戴尔·卡耐基◎原著

乐 山◎编译



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基羊皮卷大全集 / (美) 卡耐基 (Carnegie, D.)
原著; 乐山编译. --北京: 中华工商联合出版社, 2013.1
ISBN 978-7-5158-0385-2
I. ①卡… II. ①卡…②乐… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49
中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第000974号

卡耐基羊皮卷大全集

原 著:【美】戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)
编 译:乐 山
策划编辑:郑承运
责任编辑:吕 莺
封面设计:周 源
责任审读:郭敬梅
责任印制:迈致红
出版发行:中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷:三河市华丰印刷厂
版 次:2013年3月第1版
印 次:2013年3月第1次印刷
开 本:710mm×1020mm 1/16
字 数:300千字
印 张:20
书 号:ISBN 978-7-5158-0385-2
定 价:39.90元

服务热线:010-58301130
销售热线:010-58302813
地址邮编:北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话:010-58302915



卡耐基的成功之道

戴尔·卡耐基被誉为美国现代成人教育之父、人际关系学鼻祖，是美国著名的心理学家和人际关系学家，也是20世纪最伟大的成功学大师。

1881年，戴尔·卡耐基出生于美国密苏里州一个偏远的小村庄。年轻的时候，家境困窘，厄运不断，最后银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，老卡耐基只好卖掉农场，迁到了密苏里州华伦斯堡州立师范学校，在附近购置了一个农场。卡耐基付不起在镇上居住的花销，因此每天都要回农场住，第二天早上骑马上学。在学校的600名学生中，卡耐基是当时五六个不住在镇上的学生之一。他穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了自卑心理。回家后，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

在12岁之前，卡耐基从来都没有见过电车。可是现在，他的足迹遍及了全世界。这个乡下小男孩曾帮别人摘草莓、割野草，每小时才挣5美分；然而，几年之后，他为那些大公司的高级职员进行培训，一分钟的报酬却高达1美元。他以前曾替人放牛，但他后来到达伦敦，在威尔士亲王面前显示了他的语言才华。

1904年，卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。他发现，学院辩论会及演说赛非常吸引人，优胜者的名字不但广为人知，而且还被视为学院的英雄人物。这是一个成名和成功的最好机会。



卡耐基羊皮卷大全集

但他没有演说的天赋，参加了12次比赛，屡战屡败。经历失败后，卡耐基发奋振作，重新挑战自我。

1906年，戴尔·卡耐基一篇以《童年的记忆》为题的演说，获得了勒伯第青年演说家奖。这是他第一次成功尝试，这次获胜，对他的一生产生了非同小可的影响。

1908年，他成了全院的风云人物，在各种场合的演讲赛中大出风头，全院的师生对他刮目相看，但他并不满足于此，他开始走出学院去扩大自己演讲的影响了。

1912年，卡耐基在纽约开办了他的第一期公共演讲课。从那时起，卡耐基教程——一项伟大的事业诞生了。这项事业的意义不仅是使卡耐基享誉全球，并为他带来了丰厚的收益；它的伟大之处在于它指导、甚至拯救了数以千万的听众和读者的人生。没有明确的数字可以统计出，究竟有多少人是卡耐基教程的受益者，但是他的著作从第一次出版以来，就始终傲居榜首。近一百年来的一天，在地球的某一处，总会有一个人的生活因为卡耐基的影响而被改变。千千万万的人从卡耐基的教育中获益匪浅。

卡耐基的思想和观点影响着美国人，甚至改变着世界。当经济不景气、不平等、战争等恶魔正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基的精神和思想，就成了人们走出迷茫和困顿的最有力的支撑。即使在现代社会，卡耐基对人性的洞见，仍然指导着千百万人改变思想，完善行为，走上成功之路。

卡耐基这个从小村庄里走出来的年轻人，最后成为“美国成人教育之父”，一路走过来的经历很值得我们学习、思考。

实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性，是卡耐基思想的重要特点。当时代的战车匆匆驶过20世纪，进入了一个新的千年，卡耐基的思想和见解并没有被时代所抛弃，相反，在今天这个竞争激烈的社会，他的思想和洞见更加深刻和实用，对于年轻人更具有指导意义。

本书浓缩了卡耐基成功哲学中的思想精华，帮助读者解决生活中面临的重大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何在演讲场合表现突出，准确地表达自己的观点和思想，从而赢得听众的尊重。这

些问题的解决必将帮助新世纪的人们获得更美好的人生，帮助人们到达成功的巅峰。

当今，世界最伟大的成功学家在这里与你娓娓而谈，成功会因为你打开本书而成为现实！你若不能做条大路，那就做条小径；你若不能做太阳，就做一颗星星。不要以大小来决定你的输赢，但要做，就要做最好的你！

成功其实很简单，只要你遵循卡耐基这些简单实用的人际准则和成功技巧，你就能获得成功。



上 篇：卡耐基教你说话办事

第一章	会做事不如会来事，与人相处有技巧	3
	学会与别人相处	5
	请对方帮你一个忙	9
	谈论他人感兴趣的话题	14
	不要直接批评他人	17
	同情他人的想法和愿望	22
	激发别人高尚的动机	27
第二章	让别人更喜欢你	31
	真诚地关心他人	33
	发自内心的微笑	37
	牢牢记住他人的名字	42
	善于倾听他人的讲话	47
	把握对方心中最迫切的欲求	52
第三章	真诚地赞美别人，嘴巴甜一点成功近一点	57
	诚挚地赞美别人	59
	激励他人进步	64



卡耐基羊皮卷大全集

送人一顶“高帽子”	68
鼓励更能使人改正错误	72
第四章 赢得他人的赞同，你就是世界上最受欢迎的人	75
永远不要与人争论	77
千万不要指责他人的错误	82
勇敢地承认自己的错误	87
学会善待他人	92
让对方多说话	97
第五章 更好地使人信服，说服别人其实很简单	103
从赞美和欣赏开始	105
旁敲侧击地给别人提建议	109
保全别人的面子	112
谦逊地表达自己的意见	115
第六章 突破语言障碍，勇敢表现自己	117
没有天生的演说家	119
坚定演讲成功的信心、决心	123
不打无准备之仗	128
设法使人顺从你	133
永远保持个人风度	138
第七章 掌握沟通方法，你也可以成为“万人迷”	141
让对方说“是”	143
使别人甘愿做你建议的事	147
从别人的观点看问题	151
让别人觉得自己很重要	158

下 篇：卡耐基内心强大的秘密

第八章 战胜忧虑，让内心坚强起来	165
让自己忙碌起来	167
不为小事而烦恼	174
让忧虑“到此为止”	179
第九章 让自己阳光一点	185
永远保持积极向上的心态	187
不要想着报复别人	196
乐于施舍，不图回报	202
学会知足与惜福	207
每天做一件让他人高兴的事	212
第十章 活出自我，保持精神健康	221
放松你那紧绷的神经	223
不要做令人讨厌的人	227
努力赢得友谊	232
学习是走向成熟的良方	237
第十一章 把握要诀，平安快乐永相伴	243
生活在“完全独立的今天”	245
不要为打翻了的牛奶哭泣	252
使自己的工作变得有意义	256
多关注人类善良的本性	262
第十二章 爱惜自己，才能热爱生活	267
放松自己，青春永驻	269



卡耐基羊皮卷大全集

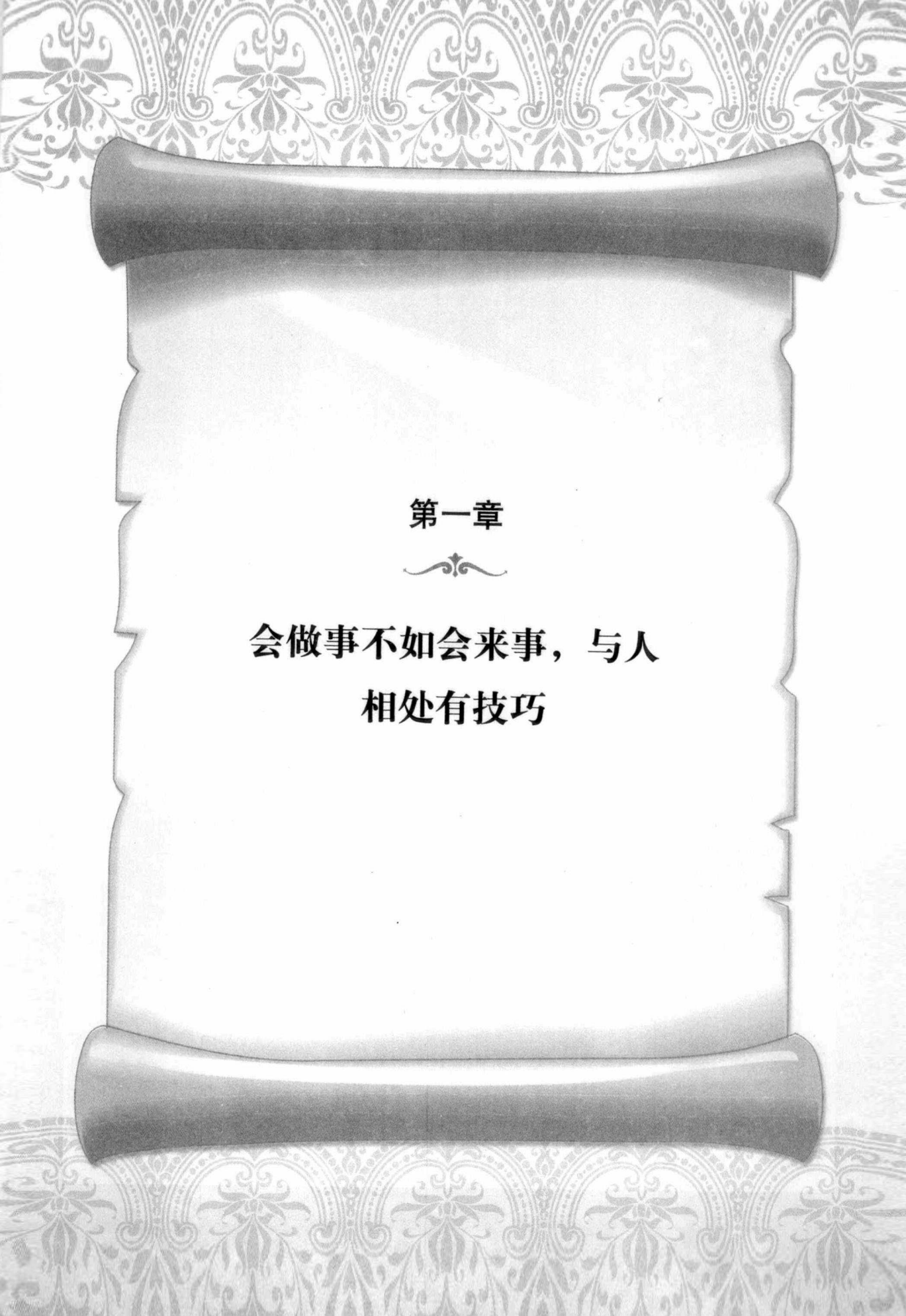
尽力摆脱生活中的不幸	273
别做无谓的担心	276
克服自卑，热爱生活	278
第十三章 掌控人生，不做情绪的奴隶	281
驱除心中的阴霾	283
让时间冲淡一切	285
在平凡中寻找乐趣	288
第十四章 保持身体健康	291
运动让人强大	293
经常休息，保持体力充沛	294
养成良好的工作习惯	298
不为失眠而苦恼	302
摆脱不良状态	307

经典必读

卡耐基羊皮卷大全集

上 篇

卡耐基教你说话办事



第一章



会做事不如会来事，与人
相处有技巧

1



学会与别人相处

从 1912 年开始，我就在纽约为那些职业和专业男士及女士们举办教育讲座。我最初只开了关于演讲的讲座，这种讲座主要是用实际经验来训练成年人，使他们在商业洽谈及公共场合中敢于表达自我，沉着自若，以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的演讲之后，我逐渐发现这些人虽然需要那种提高他们演讲效果的训练，但是他们更需要在日常事务和交往中加强与人相处的艺术训练。

我也逐渐发现我自己也非常需要这种训练，当我现在回忆起那时的情形时，就会对自己贫乏的知识感到惶恐和不安。我真希望在 20 年前手中就有这么一本书，以提高自己在这方面的技能，那么这将是一件珍宝！

如果你是位商人，那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计，或一位家庭主妇、建筑师或工程师，同样也是如此。几年前由卡耐基基金会赞助的一项调查研究，显示了一个最为重要的事实——即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水中，大概只有 15% 是因为他的技术知识，而其他的 85% 则是因为他的为人处世，也就是他的个人品质和才能的发挥。

我每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经有许多年，同时还在美国的电机工程学会纽约分会开设讲座，大约超过 1500 人听过我的讲座。经过多年的观察，我发现到我这里来的工程师得到的报酬最高的，并不是那些工程学知识最多的人。我们可以每周花费 25 元到 50 元的薪水雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才，在社会上这种人才多的是；但是除了有技术知识之外，又善于表达自己内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，他们的收入必然会高于其他人。



美国的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，曾这样对布鲁什说：“如何与他人打交道的能力也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出比世界上任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。这项调查耗资 25000 美元，花了两年时间，调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都被调查过，他们被要求回答 156 个问题，例如，“你的职业和专业是什么？”“你接受过什么教育？”“你如何打发闲暇时间？”“你的收入是多少？”“你有什么爱好？”“你的志向是什么？”“你有什么问题？”“你最喜欢什么学科？”……调查表明，成年人最关心的是健康，接下来的问题就是如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见……

于是，这个调查委员会决定在米利顿为成年人开设这样一门课程，他们尽最大的努力来寻找这方面的教材，但是最终什么也没有找到。最后他们找到一位世界著名的成人教育权威人士，问他是否知道有哪些书符合成年人的这些需求。这位权威人士回答说：“没有。我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今都没人写过。”

据我所知，他所说的话是对的，因为我自己也花费了许多年的时间来寻找这种关于人际关系方面的实效书，但是这种书至今还没有。于是我就尝试着为我的学生写了一本。为了写好这本书，我将我所能找到的所有材料都做了仔细阅读，包括迪克斯的报纸信箱问答、离婚法庭记录、父母杂志，以及阿弗斯特教授、阿德勒和詹姆士的著作，等等。而且我还雇用了一位受过专业训练的书记员，花了一年半左右的工夫，在图书馆阅读我所遗漏的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄录了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人打交道的。我读过从凯撒到爱迪生的各个时代的伟人的传记，以了解他们是如何为人处世的。我还亲自访问过几十位成就卓著的人物，其中有几位还是世界著名人物，例如，马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊，尽力了解他们的为人处世之道。

我在这些材料的基础上准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何与他人交朋友以及影响他人》。之所以说这篇演讲稿很短，因为它最初确实是很短，不过现在已经扩充成一篇一个半小时的演讲稿。我多年以来每个季度都在纽约的卡耐基研究所做这篇演讲。

我为我的学员演讲，鼓励他们在工作、社会交往中广泛试验，然后回到班上讲述他们的经验和成果。这是一项多么有趣的工作啊！这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了，这也是有史以来为成年人创设的最早的、也是唯一的人际关系课程。

这本书并不是像普通的书那样写成的，而是像孩子般逐渐成长的。它在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。最初，我只是把这些规则写在和明信片差不多大小的卡片上；在下一个学期，我又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再往后，就成了一小套书。它的篇幅和内容在不停地扩充，在经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。这本书中所说的不仅仅是理论，它的神奇功效听起来似乎让人难以相信，但是我确实确实看见这些原则让许多人改变了他们原先的生活，走上了成功之路。

例如，上个学期有一个学员，他是一位老板，他手下有314个员工，长期以来他总是用各种批评和责难的口气数落这些员工，对他们从来没有赞扬和鼓励。当他学习了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观有了很大的改变。现在，他的公司的员工都具有精诚合作的态度，每个员工都从以前的敌人变成了他的朋友。他在一次班级演讲中得意地说道：“以前我在我的公司中走动的时候，没有人跟我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但现在他们都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。”

这位老板现在获得了更多的利润，也有了更多的闲暇时间，而且更加重要的是，他在工作和家庭中得到了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了这些规则，从而迅速增加了他们的销售额。例如，有许多人找到了新的客户，而这些客户他们在以前是根本找不到的。那些公司高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。例如，有一位高级职员在班上的演讲中说道，他的年薪增加了5000美元，主要是因为他采用了这些规则。还有费城煤气公司的一位高级职员，他因为喜欢和别人争风吃醋，又加上领导无方，已经被公司决定降职处理，但是在接受这项训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

还有许多次，那些参加毕业聚会的夫人们对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐快乐了。

尤其是那些男士们，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像是魔幻一般不可思议！有时他们甚至会在激动万分的时候打电话到我家来，迫不及待地告诉我他们所取得的新成就。