



《羊皮卷》犹如一支明烛，照亮你的人生之路。

羊皮卷

大全集

【美】戴尔·卡耐基／著
乐山／编译

在出版史上，没有任何一本书能像卡耐基的著作那样持久深入人心，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》



中华工商联合出版社

说
志



《羊皮卷》犹如一支明烛，照亮你的人生之路。



羊皮卷

大全集

图书在版编目 (CIP) 数据

羊皮卷大全集 / (美) 戴尔·卡耐基著; 乐山编译.

—北京: 中华工商联合出版社, 2016.8

ISBN 978-7-5158-1703-3

I. ①羊 II. ①戴 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 (2016) 第140691号

羊皮卷大全集

作 者: [美] 戴尔·卡耐基

编 译: 乐 山

责任编辑: 郑承运 李 瑛

封面设计: 吕丽梅

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: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次: 2016年10月第1版

印 次: 2016年10月第1次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 260千字

印 张: 16

书 号: ISBN 978-7-5158-1703-3

定 价: 45.00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租金，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，直到困得睁不开眼为止。

在12岁之前，卡耐基从来都没有见过电车。可是现在，他的足迹遍及全世界。这个乡下小男孩曾帮别人摘草莓、割野草，每个小时才挣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，每分钟的报酬却高达1美元。他以前曾替人放牛，但他后来来到伦敦，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，学院中的辩论会及演讲比赛非常吸引人，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。

但他没有演讲的天赋，参加了12次演讲比赛，屡战屡败。

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。这次成功，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，在各种场合的演讲比赛中大出风头，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力了。

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使卡耐基享誉全球，而且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计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。

当经济不景气、不平等和战争正在磨灭人类追求美好生活的心灵时，卡耐基的思想，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，从而走上成功之路。

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”，一路走来过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入21世纪，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得更加突出，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21世纪的人们获得更美好的人生，帮助人们到达成功的巅峰。

世界上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。不要以成就大小来衡量你的成败，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 卷****在卡耐基指导下做人做事****第一章
会做事不如会待人，与人相处有技巧**

- ① 学会与别人相处 / 004
- ② 谈论他人感兴趣的话题 / 008
- ③ 不要直接批评他人 / 012
- ④ 激发别人高尚的动机 / 016

**第二章
让别人更喜欢你**

- ① 真诚地关心他人 / 020
- ② 发自内心地微笑 / 025
- ③ 牢牢记住他人的名字 / 030



目 录

C O N T E N T S

④ 善于倾听他人的讲话 / 035

第三章

学会真诚地赞美别人，成功就不远了

① 诚挚地赞美别人 / 040

② 激励他人进步 / 046

③ 送人一项“高帽子” / 050

④ 鼓励更能使人改正错误 / 055

第四章

赢得他人的赞同，你就是世界上最受欢迎的人

① 尽量不要指责他人的错误 / 060

② 勇敢地承认自己的错误 / 066

③ 学会善待他人 / 070

④ 让对方多说话 / 075



第五章

说服别人其实很简单

- ① 从赞美和欣赏开始 / 082
- ② 旁敲侧击地给别人提建议 / 087
- ③ 保全别人的面子 / 090
- ④ 谦逊地表达自己的意见 / 094

第六章

突破语言障碍，大胆地表现自己

- ① 没有天生的演讲家 / 098
- ② 不打无准备之仗 / 102
- ③ 设法使人“顺从”你 / 108
- ④ 永远保持个人风度 / 115



第七章

掌握沟通技巧，你就可以成为“万人迷”

- ① 让对方说“是” / 120
- ② 使别人甘愿做你建议的事 / 123
- ③ 从别人的出发点看问题 / 126
- ④ 让别人觉得他自己很重要 / 130

下 卷

在卡耐基指导下内心强大

第八章

战胜忧虑

- ① 让自己忙碌起来 / 136
- ② 不为小事而烦恼 / 144
- ③ 让忧虑“到此为止” / 146



第九章

让自己阳光一点

- ① 永远保持积极向上的心态 / 152
- ② 不要想着报复别人 / 159
- ③ 乐于施舍，不图回报 / 163
- ④ 学会知足与惜福 / 168

第十章

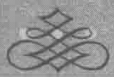
活出自我，保持精神健康

- ① 放松你那紧绷的神经 / 174
- ② 不要做令人讨厌的人 / 178
- ③ 尽力赢得友谊 / 184
- ④ 学习是走向成熟的良方 / 190

第十一章

把握要诀，平安快乐永相伴

- ① 生活在“完全独立的今天” / 198



目 录

C O N T E N T S

② 使自己的工作变得有意义 / 204

③ 多关注人类善良的本性 / 210

第十二章

洒脱地生活

① 放松自己，青春永驻 / 218

② 尽力摆脱生活中的不幸 / 223

③ 别做无谓的担心 / 227

④ 克服自卑，热爱生活 / 230

第十三章

不做情绪的奴隶

① 驱除心中的阴霾 / 236

② 让时间冲淡一切 / 239

③ 在平凡中寻找乐趣 / 242

上 卷

在卡耐基指导下做人做事



第一章

会做事不如会
待人，与人相
处有技巧



学会与别人相处

从1912年开始，我就在纽约举办教育讲座。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。经过一段时间的培训之后，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别人相处的训练。

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。

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，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薪水最高的并不是那些工程学知识最丰富的人。我们可以每周花费25美元到50美元的薪水雇用工程、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：“与他人打交道的能力也是一种可以购买的商品，这如同糖和咖啡一样。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。”

我曾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、社会交往中广泛体验，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演讲方法迷住了，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，终于形成了现在这本书。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书中内容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