

世界上伟大



的励志书

INSPIRATIONAL BOOK

羊皮卷

[美] 戴尔·卡耐基 著
宋璐璐 编译



THE SCROLL MARKED

一部可以改变命运的智慧宝典

畅销数十年的成功宝典
引导全球成功人士的财富启示录



新华出版社

羊皮卷

[美] 戴尔·卡耐基 著

宋璐璐 编译

新 华 出 版 社

图书在版编目 (C I P) 数据

羊皮卷 / (美) 戴尔·卡耐基著 ; 宋璐璐编译 . -- 北京 : 新华出版社 , 2017.10

ISBN978-7-5166-3528-5

I . ①羊… II . ①戴… ②宋… III . ①成功心理—通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 247455 号

羊皮卷

作 者 : (美) 戴尔·卡耐基

编 译 : 宋璐璐

责任编辑 : 徐文贤

封面设计 : 荣景苑

出版发行 : 新华出版社

地 址 : 北京石景山区京原路 8 号

邮 编 : 100040

网 址 : <http://www.xinhupub.com>

经 销 : 新华书店、新华出版社天猫旗舰店、京东旗舰店及各大网店

购书热线 : 010-63077122

中国新闻书店购书热线 : 010-63072012

照 排 : 荣景苑

印 刷 : 永清县晔盛亚胶印有限公司

成品尺寸 : 170mm × 240mm 1/16

印 张 : 16

字 数 : 24 万字

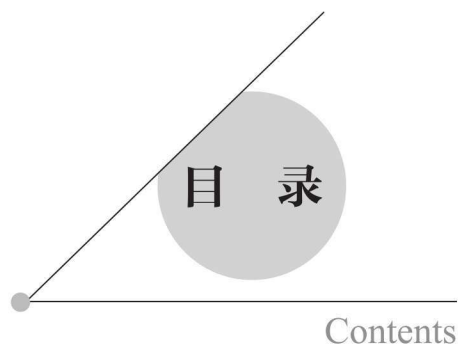
版 次 : 2018 年 4 月第一版

印 次 : 2018 年 4 月第一次印刷

书 号 : ISBN978-7-5166-3528-5

定 价 : 35.80 元

版权专有, 侵权必究。如有质量问题, 请与出版社联系调换: 010-63077101



※————— 第一卷 人性的弱点 —————※

第一章	不要让忧虑困扰你·····	2
第二章	微笑赢得美好人生·····	7
第三章	收获珍贵友谊的方法·····	14
第四章	理性看待自己的工作·····	18
第五章	创造幸福生活的根基·····	24

※————— 第二卷 积极思考 —————※

第一章	人要有自信·····	30
第二章	保持自己的活力·····	37
第三章	祈祷的力量·····	47
第四章	做一个快乐的自己·····	56
第五章	消极情绪不能留·····	62
第六章	希望洒下成功·····	72
第七章	不要害怕失败·····	84
第八章	信念能够治愈一切·····	95



第九章	接纳新的思想和自我·····	105
第十章	松弛有度·····	115

※————— **第三卷 思考致富** —————※

第一章	计划是致富的艺术·····	126
第二章	知识是致富的前提·····	130
第三章	激起致富的欲望·····	133
第四章	毅力是致富的动力·····	136
第五章	要想致富，决策不可少·····	139
第六章	不要忽视自我暗示·····	142
第七章	想象是致富的条件·····	145
第八章	脑袋聪明，口袋才能富裕·····	149
第九章	潜意识力量最伟大·····	152
第十章	寻找财富的灵敏度·····	157

※————— **第四卷 投资自我** —————※

第一章	掌握说话的艺术·····	162
第二章	演讲可以推销自己·····	167
第三章	收获美的力量·····	172
第四章	把握自己的性格·····	181
第五章	社会让金钱遥不可及·····	189
第六章	交际广，奇迹多·····	193
第七章	朋友是人生的第一笔财富·····	197

第八章 唤醒自我·····	203
第九章 养成良好的习惯·····	214
第十章 如何在公共场合演讲·····	222
第十一章 守护自己拥有成功和幸福·····	228

※————— **第五卷 唤起心中的巨人** —————※

第一章 认识习惯·····	236
第二章 改变你的坏习惯·····	239
第三章 完善个人行为·····	242
第四章 激发自己潜能·····	245

第一卷 人性的弱点

第一章 不要让忧虑困扰你

认清忧虑的真实面貌

对于跋涉在成功道路上的人来说，成功的每一步都要付出艰辛的努力，与此同时，不可避免地会有焦虑、忧虑等不良的情绪相伴而来，但是，如果长期生活在忧虑和紧张之中，那么人的心理状况就会变得极为混乱，渐渐会形成一种思维定式，这种思维定式会直接影响我们的精神和行为，并且会造成极其不良的后果。

在谈到忧虑对人的影响时，一位医生说，有70%的人只要能够消除他们的恐惧和忧虑，病就会自然好起来。这些病都是真病，比如胃溃疡，恐惧使其忧虑，忧虑使其紧张，并影响到其胃部的神经，使胃里的胃液由正常变为不正常，因此就容易产生胃溃疡。

忧虑还容易导致关节炎和其他疾病。康奈尔大学医学院的罗素·塞西尔博士是世界知名的治疗关节炎的权威，他列举了四种最容易得关节炎的情况：婚姻破裂、财务上的不幸和难关、寂寞和忧虑、长期的愤怒。

现实中还有成千上万的人因为忧虑而毁掉自己的生活。因为他们拒绝接受最坏的情况，不肯由此做出改进，不愿在灾难中尽可能抢救出一点东西，他们不但不愿意重新构筑自己的财富，还沉浸于过去失败的记忆中不能自拔。终于，使自己成为忧虑情绪的奴隶，他们摧毁了自己奠定成功的最后一块基石——健康。

与此同时，忧虑也容易导致神经和精神问题。临床研究发现，一半以上的患有神经病的人，在强力的显微镜下，以最现代的方法来检查他们的神经时，却发现大部分人都非常健康。他们“神经上的毛病”都不是因为神经本身有什么异常的地方，而是因为悲观、烦躁、焦急、忧虑、恐惧、挫败、颓丧等情绪造成的。

随着现代医学的进步，已经大量消除了那些可怕的、由细菌所引起的疾病。可是，医学界一直还不能治疗精神和身体上那些不是由细菌所引起，而是由情绪上的忧虑、恐惧、憎恨、烦躁以及绝望所引起的病症。而这种情绪性疾病所引起的灾难正日渐增加，日渐广泛，而且速度快得惊人。

其实，忧虑不仅能够使人得病，而且还是长寿的克星。

曾获得过诺贝尔医学奖的亚力西斯·柯锐尔博士说：“不知道怎样抗拒忧虑的商人，都会短命而死。”其实不止商人，家庭主妇、兽医和泥水匠亦是如此。

总而言之，忧虑就像不停地往下滴的水，而那不停地往下滴的忧虑，真的是我们健康的大敌，同时也是我们长寿的克星。

不要中了忧虑的“毒”

忧虑是人在面临不利环境和条件时所产生的的一种情绪抑制，它是一种沉重的精神压力，使人精神沮丧、身心疲惫。那些忧心忡忡的人，总是整日愁眉苦脸，唉声叹气，一副暮气沉沉的样子。他们对什么都提不起兴趣，生活成了一种酷刑。恰如高尔基说的，忧虑像磨盘似的，把生活中所



有美好的、光明的、生活的幻想所赋予的一切，都碾成了枯燥、单调而又刺鼻的烟。

忧虑的人是无法专注于工作的。忧虑也使人神思恍惚，反应减慢，智力水平下降。整天为不如意的事忧虑伤神，大脑长期处于低潮状态，工作、劳动自然不会取得较好的成果。忧虑也会使人生病，中医早就指出“忧者伤神”。长期心绪不佳，胃口必然不好，体质必然虚弱。严重的忧虑症，还可能引发轻生的念头。

忧虑的人常常会有这样的心态：

（1）逃避问题。由于问题难以解决而干脆采取回避态度，但事实上问题依然存在，自己只是在表面上逃避，内心深处还是放不下，于是，难题就成为了自己心头的沉重包袱。

（2）对问题过分执著，将其看得过于严重。这实际上是给自己增加不必要的精神压力。

（3）不敢正视自己的内心，自我封闭。所谓“烦着呢，别理我”，就是这样一种心态的反映。

实际上，事情只可能有两种情况。一种是，问题并不像我们所想的那样糟，至少没有到无可挽回的地步。只要采取积极正确的态度，问题就会得到解决。这样，我们也就没有什么可忧虑的了。另一种是，问题的确是超出了我们的能力所能解决的范围。对这种情况，我们就需要乐观一些，就像杨柳承受风雨一样，我们也要承受无可避免的事实。哲学家威廉·詹姆士说：“要乐于承认事情就是这样的情况。能够接受发生的事实，就是能克服随之而来的任何不幸的第一步。”美国克莱斯勒公司的总经理凯勒说：“要是我碰到很棘手的情况，只要想得办法能解决的，我就去做。



要是干不成的，我就干脆把它忘了。我从来不为未来担心，因为，没有人能够知道未来会发生什么事情，影响未来的因素太多了，也没有人能说清这些影响都从何而来，所以，何必为它们担心呢？”

忧虑就像无处不在的病菌，它时刻准备着侵入你的身心。因此，我们必须对它提高警惕。

以己之力摆脱忧虑

19世纪的美国著名作家梭罗曾说过：“一件事物的代价，也就是我称之为生活的总值，需要当场或长时期进行交换。”

换个方式来说，如果我们以生活的一部分来付出代价，而付出得太多了的话，我们就是傻子。这也正是美国作词家吉尔伯特和作曲家苏利文的悲哀：他们原先是一对很好的搭档，他们知道如何创作出快乐的歌词和歌谱，却完全不知道如何在生活中寻找快乐。他们写过很多令世人非常喜欢的轻歌剧，可是他们却没有办法控制他们的脾气。他们只不过为了一张地毯的价钱而争吵多年。事情的经过是这样的：苏利文为他们的剧院买了一张新的地毯，当吉尔伯特看到账单有差错时，大为恼火。这件事甚至闹到了公堂上，从此两个人至死都没有再交谈过。苏利文替新歌剧写完曲子之后，就把它寄给吉尔伯特，而吉尔伯特填上歌词之后，再把它们寄回给苏利文。有一次，他们一定要一起到台上谢幕，于是他们站在舞台的两边，分别向不同的方向鞠躬，这样才可以不必看见对方。他们就不懂得应该在彼此的不快里定下一个“到此为止”的最低限度，而林肯却做到了这一点。

在美国南北战争期间，有一次，林肯的几位朋友攻击他的一些敌





人，林肯说：“你们对私人恩怨的感觉比我要多，也许我这种感觉太少了吧：可是我向来以为这样很不值得。一个人实在没有时间把他的半辈子都花在争吵上，要是那个人不再攻击我，我就再也不会记他的仇了。”

我经常告诫人们，要在忧虑毁掉你之前，改掉忧虑的习惯。为此，我给人们列出了以下几条规则：

（1）让自己不停地忙着，忧虑的人一定要让自己沉浸在工作里，否则只有在绝望中挣扎。

（2）不要让自己因为一些应该丢开和忘记的小事烦心，要记住：“生命太短促了，不要再为小事烦恼。”

（3）让我们看看以前的记录，问问自己，我现在担心会发生的事情，可能发生的概率是多少？

（4）适应不可避免的情况。

（5）任何时候，我们想拿出钱来买的东西和生活比较起来不算好的话，让我们先停下来，用下面三个问题问问自己：

① 我现在正在担心的问题，到底和我自己有什么样的关系？

② 在这件令我忧虑的事情上，我应该在什么地方放下“到此为止”的最低限度，然后把它整个忘掉？

③ 我到底应该付这个东西多少钱？我所付出的是不是已经超过它的价值呢？

第二章 微笑赢得美好人生

卡耐基对微笑有着这样的描述：它在家中产生，它不能买，不能求，不能借，不能偷，因为在人们得到它之前，它是对谁都无用的东西。它在给予人之后，会使你得到别人的好感。它是疲倦者的休息，失望者的阳光，悲哀者的力量，又是大自然免费赋予人们的一种解除苦难的良药。

纽约一家极具规模的百货公司里的一位人事部主任，在谈到他雇人的标准时说，他宁可雇用一个有着可爱笑容，但只有小学学历的女孩子，也不愿意雇用一个冷若冰霜的哲学博士。如果你希望别人用一副高兴、欢愉的神情来对待你，那么你自己必须先要用这样的神情去对别人。

行为胜于言论，对人微笑就是向他人表明：“我喜欢你，你使我快乐，我喜欢见到你。”

人是很容易被感动的，而感动一个人靠的未必都是慷慨的施舍，巨大的投入。往往一个热情的问候、温馨的微笑，也足以在人的心灵中洒下一片阳光。

斯坦哈德在纽约证券交易所上班，他给我的感觉是那种很严肃的人，在他脸上难得见到一丝笑容。他结婚已有18年了，这么多年来，从他起床到离开家这段时间，他难得对自己的太太露出一丝微笑，也很少说上几句话。家里的生活也很沉闷。有一天，他得到一位成功学大师的指点，这使他下定决心要改变这种状况。早晨他梳头的时候，从镜子里，看到自己那



张绷得紧紧的脸孔，他就对自己说：斯坦哈德，你今天必须要把你那张凝结得像石膏像的脸松开来，你要展出一副笑容来，就从现在开始。坐下吃早餐的时候，他脸上有了一副轻松的笑意，他向太太打招呼：亲爱的，早！太太的反应是惊人的，她完全愣住了。可以想象到，那是出于她意想不到的高兴，斯坦哈德告诉她以后都会这样。从那以后，他的家庭生活完全变样了。

现在斯坦哈德去办公室时，会对电梯员微笑地说：你早！去柜台换钱时，面对里面的伙计他脸上也带着笑容；甚至在他去股票交易所时，对那些素昧平生的人，他的脸上也带着一缕笑容。

不久，他就发觉人人都反过来对自己开始微笑了。斯坦哈德觉得微笑每天都带给自己许多财富。斯坦哈德也改掉了原来对人直接批评的习惯，他把斥责人家的话换成赞赏和鼓励。他再也不讲我需要什么，而是尽量去接受别人的观点。这些做法真实地改变了他原有的生活。现在斯坦哈德是一个跟过去完全不同的人了，一个更快乐、更充实的人，因拥有友谊和快乐而更加充实。

看到这里，你也许觉得自己确实该笑了，那怎么去做呢？至少你有两件事可行。要强迫自己微笑。如果你独在一处，可勉强自己吹吹笛子，或哼哼调子，唱唱歌。做出快乐的样子，那就能使你快乐。已故的哈佛大学教授威廉·詹姆斯曾说过：“行动好像是跟着感觉走的，可是事实上，行动和感觉是并行的。所以你需要快乐时，就要强迫自己快乐起来。”

每个人都希望和别人友好地相处，但只有一个确实有效的方法，那就是控制你的情绪，使自己努力对别人微笑。那么，别人也会反过来对你微笑的，并且会变得愿意和你交往。

因此，如果你想成为人际交往的高手，那么就应该谨记：将微笑作为你的通行证。

牢记他人的名字，可以赢得好感

也许你曾经抱怨：“我的记性太差了。刚见过一个人，眨眼就忘了他的名字。”其实，并不是你忘了他人的名字，而是第一次见面时，你根本没有认真听清对方叫什么。

记忆名字与辨认面孔是认识人必不可少的两个方面。如果只知其一不知其二，就会出现人名与本人对不上号的现象。

卡耐基告诉我们：姓名是最甜蜜的语言，如果你能在第一次见面时就记住他人的名字，这会使你更容易走向成功。

吉姆没有受过高等教育，却在46岁时得到4所大学授予的荣誉学位，并成为民主党全国委员会的负责人，最后爬上了美国邮政部长的宝座。因为他有个专长——一次见面，就能牢记对方的姓名。

吉姆在身居要职之前，是一家石膏公司的推销员，就是在这个职位上时，他发现了赢得他人喜欢的方法。这个方法很简单，他与别人初见，就将对方的姓名、家庭情况、政治见解等牢记在心，下次再见面时，不论相隔半年或一载，都能问问对方家里人的情况及庭院里的树长得怎么样之类的问题。难怪认识他的人都非常喜欢他。

吉姆早就发现，一般人都对自己的姓名十分关心，如果有人记得对方的名字，就会使对方产生莫大的好感，这比无聊的奉承话更具说服的魔力。相反，忘记或写错别人的名字，很可能招致意想不到的麻烦。



对方若是显要人士，就更应用心记住。自己空闲时，就在笔记本上写下别人的名字，集中精神记忆。拿破仑三世记名字的办法是用心、手、眼、耳、嘴，虽然比较麻烦，却很有效果。说出对方的姓名，这会成为他所听到的最甜蜜、最重要的声音，无疑也会为你的人际关系增加一个重要的砝码。

不要吝惜自己真诚的赞美

每个人都渴望得到别人及社会的肯定和认可，我们在付出了必要劳动和热情之后，都期待着别人的赞美。那么，把自己需要的东西首先慷慨地奉献给别人，这无疑是在给你的人际交往添加润滑剂。

世界上的人大都爱听好话，没有人打心眼里喜欢别人来指责他，就是相濡以沫的朋友，你批评几句，对方往往脸上也有挂不住的时候。

美国哈佛大学的专家斯金诺通过一项实验研究证明，连动物的大脑，在收到鼓励的刺激后，大脑皮层的兴奋中心也会开始起劲调动子系统，从而影响它行为的改变。同样的道理，人作为万物的灵长，期望和享受欣赏是人类的基本需求之一。

林肯有一次在写信时，开门见山地说：“任何人都喜欢受人奉承。”美国著名心理学家威廉·詹姆斯也说：“人性深处最大的欲望，莫过于受到外界的认可与赞美。”

人类正是因为有这种渴望与价值的冲动，才会有人在一文不名、目不识丁、帮人打杂的情况下，仍不惜花掉仅有的微薄工资，去买法律书来看，充实自己、提高自己。这个可怜的杂工并非虚构，他就是美国前总统林肯。

人类大部分的成功和失败都源于对这种需求的满足。许多在事业上卓有成效的伟人正是因为他们懂得这种取人之术——真诚地赞美他人。罗斯福的才能，就表现在对正直人给予恰当的称赞上。毛泽东也不例外，更是赞美别人的专家，他赞美刘胡兰“生的伟大，死的光荣”；赞美张思德“为人民利益而死重于泰山”；赞美解放战争中的彭德怀“谁敢横刀立马，唯我彭大将军”。毛泽东真可谓是用赞美的手段推动社会进步的第一人。

我们往往不惜一切，去供给我们的家人、朋友生理所需的养分，但却从未注意到他们的自尊一样需要细心的灌溉、滋养，适度的赞美和鼓励将会像一首优美的乐章一样，在他们心中萦绕不去。

当然，如果赞美并非发自内心，而是流于一种肤浅、做作的巴结或谄媚，将是毫无意义的。那种虚假的并非发自内心的赞美，就像假钞一样，胡乱使用，早晚会惹来一身麻烦。

人一生中，除非碰上了什么重大问题，否则，至少有95%的时间都花在想自己的事情上。如果我们肯稍歇片刻，试着去想想别人的优点，唯有如此，我们才有可能真诚地赞美别人，而不至于口是心非，纯为外交辞令式的恭维谄媚了。

只要给予他人由衷的认可和毫不吝惜的赞美，人们自会感怀在心，牢记着你的每一句话，甚至在你早就忘掉自己的赞美之后，他们仍将视同珍宝般反复地在记忆中取出，慢慢地品味、咀嚼。

倾听他人的声音

人们都喜欢听自己的声音，当他们希望别人能分享自己的思想、感情

