

[权威珍藏版]

SCROLLS FOR SUCCESS

羊皮卷

【美】卡耐基等 / 著

杨奕 / 编著

引导全球成功人士的财富启示录
人类历史上最伟大的智慧圣经

从制订目标到积极行动
去探寻生活的真谛
获得财富、成功与快乐

[权威珍藏版]

SCROLLS FOR SUCCESS

羊皮卷

【美】卡耐基等 / 著

杨奕 / 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

羊皮卷 / (美) 卡耐基等著; 杨奕编著. —北京:
企业管理出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5164-0810-0

I . ①羊… II . ①卡… ②杨… 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 (2014) 第 092243 号

书 名: 羊皮卷

作 者: (美) 卡耐基等著; 杨奕编著

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0810-0

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.cn zhs@emph.cn

印 刷: 北京慧美印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 35 印张 571 千字

版 次: 2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元

版权所有 翻印必究 · 印装错误 负责调换

新羊皮卷传奇

当新千年钟声敲响的时候，海菲独自一人徘徊在纽约一处寒冷萧索的街道上，她至今仍不知道自己当初的决定是否正确：一年前，刚刚取得文学硕士学位的她，忽然突发奇想，下决心离开父母和家人，千里迢迢从北京来到陌生的美国寻找自己的梦想。而这一切均源于她太爱读书。

还是在上高中的时候，海菲得到了一本“奇书”，这就是奥格·曼迪诺的《世界上最伟大的推销员》。这本书让她深深地着迷，而且还有一个巧合，那就是她的名字居然和书中幸运地得到羊皮卷的男孩海菲相同。这是冥冥中的巧合，还是上帝的有意安排？而这种安排又意味着什么呢？

在 2000 多年前，那 10 卷神奇的羊皮卷帮助男孩海菲成为富有的商人，并达成了自己的心愿；而今天，神奇的羊皮卷也同样帮助海菲姑娘，让她顺利地长大，完成学业，并游刃有余地应付周围的一切。但长大后的海菲仍念念不忘奥格·曼迪诺在《世界上最伟大的推销员》结束语中向人们推荐的那 11 本书，因为她知道，故事中的那个海菲及神奇的羊皮卷不过是奥格·曼迪诺杜撰出来的而已，而海菲极有可能是曼迪诺本人的化身。那么，最值得敬佩的当然是曼迪诺了！而他的事迹也的确值得人们景仰。他从一帆风顺沦落到一无所有，而又从人生的低谷奋起向上，并最终创办了自己的企业——《成功无止境》杂志社，从此步入了富足、健康、快乐的生活。而这一切均得益于他潜心读了一位牧师

推荐给他的 11 本书，它们是：拿破仑·希尔的《思考致富》、马丁·科尔的《最伟大的力量》、克莱门特·斯通的《获取成功的精神因素》、詹姆斯·艾伦的《思考的人》、拉塞尔·康维尔的《钻石宝地》、廉·丹佛的《向你挑战》、艾伦·弗罗姆的《爱的能力》、本杰明·富兰克林的《本杰明·富兰克林自传》、路易士·宾斯托克的《信仰的力量》、弗兰克·贝特格的《从失败到成功的销售经验》、罗伊·加恩的《神奇的情感力量》。奥格·曼迪诺就是从这 11 本奇书中吸取了精神力量，才能够反败为胜的。

海菲想：由奥格·曼迪诺写出来的 10 卷羊皮卷虽然语言精简优美，称得上是励志中的经典，但要吸收其中的精髓也绝非易事，这需要有超人的毅力才能够做到。想当初自己决定按照羊皮卷的内容去改善生活时，也几经波折，幸运的是最后还是坚持了下来。但当时和自己一起下决心学透羊皮卷的几个同学却都放弃了。既然羊皮卷如此难学，那么可不可以找到一本比较容易掌握的励志书呢？这样就可以让更多的人受益了。这是海菲多年来的心愿。海菲又想：既然羊皮卷是奥格·曼迪诺杜撰出来的，那么最有用的应该是那 11 本书了。海菲于是下决心要找到这 11 本书的外文版仔细研读。所以在获得了硕士学位后，她毅然决然地来到了美国。

一年多过去了，在这一年里，海菲仔细研读了一遍那 11 本书的英文版，但越读她越觉得困惑。如果把这些书搬到中国去，还能起到那么大的作用吗？显然不能，中国的读者会对这些书“水土不服”的，毕竟中西方文化还有很大的差异。那么，如何才能让更多的读者从此类励志书中收获更多呢？这个问题困扰海菲已经许久了，今天她依然深陷其中。同住的伙伴都去参加新千年的庆典了，只剩下她一人不愿凑热闹留在屋里。她看见外面雪花飞舞很是美丽，就一个人出来散步。她一边走一边在思考，旁边的店铺里传来人们的欢声笑语。走着走着，海菲忽然像是得到了什么启示，眼前一亮。她想：我何不根据中国的国情，编撰一部符合中国人口味的羊皮卷呢！说干就干，海菲回去收拾了一下东西，第二天就辞别同屋，回到了北京。编撰工作是艰辛的，她查阅资料，并阅读了大量畅销的励志书；她辛勤耕耘，精心编好书中的每一个章节；她笔耕不辍，即使遇到困难也决不放弃自己的理想。终于，经过 5 年的艰苦劳动，海菲为自己的理想画上了一个圆满

的句号。在这期间，海菲也找到了她自己的归宿，并过上了幸福、快乐的生活。

在这本属于中国人自己的《羊皮卷》即将出版之时，海菲最大的心愿就是：它能够适合中国读者的口味！它可以给更多的中国人带来幸福和成功！

001

人性的弱点

戴尔·卡耐基

- ⁰⁰³ 把握人际交往的命脉 / ⁰¹⁰ 获取成功大门的钥匙
⁰¹⁶ 赢得伟大友谊的方法 / ⁰²¹ 掌握说服他人的技巧
⁰²⁷ 正确对待自己的工作 / ⁰³² 营造快乐生活的氛围
⁰³⁷ 走出孤独忧虑的人生 / ⁰⁴³ 建设幸福家庭的根基

047

思考致富

拿破仑·希尔

- ⁰⁵⁰ 靠欲望致富 / ⁰⁵³ 靠暗示致富
⁰⁵⁵ 靠知识致富 / ⁰⁵⁷ 靠想象致富
⁰⁶⁰ 靠计划致富 / ⁰⁶³ 靠决心致富
⁰⁶⁶ 靠毅力致富 / ⁰⁶⁹ 靠智慧致富
⁰⁷¹ 靠潜意识致富 / ⁰⁷⁵ 靠第六感致富

079

伟大的励志书

奥里森·马登

- ⁰⁸¹ 创造成功机会 / ⁰⁸⁶ 合理运用时间
⁰⁹¹ 集中全部精力 / ⁰⁹⁴ 办事绝不拖延
⁰⁹⁸ 教养是种财富 / ¹⁰² 热忱造就奇迹
¹⁰⁷ 培养你的自尊 / ¹¹¹ 学会持之以恒
¹¹⁶ 凡事力求简洁

119

唤起心中的巨人

安东尼·罗宾

- ¹²¹ 如何改变你的习惯 / ¹²⁶ 如何完善你的行为
¹³¹ 如何开发你的潜能 / ¹³⁸ 如何解决内心矛盾
¹⁴³ 如何了解他人想法 / ¹⁴⁸ 如何控制自己的情绪

155

自己拯救自己

塞缪尔·斯迈尔斯

- ¹⁵⁷ 自立者天助 / ¹⁶² 恒心与毅力
¹⁶⁶ 力量与勇气 / ¹⁷¹ 勤奋与天赋
¹⁷⁵ 金钱与人生 / ¹⁸² 行动是一切

189

最伟大的力量

马丁·科尔

¹⁹¹ 选择需要发现 / ¹⁹⁵ 选择握在你手

¹⁹⁸ 选择的重要性 / ²⁰⁶ 选择你的财富

²¹¹ 选择你的环境 / ²¹⁶ 选择你的幸福

223

获取成功的精神因素

克莱门特·斯通

²²⁶ 积极的心态 / ²³² 正确的思考

²³⁷ 自我的控制 / ²⁴³ 合作的精神

²⁴⁸ 总结性经验 / ²⁵¹ 创造性见识

²⁵⁵ 普遍性规律

259

思考的人

詹姆斯·艾伦

²⁶² 思考决定性格 / ²⁶⁷ 思考影响健康

²⁷³ 成功源于思考 / ²⁷⁹ 梦想来自思考

²⁸⁵ 平静才能思考

291

钻石宝地

拉塞尔·康维尔

²⁹⁴ 财富就在脚下 / ³⁰⁰ 财富就是力量

³⁰⁶ 财富依附机遇 / ³¹³ 财富依靠自信

³¹⁸ 财富需要技巧

325

向你挑战

廉·丹佛

³²⁷ 挑战你的冒险精神 / ³³⁴ 挑战你的做事能力

³³⁹ 挑战你的身体素质 / ³⁴³ 挑战你的思维方式

³⁴⁹ 挑战你的社交恐惧 / ³⁵³ 挑战你的管理个性

357

你是第一位的

罗伯特·林格

³⁵⁹ 跨越视野的障碍 / ³⁶⁷ 跨越现实的障碍

³⁷³ 跨越团队的障碍 / ³⁷⁷ 跨越财务的障碍

³⁸⁴ 跨越爱情的障碍 / ³⁹⁰ 跨越起点的障碍

395

鼓舞人心的剪贴本

阿尔伯特·哈伯德

³⁹⁷ 信念的力量 / ⁴⁰⁷ 真诚的种子

⁴¹² 勇敢的心灵 / ⁴¹⁷ 创新的价值

⁴²⁴ 正视你自己 / ⁴²⁸ 规划好未来

⁴³² 人人有专长

435

不要听别人的话

掘场雅夫

⁴³⁸ 不要听别人的话 / ⁴⁴¹ 做你喜欢做的事

⁴⁴⁷ 开发自己的能力 / ⁴⁵³ 制定胜利的目标

⁴⁵⁸ 有错误不要遮掩 / ⁴⁶² 让别人听自己说

⁴⁶⁷ 忠言逆耳利于行

473

爱的能力

艾伦·弗罗姆

⁴⁷⁵ 爱的本质 / ⁴⁸⁰ 自我的爱

⁴⁸⁶ 朋友的爱 / ⁴⁸⁹ 父母的爱

⁴⁹⁵ 浪漫的爱 / ⁴⁹⁸ 爱的自由

⁵⁰⁵ 积极思想的作用 / ⁵¹¹ 做好成功的准备

⁵¹⁶ 远离失败的阴影 / ⁵²² 成为受欢迎的人

⁵²⁷ 生活处处皆乐趣 / ⁵³³ 要学会突破困难

⁵⁴¹ 别让压力压垮你

岁本千灵

1

人性的弱点

原著 [美] 戴尔·卡耐基

- ＼ 把握人际交往的命脉 ＼ 获取成功大门的钥匙
- ＼ 赢得伟大友谊的方法 ＼ 掌握说服他人的技巧
- ＼ 正确对待自己的工作 ＼ 营造快乐生活的氛围
- ＼ 走出孤独忧虑的人生 ＼ 建设幸福家庭的根基

关于本书

《人性的弱点》汇集了“20 世纪最伟大的人生导师”、“美国现代成人教育之父”——戴尔·卡耐基一生中最重要的、最丰富的经验。

畅销书《心灵鸡汤》的作者马克·维克多·汉森曾指出：“成功其实如此简单，只要你遵循卡耐基先生在《人性的弱点》中教给你的简单适用的人际标准，你就一定能获得成功。”

《人性的弱点》这本书自 1937 年问世以来被译成各种文字，成为西方最持久的畅销书之一。此书之所以成为永恒读物，就在于卡耐基对人性的深刻认识，以及他为根除人性弱点所提出的方法正击中人们的心灵。正如卡耐基所言：“一个人的成功，只有 15% 归结于他的专业知识，还有 85% 归结于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”只要你不断反复研读这本书，它必将助你获取成功所必备的那 85% 的能力。

《人性的弱点》唯一的目的是帮助你解决你所面临的最大问题，即教你如何在日常生活、商务活动以及社会交往中与人打交道；如何击败人类的生存之敌——忧虑，以创造一个幸福美好的人生。当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

《人性的弱点》是一本充满幽默、智慧的书。如果你仔细阅读本书，那么它一定会带给你许多生活的启迪，使你能够勇敢地克服自己的弱点，发挥自己的优点，并大胆地开拓你的新生活之路。

《人性的弱点》对你的帮助，一如对其他千千万万成功人士一样。



把握人际交往的命脉

“互惠互利”是人际交往的根基

人与人之间的相处如果没有做到“互惠互利”，就不可能建立和谐融洽的人际关系。如果你从别人那里得到了恩惠，反过来自己也应该给予别人报答，这就是互惠互利的根本所在，也是建立良好人际关系的前提条件。

“互惠互利”这个词，一般会给人一种事务性的印象和令人感觉带有功利性的色彩。可是，互惠互利并不只是功和利的象征，并不是只有在谈到“功”和“利”时才能使用这个词。例如在工作上得到他人的帮助或下班后别人请自己吃饭等等，在日常生活中得到他人的关照时，就要以某种方式表达感激的心情——这也是互惠互利的根本精神所在。

这里所说的关照是指传递爱心，表达自己感激心情的一种方式，它不仅仅局限于赠送一些礼品。在看到给予自己关照的前辈很忙时，问一声：“我能帮些什么？”这也是一种很好的表达自己感激心情的方式，也是互惠互利的根本精神所在。

总之，关照对方是建立良好人际关系不可缺少的互惠互利精神。如果能具有“为对方做些什么呢？”这种关照对方的精神，那你一定会获得良好的人际关系，你的事业也一定会蒸蒸日上。

相反，认为“一定会有谁会帮助我吧！”“别人会主动与我交谈吧！”“周围的人也想和我建立良好的人际关系吧！”如果采取这种被动的姿态，那你永远也不能主动与别人交谈，永远也不会建立起良好的人际关系。

如果能珍惜每一次与别人接触的机会，积极主动地关照别人，那你一定会有

一个和谐融洽的人际关系，并且你的生活和你的一生也会因此而受益。

记住他人的名字

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所大学赠予的荣誉学位，并成为民主党全国委员会的负责人，最后登上了美国邮政部长的宝座。因为他有个专长——见一次面，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，如果有人记得自己的名字，就会对他产生莫大的好感，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。

学会真诚地赞美别人

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，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，对方往往也会有脸上挂不住的时候。

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，在受到鼓励的刺激后，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。”

正是因为有这种渴望与价值的冲动，才会有人在一文不名、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。这个人并非虚构，他就是美国前总统林肯。

人类大部分成功都源于对这种需求的满足。许多伟人之所以在事业上卓有成效，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，就表现在对正直的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。