THE SCROLL

羊皮卷

〖美〗戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔等／著
胡宝林／编译

OG MANDINO is the most widely read inspirational and self-help author in the world today. His fourteen books habe sold more than thirty million copies in eighteen languages. Thousands of life have openly credited OG Mandino with turning their lives around and for the miracle they have found in his words.

万卷出版公司

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图书在版编目(CIP)数据

羊皮卷／胡宝林编译.—沈阳：万卷出版公司，2006.6

ISBN 7-80601-857-3

Ⅰ.羊… Ⅱ.胡… Ⅲ.人生哲学－通俗读物

Ⅳ.B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 048163 号

出 版 者：万卷出版公司

地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮编：110003

联系电话：024-23284442

邮购热线：024-23284448

E-mail:vpc@mail.lnpgc.com.cn

北京中印联印务有限公司印刷

各地新华书店发行

幅面尺寸：170mm × 230mm

印　　张：26.25

字　　数：417 千字

印　　数：1～10 000

2006 年　6 月　第 1 版

2006 年　6 月　第 1 次印刷

责任编辑：丁建新

封面设计：施凌云

版式设计：施凌云　许晓晨

设计总监：子　木

责任校对：胡宝林

定价：38.00 元

前　言

羊皮卷传奇

在阿拉伯沙漠地区流传着一个古老的关于羊皮卷的故事：

2000多年前，有一个叫海菲的孤儿，靠为主人喂养骆驼过着贫穷而卑贱的生活。后来他爱上了一位富商的女儿，强烈的爱情促使他急切地想改变自己的境况，立志要“当一个全世界最伟大的商人，最有钱的富翁，最成功的推销员”。他的真诚和激情感动了他的主人——富甲一方的皮货商柏萨罗，为了试验海菲意志的坚定，柏萨罗交给海菲一件昂贵的袍子，让他到偏远的小镇上去推销。

但海菲失败了：出于怜悯，他把袍子无偿送给了山洞里一个即将冻毙的婴儿。

当海菲两手空空、满心羞愧地返回时，一颗明星一直跟随着他，在他头顶上闪烁。

柏萨罗意识到这是上帝的启示，原来海菲就是他一直寻找的传人。于是柏萨罗交给海菲10张神秘的羊皮卷，并告诉他：“每一张羊皮卷都记载着一种原则、一种规律，或者说一种真理……如果懂得这里的原则，那就可以随心所欲拥有想要的财富。”

在羊皮卷的鼓舞下，海菲离开了主人，正式开始了独立谋生的推销生涯。在漫长的奋斗中，海菲矢志不渝地身体力行羊皮卷中的原则。若干年后，海菲实现了自己的志愿，成为当时世界上首屈一指的富豪，并娶回了热恋已久的姑娘。

每个时代都会产生自己“最有力量的文学”，这种文学代表着时代的最强音，刚健、豪迈，鼓舞人们奋起拼搏。2000多年前10张古老的羊皮卷使海菲从一穷二白走向成功。在当代，《世界上最伟大的推销员》的作者、美国杰出企业家、作家、演说家奥格·曼狄诺与海菲也有类似的经历，也是在15张“羊皮卷”的激励下获取了成功的。

奥格·曼狄诺一生历尽坎坷。1925年，他出生于美国东部一个平民家庭，在28岁以前过着平静的生活，完成了正常的教育并成立了家庭。此后，他内心世界发生了剧烈转变，他无法再安于长久以来的平淡生活，开始像一匹脱缰的野马一样毫无理性地瞎撞，酗酒、打架斗殴、夜不归宿……无所不至。最后在一次冲动中犯下了不可饶恕的错误，并因此失去了一切——家庭、工作、房子，赤贫如洗一如乞丐。

突如其来的变故引起了曼狄诺深切的忏悔和反思，他决心寻找支配人生命运的种种法则，并以此获取人生本应享有的成功、财富和幸福。

一次，奥格·曼狄诺到教堂向一位神父忏悔自己的经历，并表达了自己的决心。神父深受感动，给了他许多安慰。临别时神父递给曼狄诺一张小纸条，并说道：“孩子，你要寻找的答案都在里面。

人性的弱点

原著［美］戴尔·卡耐基

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、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交往准则，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》惟一的目的就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，以创造一种幸福美好的人生。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。如果你仔细研读了本书，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”的话，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。

提到“互惠互利”这个词，一般会给人一种事务性的印象和带有功利性的色彩。可是，互惠互利并不只是仅仅指功和利的方面，不是只有在谈到“功”和“利”时才能使用这个词。在日常生活中得到他人的关照时，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，就要以某种方式表达感激的心情，这也是互惠互利。

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的接触的机会，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说什么。

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。

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，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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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一点——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，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”。

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同样需要细心的灌溉、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，那么，我们就能真诚地赞美别人，而不至于口是心非，只是以外交辞令的话语恭维谄媚了。

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。

做一名好听众

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、感情以及经验时，就需要听众。这是一种十分微妙的自我陶醉心理：有人愿意听就感到高兴，有人乐意听就觉得感激。因此，在人际交往中，做一名好听众也不失为一个绝妙的方法。

成为一名好的听众在企业界也有很大的功效。譬如说，一名推销员向某位顾客推销时，对顾客提出的种种问题表示关切，顾客就会感到很开心。此时，顾客不仅乐意讲，也愿意听你讲，这是一种互惠的关系，而这种关系就是商业谈判成功的第一步。无论是哪一种顾客，对于肯听自己讲话的人都特别有好感。

一言以蔽之，成为一名好的听众，有助于建立融洽的人际关系，善于倾听等于向成功迈进了一大步。

在生意上，因漏听而导致失败的例子相当多，换言之，漏听所造成的失败几

率相当大。因为，如果上级有指示下来时，若没有听清楚或有所误解，事情就无法处理得尽善尽美。没有做到尽善尽美，当然就不能算是成功。因此，你应当训练自己“听”的能力，努力使自己不致因发生听觉上的错误而导致失败。如果你目前还不具备这种能力，现在开始培养，还不算太迟。

也许有人认为这是杞人忧天，但会听的确是人们必须具备的素质之一，缺乏这种能力就容易误解或漏听别人所说的话，也无法从别人身上学到东西。缺乏听话能力会使你在攀登成功阶梯时倍感吃力。

“精神图书馆”书架上的书愈多，就愈表示一个人达到成功的能力愈大。而获得新知最快的方法，就是聆听别人说话。因而我们要用心倾听对方的话。

我们没有必要把技巧想象得那么难。那么，怎样才能掌握建立良好人际关系所必需的交流技巧呢?在和不熟悉的人交谈时，最重要的是要有与人交流的渴求，愿意与对方交谈，并且在交谈时态度真诚自然，不能表现得过分亲热。当对对方所说的内容不了解时，要这样说：“这好像是个挺有趣的话题，我不太了解，你讲给我听听吧!”不能不懂装懂地跟着瞎侃，那样的话，谈话就很难进行下去了。

与人交谈时，作为听者能感兴趣地听是非常重要的。只要能做到感兴趣地听，交谈就会取得 90% 的成功。在自己作为谈话者时，对方很感兴趣地听你讲话，你当然会愿意继续说下去。所以，使交流取得成功的第一步就是对对方所谈的话题感兴趣并且用心听对方的谈话。

当然，也不能只是听对方的谈话，自己偶尔也要跟着说几句，这一点非常重要。比如对方说：“我对钓鱼很感兴趣。”这时如果能这样说：“我没钓过鱼，但钓鱼一定很有意思吧!”或“您能把钓到的鱼亲手做成菜吗?”这样，对话就可以顺着自己的问话展开，谈话也就得以顺利地进行下去。可是，仅仅如此，还是不够的。人们的交谈还得按照一定顺序进行的，不是想说什么就说什么，想什么时候说就什么时候说。交谈时说者和听者双方互相配合才能使谈话进行下去。按照说者和听者互换位置的规则，交谈才能够平稳地进行下去。这种规则如交通规则一般，即使没有警察指挥，大家也都会遵守红灯停、绿灯行的规则，否则便会造成交通堵塞。交谈的规则虽然没有交通规则那样明显，但也是被严格遵守着的。

交流是相互的、双向的。在听完对方的谈话后，自己也要说一些自己的话题。比如可以这样说：“我有一个亲戚，他是个钓鱼迷……”这样就可以使自己变成说者，对方变成听者。如此不断互换位置的谈话就好像投接球的练习一样，是交

流取得成功的关键所在。

微笑具有神奇的力量

卡耐基对微笑有这样的描述：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，因拥有友谊及快乐而更加充实。

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，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。

获取成功大门的钥匙

目标是成功的基石

卡耐基曾说过：一个不甘平庸的人，必须要有一个明确的追求目标，如此才能调动起自己的智慧和精力。

现实生活表明，的确如卡耐基所说的那样，如果没有明确的目标，你的任何努力都将如竹篮打水，一无所获。

目标是构筑成功的基石，是成功路上的里程碑。目标能给你一个看得见的靶子，你一步一个脚印去实现这些目标，你就会有成就感，就会更加信心百倍，向高峰挺进。

成功，是每一个追求者的热烈企盼和向往，是每一个奋斗者为之倾心的夙愿。在目标的推动下，人就能够被激励、鞭策，处于一种昂扬、激奋的状态下，积极进取、创造，向着美好的未来挺进。

目标是一种持久的热望，是一种深藏于心底的潜意识。它能长时间调动你的创造激情，调动你的心力。你一旦想到这种强烈的愿望，就会产生一种原子能般的动力，就会有一种钢铸的精神支柱。一想到它，你就会为之奋力拼搏，就会尽

力完善自我。在艰难险阻面前，决然不会轻易说“不”字。为了目标的实现，你会勇敢地超越自我，跨越障碍，踏出一条坦途。

目标是信念、志向的具体化，奋斗者一定要有梦想，并敢于做“大梦”，梦想正是步入成功殿堂的动力源泉。许多精英俊杰都是出色的梦想者，他们无一不是笃信大梦能成真的。他们梦想的目标一旦确立，就会万难不屈、坚毅果敢，充分发掘自己的潜能，将自己的才华优势发挥到极致，以百倍的努力攀登、冲刺。一个人能否成功，确定目标是首要的战略问题。目标能够照亮人生，规范人生，是人生成功之第一要义。目标之于事业，具有举足轻重的作用。忽视目标定位的人，或是始终确定不了目标的人，他的努力就会失去方向，绝难达到理想的彼岸。确立目标，是人生设计的第一乐章。

没有目标的成功是不可想象的。可以说，目标对于成功，犹如地基对于高楼一样，目标是成功的基石。对于成功来说，一个人过去或现在的情况并不重要，而未来想要获得什么成就，要有怎样的追求才是最重要的。

行动是成功的捷径

很多人以为只要拥有一部成功的宝典，就可以一夜之间功成名就，这显然是极其错误的。对此，卡耐基一再告诫我们：一张地图，不论它多么详细，比例尺有多么精密，绝不能够带它的主人在地面上移动一寸。一本羊皮纸的法禅，不论它有多么公正，也绝不能够预防罪行。一册卷轴，绝不会赚一分钱或制造一个赚钱的字。只有行动，才是导火线，才能够点燃地图、羊皮纸、卷轴的价值。行动，才是哺育成功的食物和水。因此，我们必须铭记“行动”这个成功准则，绝不拖延和犹豫不决。

我们不能逃避今天的责任而等到明天去做，因为，明天是永远不会来临的。让我们现在就采取行动吧，即使我们的行动不会为我们马上换回财富，但是，动而失败总比坐而待毙好。即使财富可能不是行动所摘下来的那个果子，但是，没有行动，任何果子都会在藤上烂掉。

我们要现在采取行动。我们要现在采取行动。我们要现在采取行动。从今以后，我们要一遍又一遍，每一小时，每一天，都要重复这句话，一直等到这句话成为像我们呼吸的次数一样多，而跟在它后面的行动，要像我们眨眼睛那种本能一样迅速。有了这句话，我们就能够振作精神，实施使我们成功的每一个行动。有了这句话，我们就能够振作精神，迎接失败者躲避的每一次挑战。

我们要一次又一次地重复这句话。

当我们醒来，而失败者还要多睡一小时的时候，我们要说这句话，接着从床上跳下来。

当我们走进市场，而失败者还在考虑是否遭到拒绝的时候，我们要说这句话，并立刻面对我们第一个可能的顾客。

当我们遇到人家闭着门，而失败者带着惧怕和惶恐的心情在门外等待的时候，我们要说这句话，并随即敲门。

当我们面临诱惑的时候，我们要说这句话，朝大路行动，离开邪恶。

当我们想停下来明天再做的时候，我们要说这句话，并立刻行动，完成另一次推销。

只有行动才能决定我们在市场上的价值，要想提高我们的价值，就要加强我们的行动。我们要走到失败者怕走的地方去。

当失败者想休息的时候，我们却要工作。

当失败者仍在沉默的时候，我们要说话。

当失败者在制订庞大的计划去访问一家客户的时候，我们却要访问10家能够买货品的客户。

当失败者说太迟的时候，我们要说已经做好了。

我们只想着现在，明日是为懒人保留的工作日，而我们并不懒惰。明日是使邪恶变好的日子，而我们并不邪恶。明日是衰弱变强壮的日子，而我们并不衰弱。明日是失败者要成功的日子，而我们并不是一个失败者。

狮子饥饿的时候会吃，苍鹰渴的时候会喝，如果它们不采取行动的话，两者都会灭亡。

我们要拥抱成功与富裕，我们渴望幸福和心灵的宁静。如果我们不采取行动，我们就会在失败、贫困和彻夜失眠的生活中灭亡。

成功不会等待，财富也不会从地下冒出来，如果我们犹豫不决，她就会许配给别人，永远弃我们而去。

所以，我们现在就要起而行动，为成功、为致富而一往直前地行动。要知道，只有行动才是成功的捷径。

良好的人际是成功的关键

成功人士共有的特点是什么?根据《行销致富》一书作者史坦利的说法：“答

需要全本请访问 www.ertongbook.com