

无障碍阅读
学生版

羊皮卷大全集


品读大师经典 培养健康人格
提高学习、考试成绩



程帆 / 主编

- 充满智慧的文字，让你的生活充满阳光。
- 含义隽永的箴言妙语，醍醐灌顶的阅读领悟。
- 精美的资料性图片，非凡的视觉享受。

源自日常生活的事例，朴素亲切的语言，在娓娓而谈中讲述人生哲理，阐释生活智慧。迷茫的时候，它给你信念；忧伤的时候，它给你温暖；灰心丧气的时候，它给你前进的勇气……

 北京出版集团公司
北京教育出版社

无障碍阅读
学生版

羊皮卷大全集

程帆 / 主编
王彦芳 / 副主编
张丽丽 / 编者



图书在版编目 (CIP) 数据

羊皮卷大全集 / 程帆主编. — 北京 : 北京教育出版社,

2013.1

(无障碍阅读 : 学生版)

ISBN 978-7-5522-1574-8

I. ①羊… II. ①程… III. ①成功心理—青年读物②成功心理—少年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第294097号

无障碍阅读学生版

羊皮卷大全集

程 帆 / 主 编

*

北京出版集团公司
北京教育出版社 出版
(北京北三环中路6号)

邮政编码 : 100120

网址 : www.bph.com.cn

北京出版集团公司总发行
全国各地书店经销
北京中振源印务有限公司印刷

*

920mm × 1300mm 32开本 16.5印张 610千字
2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5522-1574-8

定价 : 22.00元

版权所有 翻印必究

质量监督电话 : 13911108612 (010) 62698883 58572393

前言



两千年前，在今天阿拉伯地区的沙漠地带，有一个赶骆驼的男孩，名叫海菲。他恳求老板改变他地位低下的生活状况，因为，他爱上了一位美丽的姑娘，而姑娘的父亲却富有而势利……他的恳求获得了他的老板——大名鼎鼎的皮货商人柏萨罗的同意。

为了考验他的能力，柏萨罗派他到一个名叫伯利恒的小镇去卖一件袍子。然而，他却失败了，因为善良的他把袍子送给了客栈附近山洞里一个需要取暖的新出生的婴儿。海菲羞愧地回到皮货商那里，但有一颗明星却一直在他头顶上方闪烁。柏萨罗将这种现象解释为上帝的启示，于是，他给了男孩十张羊皮卷，那里面记载着为人指点迷津的商业秘密，可以帮助男孩实现自己的抱负。

海菲怀揣着这十张羊皮卷，带着老板给他的一笔本金，离开了驼群，走向远方，正式开始了他独立谋生的推销生涯。若干年后，这个男孩成为了一名富有的商人，并娶回了自己心爱的姑娘。

这是一个古老的传说，但是现实生活中的的确确存在着海菲这样的人，他们拥有远大的理想，对于成功有必胜的信念，还有坚持下去的勇气，以及美好的信仰……当代伟大著作《最伟大的推销员》的作者奥格·曼狄诺，就是海菲在现代生活中的化身。

奥格·曼狄诺，1924年出生于美国东部的一个平民家庭。28岁以前，他过着按部就班的生活——结束了读书生活，有了工作，并娶了妻子。但此后，他没有抵制住世间的种种诱惑，在冲动和盲目中犯了很多不可饶恕的错误，最终失去了家庭、房子和工作，几乎一贫如洗。于是，他开始到处流浪，寻找自己，寻找赖以度日的种种答案。

两年后，他认识了一位受人尊敬的牧师。牧师同他谈心，解答了他提出的许多困扰人生的问题。临走的时候，牧师送给他一部《圣经》；此外，还有一份书单，上面列着15本书的书名：《人性的弱点》、



《积极思考》、《秘密法则》、《思考致富》、《投资自我》、《唤起心中的巨人》、《最伟大的力量》、《钻石宝地》、《向你挑战》、《你是第一位的》、《鼓舞人心的剪贴本》、《不要听别人的话》、《爱的能力》、《人生光明面》、《思考的人》。

奥格·曼狄诺立即付出行动，他在图书馆仔细阅读并深刻体会这15本书，并从中看到成功的希望，找到成功的方法，他的人生又开始散发出光彩。

后来，曼狄诺尝试过多种职业，当过卖报人、公司推销员、业务经理……这期间，他品尝过无数次失败的滋味，遇到过种种挫折，但是他始终没有被打倒，在失败的地方一次次重新站起来。终于，在他35岁生日那一天，他创办了自己的企业——《成功无止境》杂志社，从此过上了幸福、充实、快乐的生活。

但是曼狄诺没有因此感到满足，他决定把自己成功的经验推而广之，让更多的人从中受益。1968年，他写出了《世界上最伟大的推销员》。此书一经问世，当年的英文版销量突破100万，迅即被译成18种文字，每年销量有增无减。其丰富的内容、幽默的语言、激励人心的观念，使得各界人士争相购买、阅读这本书。1968年，曼狄诺决定将纸条上的15本书公开，让更多的人受惠，并为这15本书取名为《羊皮卷》。

本书在编写的时候，为了更适合学生的阅读水平和需要，特从中选出12卷适合学生的内容，并设置“箴言妙语”栏目，总结、归纳其中具有启示性的精妙句子。这样，既给学生总结出了文中所表达的精妙的意义，又可以给他们学习、生活中的指导，帮助他们更好地成长。

编者

2013.1

目 录

第一卷 人性的弱点

原著：戴尔·卡耐基（美）

第一章	把握人际交往的命脉	2
第二章	获取成功大门的钥匙	9
第三章	赢得伟大友谊的方法	14
第四章	掌握说服他人的技巧	19
第五章	营造快乐生活的氛围	25
第六章	走出孤独忧虑的人生	29

第二卷 积极思考

原著：诺曼·文森特·皮尔（美）

第一章	人贵在自信	38
第二章	心静则神清力聚	44
第三章	源源不断的活力	52
第四章	创造自己的快乐	60
第五章	消灭消极情绪	71
第六章	希望是成功的种子	79
第七章	永不言败	89
第八章	不做忧虑的奴隶	98
第九章	解决个人问题的力量	107
第十章	松弛有道	117
第十一章	让周围的人爱上你	125
第十二章	治疗心痛的药方	133
第十三章	如何积聚能量	141

第三卷 投资自我

原著：奥里森·马登（美）

第一章 投资说话	150
第二章 获得美的力量	163
第三章 投资性格	181
第四章 投资社交：帮你完成很多金钱不能完成的事情	192
第五章 交际技巧带来的奇迹	202
第六章 我有一笔巨大的人生财富——朋友	211
第七章 唤醒自我	223
第八章 自我教育——阅读	236
第九章 巨额投资：养成完善自我的习惯	245
第十章 依靠自我：推倒成功的最大障碍	259

第四卷 唤起心中的巨人

原著：安东尼·罗宾（美）

第一章 如何改变你的习惯	268
第二章 如何完善你的行为	273
第三章 如何开发你的潜能	275
第四章 如何解决内心矛盾	283
第五章 如何控制自己的情绪	288

第五卷 最伟大的力量

原著：马丁·科尔（美）

第一章 选择需要发现	296
第二章 选择握在你手	299
第三章 选择的重要性	303
第四章 选择你的环境	310
第五章 选择你的幸福	314



第六卷 向你挑战

原著：廉·丹弗（美）

第一章 挑战你的冒险精神	320
第二章 挑战你的身体素质	327
第三章 挑战你的思维方式	330
第四章 挑战你的社交恐惧	334

第七卷 你是第一位的

原著：罗伯特·林格（美）

第一章 跨越视野的障碍	340
第二章 跨越现实的障碍	348
第三章 跨越起点的障碍	354

第八卷 鼓舞人心的剪贴本

原著：阿尔伯特·哈伯德（美）

第一章 信念的力量	358
第二章 真诚的种子	367
第三章 勇敢的心灵	372
第四章 创新的价值	376
第五章 正视你自己	383
第六章 规划好未来	386
第七章 人人有专长	389

第九卷 不要听别人的

原著：堀场雅夫（日）

第一章 如何完善你的行为	394
第二章 做你喜欢做的事	397
第三章 开发自己的能力	403
第四章 制定胜利的目标	409
第五章 有错误不要遮掩	414



第六章 让别人听自己说	417
第七章 忠言逆耳利于行	422

第十卷 爱的能力

原著：艾伦·弗罗姆（美）

第一章 爱的本质	428
第二章 自我的爱	431
第三章 朋友的爱	436
第四章 父母的爱	439
第五章 浪漫的爱	444

第十一卷 人生光明面

原著：诺曼·文森特·皮尔（美）

第一章 积极思想的作用	450
第二章 做好成功的准备	455
第三章 远离失败的阴影	461
第四章 成为受欢迎的人	466
第五章 生活处处皆乐趣	471
第六章 要学会突破困难	477
第七章 别让压力压垮你	485

第十二卷 思考的人

原著：詹姆斯·艾伦（英）

第一章 思考决定性格	490
第二章 思考影响健康	495
第三章 成功源于思考	500
第四章 梦想来自思考	506
第五章 平静才能思考	512

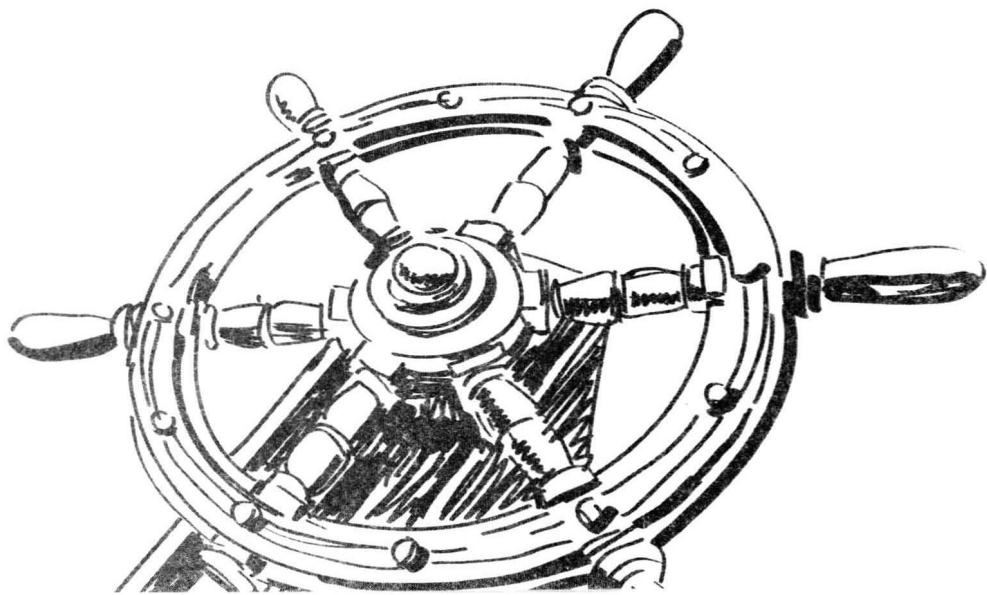
第一卷

人性的弱点

REN XING DE RUO DIAN



原著：戴尔·卡耐基（美）



第一章 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、功利性的印象。可是，互惠互利并不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，在日常生活中同样适用。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，我们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，如果采取“一定会有谁帮助我吧”、“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”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，那你一定会与别人建立起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，最后登上了美国邮政部长的宝座。因为他有个专长——第一次见面时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，他在与别人初见时，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，他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同时运用心、手、眼、耳、嘴，虽然比较麻烦，却很有效。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，无疑也会为你建立良好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，我们在付出了必要的劳动和热情之后，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，没有人打心眼儿里喜欢别人来指责他，就是亲密无间的朋友，你批评几句，对方往往也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，才会有人在极端贫困、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，以此充实自己、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。

许多伟人之所以在事业上卓有成就，正是因为他们懂得这一点——真诚地赞美他人。罗斯福的才能，就表现在对正直的人给予恰当的称赞。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地灌溉、滋养。适度的赞美和鼓励将会像一首优美的乐曲一样，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，那么这种赞美将是毫无意义的。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，只是以外交辞令恭维、谄媚别人了。

只要给予他人由衷的认可和毫不吝惜的赞美，人们就自会感怀在心，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。

一个人要想获得成功，必须能不断地吸取新的知识。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需求，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。当自己作为讲话者时，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讲话，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。”这时如果你能这样说：“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的顺序进行，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。在听完对方的讲话后，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。它是疲倦者的强心剂，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，但只有小学学历的人，也不愿意雇用一个人冷若冰霜的哲学博士。如果你希望别人用高兴、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待别人。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。早晨梳头的时候，他从镜子里看到自己那张绷得紧紧的脸孔，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，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，他的改变完全出乎太太的意料。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。



◆戴尔·卡耐基：美国现代成人教育之父，著名的人际关系学大师，西方现代人际关系教育的奠基人。被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。



现在斯坦哈德去办公室时，会对电梯员微笑地道早安；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。他再也不讲自己需要什么，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？首先要强迫自己微笑。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。



箴言妙语

- ▶ 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。
- ▶ 在人际交往中，做一名好听众也不失为一个绝妙的方法。
- ▶ 将微笑作为你的通行证。