

<<羊皮卷大全集>>

图书基本信息

书名：<<羊皮卷大全集>>

13位ISBN编号：9787507528657

10位ISBN编号：7507528650

出版时间：2009-11

出版时间：华文出版社

作者：卡耐基

页数：428

译者：胡宝林

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;羊皮卷大全集&gt;&gt;

## 前言

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。

在漫长的奋斗过程中，海菲矢志不渝地身体力行羊皮卷中的原则。

若干年后，他实现了自己的志愿，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，他也是在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，他的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，神父递给曼狄诺一部《圣经》和一张小纸条，并说道：“孩子，你要寻找的答案都在里面。

”

## &lt;&lt;羊皮卷大全集&gt;&gt;

## 内容概要

相传2000多年前，一个叫海菲的阿拉伯贫苦青年在神的指引下，得到秘密流传下来的10道经商与致富的秘笈，最终成为富可敌国的人。

这10道秘笈写在10张羊皮上，因此被称为“羊皮卷”。

但遗憾的是，自海菲以后，再也没有人见到过那10张神秘的羊皮卷…… 20世纪50年代初，一位美国青年由于年轻无知失去了自己一切宝贵的东西——家庭、财产和工作，凄惨地流落街头，四处寻找着赖以度日的种种答案。

直到有一天，也收到“来自上帝的馈赠”——一位神父差给他一部《圣经》，并交给他一份包含15部著作的书单。

从此，他奇迹般地获取了一种神奇的力量，很快在以后的生活和工作中获得了巨大的成功。

他就是《世界上最伟大的推销员》的作者奥格·曼狄诺。

曼狄诺成名后，在世界各地巡回演讲时，人们经常询问他成功的秘密。

为了让更多的人获得人生的成功和幸福，他经过慎重考虑，终于将神秘书单上的15本书公布出来，命名为《羊皮卷》出版。

自此，被曼狄诺秘藏20年之久的“当代成功羊皮卷”被公之于众，这15部著作分别是《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》。

世界每一天都在发生着变化，但是做人处世的原则却亘古不变，打开这部人生百科全书，你一定会获得非凡的感悟和无穷的力量！

<<羊皮卷大全集>>

作者简介

作者：(美国)卡耐基等 译者：胡宝林

## &lt;&lt;羊皮卷大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一卷 人性的弱点(美)戴尔·卡耐基 第一章 把握人际交往的命脉 第二章 获取成功大门的钥匙 第三章 赢得伟大友谊的方法 第四章 掌握说服他人的技巧 第五章 正确对待自己的工作 第六章 营造快乐生活的氛围 第七章 走出孤独忧虑的人生 第八章 建设幸福家庭的根基第二卷 积极思考(美)诺曼·文森特·皮尔 第一章 人贵在自信 第二章 心静则神清力聚 第三章 源源不断的活力 第四章 祈祷与力量 第五章 创造自己的快乐 第六章 消灭消极情绪 第七章 希望是成功的种子 第八章 永不言败 第九章 不做忧虑的奴隶 第十章 解决个人问题的力量 第十一章 信念疗法 第十二章 健康法则的应用 第十三章 新思想,新自我 第十四章 松弛有道 第十五章 让周围的人爱上你 第十六章 治疗心痛的药方 第十七章 如何积聚能量第三卷 秘密法则(美)罗伯特·柯里尔 第一章 你所掌控的力量 第二章 大师的智慧 第三章 思想的力量 第四章 凝念——大师的方法 第五章 第一个秘密 第六章 第二个秘密 第七章 第三个秘密 第八章 第四个秘密 第九章 第五个秘密 第十章 第六个秘密 第十一章 第七个秘密 第十二章 瑜伽姿势——打造健康体魄 第十三章 佛教 第十四章 昆达利尼瑜伽 第十五章 培养理想的瑜伽修行者 第十六章 瑜伽修行者庙宇第四卷 思考致富(美)拿破仑·希尔 第一章 靠欲望致富 第二章 靠暗示致富 第三章 靠知识致富 第四章 靠想象致富 第五章 靠计划致富 第六章 靠决心致富 第七章 靠毅力致富 第八章 靠脑袋致富 第九章 靠潜意识致富 第十章 靠第六感致富第五卷 投资自我(美)奥里森·马登 第一章 投资说话 第二章 获得美的力量 第三章 投资性格 第四章 投资社交:帮你完成很多金钱不能完成的事情 第五章 交际技巧带来的奇迹 第六章 我有一笔巨大的人生财富——朋友 第七章 唤醒自我 第八章 自我教育——阅读 第九章 巨额投资:养成完善自我的习惯 第十章 展现自我:在公共场合演讲 第十一章 塑造自我:投资仪表 第十二章 依靠自我:推倒成功的最大障碍 第十三章 守护自我:走向成功和幸福第六卷 唤起心中的巨人(美)安东尼·罗宾 第一章 如何改变你的习惯 第二章 如何完善你的行为 第三章 如何开发你的潜能 第四章 如何解决内心矛盾 第五章 如何了解他人想法 第六章 如何控制自己情绪第七卷 最伟大的力量(美)马丁·科尔 第一章 选择需要发现 第二章 选择握在你手 第三章 选择的重要性 第四章 选择你的财富 第五章 选择你的环境 第六章 选择你的幸福第八卷 钻石宝地(美)拉塞尔·维尔 第一章 财富就在脚下 第二章 财富就是力量 第三章 财富依附机遇 第四章 致富依靠自信 第五章 致富需要技巧第九卷 向你挑战(美)廉·丹佛 第一章 挑战你的冒险精神 第二章 挑战你的做事能力 第三章 挑战你的身体素质 第四章 挑战你的思维方式 第五章 挑战你的社交恐惧 第六章 挑战你的管理个性第十卷 你是第一位的(美)罗伯特·林格 第一章 跨越视野的障碍 第二章 跨越现实的障碍 第三章 跨越团队的障碍 第四章 跨越财务的障碍 第五章 跨越爱情的障碍 第六章 跨越起点的障碍第十一卷 鼓舞人心的剪贴本(美)阿尔伯特·哈伯德 第一章 信念的力量 第二章 真诚的种子 第三章 勇敢的心灵 第四章 创新的价值 第五章 正视你自己 第六章 规划好未来 第七章 人人有专长第十二卷 不要听别人的话(日)堀场雅夫 第一章 道听途说不可信 第二章 做你喜欢做的事 第三章 开发自己的能力 第四章 制定胜利的目标 第五章 有错误不要遮掩 第六章 让别人听自己说 第七章 忠言逆耳利于行第十三卷 爱的能力(美)艾伦·弗罗姆 第一章 爱的本质 第二章 自我的爱 第三章 朋友的爱 第四章 父母的爱 第五章 浪漫的爱 第六章 爱的自由第十四卷 人生光明面(美)诺曼·文森特·皮尔 第一章 积极思想的作用 第二章 做好成功的准备 第三章 远离失败的阴影 第四章 成为受欢迎的人 第五章 生活处处皆乐趣 第六章 要学会突破困难 第七章 别让压力压垮你第十五卷 思考的人(英)詹姆斯·艾伦 第一章 思考决定性格 第二章 思考影响健康 第三章 成功源于思考 第四章 梦想来自思考 第五章 平静才能思考

## 章节摘录

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。

## &lt;&lt;羊皮卷大全集&gt;&gt;

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？

<<羊皮卷大全集>>

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。



<<羊皮卷大全集>>

媒体关注与评论

《羊皮卷》中的每一部作品都能给人意想不到的伟大力量，我的人生因它们而辉煌。它是人类社会的共同遗产，我愿意永远同人们分享。

——美国成功学大师 奥格·曼狄诺《羊皮卷》记载了太多的商业智慧，只要学会一部分，你就可以不再为金钱担忧。

——美国金融巨头 J.P.摩根我想我的财富思想来源于《羊皮卷》，这本书所传达的睿智给我以最大的财富。

——美国石油大王 约翰·洛克菲勒许多人试图从未来寻得一个发财的机会，而事实上，《羊皮卷》早就为大家记载了无数的致富哲学。

——美国著名金融投资家 乔治·索罗斯成功的关键是积极的精神因素，如果你能按照《羊皮卷》中的引导逐步实践其中被无数成功人士证实的原则，你就能获得积极的精神因素并实现你的梦想。

——美国著名励志大师 拿破仑·希尔我曾用《羊皮卷》来唤醒那些十八九岁的年轻人，让他们自觉地挖掘自己的潜力，并进行自我管理，从学校生活、体育运动以及所有自己希望出类拔萃的活动中发现成功和人生真正的财富。

——美国联合保险公司董事长 N.克莱门特·斯通

## &lt;&lt;羊皮卷大全集&gt;&gt;

## 编辑推荐

《羊皮卷大全集(超值白金版)》：《羊皮卷》犹如一炷明烛，照亮你的人生之路被誉为“全球成功人士的启示录”、“超越自我极限的奇书”译成数十种语言，风靡全球，影响和改变无数人的命运。“羊皮卷”传奇2000多年前，在阿拉伯地区秘密流传着写在10张羊皮上的秘笈，上面记录着经商与致富的秘诀，谁要是得到它，就可以随心所欲拥有想要的财富。

相传一位叫海菲的贫苦青年曾在神的指引下得到了这10张羊皮卷，最终成为富可敌国的人。

然而，自海菲以后，古老的羊皮卷便从世上神秘失传。

直到20世纪50年代，世界上又出现了15部“当代成功羊皮卷”，那就是《世界上最伟大的推销员》的作者奥格·曼狄诺凭以获得成功的15部励志经典。

曼狄诺与海菲一样，也是一位极具传奇色彩的人物：相传他28岁那年，由于愚昧无知失去了家庭、房子和工作，几乎一贫如洗，只好流浪街头。

后来，一位神父交给他一部《圣经》和一份列有15个书名的书单。

从这一天开始，曼狄诺便每天到图书馆把15本书一一找来仔细地阅读。

随后，他奇迹般地获取了一种神奇的力量，很快在以后的生活和工作中获得了巨大的成功。

为了造福人类，让更多的人获得成功和幸福，曼狄诺将书单上的15本书合成一册，命名为《羊皮卷》出版。

如今，《羊皮卷》已被译成几十种文字，在全世界广泛发行，产生了深远的影响，被誉为“全球成功人士的启示录”、“超越自我极限的奇书”，人们不分国界、不分地域、不分民族、不分肤色、不分性别、不分年龄、不分学历、不分贫富，都在读这部书，从中汲取着信心和力量的养分。

毫无疑问，“羊皮卷”堪称人类成功史上最为璀璨的明星。

<<羊皮卷大全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>