

THE GREATEST
SALESMAN
IN THE WORLD

世界上最伟大的
推销员

这本书改变了乔·吉拉德与原一平的人生
同样也将会改变你的命运

尼 莫◎编著

当下执行版 Immediate implementation of version

一经问世
销量迅即突破 100 万

被18个国家引进传阅
全球销量最大的成功励志书之一

世界上最伟大的 推销员

THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD

尼·莫◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员：当下执行版 / 尼莫编著. --北京：
新世界出版社，2011.10

ISBN 978-7-5104-2155-6

I. ①世… II. ①尼… III. ①推销—通俗读物
IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第190420号

世界上最伟大的推销员：当下执行版

作 者：尼 莫

责任编辑：杨艳丽 许长荣

责任印制：李一鸣 黄厚清

出版发行：新世界出版社

社 址：北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部：(010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室：(010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部：+86 10 6899 6306

版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn

印刷：北京中印联印务有限公司

经销：新华书店

开本：710×1000 1/16

字数：160千字 **印张：**12.25

版次：2011年12月第1版 2011年12月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5104-2155-6

定价：26.80元

版权所有，侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换。

客服电话：(010) 6899 8638

前 言

1955年，一个失去工作、家庭和房子的年轻人拖着满身的疲惫和迷茫来到教堂。没有双手紧握，没有目光虔诚的祈祷，他只是静静地站在那里，死死地盯住耶稣空空垂落的手掌。

“与其保佑一个一无所有的流浪汉，不如告诉我如何摆脱流浪的生活。”

于是，神父和他进行了长时间的交谈，解答了他许多人生的困惑，最后，神父赠给他一本《圣经》，开列了一份长长的书单，告诉他：“只要决心成功，结果就不会只是失败。”自此以后，流浪者不再徘徊于人生的十字路口，他开始在图书馆里阅读和写作，如此这般，12年笔耕不辍。

在这12年里，他创办了自己的企业——成功无止境杂志社，出版了自己的作品，获得事业上的成功。他摆脱了流浪生活，步入了富足、健康、快乐的人生境地。这个人就是奥格·曼狄诺，《世界上最伟大的推销员》的作者。他出版了14本著作，包括《世界上最伟大的奇迹》、《世界上最伟大的推销员》、《世界上最伟大的成功》等，几乎每本书都被译成多种语言，总销量超过3000万册。他的读者来自各行各业，都盛赞奥格·曼狄诺的书充满智慧、灵感和爱心，改变了他们的生活，使他们从书中得到了强大的力量。

其实，《世界上最伟大的推销员》也曾被冷落，能拥有如今的影响力离不开两个人，一个是美国保险业的先驱克莱门·特斯通，一个是

安利（国际）公司创始人理查德·狄维士。在这两个人大力向自己的员工和合作伙伴推荐这本书后，它才被无数读者传扬。目前，这本书已经被译为17种语言，销售量达900多万册，成为畅销的营销书籍。

这本书阐述了从名不见经传到成功富有的秘密法则。一个名叫海菲的牧童，为了摆脱不受重视、卑微的命运，决定放弃照管骆驼的工作，立志要成为世界上最富有、最伟大的推销员。他的主人柏萨罗被他的勇气和爱心感动，于是将自己成功的秘诀——十卷神秘的羊皮卷赠与了海菲。海菲遵循卷中的原则和柏萨罗的教诲，执著创业，最终如愿以偿，成为一名伟大的推销员，建立起了庞大的商业王国。在这个过程中，海菲明白了羊皮卷的致富秘诀就是爱和行动。前者保证海菲的梦想、热情、品格等，后者确保海菲在追逐梦想的过程中热情、执著，直到成功。爱和行动是海菲的成功感言，也是他留给后人的告诫和启迪。

这个故事的情节简单但意义深刻，故事从设定目标写到实现目标，从迎击苦难到痛定思痛，从人生哲理写到生活方法，从制造成功写到享受生活，可谓包罗万象，令人回味无穷。这本书不仅被越来越多的专业人士用来提升业务水平，还被无数梦想成功的年轻人当做人生的领航书。

本书正是以这种体系为框架，以羊皮卷的形式重新组合，从设定目标，把梦想付诸实践，培养好的习惯，树立积极的心态，正确地修炼语言的艺术、忍耐的艺术，掌控情绪，利用人脉等方面，分析当下人们内心的矛盾与纠结，力图通过一些富有哲理的长短句，帮助读者重新发现自我、关照自我、塑造自我。

目 录

Contents

羊皮卷一 我们为成功而来

- 穷人最缺少成为富翁的梦想 / 2
- 不合脚的鞋不如脱掉 / 4
- 这样做目标最容易实现 / 6
- 高远的目标会成为进取的动力 / 7
- 相信自己，改变自己 / 9
- 计划确保执行 / 10
- 掌握工作的重点与节奏 / 12
- 善于思考的人不盲动 / 14

羊皮卷二 行动才能致富

- 不叹息昨天，不痴想明天 / 18
- 只说不做，财富不会来敲门 / 19
- 智慧+行动=财富 / 21
- 学会授权 / 23
- 结果验证实力 / 25
- 向犹豫说“NO” / 27
- 走开！懦弱 / 28
- 敢于冒险才有出路 / 30

羊皮卷三 习惯影响成败

- 好习惯是开启成功的钥匙 / 34
- 自制力是培养好习惯的开始 / 37
- 高效出自管理 / 39
- 零碎的时间可以成事 / 41
- 勤奋也要讲方法 / 42
- 花钱的智慧 / 44
- 第一次就把事做对 / 46
- 学习如何去爱别人 / 47

羊皮卷四 热情比薪水更重要

- 热情点燃灵感 / 51
- 发现更优秀的自己 / 52
- 微笑可以传递热情 / 54
- 热情迸发活力 / 55
- 享受工作才有出色表现 / 57

羊皮卷五 形象是我们的第二张名片

- 良好的第一印象 / 60
- 与众不同让你更具吸引力 / 62
- 戴错领带可能失去转机 / 64
- 举止礼仪会说话 / 66

自信的人最令人着迷 / 68

客户的信任源于我们的承担 / 69

实事求是地表扬产品 / 71

羊皮卷六 说出来的好关系

赞美成就良好的人际关系 / 74

多角度说服对方 / 75

看准人，再说话 / 77

为谈话找一个好的切入点 / 78

换种方式说拒绝 / 80

口才也需要充电 / 82

幽默可以说服他人 / 83

推销中耳朵胜于嘴巴 / 84

交流才能交易 / 85

羊皮卷七 让生活升值的美德

没有去掉爱，就不等于失败 / 89

谦逊做人，别人才会喜欢你 / 92

善良是爱的初始 / 93

感恩让人有回旋的余地 / 94

保持宽容姿态 / 96

有心才能打动客户 / 97

打造双赢 / 98

羊皮卷八 不靠上帝靠人脉

- 永远保持独立 / 101
- 为成功交际做准备 / 102
- 目光高远，广散人脉网 / 105
- 好人脉，大事业 / 107
- 储蓄我们的人情账户 / 108
- 主动建立人脉 / 110
- 一盎司的忠诚相当于一磅的智慧 / 112
- 放下仇恨，敌人也可以是人脉 / 114
- 合作造就天堂 / 115

羊皮卷九 如何应对成功路上的苦难

- 走出情绪的低谷 / 118
- 每天给自己一个希望 / 120
- 换种角度思考也能成功 / 121
- 成功只是耐心不耐烦的问题 / 123
- 信念帮助我们崛起 / 124

羊皮卷十 失败也是福音

- 承受苦难，找到问题症结 / 127
- 绊倒人的路不是一条废弃的路 / 128

动态地思考问题才能找到出路 / 130

只求指导，不要施舍 / 131

明朗的心照亮黑夜 / 132

踩着别人的脚印找到出路 / 134

羊皮卷十一 调控心态，掌控成功

清除嫉妒的脏水 / 136

不要让心态滑坡 / 138

积极的力量 / 140

自我暗示什么，未来就是什么 / 141

去除骄傲 / 143

依赖理智，冷静地思考 / 145

拥有一颗平常心 / 146

心平气和地迎接明天 / 148

羊皮卷十二 每个人都是独一无二的

发现自己的优势 / 151

对更优秀的自己说“Good morning” / 153

十分之九的潜在在睡觉 / 154

如何尽善尽美 / 157

扔掉荣誉的壳 / 158

与其诸事平平，不如一事精通 / 160

羊皮卷十三 让明天更美的秘诀是反省

心静自省胜过无数抱怨 / 163

突破自我认知的局限 / 165

在自省中保持危机意识 / 166

不要在错误的路上兜圈子 / 168

归零反省，再加速前进 / 169

从旁观者的角度省察自己 / 170

羊皮卷十四 协调财富、幸福和健康的关系

幸福和金钱有关 / 173

金钱够用就好 / 175

除了囤积财富，我们还要维系健康 / 176

休息是为了高效 / 178

耐得住寂寞，受得住诱惑 / 179

人生因简单而幸福 / 181

投资奉献，财富会升值 / 183

快乐地感知生活 / 184

羊皮卷一

我们为成功而来

冬季的荒原除了马儿咀嚼灌木的声音外，周围一片寂静，从帐篷里透出的光影被来回走动的脚步剪碎。柏萨罗面带愠色地把海菲叫到身边，他不知道为什么一个小少年会如此倔强地着迷于金钱。

“只有沙漠中的朝圣者才甘愿做一辈子的穷人。我要摆脱它，成为世界上最伟大的推销员。”海菲这样说。听完他的回答，柏萨罗笑着说：“我们和乞丐的差别并不在金钱的有无，而是目标的有无。乞丐是为果腹而活，我们是为不再挨饿而活。”



穷人最缺少成为富翁的梦想

“你为什么要放弃现在的工作？难道是因为喂养骆驼太累、太乏味了吗？还是因为我对你太严苛了？”柏萨罗问海菲。

“不是，尊贵的先生，您待我像亲生儿子一样，”海菲低着头回答道，“但是，如果我现在不放弃这份工作，我就得在这份没有风险的工作中消磨一辈子，然后像骆驼一样老死，这不是我真心想要的。我希望自己可以赚大钱，成为世界上最富有的人，所以我要离开商队，去当一名推销员，我相信自己一定会成为比您更成功的推销员。”

我们选择的路，充满机遇，也充斥着恐惧、坎坷和绝望，它们的数量绝不亚于喜悦、机遇和希望的数量。但是我们做了选择，选择了我们的目的地，我们就有了指引方向的地图和指南针，它们可以协助我们跨越苦难和绝望的高山，而不是向老死的骆驼一样，在沙漠中跋涉一辈子，永远见不到湿润的海洋。

我是法国的一个富翁，而我曾是穷人，在跨入天堂的大门前，我想把我的财富和致富秘诀留给活着的人，但这个人必须答对我提出的问题：“穷人最缺少什么？”只有答对问题的人才有资格获得我的财富，知晓我的致富秘诀。

遗嘱刊出后，大量信件蜂拥而至。80%的人选择金钱，10%认为是机会，其余的人则认为穷人最缺少的是技能和关爱。

一年后，富翁的代理人按富翁的交代，在公证部门的监督下打开了那只保险箱。

在无数的来信中，只有一个小姑娘答对了富翁的问题：

穷人最缺少的是成为富人的梦想。

与其做一棵中空的芦苇，不如用梦想填充我们的身体。首先，我们要排除一些微不足道的诸如忧虑、恐惧、烦恼和自怜等灰色情绪的干扰。所有这些情绪都是软弱的表现，然而软弱不是成功者的保护色，而只会让我们在灰色情绪中碌碌无为。

其次，我们要为立下的梦想做一个前景规划，明白要实现目标，需要分几步走。比如我们的专业是经济，我们就要知道这个专业的就业前景怎样，要知道得到好的工作需要哪些资格证书，参加哪些考试。

最后，我们要行动和准备。例如参加考试、培训，看相关的资料和书籍。别羡慕他人的闲暇，闲暇有时候是因为实力，有时也可能是因为无知。

和设立目标相比，空想对于解决问题、开创未来是毫无意义的。成功人士不抱怨、不空想，在别人抱怨做梦时，他们已把目标设在了市场空白上。没有明确目标的人为有目标的人制造商机，有目标的人利用商机为自己的未来打拼。

理想在人的一生中具有引导和动力保障的作用，一方面明确的目标能为人指明前进的方向，另一方面执著的追求能给人不断向前的推动力。一个人如果在生活中没有了理想，就找不到自己的新天地。

当我们跋涉疲惫时，想想自己未实现的心愿，我们就没有时间原地打转了。



世界上和海菲一样想让自己身价百倍的人不在少数，但是能成为最伟大的推销员的人却少之又少。其中缘由有三：

1. 想法永远停留在想。
2. 目标永远被默读，没有为未来做一些实实在在的事。
3. 迈出的脚步遇到石头就停了下来。

行动并且不断前进，才不至于让想法停留于想法，让目标搁浅于心中。口头上的旅行者、成功未遂者都不是我们要成为的人。

不合脚的鞋不如脱掉

巴菲特曾告诫那些跃跃欲试的青年人：“若走错了路，再怎么努力冲刺也是白费力气。”目标固然重要，但是确立一个有可能实现、适合自己的目标更重要。找一双适合自己的鞋子，我们才能在有限的时间里不断攀登。

要想让目标有执行的可能，我们必须注意两点：一是对自身力量与限度的了解；二是让自己的愿望符合实际。

只有了解自身以及自身以外的限度，接受这些事实，不与其抗争，不屈从一时之念，不要奢望得到力所不及的东西，我们才能够集中精力去做力所能及的事。

我们在做任何事情之前，都应当为自己设定一个清晰可行的目标和

计划，长期坚持下去，形成自己的习惯。

有目标的行动才能够忙到点子上。写下自己的目标，列出实现目标的详细计划，例如要参加的考试、要获得的证书、需要弥补的知识和能力等，这样可以避免我们把时间浪费在不该做的事情上。

找个清静的地方，例如图书馆、自习室等有学习气氛的地方，把手机关掉，减少干扰，落实计划，把自己的精力放在最重要的事情上。

把目标明确化，就像鱼找到水一样，除了在水中，鱼无法生活，同样的，除了达到目标，宣告过目标的人没有退路。

像海菲在风中宣告自己的目标那样，我们应该把自己的目标吹到无数听者的耳畔，尽管大家可能会嘲笑我们，但是眼光的震慑力会让我们无路可逃，直到自己把目标紧紧抓在手中。

大声宣读未来，把自己的目标明确化，然后，就会有一根鞭子不断催促自己向前，向前，再向前，超越，超越，再超越。

找一个合作伙伴，为一个共同的目标，相互扶持，共同进步，还可以在这个过程中互相监督。

把自己逼入绝境，我们就只能选择置之死地而后生。一个导演曾经为了一部电影把自己关在小屋中，目的就是让自己全身心投入，结果他成功了。

总之，我们在实际行动中慢慢靠近目标，目标就不会离我们太远。

海菲的成功基石是一个光辉的梦想，经过无数的失败打磨，他还是坚信只要决心成功，失败永远不会把人击垮。

持之以恒地把目标融入潜意识，把握成功的脉搏，时刻想着自己还有梦想没有实现，我们就不会在失败面前倒下。坚持下去，机遇之神总有一天会请我们去做客。



这样做目标最容易实现

首先设定目标，然后分析在实现目标的过程中可能会遇到的障碍。前者会在关键时刻让我们选择坚持，后者让我们在遇到阻碍时能从容应对。

如果我们想写一本巨著，仅仅把“巨著”两个字贴在墙上，并不会对我们的写作起多大的帮助。如果我们这样设定：3个月内构思出书的脉络，2年内完成书稿，6个月优化整理，那么我们的目标就是具体的。具体的目标可以让我们更清楚地知道自己是否在向目标靠拢，当然就更利于实现目标。

不合脚的鞋子，不仅会磨破脚踝和脚趾，还会延误我们行进的速度。同样，如果我们的目标不是发自内心的渴望，那么目标的实现会让我们得不偿失。为了让我们的努力有始有终，我们应好好问问自己：我们是否真正想要实现这一目标？为了实现这个目标，我们要付出什么？

规定期限可提升生产力与工作品质。要在最后期限内达到预定目标，就要把最后期限分成更小的完成期限。你可以要求自己分别在上、中、下旬完成某些工作，有了最后期限的压力，你会更加努力；而设定小的完成期限，则可分散工作压力，并能集中精力，完成当务之急的事。