

**谨以此书献给
所有寻找人生价值的人们**

责任编辑 张 曼
装帧设计 李法明
出版策划 陈大鹏
尚红科

世界上最伟大的推销员
[美]奥格·曼狄诺著 安 辽译

海天出版社出版

(中国·深圳)

新华书店首都发行所发行 北京顺义县后沙峪印刷厂印刷

850mm×1168mm 大 32 开 9.5 印张 180 千字

1996 年 4 月第一版 1996 年 4 月第一次印刷

印数:1—10000

ISBN7-80615-368-3

F·46 定价:13.80 元(简精装)

书名/The Greatest Salesman In The World

作者/Og Mandino

©1996 中文简体字版专有出版权属海天出版社

本书由美国 Bantam Books 安排

博达著作权代理有限公司授权出版发行

版权所有 不得翻印

世界上最伟大的推销员

[美]奥格·曼狄诺 著

安 辽 译

海天出版社

海外评论摘录

“我一口气读完了《世界上最伟大的推销员》。该书情节具有独特的创意和才气。风格迷人有趣。主题动人，鼓舞人心。”

“我们每个人都是推销员，不论我们从事哪种职业。最重要的是，我们首先必须将自己推销出去——推销给自己，这样我们才能找到幸福与心灵的平静。这本书，只要细心研读，就能帮助我们每一个人成为自己的最佳推销员。”

芝加哥秀伦教会牧师

路易士·宾斯托克博士

“奥格·曼狄诺具有罕见的写作天赋。本书所包含的思想深意，在于以推销的重要性象征全世界的存在。”

波尔克公司总经理

索尔·波尔克

“《世界上最伟大的推销员》是我读过的最鼓舞士气、振奋人心、激励斗志的一本书。我能充分理解本书如此轰动的原因。”

诺曼·文森特·皮尔

— 1 —

“终于出现了一本既为商场老将青睐又受到新手欢迎的营销书籍。我第二次读完这本书，还是爱不释手。我认为，这是一本最值得一读，最具建设性，最有实用价值的书，它可以作为教导推销工作的最佳范本。”

美国派克戴维公司

推销培训部经理

F·W·艾利格

“所有关于营销的书籍我几乎都读遍了。我认为奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》一书堪称集大成者。遵循书中原则行事的人，不可能遭遇失败；无视这些原则的人，也不可能成就大事业。作者的贡献不止于此，他同时编撰了一则感人肺腑的传奇故事，将哲理箴言融进生动有趣的故事里。”

全美成功者协会主席

保罗J·迈耶

“每一位销售经理都应该读一读《世界上最伟大的推销员》。这是一本应该随身携带的好书，置于床侧，放在客厅里。可以浅尝，也可以深味。它是一本值得一读再读的书，久而弥新，好像一位良师益友，在道德上、精神上、行为准则上指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。”

卡耐基人际关系学院院长

莱斯特J·布拉德肖

“我深深地被《世界上最伟大的推销员》所感动。它无疑是我读过的最伟大的书籍。它的好处太多了，不胜枚举。我只在此强调两点：第一，你拿到此书就会不忍释手，一气读完；第二，每一个人，包括你我，都不可错过此书。”

肯德基人寿保险公司董事长

罗伯特 B·亨斯利

“奥格·曼狄诺在他编撰的传奇故事里，引起你的兴趣，激发你的斗志。《世界上最伟大的推销员》在情感上吸引了数百万人。”

激情协会会长

罗伊·加恩

“我喜欢书里的故事……喜欢它的写作风格……总之我喜欢这本书。每一位推销员，还有他的家人都应该阅读这本书。”

美国联合保险公司董事长

W·克莱门特·斯通

“在我看来，奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》势必成为经典之作。多年来，我曾出版过数以百计的各种书籍，但是只有奥格·曼狄诺的这本书真正触及我的内心深处。我以出版此书为荣。”

出版家

弗雷德里克 V·费尔

序

经济学告诉我们，最稀缺的东西最值钱。在商业中，人们熙熙攘攘都在寻求致富之道。可是没有注意到上面所说的经济学简单的结论。那么商业活动中什么最稀缺呢？古往今来无例外地，敬业和守信是最稀缺的。今天的中国尤其如此。现在奉献在读者面前的这本书，《世界上最伟大的推销员》，正是把枯燥的经济学变成了娓娓动听的故事。它不是骗人的话，而是从生活中总结出来的真谛。正因为如此，每个读它的人才会因共鸣而感到兴趣无穷。这对于当今迈向市场经济的我国而言恐怕更值得我们认真读它，认真想它。我坚信，一个人以坚韧不拔的精神做到了敬业和守信，他必定能成为最伟大的推销员；一个城市的工商界人士首先以坚韧不拔的精神做到了敬业和诚实，这座城市将成为繁华的商业中心。一些地方的领导干部向我诉说，当地没有任何可以开发的资源，又缺乏资金，他们应该如何办。现在有了这本《世界上最伟大的推销员》，答

案就有了。原因很简单：什么最稀缺，什么最值钱，这是一条颠扑不破的真理。

茅于軾

1996.2

于北京天则经济研究所

目 录

羊皮卷的故事	1
第一章.....	2
第二章.....	6
第三章	11
第四章	18
第五章	22
第六章	26
第七章	31
第八章	34
第九章	39
第十章	42
第十一章	45
第十二章	48
第十三章	51
第十四章	55
第十五章	58
第十六章	61
第十七章	65
第十八章	69
羊皮卷的实践	75
第十九章	76

第二十章	81
第二十一章	83
第二十二章	86
第二十三章	99
第二十四章.....	111
第二十五章.....	123
第二十六章.....	135
第二十七章.....	148
第二十八章.....	160
第二十九章.....	172
第三十章.....	185
羊皮卷的启示	199
第三十一章.....	200
第三十二章.....	204
第三十三章.....	208
第三十四章.....	212
第三十五章.....	216
第三十六章.....	220
第三十七章.....	224
第三十八章.....	228
第三十九章.....	232
第四十章.....	236
结束语	239
第四十一章.....	240

世界上最伟大的推销员

羊皮卷的故事

第一章

海菲在铜镜前徘徊，打量着自己。

“只有眼睛还和年轻时一样。”他一边自言自语着，一边转过身慢慢地，在敞亮的大理石地板上走着。他拖着年迈的步伐在黑色的玛瑙柱子之间穿行，走过几张雕刻着象牙花饰的桌子。

卧榻和长沙发椅发着龟甲的微光。镶嵌着宝石的墙壁上，织锦的精美图案闪闪发光。古铜花盆里，硕大的棕榈枝叶静静地生长着，沐浴在石膏美人的喷泉中。缀满宝石的花坛和里面的花儿竞相争宠。凡是来过海菲这座华丽的大厦的客人都会说他是一个巨富。

老人穿过一个有围墙的花园，走进大厦另一边约五百步远的仓房。他的总管伊拉玛正在入口处等他。

“老爷好。”

海菲点了点头，继续默默地走着。伊拉玛一脸困惑地跟在后面，他不懂主人为什么选择这个地方会面。主仆二人走到卸货台边，海菲停下脚步，看着一包包货物从马车

上抬下来，分门别类地堆放在仓库里。

这些货中有小亚细亚的羊毛、细麻、羊皮纸、蜂蜜、地毯和油类，本地生产的玻璃、无花果、胡桃、香精，帕尔迈拉岛的衣料和药材，阿拉伯的生姜、肉桂和宝石，埃及的玉米、纸张、花岗岩、雪花石膏和黑色瓷器，巴比伦的挂毯，罗马的油画，以及希腊的雕像。空气中弥漫着香精的气味，海菲敏感的鼻子还闻到了香甜的李子、苹果、乳酪和生姜的味道。

然后，他转向伊拉玛：“老伙计，咱们的金库里现在有多少现款？”

“所有的？”

“所有的。”

“我最近没有盘点，不过总在七百万金币以上。”

“仓库里的现货，折合成金币是多少？”

“老爷，这一季的货还没到齐，不过我想少说也合个三百万金币。”

海菲点了点头。“不要再进货了。马上把所有的现货卖了，换成金子。”

老总管目瞪口呆，一句话也说不出。他像被人打中似地往后退了几步，好不容易才说道：“老爷，您把我弄糊涂了，我们今年的财运最好，各大商店都说上个季度销售量又增加了。就连罗马军方都向我们买货，您不是在两个礼拜之内，卖给耶路撒冷的总督两百匹阿拉伯牡马吗？请您原谅我，老爷，我一向很少顶撞您，但是这一回，我实在弄不明白，您为什么要……”

海菲微微一笑，和蔼地拉着老伊的手，“老伊，你还记不得好多年以前你刚来的时候，我要你做的第一件事？”

伊拉玛皱了皱眉，然后眼睛突然一亮，“你吩咐我每年要把所赚的一半分给穷人。”

“那时候，你不是认为我是个做生意的傻瓜吗？”

“我那时候觉着……”

海菲点点头，指了指卸货台，“你现在承不承认当时多虑了？”

“是的，老爷。”

“那么，我劝你对我刚才要你做的事要有信心，我会把我的用意解释给你听的。我已经老了，需要的东西很简单，自从丽莎走了以后，我就决定把所有财富分送给城里的穷人，自己留着点够用就行了。除了清理财产之外，我希望你准备一些文件，把分行的所有权证明文件，转移给所有分行的帐房，另外再拿出五千金币分给每个帐房，这么多年来他们一直忠心耿耿，任劳任怨。以后，他们喜欢卖什么就卖什么。”

伊拉玛张了张嘴，海菲挥手阻止了他。

“你不太喜欢这么做，是吗？”

老总管摇了摇头，勉强露出笑容，“不是的，老爷，我只是不明白您为什么要这么做，您好像在交待后……”

“你就是这样，老伊，老是想着我，从来不替自己想想，我们的生意不做了，你就不为自己打算打算？”

“我跟了您这么多年，怎么能只想自己呢？”

海菲拥着老仆人继续说道：“别这样，我要你马上把五万金币转到你的户头上，然后我求你留下来，等我把多年来的一桩心事了结以后再走。到时候，我会把这座大厦和仓库都留给你，然后我就找丽莎去了。”

老总管睁大眼睛看着主人，不敢相信自己的耳朵，“五万金币，房子，仓库，……我怎么配得上……”

海菲点点头，“我一直把你的忠心当作最大的财富，和它比起来，我送你的这点小东西根本算不上什么。你懂得生活的艺术，不为自己，而为别人活着，这就是你与众不同的地方。我现在要你做的，就是帮我尽快完成计划，我的日子不多了，对我来说，没有什么比时间更重要的了。”

伊拉玛转过头，不让主人看见眼里的泪水。“您说您有心愿未了，是什么心愿？您对我像亲人一样，可是我从没听您提过什么心愿。”

海菲双臂抱在胸前，面带笑容，“等你把今天早上交待你的事办完以后，我会告诉你一个秘密，这秘密只有丽莎知道。三十年了……”

第二章

就这样，一辆盖得严严实实的马篷车从大马士革出发了。车上装载着各种证明文件和黄金，就要分送到海菲的每个帐房手中。从乔泊的欧贝特到帕特拉的鲁尔，每个帐房都收到了海菲的厚礼。他们得知主人退休的消息，个个目瞪口呆，不知说什么好。篷车驶过最后一站，它的使命就全部完成了。

于是，曾经显赫一世的商业王国从此不复存在。

伊拉玛心情沉重，觉得很难过。他差人禀告主人，说库房已经空空如也，各地的分行再也看不到那人人引以为荣的海菲王国的旗帜。不久，传话的人回来说主人要马上见他，要他在喷水池旁等着。

喷水池旁。海菲深深地端详着伊拉玛，然后问到：“事情办完了吗？”

“都办完了。”

“别难过，老伊，跟我来。”

海菲领着伊拉玛，向后面的大理石阶梯走去。阔大的