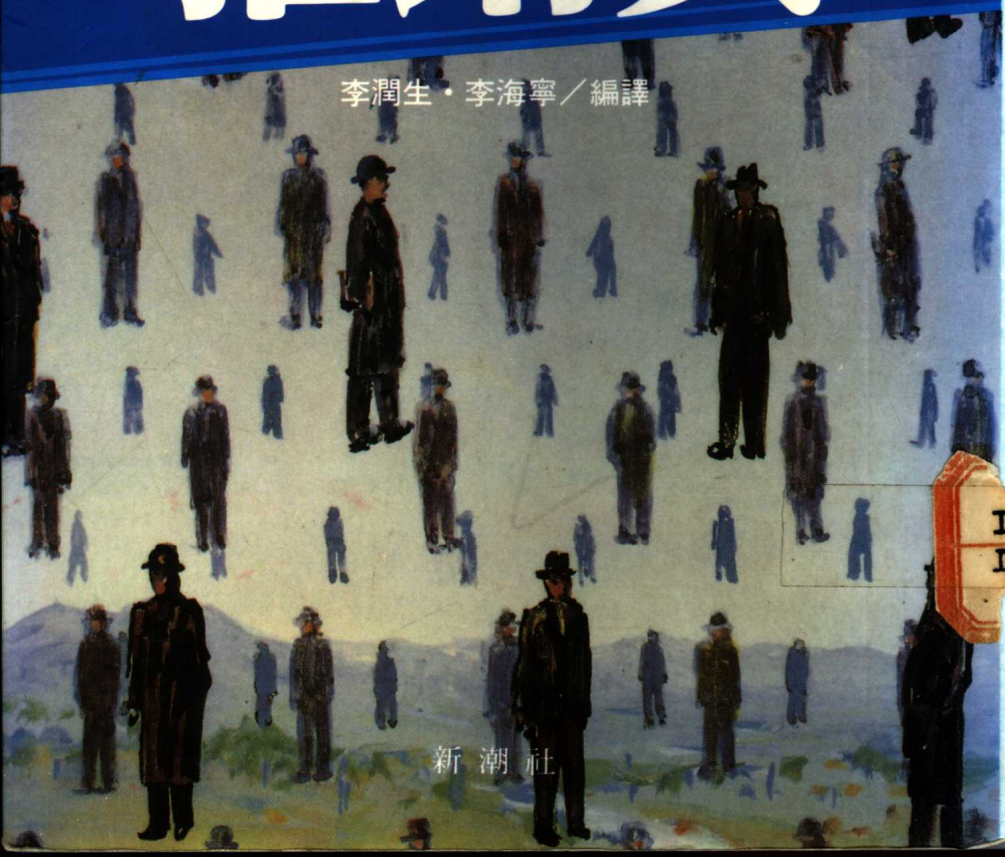


世界 最偉大的 推銷員

李潤生·李海寧／編譯



新潮社



李潤生、李海寧／編

世界最偉大的
推銷員

世界最偉大的推銷員

NT.100

李潤生、李海寧／編

1992年5月／初版

〈出版者〉

新潮社文化事業有限公司

發行人·林春美 * 新聞局局版台業第 4037 號

台北市〈文山區〉萬安街 21 巷 10 號

電話 02-2309406 * 傳真 02-2306118 * 郵撥 1180396-0

■本公司著作、翻譯、排版、設計等權益依法保護
非經同意，不得轉載、改編、模仿、複製……■

〈發行代理商〉

貿元有限公司

台北市〈文山區〉萬安街 21 巷 14 號 1 F

電話／2300545 * 傳真／2300532

郵撥／1166612-3

■印刷裝訂不良者 ①當地書店更換，②寄回貿元公司更換，謝謝！■

●印刷／裝訂·群峯製版印刷有限公司●

ISBN 957-9321-94-9



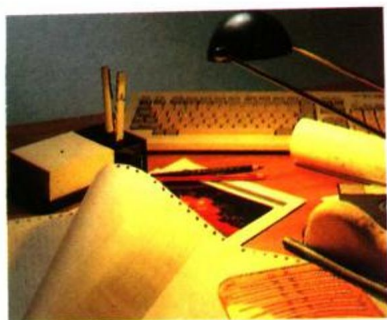
關於·本書

《世界最偉大的推銷員》完全感動了我。無疑的，它是我曾經讀過的最偉大、最動人的故事。它實在太好了！有兩件必須要做的事——

第一、你絕不能把它放下，直到你讀完為止。

第二、每一個出售商品的人，以及包括我們大家在內，都必須閱讀它。

——美國肯塔基州人壽保險公司總經理 羅伯特·奈·亨斯萊



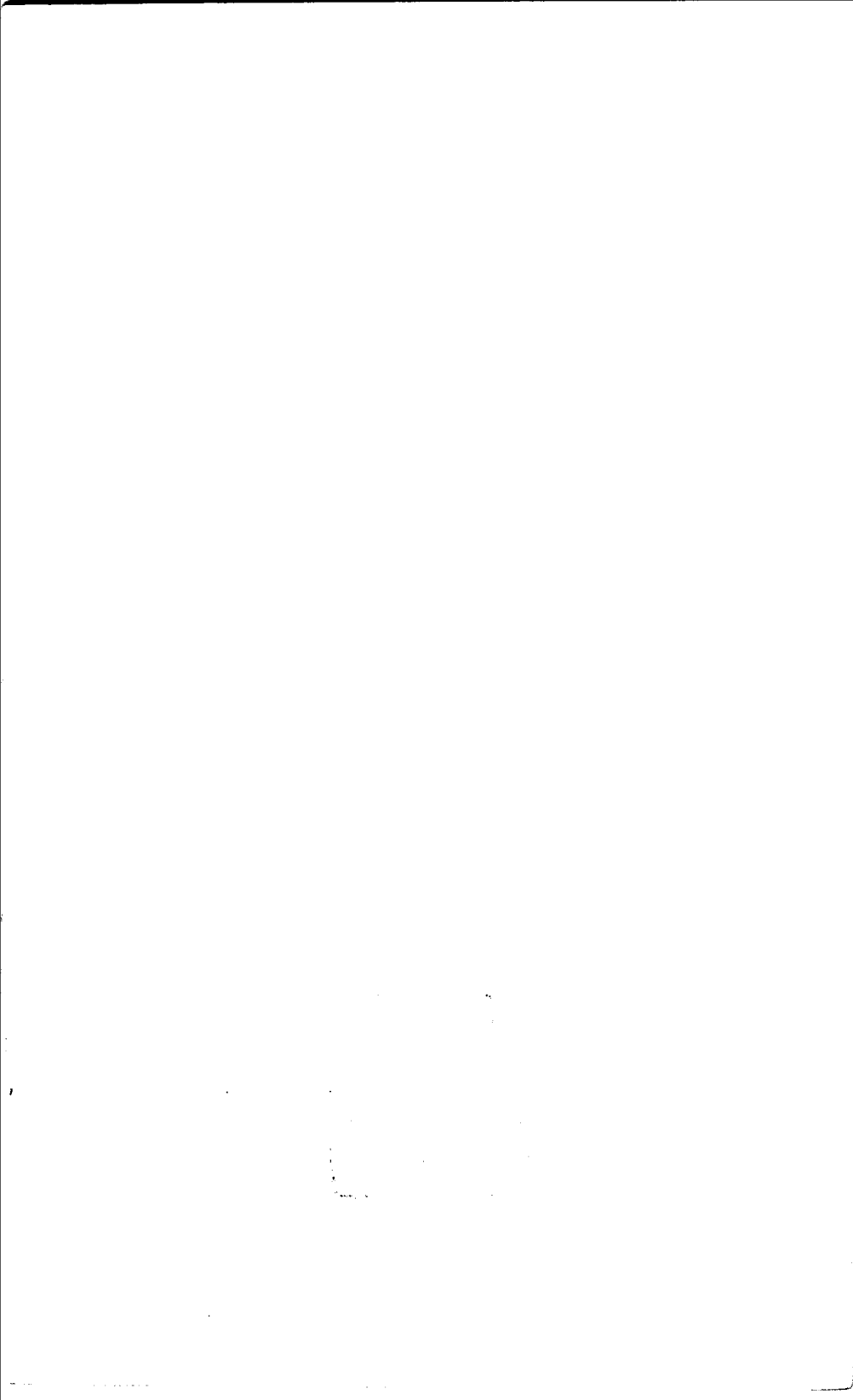
■ 新潮文庫 ■

- | | |
|---------------|--------|
| ① 學歷無用論 | NT.150 |
| ② 去爭取 | NT.150 |
| ③ 信念的魔力 | NT.150 |
| ④ 人生的支柱 | NT.150 |
| ⑤ 你能當總統 | NT.120 |
| ⑥ 人際交往的藝術 | NT.150 |
| ⑦ 中國人與日本人 | NT.150 |
| ⑧ 如何做個有魅力的人 | NT.150 |
| ⑨ 人人都能創造奇蹟 | NT.120 |
| ⑩ 世界最偉大的推銷員 | NT.100 |
| ⑪ 與鯊魚共泳而不讓其吞食 | NT.150 |
| ⑫ 成功者的藝術與策略 | NT.170 |



李潤生、李海寧／編

世界最偉大的
推銷員



編譯序

我們很高興向親愛的讀友，獻上這個世界奇特的勵志自助讀物的譯本。這本書在故事情節、篇章結構、語言文字及思想內容方面都是十分奇特，引人入勝，從而給人深刻的印象，啓發人的智慧，開拓人的潛力，改變人的生活，幫助人取得成功。

《奧格·曼丁諾簡介》

原著者奧格·曼丁諾在《人人都能成功》所寫的《前言》中說：

多年前，由於我自己的愚昧無知和纍纍錯誤，我失去了一切寶貴的東西——我的家庭、我的房子和我的工作，幾乎變得赤貧如洗，成了盲人瞎馬。我開始到處流浪，尋找能使我賴以度日的種種答案。

我在一些公共圖書館裡花費了大量時間，因為那兒十分自由，並且相當暖和。

我閱讀了從柏拉圖到皮爾等許多人的書籍，想從中尋找一種啓示：一種能解釋我在何處走錯了路，以及我該如何度過我的餘生的啓示。

終於，我在希爾和斯通合著的《人人都能成功》一書中，找到了我所需要的答案。我已經應用了這本經典性著作中所提出的簡明的原則和方法，長達十五年之久，而這些原則和方法賜給我的財富和幸福，已遠遠超過了我所應得的任何東西。我終於從一個一文不名、毫無根底的流浪漢，成爲兩個公司的經理和世界上同類雜誌中最好的一種——《無限成功》的總編。

另外，我還寫了六本書，其中一本叫做《世界最偉大的推銷員》，一直是推銷員所必備的最好的工具書，已被譯成了十四種文字，發行了三百多萬冊。

奧格·曼丁諾已著了十二本書，這些書已發行了一千八百多萬冊，原著被譯成了十七種文字；因此，他在勵志自助書籍方面，在世界上擁有最廣泛的讀者。世界各地的千萬萬的無數讀者，致函認爲由於奧格·曼丁諾的話，使他們在生活中創造了奇蹟，他們欠奧格·曼丁諾巨大的恩情。他最受人歡迎的傑作計有：

《世界最偉大的推銷員》

《奧格·曼丁諾成功大學》

《天職：成功》

《選擇》

《基督的使命》

《世界最偉大的秘訣》

奧格·曼丁諾不僅是著名的作家、企業家、雜誌主編，又是美國著名的演說家，以及國際傑出演說家協會的會員。他的社會活動是多方面的，他本人也就是當代成功者的典範之一。

《故事梗概》

本書是描寫公元前後近百年，所發生在西亞耶路撒冷、大馬士革一帶偉大的推銷員成功的故事，間接和直接地闡揚推銷員以及一般人生活、工作的成功原則。但是，本書

並不是按故事發生的自然順序平鋪直敘的，而是提出故事中幾個特殊的場面，進行詳盡的特寫。有些情節是借助人物的回憶和語言而敘述的。因此，讀完全書之後，才能了悟故事的梗概。

這裡，爲了閱讀方便、易於了解起見，簡略地敘寫故事的梗概：

在公元前數十年，青年帕斯羅斯在西亞耶路撒冷、大馬士革一帶，給一個商隊當照管牲畜的駱駝童。一天，當一位從東方來的旅客受到兩個土匪的攻擊時，帕斯羅斯救了這位旅客，於是這位旅客就把帕斯羅斯帶回家裡，將他視爲自己家中的一位成員。

帕斯羅斯熟悉了新生活以後，他的朋友——那位旅客——就每天給他講解一個木箱內，用羊皮紙寫的十個成功手卷；這十個手卷都編有號碼。第一號成功手卷包含一個學習的秘訣，其餘的手卷包含著一般事業上成功的秘訣和原則。

在第二年中，他天天教帕斯羅斯這些成功手卷，最後把這個木箱連同十個成功手卷、五十塊金子和一封信贈給帕斯羅斯，那封信命令帕斯羅斯要把獲得的財富，分一半給不幸的人，並要將成功手卷的事保密，直到發現一位有爲的青年時，就把木箱連同手卷、金子傳給他，並對他作同樣的要求，等傳到第三人以後，便可將手卷公諸於世。

帕斯羅斯於是告別了這個家庭，按成功手卷的教導，奮鬥了幾十年，終於成爲國際

商業企業家，偉大的推銷員。

一天，帕斯羅斯的老友夫婦染鼠疫逝世，留下一個孤兒赫菲德，帕斯羅斯就把這孩子收為義子，讓他當一名地位低下、照管牲口的駱駝童，接受艱苦生活的磨練和考驗。

後來，青年赫菲德向帕斯羅斯提出要當推銷員的請求，帕斯羅斯很高興，不過要先考驗他的才能，於是給他一件紅色長袍，要他乘一頭騾子到伯利恆(Bethlehem)去推銷。赫菲德努力推銷長袍三天都失敗了，他決心第四天一大早要再上市場推銷。

他在第三天夜裡離開了旅館，準備到地窖裡同他的騾子和紅色長袍一道過夜。他遠遠見到地窖裡有燈光，他以爲有竊賊，便提高警覺，準備進地窖搶救貨物。沒想到進窖一看，發現一支小蠟燭插在石縫裡，牆角蜷縮著一男一女，馬槽裡躺著一個新兒嬰兒，蓋得很少。赫菲德對他們十分同情，就把嬰兒身上蓋的兩件斗篷還給那對夫婦，而把自己的紅色長袍給嬰兒包住。這嬰兒就是耶穌。

於是嬰兒的母親吻謝赫菲德，赫菲德就騎著騾子回到大本營。此時帕斯羅斯還在帳篷外觀看一顆特別明亮的星，見到赫菲德，要他進帳篷報告推銷情況，然後表示他做得很好，要他好好休息。第二天囑他暫時仍當駱駝童，等回到帕爾邁拉城後再談。

在他們回城後第十二天，帕斯羅斯便請赫菲德到他的寢室，先對他作了一番語重心

長的教導，然後傳給他那只雪松木箱，連同十個成功手卷及一百塊金塔蘭，要他立即動身前往大馬士革去創業。

帕斯羅斯向赫菲德提出三個條件：必須發誓遵循第一號成功手卷的教導，並不斷地把收益的一半分給不幸的人；不准把手卷的內容分享給任何人；以後發現了不利己而尋求成功的青年，就把木箱連同所裝的東西傳給他，但他可把手卷中的信息分享給世人。

赫菲德到了大馬士革，就拿出成功手卷，開始閱讀起來。接著便是引述這十個成功手卷的原文。

赫菲德大約在二十歲左右開始創業，他的商業王國迅速發展，幾乎達到沒有邊界的程度，擴展到許多國家，從伊朗北部的古國帕提亞到羅馬，到現今的英國，他到處被稱為世界最偉大的推銷員。他長達二十六年的令人鼓舞的經歷傳遍文明世界，特別在巴勒斯坦地區，被人以歌和詩的文學形式稱譽為不顧重重困難和障礙，取得偉大成就的榜樣。

在這期間，他和麗莎結了婚。在他四十六歲時，麗莎不幸病故，他便把財產分給別人，自己只保留必要的生活費、一座大廈及一個空倉庫。

三年後，有一天來了一位跛腳的青年，揹著一個布包，求見赫菲德。他說他曾參與迫害耶穌，現已轉變為耶穌信徒。他費了千辛萬苦才找到耶穌的遺物——一件紅色長袍。

當他將紅袍從布包取出，使得赫菲德大驚失色。赫菲德細看紅袍，發現了兩個標記，他認為這還不足以證明這件紅袍就是他在山洞裡給嬰兒蓋上的那一件，便要那青年——保羅詳述耶穌誕生的情況。保羅說耶穌誕生在伯利恆的馬槽裡。於是他們兩人相擁而泣。赫菲德便將那木箱連同成功手卷和一些金子傳給了保羅，了結了他的一個宿願。

赫菲德自從麗莎逝世，商業王國解散後，便過著隱居生活達十四年之久。到六十歲時，他意識到世人爲他作了許多事情，而且他認爲李維、臺比留等人，在七、八十歲時，也都還在工作，因此決心重新振作，以報答世人。

《掌握本書的特點》

本書透過一個傳奇性的故事，從故事本身提出了一些做人做事的重要觀點和原則，又間接地提出了十個成功原則。這些不僅對推銷員，而且對一般人都有很大的指導意義；因爲就廣義的推銷說來，每個人都是推銷員。

本書之所以採用傳奇性的故事，無非是爲了烘托這些原則的重要性，引起讀書的興趣和重視，增強這些原則的效果。

喜愛閱讀的讀友們，或許不致過於要求故事情節的真實性、合理性和一致性，不會計較這幾方面的不完善，而能把主要注意力集中到學習合理、有用、正確的原則。這樣，我想每個讀友就會無疑地收到意想不到的實效。

透過本書的學習，您一定會增強成功的信心和把握！

十位名人對本書的崇高評價！

1

《世界最偉大的推銷員》是我所讀過的最富有鼓舞性、提高性和激勵性的書籍之一。我十分了解爲什麼它會受到如此熱烈的歡迎。

——諾曼·文森特·皮爾

2

我們終於達到目的了！我們有了一本論述銷售和銷售術的書，它能同樣爲老手和新手閱讀和享用！我剛剛第二次閱讀完了《世界最偉大的推銷員》一書。它確是非常優良的一本讀物。我敢極其真誠地說：就講授銷售專業說來，它是本可讀性最大、建設性最強和用途最廣的工具書。

——美國帕克·戴維斯銷售訓練公司經理 F·W·厄里果

我幾乎已經讀過了每一冊論銷售術的書，但是我想奧格·曼丁諾已經把所有這些書的精華都集中到他的《世界最偉大的推銷員》一書中了，沒有一個人違循這些原則會成爲一位失敗的推銷員，也沒有一個人不用這些原則會成爲一位真正的偉人；但是，本書作者不僅提供了這些寶貴的原則，而且他還把這些原則，組織成我所曾經讀過的最使人神魂顛倒的故事。

——成功激勵學院院長

保羅·丁·邁耶

每一位銷售員都應當閱讀《世界最偉大的推銷員》這本書。它是一本適合放在枕邊或者放在任何桌上的書——它是在需要時要隨時查考的書，或者時常翻閱的書，欣賞各小段激勵部分的書。它是一本適宜作短期和長期閱讀的書，一本要再三見到的書，就像要再三見到的朋友一樣，是一本關於道德、精神和倫理指南的書，是一個靠得住的安慰與鼓舞的泉源。