

羊皮卷全书



红宝石卷

获取成功的精神因素

〔美〕奥格·曼狄诺/推介

Og Mandino

〔美〕克莱门特·斯通等著



海天出版社

羊皮卷全书

获取成功的精神因素

〔美〕奥格·曼狄诺 推介

海天出版社

Shuoqu Jingshen Binsu



羊皮卷全书

红宝石卷

获取成功的精神因素



[美]奥格·曼狄诺/推介

Og Mandino

海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

获取成功的精神因素/ (美) 斯通等著; 王小燕等译. —深圳:
海天出版社, 1999.6

(羊皮卷全书/陈大鹏主编)

ISBN 7-80654-013-X

I. 获… II. ①斯…②王… III. 成功心理学-美国-普及
读物 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 21011 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518026)

[http://www. htph. com](http://www.htph.com)

策划编辑: 张 曼 责任编辑: 薛 亮

封面设计: 李法明 责任技编: 王 颖

海天电子图书开发公司排版制作

深圳建融印刷包装有限公司印刷 海天出版社经销

1999 年 6 月第 1 版 2001 年 12 月第 6 次印刷

开本: 850mm×1168mm 1/32 印张: 11.75

字数: 265 千 印数: 32001-37000 册

定价: 19.00 元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

序 言

羊皮卷的故事

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。他最急切的愿望就是要改变他地位低下的生活,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恩准。为了验证他的潜力,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,因为出于一时的怜悯,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。

海菲满是羞愧地回到皮货商那里,但有一颗明星却一直跟随着在他头顶上方闪烁。柏萨罗将这种现象解释为上帝的启示,于是,他给了男孩十道羊皮卷,那里面记载着震铄古今的商业大秘密,有实现男孩所有抱负所必需的智慧。

海菲怀揣着这十道羊皮卷,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 he 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。他的成就在继续扩大,不久,一座浩大的商业王国在古阿拉伯半岛崛起……

熟悉以上这段文字的人都明白,这是一部奇书的故事梗概,它的名字叫《世界上最伟大的推销员》。作者奥格·曼狄诺,美国人,一位杰出的企业家、作家和演说家。

每一个时代都会产生它的“有力量的文学”,这种文学作品所蕴含的力量如此之大,甚至能够改变读者的生活命运。《世界上最伟大的推销员》,就是这样的作品,它那如诗歌般美妙的文字,闪烁着人类思想精华色泽的内涵,注定要影响无数人的生活。

能够写出如此震撼人心、精妙绝伦的著作,作者一定是受到了上帝的启示。

奥格·曼狄诺,1924年出生于美国东部的一个平民家庭,在28岁以前,他是幸运的,读完了学校,有了工作,并娶了妻子。但是后来,面对人世间的种种诱惑,由于自己的愚昧无知和盲目冲动,他犯了一系列不可饶恕的错误,最终失去了自己一切宝贵的东西——家庭、房子和工作,几乎赤贫如洗。于是,他如盲人瞎马般,开始到处流浪,寻找自己、寻找赖以度日的种种答案。

两年后,在一次到教堂做弥撒的时候,他认识了一位受人尊敬的牧师。也许是由于他苍白的脸庞和忧郁的眼神,牧师同他展开了交谈,并解答了他提出的许多困扰人生的问题。临走的时候,牧师送给了他一部圣经;此外,还有一份书单,上面列着十一本书的书名。

它们是——

《最伟大的力量》

《钻石宝地》
《思考的人》
《向你挑战》
《本杰明·富兰克林自传》
《获取成功的精神因素》
《思考致富》
《从失败到成功的销售经验》
《神奇的情感力量》
《爱的能力》
《信仰的力量》

从这一天开始,奥格·曼狄诺便天天到图书馆去,依照牧师开列的书单,他把十一本书一一找来细细地阅读,渐渐,笼罩在心头那一片浓重的阴云褪去了,似一抹阳光照射进来,他激动万分,心潮澎湃,终于看到了希望。

“我现在就付诸行动”!

曼狄诺合上书本,从桌旁站起,眼睛中又重新闪烁出自信的光彩。

“今天,我将爬出满是失败创伤的老茧,用爱来面对世界,重新开始新的生活”。

人是自然界最伟大的奇迹,一旦曼狄诺意识到自己的潜力,便焕发出前所未有的生活热情和勇气。遵循书中智者的教诲,他就像一位整装待发的水手手中持有了航海图,瞄准了目标,随时扬帆起程,越过汹涌的大海,抵达梦中的彼岸。

在以后的日子里,曼狄诺当过卖报人、公司推销员、业务经理……在这条他所选择的道路上,充满了机遇,也满含着辛酸,但他已不可战胜,因为,他掌握了人生的准则,上帝就在他的身

旁。当遇到困难,甚至失败时,他都用书中的语言激励自己:坚持不懈,直至成功!就这样,一分一秒,一砖一瓦,他紧紧扼住生命的咽喉,控制着自己的情绪,用微笑来迎接每一天升起的朝阳,最大限度地实现自己的价值。终于,在35岁生日那一天,他创办了自己的企业——《成功无止境》杂志社,从此步入了富足、健康、快乐的乐园。

奥格·曼狄诺的成功为他带来了巨大的荣誉,共有六百多个广播和电视节目向他发出了邀请,他成为了美国家喻户晓的商界英雄。

就如所有伟大谦虚的人一样,曼狄诺没有就此止步,他是一名虔诚的基督徒,生命尚有一息,就要发出一分光与热,他开始著书立说。他也要像写出那十一本书的作者一样给世人们带去福音。

1968年,也就是曼狄诺在44岁时,他写出了《世界上最伟大的推销员》。这是一部伟大的作品,它凝结了作者一生的心血,该书一经问世,即以二十二种语言在世界各个国家出版,不仅仅是推销员,还包括社会各个阶层人士,都被这部作品充满魅力的风格深深吸引,人们争相阅读,截至1998年,该书在全球总销量达到18 000 000册。

凡读过此书,并对作者有所了解的人,都不难看出,海菲其实就是曼狄诺本人的化身,而牧师赠给他的十二本书,则是那十道充满神秘色彩的羊皮卷。你会很长时间忘不了本书的第18章……海菲已是一位富有而成功的老人,是世界上最伟大的推销员,他最终将这十道羊皮卷传给了一个特别的人。而在第41章,也就是本书的最后一章,作者也给了读者一份书单,这个书单上列着十二本自我帮助的书,它们是……唉!不用讲了,你已

明白。

如今,我们将这十一本书(不含圣经)合成三本一套出版,即蓝宝石卷(代表希望)、红宝石卷(代表财富)、月光石卷(代表幸福)。相信读者一定会非常欢迎,因为你们早就想知道这些书里到度藏有什么大智慧,能够将一个曾经在失败中绝望的人改变过来,并最终成为人类中多年难得一见的精英。

愿它们也能帮助你。

出版人语

1999年4月1日

目 录

从失败到成功的销售经验

弗兰克·贝特格

我对此书的见解.....	(5)
我为什么写这本书.....	(7)
第一部分:使我走出失败的想法	(9)
第二部分:销售成功的准则.....	(25)
第三部分:赢得他人信任的 6 种方式.....	(65)
第四部分:怎样使得人们愿意和你做生意.....	(78)
第五部分:推销的步骤.....	(98)
第六部分:不要惧怕失败	(133)

思考与致富

拿破仑·希尔

思想决定一切.....	(141)
思考致富第一步:欲望	(153)
思考致富第二步:信心	(168)
思考致富第三步:自我暗示	(182)
思考致富第四步:专业知识	(186)
思考致富第五步:想象力	(198)
思考致富第六步:计划	(207)
思考致富第七步:决心	(228)

思考致富第八步：毅力	(238)
思考致富第九步：智囊	(251)
思考致富第十步：神秘的性	(256)
思考致富第十一步：潜意识	(262)
思考致富第十二步：头脑	(266)
思考致富第十三步：第六感	(272)
清除恐惧获得成功.....	(279)

获取成功的精神因素

N·克莱门特·斯通

这是我们生活中的重要名词.....	(310)
十个与成功紧密相关的问题.....	(313)
十七项意义非凡的成功原则与十七个经典的	
成功事例以及十七条警世励志和成功格言.....	(314)
现在是测定你自己成功商数的时候了.....	(358)

从失败到成功的 销售经验

原著 (美)弗兰克·贝特格
徐秋石 编译整理

关于本书

本书作者弗兰克·贝特格先生的成功与富兰克林先生的成功有很多相似之处,其中最明显的一点就是,他所受过的教育也不多。但凭借自己在多年工作过程中的努力进取与顽强拼搏,他终于获得了惊人的成功。

贝特格先生 11 岁开始卖报,18 岁正式开始他的推销员生涯。奋斗了 12 年,当他 29 岁时,成为了美国的富翁之一,“国际大师级的推销员领袖”。

贝特格先生的推销术在美国市场上是一种革命,它非常“霸道”,使得不同阶层的众多的人士都接受了他推销的商品。这是一种市场奇迹与商业奇迹。

这雄辩地证明了“销售是科学的再生产”这一经济理论,无疑对我们的社会生产起着极大的补充、调节与推动作用。

由于贝特格先生的杰出贡献,他受到了广大美国民众特别是众商家、从事各种工作的商业人员的崇拜与欢迎。贝特格先生已经成功地推销了自己的商品,现在他更要把自己的知识——从失败到成功的销售经验推销出去。他在全美举办讲座与巡回演讲,引起了竞选总统般的轰动,极大地刺激了各社区的经济与文化发展。

现在您手上拿着的这本《从失败到成功的销售经验》，就是贝特格先生根据他的动人演说所写的书，这里面所讲的话，全是专家的经验之谈，科学而又现实，无空言、无假设。虽然美国市场与中国市场有着很大区别，但无疑这是我们很好的借鉴，极具指导意义。

愿朋友们把自己推销出去，毫不留情地摘取成功的果实。

我对此书的见解

戴尔·卡耐基

我自 1917 年就认识了此书的作者——弗兰克·贝特格。他自幼饱受艰辛。只受过一点点基础教育,从未毕业于任何一所正规的学校。他的人生经历是典型出色的美国式的成功故事。

当弗兰克·贝特格还处于孩提时,其父撇下其母及 5 个幼小的孩子撒手人寰。他 11 岁时就不得不在凌晨 4 点半起来到街上卖报,帮助靠替人缝补浆洗来养家糊口的母亲。贝特格先生曾经对我说过多次,在那些日子里他们的晚餐经常是一些粗糙的玉米、蘑菇和脱脂奶。

当贝特格 14 岁时,他不得不辍学,替一个机械师做帮工。18 岁时他成了一名职业棒球手,在圣路易丝·卡丁内尔斯队打三垒。一次在芝加哥迎战芝加哥出租车队时,弄伤了手臂,自此不得不放弃了棒球。

贝特格回到家乡费城,当了一名人寿险推销员,但他的业绩极差。但是在接下来的 12 年中他赚够了钱并拥有了 7 万美元的固定资产,他所拥有的使他可以在 40 岁就退休享清福。在费城我结识了他,当年他 29 岁。此时的他已经从失败中走向了成功,成为美国最成功和薪酬最高的推销员之一。几年前我曾劝说他与我一起在一所由美国商会主办的每周训练班开办系列讲

座,把他的经历告诉大家。该训练班的主题内容是“领导、培训、人际关系和销售”。

弗兰克·贝特格以他在 25 年的推销生涯中,销售了 40000 份人寿险,平均每天 5 份的业绩赢得了讲演和著述的资格。

弗兰克·贝特格演讲的第一个题目是“一个使我收益和快乐倍增的概念”。这是迄今为止我所听到的对“热情”的最好的和最有灵性的解释。是“热情”使贝特格从失败走向成功,也使他成为美国薪酬最高的推销员之一。

贝特格第一次演讲结结巴巴的。我跟随他从俄勒冈的波特兰到佛罗里达的迈阿密,看到了通过他睿智和充满灵性的演讲给听众带来了奇妙的效果后,便力邀贝特格把演讲内容写成一本书,来阐述他推销的经验、技巧和哲学。

现在置于你案头的就是这样一本有益的书。无论你推销的是保险、鞋子、船或者是新开发的产品,它都将是有益的。

我极力向你们推荐此书。如果我从事推销,我情愿从芝加哥步行到纽约去得到这样一本书,因为你可从中汲取营养。