

THE BEST 90年度全球十大畅销书榜首巨作

世界金榜畅销书龙虎榜

of the World
世界金榜畅销书

龙虎榜

获取成功的精神因素

[美]
奥格·曼狄诺等



你会长时间的忘不了本书，因为其中蕴藏着人生的大智慧，能够将一个曾经在失败中绝望的人改变过来，并最终成为人类中难得一见的精英。相信它会有助于每一个想要

获取成功的精神因素

[美] 奥格·曼狄诺 推介

《获取成功的精神因素》

作者：(美) 奥格·曼狄诺等

出版时间：一九六八年

上榜情况：美国《纽约时报书评》畅销书排行榜
上榜四十七周

畅销内幕：

每一个时代都会产生它的“有力量的文学”，这种文学作品所蕴涵的力量如此之大，甚至能够改变读者的生活命运。《获取成功的精神因素》就是这样一本书，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。

曾经有一个美丽的故事，昭示了一段精彩的人生：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权势。他恳求为大名鼎鼎的皮货商人柏萨罗工作，为了验证他的潜力，柏萨罗派他到一个名叫柏利恒的小镇去卖一件袍子。然而，他出于一时的怜悯，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。海菲满是羞愧的回到皮货商那里，但有一颗明星一直跟随着在他头顶上方闪烁，这是

获
取
成
功
的
精
神
因
素

上帝的启示。柏萨罗给了男孩十道羊皮卷，那里面记载着震撼古今的商业大秘密，有实现男孩所有抱负所必须的智慧。海菲怀揣着十道羊皮卷，开始了独立的商业生涯，终于在若干年后成了一名富有的商人，在古阿拉伯半岛崛起了一座浩大的商业王国……

这个故事其实是一部奇书的梗概，书名就叫《获取成功的精神因素》，作者奥格·曼狄诺，是美国一位杰出的企业家、作家和演说家。能够写出如此震撼人心、精妙绝伦的著作，作者也有着不平凡的生活经历。曼狄诺曾经在一夜间失去了原有的幸福生活，家庭、房子和工作，几乎一贫如洗。他于是开始到处流浪，以图寻找自己新的起点，但倍受挫折，几近绝望。直到他遇到了一位受人尊敬的牧师，解答了困扰他人生的问题，并为他开列了一份书单，才给他的人生投下了新的希望。一面学习，一面行动，曼狄诺焕发出前所未有的生活热情和勇气。他当过卖报人、公司推销员、业务经理……在他所选择的道路上，充满了机遇，也满含着辛酸，但他一直用书中的语言激励自己：坚持不懈，直至成功！终于，在他三十五岁生日的那一天，他创办了自己的企业——《成功无止境》杂志社，走上了新的人生道路。

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对他做了专题报道，他成了美国家喻户晓的商界英雄。正如所有伟大谦虚的人一样，曼狄诺没有就此止步，他开始著书立说，希望能把成功的秘诀带给奋斗的后人们。九年后，《获取成功的精神因素》面世了。这是一部伟大的作品，它凝结了作者一生的心血，该书一出版，就有二十二个国家购买了它的海外版权，不仅仅是商界人士，

社会各行业和阶层的人都被这部充满魅力的作品所吸引，人们争相阅读，该书在全球总销量超过了两千八百万册。

传说中的海菲其实就是作者本人的化身，牧师开列的书单，其实就是十道充满神秘色彩的羊皮卷。你会长时间的忘不了着本书，因为其中蕴藏着人生的大智慧，能够将一个曾经在失败中绝望的人改变过来，并最终成为人类中难得一见的精英。相信它会有助于每一个想成功的人。

获取成功的精神因素

从失败到成功的销售经验

原著（美）弗兰克·贝特格

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。

贝特格先生十一岁开始卖报，十八岁正式开始他的推销员生涯。奋斗了十二年，当他二十九岁时，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

我自一九一七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，其父撒下其母及五个幼小的孩子撒手人寰。他十一岁时就不得不在凌晨四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。

当贝特格十四岁时，他不得不辍学，替一个机械师做帮工。十八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。但是在接下来的十二年中他赚够了钱并拥有了七万美元的固定资产，他所拥有的使他可以在四十岁就退休享清福。在费城我结识了他，当年他二十九岁。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

从失败到成功的销售经验

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·贝特格以他在二十五年的推销生涯中，销售了四万份人寿险，平均每天五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，它都将是有用的。

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。

我为什么写这本书

一次偶然的机会我和戴尔·卡内基登上了同一趟火车。戴尔是去田纳西的孟菲斯做演讲。

旅途中戴尔对我说：“弗兰克，我去一个由美国商会主办的训练班演讲，你何不同去给学员讲些销售方面的内容？”

我认为戴尔在开玩笑，便说道：“戴尔你知道我甚至没有从一所正规学校毕业过，哪能去做什么演讲啊？”戴尔说：“你只是去说说你在销售中是如何从失败走向成功和在销售中做了什么就行了。”

我考虑了一下，答道：“好吧，这我还能做到。”

在以后不长的时间里，我和戴尔走遍了全美国。面对热心的听众我们几乎每周有三天在演讲。

以后，戴尔又问我：“弗兰克，你干吗不写本书？现在许多销售的书是一些从未做过销售的人写的，你干吗不以新的方式写一本呢？用这本书形象地告诉读者你到底如何在销售中从失败走向成功；告诉读者你的奋斗。这完全不同于讲座，要告诉读者你作为推销员的人生经历。”

我经过认真考虑，认为这样写似乎真是太有点自吹自擂了，便答道：“我不想写。”接下来是戴尔用了整整一个下午来说服我，他只是要我把在讲台上所说的内容变成文字就成

了。戴尔说：“在我们作过讲座的每一个城市，那些商会的小伙子们都问我‘弗兰克·贝特格干吗不著书立说呢？’你大概还记得盐湖城的那个年轻人说的吧，他打算为他的未来投资四十美元，这四十美元就是用来成为第一个购买你的书的人，他认为他从中所获得的收益将数倍于他的投资。”

经戴尔这么一劝，我很快就开始写书了。我希望用这本书告诉读者我人生旅途中的疏漏和错误，以及我是如何从失败与绝望中走出来的。当我开始从事推销时，有两点是我非常生疏的。首先我对推销的东西一点都不了解，如果是打赌，我赢的可能性只有千分之一；其次没有任何人信任我。

希望你们能翻翻这本书。如果读后感到我是在自吹自擂，这实在不是我写作的本意。我只想为人们提供些有益的东西，如果对你有帮助的话。

目 录

获
取
成
功
的
精
神
因
素

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·····	(3)
第二部分：销售成功的准则·····	(23)
第三部分：赢得他人信任的六种方式·····	(69)
第四部分：怎样使得人们愿意和你做生意·····	(85)
第五部分：推销的步骤·····	(109)
第六部分：不要惧怕失败·····	(149)

思考与致富

拿破仑·希尔

思想决定一切·····	(159)
思考致富第一步：欲望·····	(172)
思考致富第二步：信心·····	(189)
思考致富第三步：自我暗示·····	(204)
思考致富第四步：专业知识·····	(208)
思考致富第五步：想象力·····	(221)
思考致富第六步：计划·····	(231)
思考致富第七步：决心·····	(254)

思考致富第八步：毅力	(265)
思考致富第九步：智囊	(279)
思考致富第十步：神秘的性	(284)
思考致富第十一步：潜意识	(290)
思考致富第十二步：头脑	(294)
思考致富第十三步：第六感	(300)
清除恐惧获得成功	(308)

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	(340)
十个与成功紧密相关的问题	(344)
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的成功格言	(345)
现在是测定你自己成功商数的时候了	(392)

第一章 緒言

第一卷



使我走出失败的想法

1. 使收益和快乐倍增的想法

我开始职业棒球生涯不久，就受到一次沉重的打击。那是在一九〇七年，我在宾州的约翰斯顿打球，参加三州联赛。当时我正年轻并渴望出人头地，但却无端被解雇了。如果当时不去找解雇我的球队老板，问个究竟，我的整个生活可能就完全不一样了；而且我也不会写这本书了。

我问老板为什么解雇我，他说，因为我懒惰，打球时无精打采，像是一个打腻了的老球员，还说如果不是懒怎么会像那个样子。我争辩着说，打球时我太紧张，真想人群中躲起来，并保证我会努力消除这种紧张。可老板说，那没有用，那只能拖你的后腿。弗兰克，离开这儿后，无论你去哪儿，都要振作起来，工作中要有生气和热情。

离开了每月挣一百七十五美元的约翰斯顿队，我来到宾州的切斯特队参加大西洋联赛，每月只挣二十五美元。就这点薪水实在无法让我有热情，但我还是努力地去做事。到切斯特队三天后，队里的老球员丹尼对我说：“弗兰克，你干吗参加这么低级别的联赛呢？”我说：“如果我知道怎么能找

从失败到成功的销售经验

