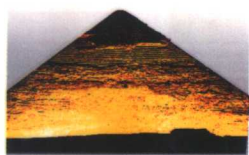


好书留香 经典珍藏

THE GREATEST
SALESMAN
by
OG MANDINO
IN THE
WORLD



插图本珍藏版

世界上最伟大的推销员

[美] 奥格·曼狄诺 著
安 辽 译



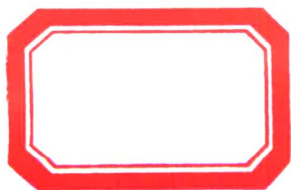
附
配乐朗诵
CD一张

Illustrated version of
THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD

100%

世界
出版
社

插图本珍



THE GREATEST
SALESMAN
by
OG MANDINO
IN THE
WORLD

世界上最伟大的推销员

[美] 奥格·曼狄诺 著
安 辽 译

B825.49

M1311

2004/5/01



世界知识出版社

Og Mandino

THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD

Copyright © Og Mandino

Published by arrangement with Bantam Books, an imprint of The Bantam Dell

Publishing Group, a division of Random House, Inc

Translation Copyright © 2003, by World Affairs Press

ALL RIGHTS RESERVED

图字：01-2002-2360号

图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的推销员 / (美) 曼狄诺著; 安辽译.
北京: 世界知识出版社, 2003.1
ISBN 7-5012-1955-9

I. 世… II. ①曼…②安… III. 个人-修养-通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 108623 号

世界上最伟大的推销员

Shijieshang Zui Weida De Tuixiaoyuan

◎作者——奥格·曼狄诺 (Og Mandino)

◎译者——安辽

◎版式设计——蒋宏工作室

◎责任编辑——王立

◎责任出版——王勇刚

◎出版发行——世界知识出版社

北京东城区干面胡同 51 号(010)65265950 65265904 邮编: 100010

◎经销——新华书店

◎印刷——北京普瑞德印刷厂

◎开本印张——880 × 1230 毫米 32 开本 8 印张 2 插页 184 千字

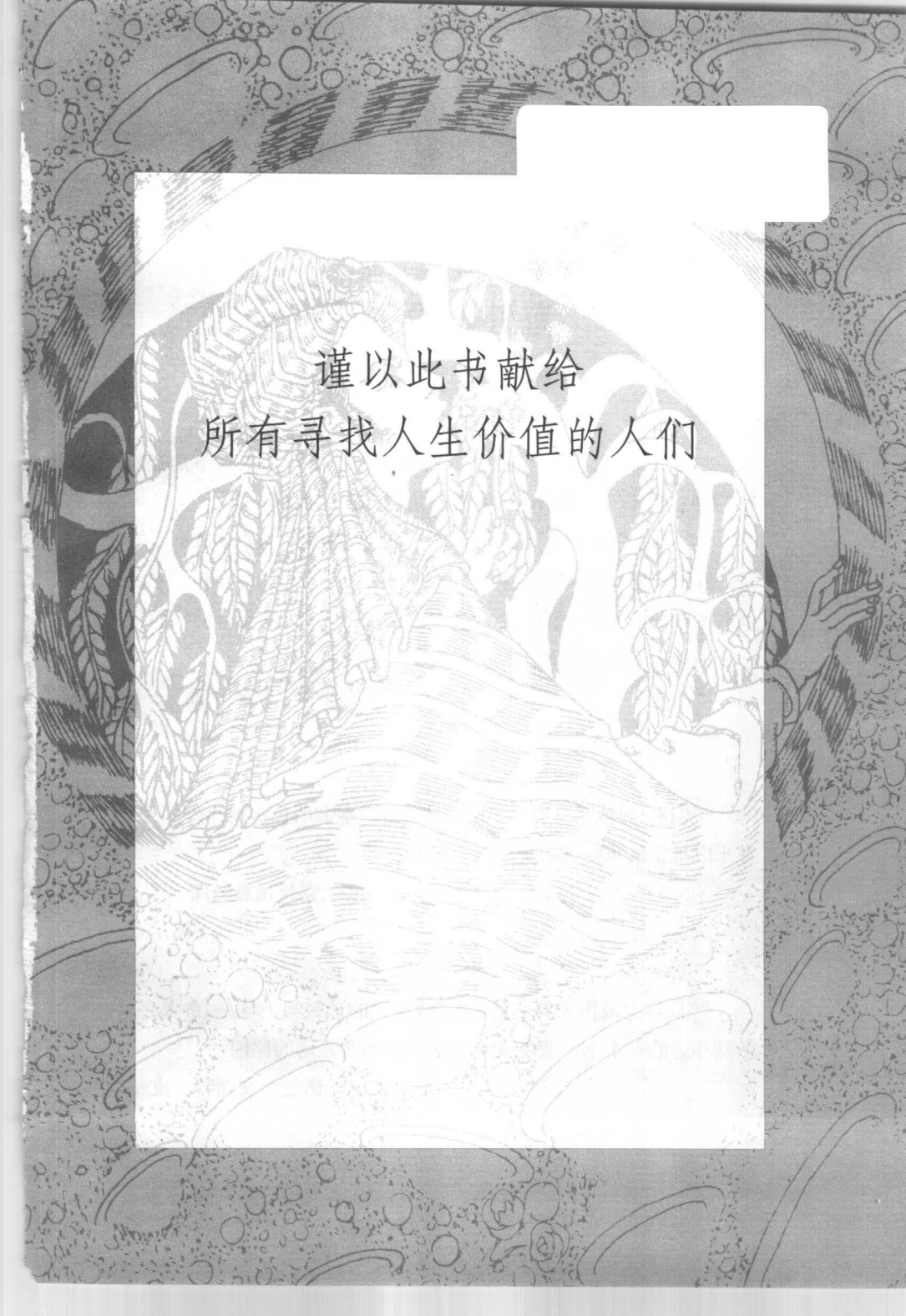
◎版次——2004 年 9 月第 1 版第 4 次印刷

◎定价——28.00 元 (含 CD 光盘一张)

◎盗版举报电话——(010)65265950 65275358

对提供盗版线索并协助调查的人, 我社将给予奖励

版权所有 侵权必究



谨以此书献给
所有寻找人生价值的人们

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

“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，历久而弥新，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

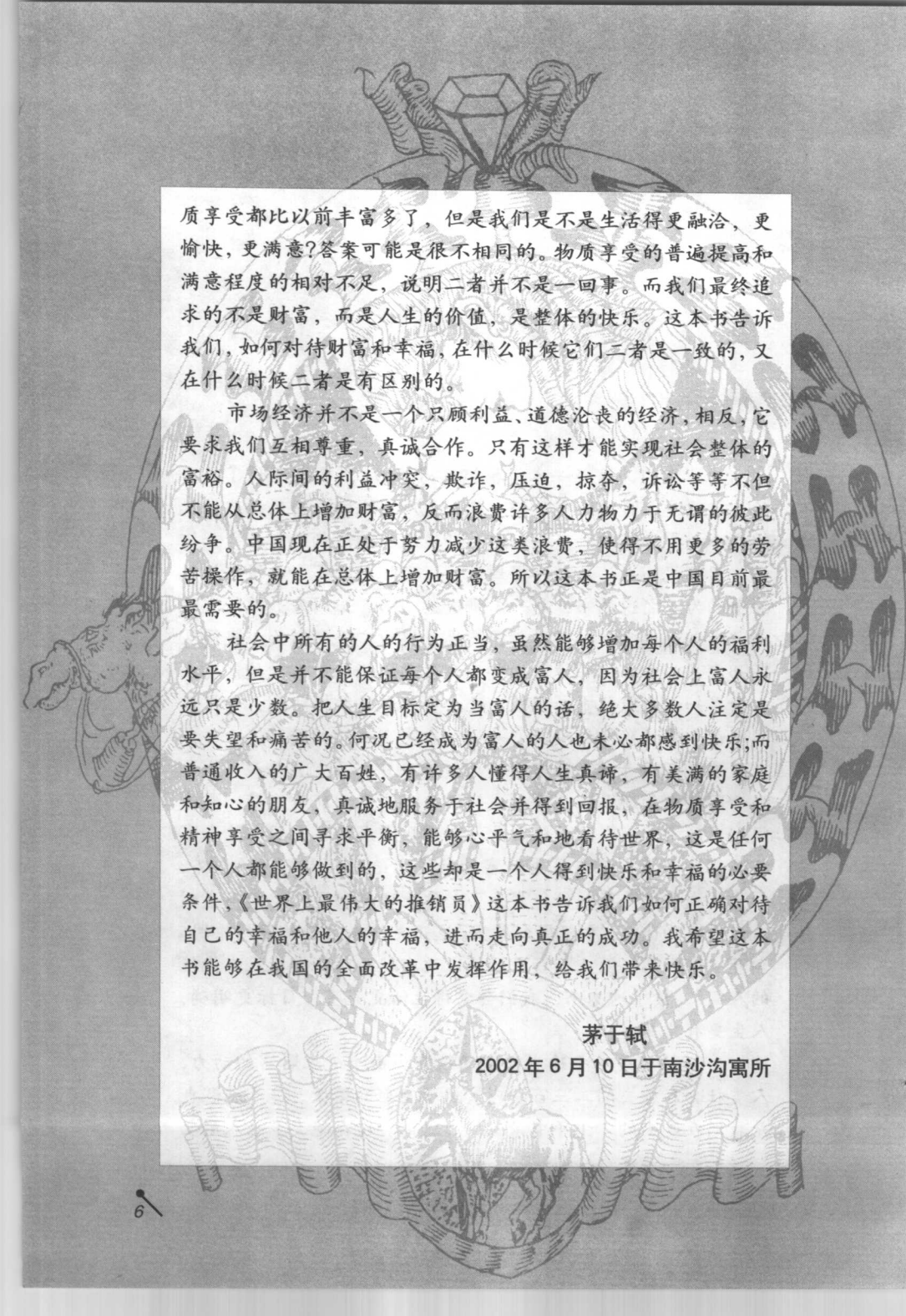


序

不少人以为这是一本讲推销技巧的书，其实这里讲了一个故事，通过古时候一个年轻人从一无所有走向成功的经历，说明在一个市场环境之下，如何对待他人，如何约束自己，如何克服困难提高自己，最后得到成功。实际上这是一本讲市场经济中的为人之道的书，是一本讲道德的书。正因为如此，它被译成十八种文字，在世界各国产生了极为广泛的影响。我国从1996年出版翻译本以来，同样受到各界人士的热烈欢迎。现在由世界知识出版社重新出版，进一步改进了装帧印刷，如果认真阅读，它的确能影响我们每一个人走上成功的道路。

我国正处于建设市场经济的过程之中，不少青年，不论是处于困境中的还是事业得到成功的，都感到前途迷茫，要追问人生的意义。我国的经济改革取得巨大成功，人们比过去富裕多了，可是大家在追求财富的时候忘记了人生真正的意义，产生了众多的人际纠纷，发生了整体上道德的退化，因而感到人生道路的迷茫，希望得到答案。这正是这本书受欢迎的原因。翻开这本书第一页上面写着：“谨以此书献给所有寻找人生价值的人们”，读了这本书，我们会觉得生活更充实，目标更明确，人生更有意义。

市场经济是一个追求财富的经济。由于追求财富的动力，人类社会在过去的二三百年内实现了空前的繁荣。这个过程也是我们在过去的二十年中亲身经历过的。现在绝大多数人的物



质享受都比以前丰富多了，但是我们是不是生活得更融洽，更愉快，更满意？答案可能是很不相同的。物质享受的普遍提高和满意程度的相对不足，说明二者并不是一回事。而我们最终追求的不是财富，而是人生的价值，是整体的快乐。这本书告诉我们，如何对待财富和幸福，在什么时候它们二者是一致的，又在什么时候二者是有区别的。

市场经济并不是一个只顾利益、道德沦丧的经济，相反，它要求我们互相尊重，真诚合作。只有这样才能实现社会整体的富裕。人际间的利益冲突，欺诈，压迫，掠夺，诉讼等等不但不能从总体上增加财富，反而浪费许多人力物力于无谓的彼此纷争。中国现在正处于努力减少这类浪费，使得不用更多的劳苦操作，就能在总体上增加财富。所以这本书正是中国目前最需要的。

社会中所有的人的行为正当，虽然能够增加每个人的福利水平，但是并不能保证每个人都变成富人，因为社会上富人永远只是少数。把人生目标定为当富人的话，绝大多数人注定是要失望和痛苦的。何况已经成为富人的人也未必都感到快乐；而普通收入的广大百姓，有许多人懂得人生真谛，有美满的家庭和知心的朋友，真诚地服务于社会并得到回报，在物质享受和精神享受之间寻求平衡，能够心平气和地看待世界，这是任何一个人都能够做到的，这些却是一个人得到快乐和幸福的必要条件，《世界上最伟大的推销员》这本书告诉我们如何正确对待自己的幸福和他人的幸福，进而走向真正的成功。我希望这本书能够在我国的全面改革中发挥作用，给我们带来快乐。

茅于軾

2002年6月10日于南沙沟寓所

作者自序

十二年来，我一直坚持着在进行创作。夜深时，打字机清脆的击键声伴随着我，我凝视着那一行行文字，如此多的情节和人物扑面而来……

1967年并不是一个好年头：克利夫兰、纽华克、底特律发生了种族骚乱；以色列和阿拉伯国家之间爆发了六天的血战；美国战机轰炸了越南首都河内；两名美国宇航员在他们的发射场被烧死……

当世界经历了这些痛苦、焦虑、恐惧，在绝望中蹒跚时，我手捧着刚刚出版的我的《世界上最伟大的推销员》这本小书，激动地迎来了这一令我永远难忘的时刻。

我这本新作的第一版起初并不被看好。尽管出版商弗雷德里克·费尔极力宣称，他推出的是二十五年来他出版的最重要的书籍之一。我的这本关于耶稣时代的一个手牵骆驼推销货品的小男孩的故事，不可能迎合这个时代的口味，像大多数其他的新版著作一样注定要受到人们的冷落。

然而随后发生了一个奇迹，事实上，是两个：保险业的先驱W·克莱门特·斯通阅读了我敬献给他的一本书，书中记述的故事深深地打动了她，以至于她订购了一万册《世界上最伟大的推销员》分发给他的大联合保险公司的每一个雇员及股东。与此同时，安利（国际）公司的合作创始人瑞奇特·戴沃斯（Rich Devos）开始在全国范围内向他的经销商们推荐此书，认为他们



应该学习并应用十道羊皮卷中的有关成功的原则。

这两位有影响力的领导者播下了很好的种子。我高兴且惊讶地看到，随着日益增多的读者们自发地口述传扬，此书的销量逐年上升。到1973年为止，已经不知不觉间印刷了三十六次，卖出四十多万册精装本，被著名出版商保罗·内森(Paul Nathan)誉为“无人不晓的畅销书”。直到矫脚鸡图书公司获得其版权，于1974年首次在全国出版、推广，此书才成为全国知名的畅销书。

当得知我的十道有关成功原则的羊皮卷，和手牵骆驼推销赏品的小男孩夜间拜访伯利恒马厩、救助婴儿的故事影响了众多读者时，我十分激动。很多监狱中的囚犯们记住了破损了的书中的每一句话；众多戒掉毒瘾和酒瘾的人头枕此书进入梦乡；《财富》杂志五百强企业的最高管理者们数以千计地向其下属推荐此书；像约翰·凯西和迈克尔·杰克逊这样的巨星也推荐此书。

如今《世界上最伟大的推销员》已经被译成十七种语言并售出九百多万册，且已成为全世界空前畅销的营销书籍。

这些年来，我不断收到世界各地的读者热情洋溢的来信，而我也一直努力创作其他的十二本书，并继续穿梭于世界各地，给大批听众做有关成功主题的演讲。所有这一切，都源于一本书的激励——《世界上最伟大的推销员》。

不管你是海菲的老朋友还是初次相识，我都衷心地欢迎你。诵读并欣赏……书中的文字及思想或许可以像对许多人一样减轻你的负担，照亮你的前程。

奥格·曼狄诺

1987年于亚利桑那州斯科特斯德市

CONTENTS

目 录

羊皮卷的故事



第一章.....	3
第二章.....	8
第三章.....	15
第四章.....	24
第五章.....	29
第六章.....	34
第七章.....	40
第八章.....	44
第九章.....	48
第十章.....	51
第十一章.....	54
第十二章.....	57
第十三章.....	60
第十四章.....	63
第十五章.....	66
第十六章.....	69
第十七章.....	72
第十八章.....	75

羊皮卷的实践

第十九章.....	85
第二十章.....	90

CONTENTS

目 录

第二十一章	92
第二十二章	95
第二十三章	108
第二十四章	119
第二十五章	131
第二十六章	143
第二十七章	156
第二十八章	168
第二十九章	180
第三十章	193

羊皮卷的启示

第三十一章	209
第三十二章	212
第三十三章	215
第三十四章	218
第三十五章	221
第三十六章	224
第三十七章	228
第三十八章	231
第三十九章	234
第四十章	238
结束语	241
后 记	244



羊皮卷的故事



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