

青少年励志文库

QINGSHAONIAN LIZHI WENKU

羊皮卷

YANGPIJUAN

二

新疆美术摄影出版社  
新疆电子音像出版社

青少年励志文库

B.84  
350622

# 羊 皮 卷

## (二)

王学青 译

新疆美术摄影出版社  
新疆电子音像出版社

## 青少年励志文库编译委员会

主任:赵洪恩

副主任:王 鸿

委员:王学青

朱 昆

于建华

李红卫

钟金辉

王 磊

王 磊

杨永照

张志强

李明起

赵洪恩

王 鸿

张彩霞

周春彦

谷正红

张 巧

张作华

周 峰

袁乐乐

魏 炜

曹 静

## 目 录

### 钻 石 宝 地

拉塞尔.H.康维尔

- 钻石藏在哪儿/3
- 钻石就在你的脚下/6
- 你不应该做一个穷人/8
- 常识是你创业最需要的/11
- 伟大的恰恰是简单的/15
- 你也能成为伟人/19

### 最 伟 大 的 力 量

J·马丁·科尔

- 序/27
- 最伟大的力量将改变你的命运/29
- 选择的力量/33
- 选择带来财富/35
- 选择所处的环境/38
- 选择自己的性格/42
- 选择幸福地生活/48

## 向你挑战

廉·达佛

- 你能做得越来越好/61
- 你将出类拔单/64
- 要敢于冒险/66
- 行动起来最关键/69
- 变得更强壮/75
- 创造性思考/84
- 发展你吸引人的个性/94
- 建立良好性格/105
- 与他人共享/112
- 实现自我/119
- 我们一起接受挑战/125

## 从失败到成功的销售经验

弗兰克·贝特格

- 序/131
- 自序/133
- 第一部分/135
- 第二部分/147
- 第三部分/177
- 第四部分/186
- 第五部分/200
- 第六部分/224

## 思考的人

詹姆斯·E·艾伦

- 思想决定性格/229
- 思想决定环境/230
- 思想影响身体健康/237
- 让思想与目的紧密结合/239
- 影响成功的思考因素/241
- 梦想与抱负/243
- 平静的力量/245
- 沉思默想的力量/246
- 心态决定命运/249
- 谋事在人,成事在天/252

## 获取成功的精神因素

W·克莱门特·斯通

- 序/259
- 人类生活中的关键名词/262
- 十个与成功紧密相关的核心问题/264
- 测定自己成功的商数/296

## 思考与致富

拿破仑·希尔

- 思想决定成败/305
- 思考致富第一步:欲望/313
- 思考致富第二步:信心/323

- 思考致富第三步：咱我暗示/334  
思考致富第四步：专业知识/336  
思考致富第五步：想像力/344  
思考致富第六步：计划/350  
思考致富第七步：决心/366  
思考致富第八步：毅力/373  
思考致富第九步：智囊/382  
思考致富第十步：神秘的性/385  
思考致富第十一步：潜意识/389  
思考致富第十二步：头脑/392  
思考致富第十三步：第六感/395  
消除恐惧获得成功/400

## 信仰的力量

路易士·宾斯托克

- 光耀心宇/423  
灵魂黑洞/425  
追求无羁/428  
黑暗之时/432  
生命决定/435  
空中来风/439  
婚姻价值/441  
抓住我的手，向前看/446  
平静的心灵/449  
信仰万岁/452  
美丽无界/455  
永恒的力量/458

## 爱的能力

艾伦·弗罗姆

- 什么是爱/465
- 爱与性/475
- 主要的爱:自爱/486
- 爱与友谊/500
- 浪漫的爱/508
- 父母之爱/525
- 爱的超脱/535

## 情感的神奇力量

诺尹·迦恩

- 进取的哲理力量无穷/547
- 自我心像决定成功/549
- 使你成功的要素/551
- 正确的人生观/552
- 自我感悟的出路/554
- 宽谅与勇气赢得友谊/557
- 专心致志才能成功/561
- 摒弃熄灭心灯的消极情绪/564
- 正确的看待自己/567
- 幸福生活的诀窍/568
- 学会自我放松/569
- 成功人士的成功表现方式/571
- 相信自己才能成功/573
- 人人都有缺点/574



- 习惯可以改变生活/576
- 快乐生活的规则/577
- 磨难与挫折是成功的前奏/578
- 从懦弱中学习坚强/582
- 让思想自由驰骋/583
- 广结朋友的规则/584
- 树立自我心像的要点/586
- 命运掌握在自己手中/590
- 用乐观积极的心态驱走忧愁与烦恼/591

## 第二部分

### 销售成功的秘诀

#### 5. 推销最重要的秘诀

一个晴朗的秋日的上午，我走进费城一家大食品店的经理约翰·斯科特先生的办公室。斯科特先生的儿子哈里对我说：“爸爸非常忙，你预约了吗？”我答道：“没有，但是你父亲曾经向我们公司索要过一些材料，我是应他的电话而来送材料的。”哈里说：“那你可能来的不是时候，他的办公室已有三个人正等着谈事……”正在这时斯科特先生走了出来，哈里说：“爸爸，还有个人想见您。”斯科特先生说：“是你想见我吗，年轻人？”转身就把我带进了他的办公室，开始了我们的谈话。

“我叫贝特格，斯科特先生。您曾向我们公司索要一些材料，这是您要的材料。里面还有您签名的名片。”

“小伙子，这可不是我想要的材料，你们公司曾答应给我准备一些商业文件。”

“斯科特先生，您所要的那些商业文件从没有让我们公司多卖出几份人寿保险。可是这些商业文件却给我提供了使我接近您的机会，您是否可以给我一个机会让我给您讲讲人寿险。”

“还有三个人正等着我，我必须节约谈话时间，可您跟我谈人寿保险简直是在浪费我的宝贵时间。我已经63岁，几年前我已停止买保险了。以前买的保险现在已经可以看到收益了，我的孩子们已经成人，他们可以更好地照顾自己了。现在只有我妻子和一个女儿和我住在一起，如果我有不测，她们拥有的钱可以使她们舒服地生活。”

“但是，斯科特先生，像您这样在事业上成功的人，肯定会在家

庭或事业之外有一些兴趣,比如对医院、宗教、慈善事业等进行有意义的资助,您是否想过当您过世之后,这些由您资助的事业就会无法正常维持下去了?”话说到这里,斯科特先生一直保持沉默,但我看得出来,我的话起了作用,他等着我说出自己的想法。

“斯科特先生,无论你是否在世,通过我们的计划,你资助的事业都会持续开展。如果你在世,从现在起十年后,你将按月收到5000美元的支票,这笔钱如果你用不着的话,自然你随便怎样都可以,如果你需要那就恰似雪中送炭了。”斯科特先生看了看手表说:“如果你能等一会儿,我倒愿意问你几个问题。”大约二十分钟后,斯科特先生把我叫到他的办公室。

“你叫什么名字。”

“贝特格。”

“贝特格先生,你刚才谈到慈善事业,我资助了三名尼加拉瓜传教士,每年都花去大笔钱。这件事对我来说很重要。你刚才说到的如果买了保险我过世后,那三名传教士依然可以得到资助,这是怎么回事?还有你说到的如果我买了保险,从现在起十年后,我可以按月收到5000美元的支票,这大概要花多少钱?”当我告诉他确切的钱的数目后,他非常吃惊。

“恐怕行不通,我付不起那么多钱。”

接着我问了那三个传教士的事,他又开始兴致勃勃,他很乐意谈论他们。我问他是否去看望过他们。他说他没有去过,不过自己的儿子和小姨子在尼加拉瓜帮他照应着那些事。他打算今年秋天去一趟那儿。斯科特先生还跟我讲了别的有关那些传教士的一些情况。

我非常认真地听完了他的叙述,说道:“斯科特先生,你去尼加拉瓜时,可否带上你的儿子和他的家人?现在就妥善安排好一切,即使你发生了不测,你的儿子仍可以按月收到支票,而不至发生上下不连贯的情况。您是否可以写信告诉那些外国传教士同样的信息?”

当斯科特先生谈到了支出太多时,我与他的对话更多了,我问了更多的问题,问他那些传教士干些什么有趣的事。

最后斯科特先生买了价值6672美元的保险。

我从他的办公室走出来,不,那简直是在飞奔,那张6672美元的

支票我不是放在衣服口袋里而是紧紧地抓在手中。就在两年前我还希望得到一份船员的工作，可现在我却做成了公司有史以来最大的一笔人寿险生意。

我激动得连饭也吃不下，直到次日凌晨才睡着。1920年3月3日，我永远不会忘记的一天，我是整个费城最激动的人。

几周后我应邀前往波士顿在全州性销售会议上演讲。演讲之后，全州著名的推销员、年龄几乎是我两倍的克雷拉·M·霍思西克，走上前来向我表示祝贺，随后他告诉我了一些事，让我在以后的日子里体会到那是与人相处的秘诀。

他说：“我一直在思考，你是如何肯定你是可以卖出那份保险的。”

我问他这话是什么意思。

他紧接着向我解释道：“推销的秘诀是如何找到人们到底需要什么，并且帮助他找到最佳的方法去得到。在你刚刚见到斯科特先生时，你可能不知道他需要什么，你只是偶然地发现了他的需要，接着你帮助他得到了他的所需。你不断地谈论、不断地提问题，使他一直没有离开他所需要的。如果你永远记住这一些原则，推销对你来讲就是小事一桩。”

在波士顿的三天里，我脑海里除了霍思西克先生所说的之外，几乎什么也无法想。他的话非常正确，而我却真的不知道为什么推销出那笔保险。如果霍思西克先生没有给我指出我的那笔生意为什么能够成交，接下来的几年里我很有可能还是迷迷糊糊的。想着霍思西克先生的话，我才猛然意识到了以往的推销为什么会那么艰难，那不过是因为我总是不断地讨价还价，为的是想多卖出几份保险，而从没有站在对方的立场上去替他们着想。“为客户着想”的新思路已出现在我的头脑中，我等不到回到费城就去尝试了。

“为客户着想”的概念，使我更多地考虑到约翰·斯科特先生的具体情况。他17岁时从爱尔兰来到美国在一家小杂货店干活，后来经过自己的努力在美国东部开了一家最好的副食商场。毫无疑问他对自己的事业情有独钟，那里寄托了他的一切，他怎么会不希望在他百年之后让自己的事业继续下去呢？

回到费城后，我用了将近一个月的时间，协助约翰·斯科特先生制定一份事业计划，该计划是把斯科特先生的儿女和八名雇员与斯

科特先生的企业紧紧地联系在一起。在一次费城创建商俱乐部的午餐会上，面对那些名商巨贾，约翰·斯科特先生的情绪高昂，即席发表了简短有力的讲话，在谈到我帮他制定的那份计划时他说：“我最牵挂的两件事——我的企业和我建立的国外传教使团——已无后顾之忧了。”

之后我为在座的各位商界名流都办理了人寿险和相应的财产险。每人的数额都与斯科特先生的大致相当。那一天我赚的钱比我前八年的总额还多。

就在那一夜，我完全明白了霍思西克先生的一番话具有多么神奇的力量。在那之前我想的只是多卖保险来糊口，现在我真正地领悟到了推销保险成功的真谛：

找到人们需要什么，帮助他们得到它。

霍思西克先生给我的勇气和激情我无法用语言表达，那是比推销技巧更重要的东西，那是生活的哲理。

## 6. 抓住关键环节

在波士顿大会期间，还有一件让我吃惊的事情，很多的推销领导层的人都出席了会议，他们甚至是不远万里地来自加州、德州和佛罗里达州。

我曾问过霍思西克先生这里面的原因，他私下里告诉我：“这些头面人物都希望在这次会议上得到推销的新概念，以使他们的销售更成功。这一点恐怕与你的目的一样。如果得到了什么新主意，那么这种‘投资’就比以往的更有价值。这次大会给你提供了一个和大人物共处的机会，你可以私下里见见他们，听听他们的思路将使你大有收获。你会感到充满信心和激情。”

霍思西克先生的建议，使我在来时的疑惑全消，霍思西克先生自己就是那些大人物中的一员。他告诉我的简直是无价之宝，毫无疑问我曾错过很多机会，很多情况下我甚至不知道什么是机会。棒球界有句行话：“看不见就击不中。”在霍思西克先生告诉了我推销的秘诀后，我就开始准确出击了。

几年后，在克利夫里举行了类似的大会。有一位参加大会的人提到了推销的规律，我现在记不起他的名字了，但他说的话却让我铭记在心。他讲了这样的一段故事。

有一个晚上，伍思特大学的一座主楼被大火给烧毁了，事情发生两天以后，校长路易丝·霍尔登找到安德鲁·卡耐基先生，这位校长当时十分年轻。

霍尔登校长直截了当地对卡耐基先生说道：“我知道，卡耐基先生您很忙，我自己也挺忙的。我不想多占用您的宝贵时间。学校的主楼前天被大火烧毁了，因此我想从您这里募集 10 万美元用来重建一座新的教学楼。”卡耐基对他说：“这笔钱我不想给学校拨。”霍尔登校长说：“但是我知道您愿意帮助年轻人，对不对？我也是一个年轻人，也处于困难当中，这两日来，我四处联系建筑商，这样看来，我的重建计划就要破灭了。卡耐基先生，如果现在正好是做生意的好时候，假如正在这时，您的一座工厂被摧毁了，那会怎么想？”卡耐基先生答道：“年轻人，要是你能在 30 天里筹集到 10 万美金的话，我会拱手拨给你 10 万美金的 100 倍。”霍尔登校长说：“要是您能把时间延迟到 60 天，到那个时候，我肯定会过来找您的。”卡耐基先生说：“好，那咱们一言为定！”霍尔登校长拿起帽子就朝门口走去，卡耐基先生则在身后向他喊道：“别忘了，可是只有 60 天啊！”霍尔登校长扭过头来，坚定地答道：“我知道了，不会忘的。”

两个人的会面仅持续了 10 分钟，在这 50 天里，霍尔登校长千方百计地筹集到了 10 万元，他拿着支票来找卡耐基先生，卡耐基先生于是就给了他另外 10 万元，并且笑着对他说：“年轻人，有魄力，只是下次再来时别来得太久了，要知道和你谈一分钟的话，我就得付出 2500,000 美元作出代价。”

路易丝·霍尔登做到了“准确出击”，因为他准确地知道卡耐基先生对年轻人最具怜悯之心。

霍尔登与卡耐基先生谈话的价值要远远地超过 10 万元，卡耐基先生的 10 万美元的确物有所值——资助了教育。

这件事也和霍思西克先生的销售秘诀一样找到了人们所需要的。看来这一秘诀对销售什么都极重要，无论是物品还是思想。

最近我亲自经历了这条定律下正反两方面的例子。一次我在西部的一个大城市办事，一个名叫布朗的年轻人给我打了个电话，电话中他说：“贝特格先生，我是布朗，现在我正准备开办一所给年轻推销员培训的学校，我们准备下个月开课。今晚在你住的饭店里，我正准备主持一个有数百人参加的会议，为了这个会我们着实

花了不少钱，真心地希望您能讲几句。除了邀请您之外，还有其他几位，所以您的讲话最好不要超过10分钟，其实关于推销、销售我也积累了不少经验，否则我怎么能组织一个培训学校呢？真希望您能来……”他喋喋不休地说了一遍。

我并不认识这个叫布朗的年轻人，我干吗要帮助他？我够忙的了，况且我已准备好了明天要走。所以我客气地祝他成功，请他允许我明天上路。他喋喋不休的一堆话真让我感到不舒服。

不久，又有一个叫怀特的青年给我打电话，内容也是关于训练班的事。他是这样说的：“贝特格先生，我是乔·怀特，我知道布朗先生已在电话中跟您说了我们要开办的培训班的事，也知道您很忙，明天还要赶路，不过您要是能抽时间和我们在一起呆几分钟，我们将感激不尽。我知道您对青年一代一直关心备至，您的讲话将使他们鼓足勇气，一往无前。有了您的讲话，我们的培训班就有了一个好的开端。其他的演讲人我也不认识，但我想您比他们更好。”

第一个人犯了我曾犯过的错误，那就是只说自己知道的和自己想要得到的。第二个人根本不提自己想要得到什么，他懂得什么叫“准确出击”。他的话感动了我，使我无法说不。

戴尔·卡耐基说：“世界上只有一种方法可以让他人接受你的推销，那就是仔细想想别人需要什么，除此别无他法。”

第二次世界大战前，我在西部几个城市做过一系列的演说。当我讲到上述一些问题时，几个人开始了提问。在依阿华州一个中年人说：“您所说的原则，在销售人寿险方面确实有效，可我的工作是为一家全国著名的杂志拉订户，我该如何运用您说的原则呢？”

这位先生在拉订户这一份工作中已经干了些年头了，可业绩总是一般。我给他提了些建议，但看得出来他的反应并不是很好。

星期六早晨，当我正在饭店的美容室理发时，他闯了进来。他听说我下午就要乘火车走了，急着要告诉我点事。他说：“贝特格先生，星期二晚上我确实对你的谈话不甚感兴趣。可仔细思考以后，开始醒悟，原来我只是向商人们征订杂志，虽然他们也订了，可大多数人却说他们太忙了没时间看。星期三我从一位订户那里拿到一封信，信中称我们杂志的内容既重要又有意思，很适合一个晚上就看完。要知道这个客户是该城市中最杰出的法官。我受到启发，又把订户中那些杰出人物列了一个名单。我准备再拉订户时，就把法

官的信和那份名单拿出来,效果自然会好的。您看我现在不是再简单卖杂志,而是出售更有意义的东西了,这都归功于您的指导。”

短短的几天时间,一个虽有好的东西却又欲售无求的人,变成了一个让人刮目相看的人。从此他对自己的工作有了全新的感受和理解。

同一个人在同一个城市推销同样的东西,现在成功了。过去却因不懂推销规律一败涂地。

几年前我曾被选为一所教会学校的监管人。当时我认为这个学校的当务之急是要好好地组织起来,因此我向牧师提出要求,在开课给我5分钟的时间做个开场白。我心里明白这也是一次“推销”。我知道当好这个监管人对我来说也是一次重要机会,我需要这次机会,我也能做得更好。既然我需要学校教员的合作,所以理所当然我应当找到什么是教员们的需要。在教员大会上我的开场白是这样的:

“我想花几分钟的时间与你们一起探讨一下你们自己的需要。你们中的许多人都已经有了孩子,并且你们希望自己的孩子到星期日学校里去和其他同样可爱的孩子们一起玩耍,在学校里获得更多的知识。我和你们一样,也真心地希望自己的孩子不要犯我们曾经犯过的错误,那么,我们应该怎么做呢?”

“我认为方法可能只有一个,那就是我们应该建立起一个完善的组织。正如你们所知道的那样,现在我们学校只有9名教师,这当然还包括牧师本人,但实际情况是我们至少需要25名教师,在9名教师当中,可能还会有人打退堂鼓,原因估计与我一年前时的差不多。当时,我所执教的是一个男生班,而我对《圣经》知道的却不多。一个道理,虽然现在你们每星期日只讲25分钟的课,但在6个月中你们讲授的知识就可以让无知却聪明的孩子们获得丰富的关于《圣经》的知识,但是设想一下,如果没有你们的这种传授的过程,他们花多年的时间估计也掌握不了多少有关知识。

“另外,夫妻教员还可以一起备课,这无疑增加了夫妻间交流的机会。夫妻关系也会随之更为密切,而这一切,如果你们的孩子要是看到了,不是更好吗?你们都是很有天份的人,我想世界上不会再有别的事情能比授课过程更能发挥出你们的天赋。”

我的这席话说出不久就开始上课了,我们拥有21名教师。虽然



孩子们来的不是很多,可我依然把他们分成了几个班。有的班只有两三个人上课。由于没有足够的教室,我们只好把孩子们安排在一顶挨着一顶的帆布帐篷里面上课。经过我们一段时间的努力后,来我们学校就读的孩子们越来越多,后来连帆布帐篷也不够用了,于是我们着手进行募捐。3个月之后,我们成功地从当地372名居民那里筹集到18万美元,盖了一所新教堂。

当人们明白什么是他们最需要的东西时,他们就会不顾一切地去得到它。

本杰明·富兰克林是了解这一点的。他甚至祈求上苍,能把这一原则铭刻在他的脑海里。第一次阅读他的自传时,我就了解到他向上帝祈祷了50年。

我自己告诫自己说:“如果本杰明·富兰克林的祈祷有效,那我的祈祷也该有助于我的事业发展。”我也祈祷了25年。本杰明·富兰克林在他的自传中是这样写的:“……仁慈的上帝赐予我们智慧,我需要得到他的帮助去获得智慧,我写下如下的祈祷语置于案头,永志不忘——

“啊,无所不能的上帝,如慈父般给我导航,赋予我智慧和力量。”

## 7. 销售25万只用了15分钟

在克雷拉·霍思西克先生向我揭示了销售秘诀之后,我的激情与日俱增。我认为现在要做的就是多见客户,因为销售似乎已变得容易了。

可后来的几个月销售结果却无更大的进展。虽然我有无数机会,但仍陷入重重困难之中。一天我参加了一个在费城举行的推销员会议。听了推销高手爱略特·霍尔关于推销的新技巧,我又一下子开阔了视野。虽然爱略特·霍尔先生已退休多年,可他的销售记录仍高居榜首。

霍尔先生告诉我他做推销时也失败过,有时在受到挫折时几乎都要退出了。

但是,他在大会上与提问者的对答,却让广大听众震惊。2000多听众都对他提出的对顾客不屑一顾的观点表示反对。可是,当与会者听完他阐述完自己的观点之后又变得赞许起来。