

每个时代都会产生自己“有力量的文学”的作品，这些作品充满智慧，灵感和爱心，蕴涵着巨大的力量，曾经改变了无数人的生活命运，《羊皮卷》，一本帮助你获得成功与财富，改变命运，走向幸福生活的书，《羊皮卷》——犹如一炬明烛，照亮你的人生之路！

世界上最伟大的励志书

智慧 羊皮卷



周泰 杨勇◎编著



珠海出版社

世界上最伟大的励志书

智慧



羊皮卷

周泰 杨勇◎ 编著



图书在版编目 (CIP) 数据

智慧羊皮卷/周泰, 杨勇编著. —珠海: 珠海出版社,
2008. 1

(智慧文丛)

ISBN 978 - 7 - 80689 - 871 - 0

I. 羊… II. ①周…②杨… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 182704 号

智慧羊皮卷

周泰 杨勇 编著

责任编辑: 李一安

封面设计: 思凡红色在线

出版发行: 珠海出版社

地 址: 珠海市银桦路 566 号报业大厦 3 层

电 话: 0756 - 2639346 邮政编码: 519001

邮 购: 0756 - 2639344 2639345 2639346

网 址: www.zhcbbs.net

E - mail: zhcbbs@zhcbbs.net

印 刷: 三河市文昌印刷装订厂

开 本: 787 × 1092mm 1/16

印 张: 142.5 字数: 2474 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版

2008 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80689 - 871 - 0

定 价: 228.00 元 (全 5 册)

版权所有 翻印必究

(若印装质量问题, 可随时向承印厂调换)

前言

1924年，奥格·曼狄诺出生于美国东部的一个平民家庭。一直过着平静的生活，就在他读完了学校，有了工作，娶了妻子后。生活开始有了转变，由于他的愚昧和无知，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，几乎一贫如洗。于是，他如盲人瞎马般，开始到处流浪，寻找自己、寻找如何度日的种种答案。

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》。

于是，奥格·曼狄诺每天便到图书去，依照牧师开列的书单，他把11本书一一找来细细的阅读，渐渐地笼罩在心头那片浓重的阴云变淡了，似一抹阳光照射进来，他激动万分，心潮澎湃，终于从黑暗中看到一丝光明。

牧师向奥格·曼狄诺介绍的11本书，作者大多数是近200年来美国各个行业中的成功人士，他们根据自己的经历，循循善诱地向世人告知成功的秘密以及由之所带来的幸福生活的意义。世界每天都在发生着变化，但是，做人处事的原则却是亘古不变的。心灵的纯净会带来纯净的生活和纯净的身体；同样，肮脏的心灵会带来肮脏的生活和腐化的身体。

有许多人每天都在忙于改善自己在物质社会中的地位，拼命地去占有的一切，孰不知，生命是有规律的，只有遵循了一定的原则去生活才能获得成功，才能实现你的目标，才能改写自己的人生。

奥格·曼狄诺在他 44 岁那一年，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 22 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 1800 万册。那如诗歌般美妙的文字，闪烁着人类思想精华色泽的内涵，不知影响了多少读者的生活。

如今，我们将这些书（不含圣经）合成一套出版，相信一定会深受广大读者的欢迎，因为你们早就想知道这些书里到底藏有什么大智慧，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。

《羊皮卷》犹如上帝之光，闪耀着耀眼的光芒，为我们指引着前进方向，带我们走向人生成功的巅峰！

目
录

第一卷	世界上最伟大的推销员	1
	羊皮卷的故事	1
	结束语	33
第二卷	钻石宝地	36
	一个悲惨的故事	36
	财富就在你脚下	38
	金钱就是力量	40
	发财的机会在哪里?	42
	致富的奥秘	45
	坚信自己	49
第三卷	神奇的情感力量	53
	引子	53
	名医的儿子	53
	美芙达妮丝	54
	灾祸降临	56
	逃离亚历山大里亚	60
	落难	61
	荒原奇遇	62
	强盗	63
	罗马战俘	65
	牧羊人	67
	部落战争	69
	圣女沙兰	71



	赶往耶路撒冷	73
	十字架	75
	被救赎	77
	回埃及	79
	曙光	84
第四卷	最伟大的力量	86
	发现最伟大的力量	86
	选择周围的环境	88
	选择的力量	90
	选择你的个格	91
	选择财富	95
	选择幸福	97
第五卷	思考的人	104
	思考与性格	104
	思考决定环境	105
	思想决定身体的健康	110
	思想与目的	111
	成功中的思考因素	113
	梦想与理想	114
	学会平静	116
第六卷	本杰明·富兰克林自传	118
	自传	118
	续编(上)	136
	续编(下)	141
第七卷	获取成功的精神因素	156
	这是我们生活中的重要名词	156
	10 个与成功相关的问题	157
	成功的 17 项原则	158
	测定你自己成功商数	173

第八卷	向你挑战	178
	做的比现在更好	178
	作一个精英人物	180
	去冒险	181
	努力做事	183
	让自己变得更强壮	186
	让你的思维大发展	192
	发展管理者的个性	198
	建立性格	203
	与人分享	207
	向深处发展	213
	我的挑战和与人共享	217
第九卷	信仰的力量	220
	灵魂黑洞	220
	光耀心宇	222
	黑暗之时	224
	追求无羁	226
	生命决定	229
	空中来风	231
	婚姻价值	233
	抓住我的手,往前走	236
	凡心勿扰	238
	我心如水	240
	从此永恒	242
	美丽无界	244
第十卷	从失败到成功的销售经验	247
	走出失败	247
	销售成功的准则	254
	如何赢得他人的信任	277
	如何使别人愿意和你做生意	284
	推销的步骤	293
	不惧怕失败	309

第十一卷	爱的能力	312
	爱的本质	312
	性与爱	320
	自爱	330
	爱与友谊	343
	父母的爱	352
	浪漫的爱	362
	爱的自由	376

第一卷 世界上最伟大的推销员

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。”他一边自言自语地说，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走着，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。只要是来过海菲这座华丽大厦的客人，都说他是一个富翁。

老人穿过一个有围墙的花园，走进大厦的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，而是默默地走着。伊拉玛一脸困惑地跟在后面，他不明白主人为什么会选择这个地方会面。主仆二人走到卸货台边，海菲停下了脚步，看着一包包货物从马车上台下来，分门别类地堆放在仓库里。

这些货里有小亚细亚的羊毛、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味道，海菲的鼻子是非常敏感的，一下子就闻到了香甜的李子、苹果、乳酪和生姜的味道。

然后，他转向伊拉玛说：“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，这一季的货还没有到齐，不过我想少说也合个三百万金币。”

海菲点了点头说：“不要再进货了。马上把所有的现货卖了，换成金子。”

老总管顿时就目瞪口呆，不知该说些什么。他向被人打中似地往后退了几步，好不容易才说道：“老爷，您把我弄糊涂了，我们今年的财运最好，各大商店都说上个季度销售量又增加了。就连罗马军方都向我们买货，您不是在两个礼拜之内，卖给耶路撒冷的总督两百匹阿拉伯牡马吗？请您原谅我，老爷，我一向很少顶撞您，但是这一回，我实在弄不明白，您为什么要……”

海菲笑了笑，和蔼地拉着老伊的手，“老伊，你还记不记得好多年前你刚来的时候，我要你做的第一件事？”

伊拉玛皱了皱眉，然后眼睛突然一亮，“你吩咐我每年要把所赚的一半分给穷人。”

“那时候，你不是认为我是个做生意的傻瓜吗？”

“我那时候觉得……”

海菲点点头，指了指卸货台，“你现在不承认当时多虑了？”

“是的，老爷。”

“那么，我劝你对我刚才要你做的事要有信心，我会把我的用意解释给你听的。我已经老了，需要的东西很简单，自从丽莎走了以后，我就决定把所有财富分送给城里的穷人，自己留这点够用就行了。除了清理财产之外，我希望你准备一些文件，把分行的所有权证明文件，转移给所有分行的账房，另外再拿出五前进比分给每个账房，这么多年来他们一直忠心耿耿，任劳任怨。以后，他们喜欢卖什么就卖什么。”

伊拉玛准备还要说些什么，海菲挥手阻止了他。

“你不太喜欢这么做，是吗？”

老总管摇了摇头，勉强露出笑容说道：“不是的，老爷，我只是不明白您为什么要这么做，您好像在交待后……”

“你就是这样，老伊，老是想着我，从来不替自己想想，我们的生意不做了，你就不能不为自己打算打算吗？”

“我跟了您这么多年，怎么能只想自己呢？”

海菲拥着老仆人继续说道：“别这样，我要你马上把五万金币转道你的户头上，然后我求你留下来，等我把多年来的一桩心事了结以后再走。到时候，我会把这座大厦和仓库都留给你，然后我就找丽莎去了。”

老总管睁大自己的眼睛看着主人，不敢相信这是真的，“五万金币，房子，仓库，……”

海菲点了点头，“我一直把你的忠心当作最大的财富，和它比起来，我送你的这点小东西根本算不上什么。你懂得生活的艺术，不为自己，而为别人活着，这就是

你与众不同的地方。我现在要你做的，就是帮我尽快完成计划，我的日子不多了，对我来说，没有什么比时间更重要的了。”

伊拉玛转过头，避免主人看到自己眼中的泪水。“您说您有心愿未了，是什么心愿？您对我像亲人一样，可是我从来没听您提过什么心愿。”

海菲双臂抱在胸前，面带笑容，“等你把今天早上交待你的事办完以后，我会告诉你一个秘密，这秘密只有丽莎知道。三十年了……”

第二章

所以，一辆盖得严严实实的马篷车从大马士革出发了。车上装载着各种证明文件和黄金，就要分送到海菲的每个账房手中。从乔泊的欧贝特到帕特拉的鲁尔，每个账房都收到了海菲的厚礼。他们闻知主人要退休了，个个目瞪口呆，不知如何是好。篷车驶过最后一站，它的使命就全部完成了。

于是，曾经显赫一时的商业王国从此也就不再出现了。

伊拉玛心情非常沉重，十分难过。于是他就差人禀告海菲，说库房已经空空了，各地分行再也看不到那人人引以为荣的海菲王国的旗帜。过一会儿，有人传话说海菲马上要见他，让他在喷水池那里等着。

喷水池旁，海菲深深地端详着伊拉玛，然后问道：“事情办完了吗？”

“都办完了。”

“别难过，老伊，跟我来。”

海菲领着伊拉玛，向后面的大理石阶梯走去。阔大的房子里，只有他们的凉鞋“嗒嗒”响着。当他们走近一个搁置的柑木架上的大花瓶时，海菲的脚步突然慢了下来。花瓶在太阳光里由白色变成了紫色。看着它，海菲饱经沧桑的脸上露出了笑容。

接着，两个人开始攀登口处的武装警卫已经不在。内梯，阶梯一直通向藏在大厦圆顶里面的房间。伊拉玛这才发现，往日守在阶梯他们爬上一个楼梯平台，停下来歇息，两个人都累得上气不接下气。当他们爬上第二个平台时，海菲从腰带上取下一把小钥匙，打开那沉重的橡木门。他把身体靠在门上，门轧轧地向里面推开了。伊拉玛在外面踌躇着，知道主人唤他，才小心翼翼地走了进去，这是一个禁地，三十年来从来没有人进去过。

灰暗的阳光夹杂着尘埃从塔楼的缝隙中渗漏下来。伊拉玛抓住海菲的手，渐渐适应了幽暗的光线。房子里几乎空无一物，一束阳光落在墙角，只有那儿放着一个香柏木制成的小巷子。伊拉玛向四周看看时，海菲脸上出现了淡淡的微笑。

“让你失望了吧，老伊？”

“我不知道说什么才好，老爷。”

“你难道不会对这里的摆设失望吗？这三十年来，我一直请人严加守卫，大家一定常常议论，猜测这里面放了些什么神秘的东西。”

伊拉玛点点头，“不错，这些年来常听大家议论着塔楼上藏的东西，由许多谣

言。”

“其实这些谣言我都听过，有人说上面有成箱的钻石、黄金，有人说这上面有珍禽异兽，甚至有一个波斯商人说我在上面金屋藏娇，丽莎还笑这个商人心术不正。现在看看，其实除了这个箱子外，别的什么都没有。来，过来。”

他们走到箱子旁蹲下身去。海菲小心翼翼地包在箱子上的皮革掀开，深深地吸了口柏木散发出来的气息，最后，他按下箱盖上的开关，盖子一下子弹开了。伊拉玛向前倾着身子，目光越过海菲的肩头，落在箱内的东西上。因此，他就更加糊涂了，抬头看看海菲。箱子里除了几张羊皮卷外，别的什么也没有见到。

海菲轻轻地从中拿出一卷，闭上双眼，紧紧地把它抱在胸前。他的脸色顿时变得平静而安详，几乎把当年留下的皱纹都抚平了。他站起来，指着箱子，说道：“就算这屋子里堆满钻石，它的价值也无法超过你眼前的这只箱子，我的成功、快乐、爱心、安宁、财富全来自这几张羊皮卷，我永远无法报答它们的主人。”

伊拉玛听了海菲说话的语气，惊骇得后退了几步，问道：“这是不是您说的秘密？这只箱子和您说的心愿有关吗？”

“一点不错。”

伊拉玛擦了擦额头上的汗珠，充满疑惑地看着主人。“这几张羊皮卷里究竟写些什么，会比钻石还珍贵？”

“这些羊皮卷，出了一卷以外，全都记载着一种原则，一种规律，或者说一种真理。它们用的风格都是独一无二的，使人在阅读时更了解其中含义。一个人要想在推销方面有更大的发展，就必须一定要看完所有的内容。如果懂得运用这里面的原则，那他就可以随心所欲，拥有他想要的财富。”

伊拉玛盯着箱中陈旧的羊皮卷，十分不解地问道：“和您一样有钱？”

“如果愿意，甚至可以比我还富有。”

“您刚才说过，这些羊皮卷讲的都是推销的办法，出了一卷以外，拿这一卷又讲了些什么呢？”

“你说的这一卷，其实是必须阅读的第一卷。其它每卷都要按特殊的顺序来读。这头一卷里藏着一个秘密，能够领悟它的智者，历史上寥寥无几。其实，第一卷就是阅读指南，就是告诉我们如何有效地看完其他几卷。”

“听起来像是人人都可以做的事情。”

“的确很简单，只要肯花时间，专心致志，把这些原则荣进自己的个性，让它们成为一种生活习惯。”

伊拉玛小心翼翼地伸手拿出了一卷，轻轻地捧着它，颤巍巍地问它的主人：“不要责怪我这么问，为什么您不把这些原则告诉大家？尤其是常年在您手下工作的人。对于其它的事，您一向都是非常大方的，为什么不让那些一生替您卖命的人看到这些羊皮卷，获得财富？最起码，他们可以变成更好的推销员，卖更多的货，这些年来，您为什么不把这些原则说出来呢？”

“我也是没有办法。许多年前，当这些羊皮卷交到我手中时，我曾发过誓，答应只让一个人知道它们的内容。我至今尚不明白为什么会有那么奇怪的要求。我受命羊皮卷里所写的东西用到自己的生活中，知道将来有一天，出现那么一个人，他比少年时的我更需要帮助，更需要这羊皮卷的指引，那时我就把这些宝贝传给他。据说我将通过异象认出那个我要找的人，也许他并不知道自己在寻找这些羊皮卷。我一直耐心等待着，一面等，一面按上面教的去做，结果我成了大家所说的最了不起的推销员，就像给我羊皮卷的那个人一样，他当时也是最成功的推销大师。伊拉玛，你现在是不是已经明白，我为什么有时会做出你看来莫名其妙、毫无意义的举动，而结果却证明我是对的。我一直深受这些羊皮卷的影响，照它写的去做，也可以说，我们之所以会有今天，并非是我一个人的智慧，而是我执行了这个工具罢了。”

“过了这么多年，您还相信那个衣钵传人终会出现？”

“不错”

海菲又将羊皮卷小心翼翼地放回箱内，然后盖好箱子。

“老伊，你愿不愿意跟着我，直到找到那个传人为止？”

老总管在柔和的光线里伸出手去与主人的手紧紧地握在了一起。伊拉玛忠厚地点了点头，然后悄悄地推下，走出了阁楼。海菲又重新把箱子锁好，用皮革裹住，又看了一会儿才直起身子，走出塔楼，站在环绕着巨大圆顶的平台上。

微风从东边吹来，拂过老人的面颊，风中夹着远处湖水和沙漠的气味。他居高临下，站在那里，往事也随风掠过了胸前，老人抖动着双唇，绽放出了笑容。

第三章

当时正处于冬季，橄榄山上寒风凛冽。耶路撒冷庙堂里烧香熏烟的气味，焚烧尸体时发出的臭味，以及山上树林里松脂的清香，混杂在一起，穿过金伦山谷，袅袅飘来。

离贝斯村不远的斜坡上，歇息着帕尔迈拉岛的柏萨罗商队。夜深了，主人最宠爱的种马也不再咀嚼低矮的阿月浑子树丛，靠在月桂树旁，安静下来。

长长的一列帐篷旁，粗大的麻绳围住四棵古老的橄榄树，圈在里面的骆驼和骡子挤在一起，互相取暖。除了两个警卫在外巡逻外，这里一片寂静，只有柏萨罗的帐篷会出现人影走动。

帐篷里，柏萨罗面带愠色，来回踱着步子，对跪在门边的那个怯生生的少年时而皱眉，时而摇头。最后，他在金缕交织的地毯上坐下来。示意招手让少年过来。

“海菲，我一直把你当成自己的亲生儿子看待。我不明白你为什么要提出这么莫名其妙的要求。难道你对现在干的活儿不满意吗？”

“不是，老爷。”少年眼望地毯说道。

“是不是篷车多了，你喂养不了那么多骆驼？”

“也不是，老爷。”

“那么，你再把请求说一遍吧，慢慢地说，告诉我你的理由。”

“我想当一名推销员，帮您去卖货，我不想一辈子只当为您看管骆驼的仆人。我要像哈德、西蒙、凯利他们一样，带着大批大批的货出去，回来的时候带回一大堆金子。我再也不能忍受这样的生活，一辈子喂养骆驼，是不会有出息的，如果能做推销员，我有一天也会成功，也能赚到许多的大钱。”

“你怎么会有这种念头呢？”

“我常听您说，一个人要想从贫穷变为富有，最有机会的方法就是去做一名推销员。”

柏萨罗点了点头，思忖片刻，又继续问少年道：“你认为自己能够做得像哈德还有其它推销员一样好吗？”

海菲信十分自信地盯着老人答道：“我常听凯利抱怨运气不佳，货卖不出去，也常听您提醒他说，任何人只要肯勤学推销的原则，掌握它的规律，就能在很短的时间里把货卖光。像凯利这么笨的人都能够学会本领，我为什么不能呢？”

“如果有一天，你对那些原则运用自如，那你毕生的目标是什么？”

海菲犹豫了一下，然后答道：“人人都称赞您是一位了不起的推销大师，世界上从来没有一个商业王国像您亲手建立的这么庞大。我的目标是要比您更伟大，当一个全世界最伟大的商人，最有钱的富翁，最成功的推销员。”

柏萨罗向后直了直身子，仔细打量着眼前这张年轻、黝黑的面孔。这个少年的衣服上隐隐地可以闻到牲口的味道，但他的神态中看不出有半点自轻自贱。“那么，你打算怎么处理这么多财富和那一起而来的权势呢？”

“和您一样，我要我的家人好好享受，然后我要周济穷人。”

柏萨罗摇了摇头，“孩子，不要把财富当成你一生的目标。你的话虽然很动听，但那是远远不够的，真正的富有是精神上，而不是钱包里。”

海菲马上问道：“您不算富有吗？”

老人笑了，笑少年的莽撞。“孩子，就物质上的富有来说，我和外面的乞丐，只有一点不同，乞丐想的是下一顿饭，而我想的是最后一顿饭。孩子，不要一心只想发财，不要受金钱的奴役。努力去争取快乐，爱与被爱，最重要的是求得心灵的宁静。”

海菲仍然十分固执地说：“但是没有钱，您说的这些是达不到的。谁能一文不名而心平气和？谁能腹中空空而快乐幸福？不能养家糊口，丰衣足食，怎能让人感受到爱的关怀？您自己也说过，能带给人快乐的财富便是美好的。那么，我要成为一个有钱人有什么不好？只有沙漠里的和尚，才适合过苦日子。因为他们只需养活自己，除了神以外，不用讨好别人。可我不一样，对于我来说，贫穷只意味着无能无志，但我并不是这种无能无志的人！”

柏萨罗皱起眉头，“什么事情让你突发奇想，踌躇满志？你说要养家糊口，可是除了我这个在你父母病故后收养你的人，你并没有家人呀？”

海菲那被太阳晒得黑黑的面庞，掩盖不住突然泛起的红晕。“我们路过希伯伦的时候，我遇见了卡奈的女儿。她……她……”

“喔，喔，现在说实话了，不是什么大道理，是爱情让我们看管骆驼的男孩变成伟大的勇士，要向全世界挑战了。卡奈是一个非常有钱的人，他能够同意让自己的女儿和一个喂骆驼的穷小子在一块吗？决不可能！如果是一个年轻有为、英俊潇洒的商人，嗯，那又另当别论了。好吧，小伙子，我可以帮你一把，让你做一名推销员，开创自己的事业。”

少年跪在地上抓住主人的长袍，感激地说：“老爷，老爷，我不知该怎样报答您才好？”

柏萨罗挣脱了海菲的手，退后一步，“先别谢我，我能给你的帮助微如尘埃，最重要的，还是要靠你自己持之以恒的努力。”

忧虑重新又代替了喜悦，海菲不禁问道：“您不教我那些原则规律，让我变成伟大的推销员吗？”

“不是，在你小时候，我没有特别宠爱你，别人都说不该对你这么严，不该让养子去干喂牲口的粗活，可是我一直相信只要心中的那团火烧得恰到好处，迟早它会冒出火花，那时你就会成为一个真正的男人，以前吃的苦都没有白费。今天晚上，我很高兴你能提出这样的要求，你的眼睛像点燃的火焰，你的脸上充满渴望，看来我没有看错人。不过你就不能因此停止自己的奋斗，而且还要加倍的努力，证明你想要的并不是幻想。”

海菲沉默不语，听着主人继续说道，“首先，你要向我证明，当然更重要的是向自己证实，你能忍受推销的辛苦。你抽的这个签，远非轻而易举。你常听我说，只要成功，报偿相当可观，我这么说，也是因为成功的人太少了，所以回报才大。许多人途径中半途而废，在绝望失意中，并没有意识到还拥有达到成功的条件。有些人面对困难，畏缩不前，如临大敌，殊不知，这些绊脚石正是他们的朋友，他们的助手。困难是成功的前提，因为推销和其它行业一样，胜利是在多次失败之后才姗姗而来。每一次的失败和奋斗，都能使你的技艺更精湛，思想更成熟，磨练你的本领和耐力，增加你的勇气和信心。因此，困难就是你的伙伴，它能够发人自省，迫人向上。只要永不放弃，持之以恒，每次挫折，都是你进步的机会。如果你只会逃避退缩，那么就等于毁掉自己的前程。”

少年在一边连连点头，想着老人的话，正要开口，却被老人挥手止住了。“还有，你正走向世界上最孤独的行业。即便是受人轻视的税吏，夕阳西下时，还有家可归。那些罗马士兵，天黑以后也有营舍为家。但你以后就会眼睁睁地看着太阳下山，远离亲友，无处藏身，看着别人合家欢聚，共享天伦，而你却别无选择，只能穿越万家灯火，匆匆赶路。世上没有比这些更能让人触景生情，心碎意沉了。”

“倍感寂寞的时候，诱惑就来了。”柏萨罗又接着说，“如何应对这些诱惑，关系到你的事业和前途。当你独自赶路，伴着你的只有一匹骆驼时，你会感到陌生而可

怕。那种时候，我们常常会暂时忘了一切，忘了前途，忘了身份，变得像小孩子一样，渴望安全，渴望一份属于自己的爱。许多人熬不住，半途而废，另寻寄托。但实际上，他们都具有很大的潜力，可以成为伟大的推销员。还有，当你的货推销不出去的时候，没有人会谅解你，安慰你。别人会趁你不注意时，偷走你的钱。”

“我会记下您的话。”

“那就开始吧！眼下，我不再给你任何忠告。现在，你就像一颗青涩的无花果，熟透前无人问津。等到有了经验，有了知识，你才算得上一名推销员。”

“我该怎样开始呢？”

“早上你先到管行李车的西尔维那儿去，他会给你一件红色的袍子，算在你的帐上。这袍子是山羊毛织成的，可以防雨。它是用茜草根的浆液染红的，经得起风吹日晒，永远不会褪色。袍子里面绣着一颗小星星，是托勒工厂的标志，他们做出的袍子，品质式样全是一流的。我们的标志绣在小星星的旁边，是个四方的框框，里面有个圆圈。许多人都认得这两个标志，这种袍子已经不知卖出多少件了。我打了多年交道，他们管这种袍子叫‘阿布昂’。”

“你拿到袍子以后，牵上驴子，天一亮就到伯利恒去。我们来这儿前，曾经路过那个村庄。目前为止，我们还没有到那推销过。据说，那里的人非常贫穷，即使到了那里也是白跑。可是多年以前，我曾经亲自卖过几百件袍子给当地的牧羊人。你就留在伯利恒，卖掉袍子再回来。”

海菲点点头，心却有说不出的兴奋。“一件袍子要卖多少钱呢？”

“你回来跟我结账的时候，交给我一块银币就行了。赚下的多，你就自己留着吧。这样的话，你就可以自己定价了。伯利恒的市场在南门口，你可以先到那儿看看。或是打算挨家挨户拜访，都随便你，那儿大概有一千多户人家，总有一户人家会买吧？你说呢？”

海菲又点了点头，心早已不在这里了。

柏萨罗轻轻按着少年的肩膀。

“在你没有回来之前，你的活儿我是不会找顶替的。如果你发现自己不适合做这种工作，我会谅解你，千万觉得有什么丢脸的。不要计较成败，一个从来没有失败过的人，必然是一个什么也没有尝试过的人。你回来以后，我会问你来龙去脉，然后再决定下一步如何帮你实现自己的梦想。”

海菲深鞠一躬，正打算退下，老人又说：“孩子，在你开始这种新生活之前，你要牢牢记下一句话，多想想它，你遇到困难会迎刃而解。”

海菲在一旁等着，“您说吧，老爷。”

“只要决心成功，失败就永远不会把你击垮。”

柏萨罗上前走了两步，“明白我的意思吗？”

“明白，老爷。”

“那么，重复一遍。”