

学涯
与文萃

学
海
无
涯

成功者的誓言

ChengGongZheDeShiYan

「主编」元秀 莹秋

- 浅显易懂的风格
- 字字玑珠
- 道破高深莫测的人生哲理
- 十大精深的智慧
- 字句浓缩
- 提点稍纵即逝的人生顿悟

中国致公出版社

青年学涯
经典文萃

学
海
无
涯

成功者的誓言

ChengGongZheDeShiYan

「主编」元秀 莹秋

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功者的誓言/元秀,莹秋主编. - 北京:中国致公出版社,
2004.11

(青年学涯精典文萃)

ISBN 7-80179-340-4

I.成… II.①元… ②莹… III.成功心理学-通俗读物
IV.G848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 113410 号

成功者的誓言

主 编:元秀 莹秋

责任编辑:子龙

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话:66168543 邮编:100810)

经 销:全国新华书店

印 刷:徐水县精美印刷厂

开 本:850×1168 1/32

印 张:126

字 数:1680 千字

版 次:2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月第 1 次印刷

印 数:5000 册

ISBN 7-80179-340-4 定价:321.60 元(全十二册) 本册定价:26.80 元

版权所有 翻印必究

心灵的世界（代序）

愉悦心灵的阅读，在现代人的生活中已成为新的时尚。忙碌的工作之余，品读一篇篇洋溢着至真至善至美的真情美文，如涌如露如澄澈甘甜的泉水滋润我们的心灵，丰富着我们的生命。

心灵如歌，诚如蕴含生命的永恒与博大，以倾听心灵的跳动，在青春与真挚中点燃我们五彩斑斓的世界。

心灵如火，诚如情感世界美艳芬芳，体验尊严的高贵，如沐宽容的博大，在思考中奋起，在静悄悄的黎明出发。

没人能准确地说出心灵的尺度对于一个成功者来说具有多么深的影响力。然而，心灵的铸就是成功人士必备的潜素质，谨这一点来说当是毫无厚非。在日常生活中，我们自己或我们的周围总有许多人渴望走出困境，获得成功，但每事倍功半，重复于种种失败的怪圈中。品知心灵，体味成功，正如我们的初衷与祈愿，《学涯精典文萃》丛书从励志与成功的层面展示感悟、心灵、亲情、品质、智慧、勇气与意志、成功与财富、信念与卓越近千余篇精典美文，温馨生动，真挚感人。用心去看去领悟，或许某些体味，某些至理会给读者以智慧、力量与启迪，有的会让你感动落泪，有的会有特别的感受，有的则会让你心旌摇荡。你会感受本丛书

如同春风轻轻拂面，帮你从平乏的生活中找到一份舒畅甜美的心境。

大凡经典美文，就作品的深刻涵义而言，能照亮心中的黑暗；就励以铭志而言，箴言源于亲身感受，视若晓理；书中每篇充满温情和理性的玑珠美文，会引导你在生命的各个阶段都壮志满怀，蓬勃向上，让心灵深处开满灿烂如韵的鲜花。

文不在长，至情则深，至理则贵。生活是积累，也是一个漫长的感悟过程。心灵世界不衰，从趣味盎然寓意深刻的美文品读中升华境界，慰藉心灵的阅读，在我们的记忆中会永远地留下清香。

编者

2004.10



励志奋起的推销大师	(1)
棒球场上的神投手	(3)
走出失败阴影	(5)
发现受用一生的力量	(8)
发现并帮助别人	(9)
不断丰富自己的理论	(13)
拥有一个谦虚的态度	(18)
学着让顾客当自己的推销员	(21)
做出正确判断	(24)
 可口可乐风靡世界	 (27)
最伟大的推销员	(29)
抓住商机大发横财	(32)
积极拓展国际市场	(38)
广告的力量	(40)

坎坷的人生路	(43)
时运不济的前半生	(45)
慧眼独具独衷麦当劳	(47)
强强联手	(50)
“世界快餐”主人的诞生	(53)
“汉堡包大学”的魅力	(57)
培养世界品牌的信念	(59)
严厉苛刻的企业管理	(62)
向海外市场拓展	(65)
食品大王的成功神话	(67)
最有天赋的推销员	(69)
初露锋芒	(72)
灵光一现的扭转败局	(75)
别出心裁的推销	(80)
打造“东方食品家族”	(85)
独自创办炒面公司	(88)
“蓝色巨人”之父	(91)
热爱推销的“乡巴佬”	(93)
崭新人生从推销开始	(95)
忍辱负重的总裁	(97)
创建“IBM”王朝	(101)
企业里仁慈的“暴君”	(104)
智者的错误	(107)

“创造性销售”的创造者	(109)
第一次推销的尴尬	(111)
在不断拒绝中领悟推销	(115)
善于捕捉潜在的顾客	(119)
每次都有新的创意	(121)
推销员的自信与技巧	(124)
独特的销售主题	(129)
从传媒人到广告人	(131)
发现产品的主题	(133)
精彩的广告文案	(136)
鄙弃浮华，诚实推销	(139)
贴身打造产品广告	(141)
“推销之神”风靡东瀛	(143)
初识推销行业	(145)
微笑值千金	(148)
坚定不移的信念	(150)
优秀推销员的优秀品质	(154)
成绩来自于细心勤奋	(156)
及时客观地反省自己	(160)
优秀推销员应具备的能力	(162)
成为知识丰富的学者	(165)
诚挚热情的“作家推销员”	(167)

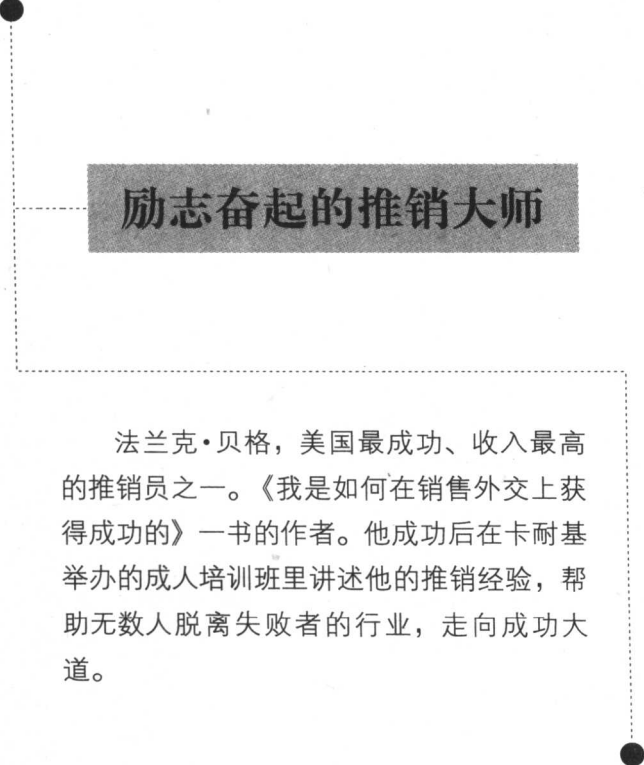
最伟大的感染力	(169)
做一个胆大心细的人	(172)
带桑德斯上校看病的热心人	(174)
睿智的第三方	(176)
讲求实效的演讲家	(179)
眼光独到的作家	(182)

世界上最伟大的推销员	(185)
穷困潦倒的前半生	(187)
天才推销员的境遇	(189)
推销自己与坚定的信念	(193)
与顾客交朋友	(196)
学会倾听和微笑	(201)
一个不懂汽车知识的推销员	(204)
销售开始于销售之后	(206)

创富学大师的信念和致富方法	(209)
进入保险推销业	(211)
创办一个人的公司	(214)
在困逆中寻找机遇	(216)
创立独立的保险公司	(218)
四面出击	(220)
首席推销员的第二次人生	(223)
万般无奈才踏入推销业	(225)

日本的法兰克·贝格	(228)
意志顽强的老人	(230)
永远诚恳热情的态度	(233)
挑战第一	(237)
“世界第一”的宝座	(239)
齐藤竹之助的成功之道	(241)
“福特”总裁的成功之路	(245)
移民的儿子	(247)
推销, 管理者的第一课	(249)
拯救克莱斯勒公司	(253)
把自己和产品一起推销出去	(258)
再遇危机	(261)
比别人更努力的“推销大王”	(263)
从数学教师到保险推销员	(265)
超越 24 小时的工作	(267)
说服顾客, 首先要说服自己	(271)
用荣誉说服顾客	(273)
销售之道	(275)
对所有顾客一视同仁	(279)
爱姆威第一夫人的成功学	(281)
与“爱姆威”结下不解之缘	(283)
从共同创业到孤军奋战	(286)

坚定自己的信仰和事业	(289)
保持积极的心态	(291)
永不言败的成功者	(295)
由兴趣衍生的事业	(297)
争取每一个成功的机会	(299)
走出去亲自推销	(303)
处变不惊，挽救形象	(305)
松下之路	(307)
历尽辛酸的经历	(309)
自行车店里的小生意	(311)
大胆的“电气先生”	(314)
日圆打天下	(317)
敢冒风险，巧妙推销	(320)
在逆境中寻找生机	(323)



励志奋起的推销大师

法兰克·贝格，美国最成功、收入最高的推销员之一。《我是如何在销售外交上获得成功的》一书的作者。他成功后在卡耐基举办的成人培训班里讲述他的推销经验，帮助无数人脱离失败者的行业，走向成功大道。

棒球场上的神投手

法兰克·贝格出生于美国费城的一个贫民家庭。在他很小的时候他的父亲就去世了，扔下母亲和 5 个幼小的孩子。父亲去逝后，一家人靠着母亲替人洗衣服、缝纫维持生活。由于家里实在太穷了，没钱买太多的煤，所以到了冬天，厨房就成了一家人取暖的地方。屋漏偏逢连夜雨。父亲去逝后不久，天花、猩红热等传染病开始流行，法兰克·贝格的 3 个兄弟姐妹都由于生病无钱医治而夭折。为了减轻家庭的负担，他 11 岁就到街上去卖报，14 岁到电机行打工。由于生活所迫，他中学没有念完就退学了，因此没受过多少正规的教育。

后来生活渐渐有了好转，因为他在著名的约翰队当了一名职业棒球选手。可是不久他就被炒了鱿鱼。他怒气冲冲地找到了经理：“为什么解雇我？”经理抬起头，轻蔑地对他说：“你的动作太慢了。你哪里是在打球，你简直是在球场上散步，就连打了几十年球的老队员也不像你这个样子。你简直太懒散了，我们球队不需要你这样的人。”法兰克·贝格辩解道：“您知道，我在别人面前总是感觉到自卑，不管是在观众面前还是在队友面前，所以我总是不能放松。”“如果你不能摆脱这种情绪，那么不管你从事什么工作，你都不会

成功的。”

离开约翰队不久，法兰克·贝格来到宾夕法尼亚州切斯特城的大西洋队当了一名球员。可是月薪只有 25 美元，而在约翰队他的月薪是 175 美元。一下子少了 150 美元的收入，法兰克·贝格的心中愤愤不平，因此在练习和比赛中他自然不能全心地投入。一个星期之后，经朋友介绍，他来到了康涅狄格州的强队——纽赫本队，在那里他每个月的薪水达到了 185 美元；为了不再被人讥笑，法兰克·贝格暗暗下决心，一定要成为明星球员。因此，他起早贪黑地苦练，不久他就因为球技出色成为各大报纸竞相报道的球星，并且被誉为大联赛中最有希望夺魁的三垒手。可是天有不测风云，在一次比赛中，他的手腕受伤，结果不得不退出球坛。

他怀着忧郁的心情回到自己的故乡——佛罗里达州，在那里他在一家家具公司找到了一份收款员的工作。收款员的工作十分辛苦，他每天都要骑着自行车来往于客户与公司之间，而所得到的薪水却十分微薄。

两年之后，29 岁的法兰克·贝格进入美国信实人寿保险公司推销保险。可是在开始的 10 个月里，他并没有做出什么成绩来。他的心情十分郁闷，并且认为自己天生不是推销员的料，一度想退出保险推销业。后来一件偶然的事情使他转变了对自己的看法，战胜了失败的心理，坚定了干下去的信心，并凭着超凡的热情勇往直前。在接下来的 12 年，他由惨败者一跃成为美国寿险推销顶级推销员，并因此积累了大量财富。他在 40 岁时功成名就，从第一线引退。

走出失败阴影

在那段生命中最灰暗的日子里，法兰克·贝格四处碰壁，正准备辞职。他每天都留心报纸上的招聘广告，想另谋职业。他认为自己根本没有当推销员的天赋，所以只要不是做推销员，他什么工作都愿意做，他甚至想过到暖气公司当送货员、到港口当杂工等。

一天，他受到一个名为“青年会”的协会的邀请，去参加一个题为“三C法则——正直的人生、正直的人格、正直的运动精神”的演讲。这是一个与众不同的演讲，因为参加的人不仅是听众，也是演讲者。确切地说，这是一个演讲训练班。法兰克·贝格起初不想参加，因为他认为自己实在没有什么理由去参加这样一个充满自信的年轻人聚集的会议。他觉得自己是一个一事无成的失败者，没有信心也没有资格在众目睽睽下诉说自己的经历。可是他转念又一想：“连参加这样一个小小的演讲都不敢，还能有什么大的作为呢？”于是，第二天一大早，他就来到了会场。会场里座无虚席，大约有100多人。法兰克·贝格找了一个不起眼的小角落坐下来。这时，一个年轻人走上讲台，慷慨激昂地讲述了自己的经历，当他走下讲台后，一位老师走了上去，对他的演讲发表评论，指出他有哪些值得肯定的地方，还有哪些需要改

进的地方。这位老师给法兰克·贝格留下了深刻的印象，于是他问主持人：“刚才站起来讲话的那位老师是谁？”主持人告诉他，这位老师就是大名鼎鼎的训练大师戴尔·卡耐基。

于是，法兰克·贝格来到了卡耐基面前：“卡耐基先生，您好，我是费城人寿保险公司的推销员法兰克·贝格。很高兴认识您！”“您好，贝格先生。”卡耐基和蔼地说。法兰克·贝格向卡耐基讲述了自己的经历，并问他：“卡耐基先生，您能给我一点建议吗？我如何才能克服这些缺点呢？”“来吧，小伙子，下一个就轮到上台演讲了！”法兰克·贝格没有料到卡耐基会让自己上台演讲，他吃惊极了，窘迫得满脸通红，怕得要死，身体不停地发抖——他从来没有在这么多人面前讲过话。这时，他看到了卡耐基充满鼓励的目光。于是，他慢慢地站起身来，走上讲台。他支支吾吾地费了好大的劲才向大家解释清楚他的名字。接着，他开始向大家讲述自己失败的经历。他的声音渐渐大了起来，越讲越有自信。当他讲完后，竟然有很多人对他说道：“您讲得棒极了！”

回家后，他回忆了这一天的经历，发现在很多人面前开口并不是一件困难的事。他找到了他以前在正式的场合跟人说话总是畏畏缩缩的原因，那就是没有自信。如果这个心理不消除的话，即使做了别的工作，也不会成功的。而推销工作则会培养这种自信，因为在推销的过程中，会碰到各种各样的成功人士，他们是具有非凡的勇气和自信的一群人。而推销员的工作就是要说服这些人，所以，这是一份锻炼自己、克服失败心理的最好的工作。想到这里，法兰克·贝格坚定了干下去的信心。