

改变全球3000万人命运，畅销经典2014全新升级

THE GREATEST SALES TRAINING IN THE WORLD

附赠
最伟大的推销员
实战训练
手册

世界上最伟大的 推销员全集

(超值珍藏版)

[美] 奥格·曼狄诺 / 著 陆时文 / 译
罗伯特·纳尔逊

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，绝不可能成就大事业。



化学工业出版社

十张古老羊皮卷的成功智慧
世界上最伟大的十位营销大师训练指导
让你武装自己获得成功人生

世界上 最伟大的推销员全集

(超值珍藏版)

[美] 奥格·曼狄诺 著 陆时文/译
罗伯特·纳尔逊



化学工业出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员全集：超值珍藏版 / [美] 曼狄诺
(Mandino,O.) , [美] 纳尔逊 (Nelson,R.) 著；陆时文译.—北京：
化学工业出版社，2014.1

书名原文：The Greatest Sales Training in the World

ISBN 978-7-122-18821-2

I .① 世… II .① 曼… ② 纳… ③ 陆… III .① 推销—通俗读

物 IV .① F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第257156号

THE GREATEST SALES TRAINING IN THE WORLD by ROBERT NELSON, OG MANDINO

Copyright: © 2000, 2004 by FREDERICK FELL

This edition arranged with RIGHTS & DISTRIBUTION, INC
through BIG APPLE AGENCY INC., LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright: © 2014 Shanghai Wits Cultural Media Co., Ltd.

All rights reserved.

本书中文简体字版由Frederick Fell 通过大苹果版权代理有限公司授权上海慧志文化传播
有限公司，由上海慧志文化传播有限公司授权化学工业出版社独家出版发行。未经许
可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分，违者必究。

北京市版权局著作权合同登记号：01-2013-8578

责任编辑：裴 蕾 张焕强

出 品：慧志文化 (witsbooks@gmail.com)

责任校对：宋 夏

装帧设计：红杉林文化

出版发行：化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印 装：莱芜市东方彩印有限公司

710mm × 1000mm 1/16 印张10 字数132千字

2014年2月北京第1版第1次印刷

购书咨询：010-64518888 (传真：010-64519686) 售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：29.00元

版权所有 违者必究

出版说明

1968年，弗雷德里克·费尔出版公司（Frederick Fell Publishers, Inc.）荣幸地出版了奥格·曼狄诺（Og Mandino）先生的《世界上最伟大的推销员》。这本书讲述了一个推销员从十张古老羊皮卷中获得成功秘密的简单故事。自出版以来，这本书超越了数以百万计的同类书，一直都是最畅销的励志书。

奥格先生在寻找人生价值的过程中，发现了成功的秘密。世界上最杰出的一些人都知道这些秘密。《世界上最伟大的推销员》把这些成功的秘密告诉你，让你武装自己，获得成功的人生。

当罗伯特·纳尔逊（Robert Nelson）先生开始为自己找寻一个成功的推销者作为导师时，他找到了《世界上最伟大的推销员》。从此，他成了奥格·曼狄诺先生的学徒。

如今，弗雷德里克·费尔出版公司自豪地推出这本《世界上最伟大的推销员全集（超值珍藏版）》。在该书中，纳尔逊先生吸收了曼狄诺先生写在十张羊皮卷中的成功智慧，把它们应用到此项鼓舞人心的商业训练中。当你在生命中融入了幸福、爱、内心的安宁，你就会在销售行业取得成功。

羊皮卷中的智慧会让你变成你曾梦想成为的人。你唯一要做的是：阅读它们，反复阅读它们，把它们变成你生命的一部分。

享受改变吧！

出版人 唐纳德·L. 莱斯尼（Donald L. Lessne）

《世界上最伟大的推销员全集(超值珍藏版)》导读

1968年弗雷德里克·费尔公司首次出版了奥格·曼狄诺先生的《世界上最伟大的推销员》一书。至今为止，这本书已达到了全世界销售几千万册的佳绩，是全球范围内最畅销的心灵成长类图书之一。

这本传承约半个世纪依然具有经典指导意义的书，记载了一则感人肺腑的传奇故事。一个名叫海菲的牧童，从他的主人那里幸运地得到了神秘的羊皮卷。他一心遵循卷中的原则，执着创业，最终成为了一名伟大的推销员，建立起一座属于自己的浩大商业王国。

从一无所有的穷苦少年白手起家一步步成为人人艳羡的大富豪，牧童海菲的经历不但影响了千千万万和他一样的人们，还为无数在迷途中徘徊不定的青少年指引了前进的方向。就如中国著名经济学家茅于軾所说：“这不是一本讲述推销技巧的书，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。”而我们只有用心去阅读其中的内容，才会真正领悟成功的意义。

十张羊皮卷，十张凝聚无上知识和智慧结晶的宝贵藏卷。上面书写着通往成功、幸福、爱、内心平静和富裕的秘诀。它浸透着不断提升自身的人生观，给我们以适应、把握世界的心灵。它全方位挖掘我们的潜力，引领我们走向正确的人生。

一本优秀的图书带给我们的不仅仅是单纯的知识或者是瞬间的思想冲击，更是让我们在阅读的同时找回做人必备的自信、才能以及对抗生活磨难的勇气，唤醒我们内心深处压抑已久的渴望，令我们的灵魂得到升华，并大力坚定我们追求成功、追求人生价值的信念。毋庸置疑，《世界上最伟大的推销员》就是这样一本让人产生共鸣、受益终身的好书。

而由弗雷德里克·费尔公司出版的《世界上最伟大的推销员全集(超值珍藏版)》，便是罗伯特·纳尔逊先生参透了羊皮卷的古老智慧，并受奥格·曼狄诺思想精髓的引领而著的成功实践之书。如果说《世界上最伟大的推销

员》讲述的是人生成功的智慧和理论知识，那么罗伯特·纳尔逊先生的这本书就是教授我们如何将这些成功的智慧和理论知识充分运用于实践之中。两本伟大的著作一脉相承，从理论到实践，循序渐进，尤其是罗伯特·纳尔逊这本书将奥格·曼狄诺的羊皮卷理论和实践恰到好处地融会贯通，完全可以称之为《世界上最伟大的推销员》的提升终结版。

当然这本书不单单是罗伯特·纳尔逊先生一人智慧的凝结，另外还有十名大家耳熟能详、世界闻名的演讲大师和销售专家，如乔·吉拉德、肯·布兰佳等人现身说法，以自己阅读羊皮卷之后的亲身体验鼓励读者利用自身的乐观、爱心与平和的心态取得推销的成功并彻底实现人生的价值。

那么这十张羊皮卷究竟向我们阐述了怎样的人生真理呢？可以先从习惯说起。有句话说“习惯成自然”。我们的行为受到品位、情感、偏见、欲望、爱、恐惧、环境和习惯的影响，其中最厉害的就是习惯。因此我们就要养成良好习惯并全心全意去贯彻实行。而用全身心的爱去迎接每一天则能够令我们建立起良好的推销心态。爱是所有和睦关系的奠基石，融洽的关系更是一次成功推销的良好开端。当然，要想成功，坚持不懈的努力是绝对必需的。很多人与成功擦肩而过，只是因为他们中途放弃了，没有坚持到最后一刻。正如第四张羊皮卷所描绘的清楚事实：每个人都有着不为人知的无限潜能，以此来增强自己的自尊心，使你充分发挥自身潜能。当我们把每一天都当成生命中的最后一天来加以利用，当我们管理好自己的时间观念，那无论做什么事情必然会取得事半功倍的效果。懂得管理时间，也要懂得控制自己的情绪，了解情绪的变化，努力将欢乐的情绪传染给他人，这样你就不会失去推销的机会。一个懂得幽默感的人，自然就会传染快乐的情绪给他人，当你给他人带去快乐的时候，你也更好地实现了自己人生的价值。当我们每天都比昨天进步一点，自身价值理所当然就会不断提高。当我们已经拥有了获得成功所必需的原料，梦想就好比一粒种子，而行动便是使这粒种子生长、发芽并结果的条件。

以上便是十张羊皮卷向我们揭示的人生真理：习惯、爱、坚持不懈、自尊、时间、情绪、幽默感、进步、行动以及感恩。

正是因为遵循着羊皮卷的道德和理论原则，罗伯特·纳尔逊先生才会毅

然辞去美国国际贸易协会理事的工作而投身于奥格·曼狄诺的培训项目，最终作为一名著名演说家、销售培训专家而声名远扬，实现了自己的人生价值。不但如此，他的演讲也帮助许多听众成为伟大的推销员。

正是因为遵循着羊皮卷的道德和理论原则，世界第一汽车销售员乔·吉拉德、世界第一潜能开发大师安东尼·罗宾，还有平均每天能卖出一幢房子的汤姆·霍普金斯等人，才会成功走向金字塔的顶端，同时也带动了更多人和他们一起实现人生的价值。

推销并非天赋的才能，推销是一种态度，是一种任何人都可以通过学习和实践而最终掌握的技术。无论你是谁身份，从事什么职业，都需要向别人推销自己的理念，推销自己的产品，推销自己的才能。

所以，《世界上最伟大的推销员全集（超值珍藏版）》这本书不但适合每一位初次踏入职场的人士，也可谓是众多年轻人离开校园走向社会后最应该阅读的第一本书。

前言

本书是为缅怀已故文学大师奥格·曼狄诺而著。他是最畅销的经典作品《世界上最伟大的推销员》一书的作者。在过去的 30 年里,《世界上最伟大的推销员》一直保有“世界上最畅销的商业书”这个荣誉头衔。尽管曼狄诺的书是一本商业书,它强调的却是成功推销者的基本行为和道德准则,而非基础性的推销原理。

通常,《世界上最伟大的推销员》一书被看作是一本励志书,但遗憾的是,人们有时候会认为书中所阐述的行为和道德准则不能促使推销成功。没有什么比这更加荒谬的了。实际上,人们只有理解并运用奥格·曼狄诺先生在十张羊皮卷中明白昭示的永恒的成功智慧,才能在商业和生活中同时获得成功。

推销作为一种职业已经声名狼藉,这是因为推销人员惯于使用小伎俩来促使推销成功,而不是真诚地要为顾客服务。正如美国一流的推销培训师汤姆·霍普金斯所说的那样:“有一些世界上最善于推销的推销员正在监狱里。”没有健全的人格、没有诚心为他人服务的意愿,“优秀”的推销员只能沦落为诈骗高手。为此,我写作了这本推销培训教程,以帮助你清楚地理解如何在推销的过程中有效地运用这些羊皮卷中的成功智慧,让你在保持最高道德水准的同时,增加你的销售利润。

《世界上最伟大的推销员全集(超值珍藏版)》一书再次强调了奥格·曼狄诺先生的行为和道德准则有不可或缺的价值。读完本书后,你能学会在实际推销中怎样利用《世界上最伟大的推销员》中的行为和道德准则来增加销售利润。

引言

推销是所有事业和行业的出发点。它是世界上收入最高、同时也最让人畏惧的职业之一。许多成就非凡的事业都源于某个构想,然而,只有成功地推销了那些构想才能把事业成功变成现实。

不管从事哪个行业,你都不可避免地需要做某种形式的推销。你可能想要你的上司提拔你、让你的经理将某项任务指派给你,或者让你的同事采纳你的提议。当我们试图使别人理解我们的观点时,我们就是在推销。所以不管做什么,当熟练掌握说服技巧以后,你就能取得更大的成功。

为什么有些推销员成功,而另一些推销员却失败了呢?难道有人天生就是推销的“料”吗?其实不然,成功的推销员并非天生就是那块“料”。没有什么人天生就会推销,推销员都是后天培养而成的。推销也是一门手艺,和其他任何手艺没有什么不同。推销的技巧也可以通过学习、领悟,再不断地练习、实践从而最终熟练掌握。

落到实处的培训在培养一个优秀的推销员的过程中,起了重要作用。然而,真正让销售额增长的却是销售员培训方案。本书提供的不是一个普通的推销员培训方案,其实它是世界上最伟大的推销员的训练手册。

它为什么是世界上最伟大的推销员的训练手册

首先,本书的培训方案以奥格·曼狄诺的畅销书《世界上最伟大的推销员》中古老羊皮卷为基础。它将告诉你如何去理解这些永恒的成功原则,然后将它们运用到你的日常生活中。

其次,本书的培训方案绝对让你增加销售利润!书中的每章都有实践

练习部分，它们将不可思议地提高你的推销能力。立即使用这些战略，来改善你的销售业绩吧！

故事之始

最开始，我深陷在失败的泥沼中。我曾有一份相当稳定的工作。那时，我的收入比最低工资高得多，而且还有人人都梦寐以求的最好健康补助金和退休金。然而，内心的不满足将我逐出了这个安定的港湾，从此我加入了竞争激烈的企业家行列。

像其他人一样，我幻想着自己拥有数不清的金钱，狂热地憧憬有一天我能做自己时间的主人。独立诱惑着我，激情使我盲目，我一点儿都不知道自己要付出多大的代价来维持自己的独立。我没有在黑暗的无知中迷失太久，就知道了这个代价是什么。我的商业冒险失败了，我成了商场上的一名伤员，不得不寄人篱下。我已经没有退路回到原来的职位，只能自己再重新找到一扇门并打开它。

就是在这个时候，我了解到推销这个职业。你知道，推销是一个永远为人敞开着大门的职业，但这就像是接受了挑战要去骑一匹未驯服的野马一样，太多的人没有一点儿经验，甚至都不知道自己会遭受怎样的挑战，就一屁股坐在了马鞍上。结果，还没开始驰骋，他们就摔下来了，从此失去了再搏一次的勇气。我也被重重地摔下了马鞍，但我没有选择退却，我不甘心再次让自己成为一个失败者，所以我别无选择，只能迎难而上，学着驯服这匹野马。

寻找导师

为了能在推销业取得成功，我决定寻找一位有资历的导师，或者更确切地说，寻找一位成功的推销员。不幸的是，很多成功的推销员都忙于推销，不能抽出时间为我提供私人指导。于是我开始寻找世界一流的推销培训项目，但大多数这样的培训项目价格不菲，我负担不起，我只好又一次改变了搜寻的目标，开始买一些书籍和音像制品，它们通常物美价廉。我还经常出

入图书馆,不花一分钱就可以找到能指导我的信息。

这些无穷无尽、浩瀚如海的推销资料逐渐压得我喘不过气来,尽管我徜徉在知识的海洋里,但是却日渐疲惫,拼命地想要找到一个可以上岸的地方。奥格·曼狄诺的著作就是这样一个地方。我们的教程也就由此开始。

在许多研究之后,我成为奥格·曼狄诺先生的学徒,原因很简单:他的书是关于推销的专著,文字通俗,内容浅显,我还可以按照自己的意愿灵活地理解。

起初,一想到我在走向一个客户并即将向他推销,我就觉得害怕,紧张得头冒冷汗,全身颤抖,差点儿要昏过去。但是,在我开始学习并运用奥格·曼狄诺先生书中的这些羊皮卷里的原则后,我就不再害怕了。我不再躲在角落里黯然神伤,而是勇敢地与客户面对面,向成千上万的人推销,让其他的推销员惊羡不已。我的推销方法非常有效,让我感觉自己甚至可以向一个浸没在水里的人卖出一杯水。事实上,我因业务成绩优异而被提拔为全国黑人商业贸易协会培训教育部部长,主要负责教授企业家如何更有效地推销他们的产品和服务。这些古老的羊皮卷对我的推销生涯有着深远的影响,它们既然能让我成功,那也一定能让你们成功。

推销还是被推销

推销培训项目几乎都要问学员一个问题:你适合推销吗?回答很简单:任何人都适合推销。我们每个人无时无刻不在推销的过程中,如果你不学会如何有效地进行推销,那么你就不会成功。

考虑一下这个事实:卖只不过是买的反面。一个普通人可能并不是一个专业的买家,但他一定是一个消费者,如果你不学着做一个聪明的消费者,你就会浪费多余的钱。同样的道理,一个不断在卖东西的普通人可能不是一个专业的推销人员。如果你不学着做一个机智的卖家,在做买卖的时候,就会遭受损失。

买卖是经济的命脉,就像是呼吸对于生命一样重要。如果人不呼吸就不能

生存,如果没有商品的销售,经济也不可能存在。因此,无论你是农夫、面包师或是蜡烛制造商,你都是在提供某项产品或服务从而得到收益补偿。你的推销越有效,你得到的收益也就越多。

每种职业中都有人便宜“卖”掉自己,问题仅在于他们不知道如何推销自己。许多人工作中只得到最低收入,但他们却有着极强的赚钱潜力;有些人收入比最低工资要高很多,但他们的收入依然比他们的实际价值低很多。这样的人都是被愚弄了,他们都认为他们的收益等值于或者大于他们的付出,但是他们都错了。

你是否意识到你的收入比你实际应得的要少很多?你是否留意过有些人干的事情比你少,但工资却比你高很多?如果你对两个问题中的任何一个作出了肯定的回答,那么你就是便宜“卖”掉了自己。在下面的教程中,我们要讲授的内容将会让你提高自己的标准,从而找到一个收益与你的实际价值相当的工作。

培训前测试

开始上第一节课前,请做以下的测试。这些问题旨在帮助你确定自己在现在职业中所处的位置,因为这个位置将成为你未来发展的起点,所以请你诚实地给出答案。

做完测试后,你就可以开始培训课程了。在你完成这个培训课程的60~90天之后,请再次回答这些问题,这是培训后的测试。你会发现两次的回答有明显的不同,这是因为这个培训课程起了很大作用。

用你的记忆回答这些问题,不要看笔记或是依靠别的书面材料寻找答案,如果有些问题你尚未想出合适的答案,直接跳过去就可以了。

(1) 你从事什么职业？

(2) 你公司的任务是什么？

(3) 你现在的收入是多少？月收入呢？年收入呢？

(4) 你所期望的收入是多少？月收入呢？年收入呢？

(5) 你能做哪一件事情增加自己的收入？

(6) 如果要你做一次推销，你的开场白会说些什么？

(7) 你的产品或服务的最大优点是什么？

(8) 你的产品或服务的最普遍的异议是什么？

(9) 你通常是如何应对这个异议的？

(10) 你使用哪种最有效的话语结束一个推销过程？

十张羊皮卷的传说

在宫殿圆顶的高处，有一间只有通过一个蜿蜒的楼梯才能到达的房屋，房屋里放着世界上最伟大的推销员海菲宝贵的珍藏品。30年来，两名全副武装的警卫日日夜夜地守护在那里，不许除海菲之外的任何人接近这间房屋。谣言不胫而走，有人说屋里藏着成箱的珠宝和金块，有人说屋里也许是珍禽异兽，甚至有人说屋里悄悄地藏着几位绝世美女供海菲寻欢作乐。然

而，海菲却声明：即使屋子里满是金银珠宝，它们的价值也不及屋子里唯一的物品——一个简陋木盒里装的东西。

盒子里装着十张古老的羊皮卷，上面写着通往成功、幸福、爱、内心平静和富裕的秘诀，这些秘诀让这位伟大的推销员独自享有了差不多半个世纪。盒子里也装着使他获得智慧和知识的秘诀，有了这些智慧和知识，他才会锐不可当。这些羊皮卷是他以前的老板兼导师柏萨罗给他的，卷宗上的文字很有启迪意义。终有一天，海菲也会将这些卷宗传给一个能够与全世界分享这些资料的人。

曼狄诺的寓言故事已为全球几百万人所知，尽管它是虚构的，但这些古老羊皮卷上蕴藏着的宝贵秘诀却是你获取知识和智慧以开启成功和幸福之门的钥匙。

奥格·曼狄诺向我们透露了成功推销背后的那些谜一样的秘诀，但对于他的智慧仍有很多人既不理解也不会运用。现在，你有机会仔细阅读这些奥秘，进而亲自找到秘诀。

怎样培养成功的习惯

第一张羊皮卷与其他几张不同，其他都是探讨特定的成功原则，而第一张是关于成功的过程。

例如，驾驶时我们必须遵守一些基本的交通规则，如果你不知道如何驾驶，那这些交通规则对你来说就没有任何意义。后面九张羊皮卷就相当于能帮你取得成功的基本规则，第一卷则是“学开车”的过程。如果你不会理解、不会应用第一张卷宗，那么剩下的九个原则也没有任何价值了。

用海菲的话说就是：“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。事实上，这第一卷是阅读指南，告诉我们怎样有效地看完其他几卷。”

设计这些羊皮卷是为了使读者能自己形成最终走向成功的行为准则。最有效的途径是运用第一张卷宗里阐述的取得成功的步骤，然后剩下的九

个原则就会成为你日常行为的标准。

实际上,我们都是学徒。我们周围的影响力塑造着我们的性格和行为,关键是我们自己要去选择合适的影响力,定期让自己受到熏陶,形成良好的品质和个性。

目 录

羊皮卷一 习惯 /001

重新开始——选择机会或绝望——充分利用自身技能——成功与失败的不同——用好习惯取代陋习——间隔重复的重要性——规划你的“硬盘”——建立新习惯的步骤——每天坚持——成为全新的人

实战练习：培养习惯 /009

训练导师：列斯·布朗 /010

羊皮卷二 爱 /015

爱是一种进攻手段——消费者的防御意识——辨认潜在利润的艺术——赞美的说服力——接受并尊重差异——爱是一种防御手段——勇敢面对别人的态度——有益的自我肯定——发现并驱除仇恨——是爱重要，还是知识和技能重要

实战练习：培养爱的能力 /022

训练导师：肯·布兰佳 /024

羊皮卷三 坚持不懈 /029

拒绝之剑——生活的考验——你是雄狮，还是羔羊——失败是结果，还是心态——砍倒参天大树的那一击——愚蠢的词语——在绝望中前进——平衡法则——推销成功的秘诀——成功的另一面

实战练习：培养坚持不懈的精神 /036

训练导师：乔·吉拉德 /038

羊皮卷四 自尊 /041

你的独特性——挖掘你的个性——你是人类演化历程的推进者——你尚未开发的潜能——充分了解产品——掌握技巧——鱼和熊掌不可兼得——在所有挫折中寻找机会——爱的附属品——自然界的不可战胜

实战练习：培养自尊心 /048

训练导师：马克·维克多·汉森 /050