

THE GREATEST SALESMAN  
IN THE WORLD  
NAPOLEON HILL'S ROAD TO SUCCESS

# 世界上最伟大的 推销员

实践篇

拿破仑·希尔◎著

Napoleon Hill

王俊兰◎译



北京联合出版公司

THE GREATEST SALESMAN  
IN THE WORLD  
NAPOLEON HILL'S ROAD TO SUCCESS

# 世界上最伟大的 推销员

《实践篇》

拿破仑·希尔◎著

Napoleon Hill

王俊兰◎译



YZLI0890174068

北京联合出版公司

图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的推销员. 实践篇/(美)希尔(Hill, N.)著; 王俊兰译. —北京: 北京联合出版公司, 2012. 5  
ISBN 978-7-5502-0696-0

I. ①世… II. ①希… ②王… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第085737号  
北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2012-1929号

Napoleon Hill's Road to Success © 2011 Napoleon Hill Foundation  
Chinese simplified edition published by Beijing Xinhua Pioneer  
Culture & Media Co., Ltd  
Published by arrangement with Napoleon Hill Foundation,  
through Mystar Agency

## 世界上最伟大的推销员.实践篇

出品人: 王笑东  
出版统筹: 新华先锋  
责任编辑: 李 征  
封面设计: 王 鑫  
版式设计: 李 萌  
责任校对: 胡 晔

---

北京联合出版公司出版  
(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)  
北京市兆成印刷有限责任公司 新华书店经销  
字数107千字 1092毫米×787毫米 1/16 12印张  
2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-0696-0

定价: 16.80元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容  
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换  
电话: 010-88876681 010-88876682

## 前 言

做世界上最伟大的推销员，你所拥有的最宝贵的商品便是你自己，而你穷尽一生要实现的便是让这个商品的价值得到完全、最大化地发挥。

你想取得成功吗？

你想拥有一个家，想在银行里拥有一笔数目不菲的存款吗？也许你还想要一辆属于自己的车，或者是其他一些能让你在工作闲暇之余享受到便利的物品。

事实上，你的确可以拥有这一切！不仅如此，如果你能按照本书的建议去做，你会拥有更多！这本书要告诉你的是如何实现你的价值，如何经营你的人生，如何在通向成功的路上走得更远、更精彩。

前人已经付诸实践，在这条坎坷的路上为你竖起路标。这十四个指示路标将会指引你前行的方向，告诉你成功之路要如何走。如果你能读完这些信息并且按照路标的指示去做，那么任何事物都无法阻止你走向成功。

为你竖起这些路标的是一个已经功成名就的人。他現在



住有成宅，出有香车，银行里还有一笔可观的存款；他现在娇妻在侧，美儿绕膝；他现在事业成功，安享自在。他完全是靠自己一个人白手起家打拼出了这些，你所不具备的他也不曾拥有。就在不久之前，他还不过是煤矿里一个小小的矿工而已。

然而这个人成功了，正如你也能取得成功一样——只要你能沿着本书提供的成功路标走下去。

## 序

你是否也曾好奇为什么有些人能功成名就，而有些人却始终只能与成功遥遥相望？拿破仑·希尔从童年时代就开始思考这个问题，并且花费了一生的时间来探索这个古老问题的答案。他一直试图解答，为什么一些人能成功，而成千上万的人则与成功无缘。值得注意的是，他探究这个问题的方式及获得的答案都与众不同。

拿破仑·希尔出生于弗吉尼亚州西南部的一个偏远山区。在他小的时候，没有任何迹象表明他日后会成为美国历史上最成功的人士之一。而关于他出生的那个小木屋，他曾经这样说：“我们家里有三代人都在这里出世、生活，在愚昧无知和一贫如洗中苦苦挣扎，而终其一生他们也不曾走出大山。”

与弗吉尼亚州东部的大都市相比，该州西部的生活非常落后。人们平均寿命很短，死亡率很高。许多偏远地区的弗吉尼亚人由于营养不良而饱受各种慢性疾病的折磨。

从某种程度上来说，彼时的希尔几乎没有任何成功的可能性。他的母亲二十六岁时便过早地离世了，而当时希尔才只有十岁。一年之后，希尔的父亲再婚，这成了年幼的希尔

生命中的一个转折点。希尔的继母玛莎·拉米·班纳是一位受过教育的女性，她是一位高中校长的遗孀，而且她父亲是一名医生。希尔的新母亲在他身上看到了不曾被其他人发现的潜质。在他很小的时候，家里人就拿一把枪换了一台打字机，他的继母教会了他如何使用。希尔十五岁的时候，他已经开始用这台打字机敲出他的新故事了。在他的一生中，这台打字机起了不可估量的作用。

除了比较大的城镇和市区之外，弗吉尼亚州各地的教学资源都十分匮乏。位于山区的小学每年只开放四个月，而且根本没有人关心学生是否按时来上课。

高中则更加稀少，在整个弗吉尼亚州大概只有一百所，而且大部分学校只开设两到三年的课程。希尔二十岁的时候，整个弗吉尼亚州只有十所学制为四年的高中。在这样的背景之下，希尔能够摆脱一切，取得成功，并影响了成千上万人，这不能不说是一个奇迹。

在他的文章、书籍和演讲中，希尔经常提起他的童年。他关于童年的回忆大多数都是负面的，或许正因为如此，希尔总愿意不断谈及他白手起家的创业历程。

在弗吉尼亚州怀斯县完成了学制为两年的高中教育后，希尔开始梦想着自己能成为一名经理。在考入他家乡附近的塔兹威尔县商学院之后，希尔开始选修一些课程，他希望能够从秘书做起，并为自己未来进入商界打下基础。

之后，希尔选择前往弗吉尼亚州西南部山区中最为成功的商人那里工作。希尔说当时他提出在试用期间会为这份工作而给他的老板支付薪水。

鲁弗斯·艾尔将军，这个当地最富有、最成功的人，将成为希尔的新老板。

联想到希尔一贫如洗的成长环境、贫乏的知识储备，我们不难理解他为什么想为艾尔将军工作。

当希尔完成了他在商学院的学业之后，他给艾尔将军写了这样一封信：

我刚刚从商学院毕业，我能胜任您的秘书一职——而且我对这个职位向往已久。

因为我没有任何工作经验，所以我知道在为您的初级阶段，我的收益肯定比您要多。正因为这一点，我愿意为此付给您薪水。

您可以向我收取一笔对您而言比较公平的费用，但前提是在工作三个月之后这笔钱应该成为我的薪水。在我开始真正赚钱之后，您可以从我的工资中将我需支付给您的这笔钱扣除。

艾尔雇用了年轻的拿破仑。他上班后起早贪黑，而且不计得失地承担自己分外的工作。不计得失、多多承担到后来

成为了希尔的成功法则之一。

后来，当希尔开始研究成功人士以及他们走向成功的原因时，艾尔的宝贵经历对他大有裨益。在美国内战期间，当时还很年轻的艾尔在南军里服役。战争结束后，艾尔在一家商店里工作，然后又去读了法律，成了一名律师，后在弗吉尼亚州担任司法局局长一职。作为一名成功商人，他参与组建银行、经营煤矿以及其他商业活动。正是在艾尔经历的启发下，希尔萌发了去法律学校读书这一念头。

希尔还向弟弟维维安保证，如果他被美国乔治敦大学录取，他将发挥自己的写作才能帮助两个人都完成大学学业。

希尔收集的那些信息为他从事写作和演讲提供了素材，也在不断推动他的事业向前发展，在这二十年间，希尔一直在进行写作、演讲，在课堂上教授成功法则，以及筹办自己的杂志。希尔刊印了《希尔杂志》和《拿破仑·希尔黄金法则杂志》。正是来自这些杂志中的文章构成了目前你手里捧着的这本书。这些文章会给你一种前所未有的洞察力，而这会使你受益一生。

希尔在《鲍勃·泰勒》杂志社工作期间得到了采访安德鲁·卡内基的机会，地点就在卡内基位于纽约的豪宅。卡内基年纪轻轻来到美国，此前所受教育十分有限，然而通过辛勤工作和投资，他早早就成了一名百万富翁。在希尔去采访他的时候，卡内基——这位美国钢铁公司创办者，已经

七十四岁了。去世之前，卡内基把出售美国钢铁公司所得到报酬中的三亿五千万美元捐赠了出去。

卡内基跟希尔讨论了成功的一些法则。在谈话中，卡内基向他提出了一个很具挑战性的工作，让他去采访并研究一些成功人士的生活。最后希尔把自己的这些发现编辑成了一套法则，为的是使其他人也能参照这些法则来实现自己的梦想。

卡内基把希尔介绍给了那些时代的领军人物，诸如约翰·D·洛克菲勒、托马斯·爱迪生、亨利·福特、乔治·伊斯门等等。你会明白为什么希尔的书能风靡全世界并能影响到当代的励志运动——这种影响在历史上是前所未有的。

唐·格林

拿破仑·希尔基金会执行总裁



*The Greatest Salesman In The World*

## 目 录

## CONTENTS

- 前 言 / 1
- 序 / 1
- 路标一      明确人生目标 / 1
- 路标二      树立信心 / 21
- 路标三      主动性 / 35
- 路标四      想象力 / 45
- 路标五      激 情 / 57
- 路标六      行动力 / 67
- 路标七      自制力 / 81

# CONTENTS

## 目 录

- 路标八 承担额外工作的习惯 / 95
- 路标九 吸引力 / 113
- 路标十 认 可 / 123
- 路标十一 释放你的潜能 / 133
- 路标十二 毅 力 / 143
- 路标十三 从失败中学习 / 151
- 路标十四 自我分析 / 161
- 启示录 / 169
- 后 记 / 178



## 路标一 明确人生目标



## ►► 明确人生目标

在今天的太阳落山之前，你必须确定你人生中明确的目标是什么。在作出决定之后，你必须用简单明了的语言清楚地把这个目标写下来。这个目标的表达应该清楚到任何人看了之后都明白你的意思。你需要在这份目标书上签上自己的名字，并在每晚睡觉之前阅读这个目标书，而且要连续读十二天。

我的目标是 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ 签名： \_\_\_\_\_

举例来说，假如你的目标是拥有一套属于自己的房子、一辆车、一笔数目可观的银行存款，以及一份能让你过得悠然而舒适的收入，那么你可以用下列文字来表述自己的目标：

我人生中的明确目标是拥有一套房子、一辆车、一笔数

目可观的银行存款，以及一份能使我悠闲地享受生活乐趣的收入。作为回报，我将尽自己最大努力为他人提供最优质的服务，我会管理和约束自我以便使我的客户对我的服务感到满意。为了确保我的上司对我的工作始终赞许有加，我会不计成本地努力做到最好。因为常识告诉我，这种习惯会使我成为一个广受欢迎的雇员，而且最终会为我带来高额回报。

签名：\_\_\_\_\_

心理学家认为，任何一个写出类似前面那样明确目标的人，如果能在每晚睡觉之前阅读这个目标书，并且坚持十二天的话，都会确信自己的目标能够实现。

记住，这个明确的目标是成功之路的起点，而且，也要记住，在我为您标示出成功路标之前，我也只是一个煤矿工人，每天做着低微的工作，我并没有受到很好的教育，但最终却很快攀上了成功的巅峰。事实上，你也能做到这一点，只要你能按照这本书里所传达的信息去做。

## 意外收获

从写下明确目标的那天起，你就会发现事情开始沿着你预定的方向发展：你会注意到同事对你更加宽容体谅，上司会更加注意你的工作，也会对你更加亲切，会有一股莫名的力量助你一臂之力；你会所向披靡，就好像有一支友善的特别行动队始终跟随在你身后，并随时准备在你有困难的时候给予帮助。

同样，你会注意到自己对待同事和上司的态度也和善多了，面对朋友也更有耐心了；他们会越来越喜欢你，到最后你周围再也没有敌人了。每个人都开始友善地对你，而且这些朋友也会帮助你走向成功。

不要质疑这种做法是否适合自己！按照这一章以及随后几章中所提供的建议去做吧。从你开始实践的那一刻起，一年之内，人们会为你在改造自己个性上所取得的成就感到震惊，你会发现自己极具魅力，人见人爱。同样，你还会发现，所有认识你的人都会特意为你提供机会，这一切仅仅是因为他们喜欢你。