



勵志经典08 拿破仑·希尔系列之五

HOW TO SELL

如何在人生中 推销自己

YOUR WAY THROUGH LIFE

(美) 拿破仑·希尔 著
李旭大 译



拿破仑·希尔

基金会独家授权 大陆惟一正版引进



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

[Http://www.phei.com.cn](http://www.phei.com.cn)



励志经典08
拿破仑·希尔系列之五

如何在人生 中推销自己

(美) 拿破仑·希尔 著

李旭大 译

HOW TO SELL
YOUR WAY
THROUGH LIFE

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

How To Sell Your Way Through Life

Copyright © 2003 by The Napoleon Hill Foundation. Authorized translation arranged by BEIJING READER'S CULTURAL & ARTS CO., LTD. from English language edition published by The Napoleon Hill Foundation. Chinese Simplified Translation Copyright © 2005 by PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY. All rights reserved.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 The Napoleon Hill Foundation 授权电子工业出版社和北京读书人文化艺术有限公司。该专有出版权受法律保护。

版权贸易合同登记号 图字:01-2005-0342

图书在版编目(CIP)数据

如何在人生中推销自己/(美)希尔(Hill,N.)著;李旭大译.-北京:电子工业出版社,2005.4

(励志经典08 拿破仑·希尔系列)

书名原文:How To Sell Your Way Through Life

ISBN 7-121-01026-7

I.如… II.①希…②李… 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(2005)第 019513 号

责任编辑:王慧丽 特约编辑:傅眉

印刷:北京頤园印刷有限责任公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

经销:各地新华书店

开本:889×1194 1/32 印张:9.75 字数:200 千字

印次:2005 年 4 月第 1 次印刷

定价:25.00 元

凡购买电子工业出版社的图书,如有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系电话:(010)68279077。质量投诉请发邮件至 zlt@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

出版者的话

《如何在人生中推销自己》这本书由拿破仑·希尔所著，1939年第一次出版，1967年作过修订，此后长时间内一直都没有再版。今天，本书的重新出版，为你提供了一个学会如何在人生中推销自己的弥足珍贵的机会。如今这一代人和未来的一代人，仍将继续从希尔那些经受了时间检验的成功法则中受益无穷。

本书第一版的出版人曾声称，本书的优点之一就是“它非常奏效”。讲述有关他人应该如何去取得成功的理论书籍可谓比比皆是，但作者能够明确宣称他的观点必将起作用、他自己就曾身体力行的作品却寥寥无几。

因此，当我们作出如下评论时，并不是为了吹捧这本书及其作者，而是要让你充分相信，你将要学习的是一种切合实际、可以运用且经过验证的哲学。当你阅读本书时，你会感觉到，作者仿佛“就在字里行间”。本书讲述的成功哲学并不是凭空杜撰的，它们来自于许多人的的人生经历，经过总结后才被写进了书本中。

作者通过运用本书中所教授的哲学与方法，成功地在人生中推销了他自己，所以才能在佛罗里达州拥有一个城堡——那是美国南部最著名的景致之一。



这种可以看到的、富裕的佐证,以一种明白无误的方式说明了,作者不仅能够开出“成功之药”的药方,而且他本人服用也非常灵验。他在寄给出版商的一封私人信件中这样写道:

“有一件事是你可以确信的——我和我的夫人在人生中赢得了胜利,我们的努力所得到的回报,就是完美的、持久的幸福。我们已经找到了可以带来平和心境与真正快乐的东西。对自己在此之前竟然未能发现我们巨大的财富,我感到十分惊诧。

“我和我的夫人通过运用我正想方设法传授给大众的那种哲学,获取了人生的瑰宝。倘若我能够用一支妙笔在书中形象地描绘出这些瑰宝的图形,那么我相信这样的书肯定会供不应求。”

正是在希尔先生这种精神的鼓舞之下,我们向你推出了《如何在人生中推销自己》一书。

拿破仑·希尔是一位富有传奇色彩的人物,他做过两位美国总统的国事顾问,同时还是一位具有国际知名度的哲学家、管理顾问和世界级畅销书《思考致富》的作者。

你现在拿在手中的这本书,可以指引你的人生航船安全地驶过危机四伏的命运之海,引导你走上获得幸福、财富及实现理想目标的道路。

拿破仑·希尔联合会

作者序：挑战人生

人生，你无法征服我，因为我并不完全听命于你。

当你试图伤害我时，我欢笑，欢笑之中没有任何痛楚。

我享受你的快乐，无论我在何处发现它们。你的悲哀不会令我丧失勇气或害怕，因为我的灵魂深处有欢笑。

当我获得成功时，我快乐；当我遭遇暂时的挫败时，我也不会失望。我只会为这个挫败谱曲，将它变为一首欢笑的歌。

你的眼泪不必为我流淌。我更喜爱欢笑，正因为我喜爱它，所以我把它当做不幸与悲哀、痛苦与失望的替代品。

生命，你是个无情的骗子，别不承认！

你把爱情植入我的心中，把它当做荆棘刺向我的灵魂，但我学会了如何用欢笑躲开你的诡计。

你试图引诱我只顾索取金钱，但我运用智慧抵御了这种诱惑，选择了通向知识的道路。

你劝导我建立美好的朋友关系，然后又把我的朋友变成敌人，希望以此使我变得冷酷无情。但我避开了你的反复无常，我用欢笑阻止了你的阴谋，并以自己的方式选择了新的朋友。

你让人们在商贸交易中欺骗我，希望我变得顽固易怒。



但我再次获得了胜利,因为我拥有一笔珍贵的、任何人都无法偷走的财富,这就是“以自己的头脑进行思考、做自己”的力量,以及向着痛苦欢笑的能力。

你用死亡恐吓我,但对我来说,死亡只不过是长长的、平静的一觉,而睡觉是人们最美妙的经历——除了欢笑。

你在我的心中燃起希望之火,然后再往火焰上浇上一盆冷水。但我又胜利了,我用自己方式重新点燃了火焰,再次向着你欢笑。

你在我的周围安排了邪恶的敌人,企图玷污我的名誉并打击我的自信心,但你又失败了。因为我把他们的恶举公布于众,这使我结交到了新朋友。而如果没有这样的事发生,我将永远也无法认识他们。

在长达 25 年的时间里,你使我见识到了所有能够想像得出来的失败,而我把从失败之中获得的知识综合起来,形成了关于成功的理论。现在,这一理论提供了许多有用的服务,并为数不胜数的人带来了欢笑与快乐。这些新结交的朋友主动给了我各种形式的利益回报——为了所有你曾经强加于我的失败。

你让我出生在贫困之家,但这被证明是一种实实在在的幸运,因为贫穷使我具备了忍耐、勤奋、想像力、节制、谦逊和其他上百种游手好闲的人永远不会了解的特性。

人生,你在与我的较量之中完全被我征服了,因为你没有任何能引诱我放弃欢笑的资本,你也没有恐吓我的能力。

本书并非为表现英雄主义或超凡才华而作。我写它的惟一目的是传递关于谈判心理学的实践信息。因为这些信息是从数百位成功人士的经验之中总结出来的，所以它们非常可信。这些人都是白手起家的，却最终使自己站到了全世界令人瞩目的位置之上。正因为如此，本书应当成为那些刚刚从学校毕业、希望能在今后的生活中成功推销自己的年轻人的指导手册。如果能让每个有高中生的家庭、每个大学毕业的学生都得到一本这样的书，我会由衷地感到，自己对那些正在黑暗中摸索、希望获得成功的年轻人作出了一定的贡献。

前言

35年前,在新泽西州的东橘市,一个年轻人从一辆行驶中的货车上跳下来,径直前往托马斯·爱迪生的实验室。秘书询问他见面的理由,他大胆地说:“我要做他的合伙人。”

他的勇敢使他过了秘书这关。1小时之后,他已经开始工作了——在爱迪生的实验室里擦地。5年后,他果真成为了爱迪生的合伙人。这个年轻人就是埃德温·巴恩斯,全美知名的 Ediphone 录音机的销售商。他住在佛罗里达,离我家不是特别远。我们认识已经有25年了,我是通过关系很近的好朋友认识他的。可以说,他向爱迪生推销自己时所用的推销心理学,就是本书的第一部分为大家所描述的内容。

如今,埃德温·巴恩斯已积聚了巨大的财富,这都应归功于他与爱迪生初次见面时那1小时的私人对话。在那1小时里,他非常出色地推销了自己,从而获得了与美国有史以来最伟大的人物共事的机会。简要地说,那1小时推销的现金价值,等于埃德温·巴恩斯后来所积聚的数百万美元。

我的第一份工作是给鲁弗斯·艾尔斯先生当秘书,那时



我还是个少年。离 20 岁还差好几年的时候,我已经是艾尔斯先生手下众多高级经理中的一位。从秘书一跃成为高级经理的时间其实不到 1 小时,在那段时间里,我主动向老板请缨,表示自己能够提供更为重要的服务,对此我没有期待、也没有要求老板为我加薪。就这样,我得到了这个更好的职位。那次推销改变了我整个人生的轨迹,直接引导我走上了与安德鲁·卡内基先生相识相交的道路。我深深地受到他的影响,并进一步将这种影响传播给了无数人。

如果你希望我能告诉你,为何这本书也许会对你有用,或者要求我向你证明我的确是这本书的原作者,我会强迫自己拉开遮蔽私生活的帘幕,用下面这些直率但真实的词句告诉你相关的信息:

30 年前,我在安德鲁·卡内基的邀请下,与他合作研究导致成功与失败的原因,并将其总结成有关个人成就的哲学。在这 30 年的研究过程中,我必须与包括亨利·福特、托马斯·爱迪生、约翰·沃纳梅克、卢瑟·伯克班、伍德罗·威尔逊在内的全美最成功的人士接触,通过访问得到他们的帮助与合作。从他们丰富的经验中,我总结出了有关个人成就的第一个实践哲学系统,名为“成功法则”。

为了对这一哲学系统进行检验,我把它们运用到了实际生活中。幸运的是,这一哲学为我带来了很多成就。其中最棒的事实是,我可以真诚地说,我如此成功地在人生中推销了自己。我拥有所需的一切事物,我可以得到快乐,也绝对不会为钱而发愁。

我是通过自由恋爱结婚的，我与妻子的关系非常和睦^①。她善解人意，能够给予我持续的安宁感觉，使我的头脑与灵感充分发展，从而立下了比认识她之前更高、更远大的志向。

我以自己选择的方式，将我所总结的哲学运用到人生中，并传播到世界的各个角落。在此之后，我渴望与希尔太太在佛罗里达的多拉山地区定居。在那里我们有一座城堡，周围绿树成荫、空气新鲜，有充足的阳光。这个地方远离城市喧嚣，可以让我们过上私密的隐居生活；这个地方很小，可以让我们与邻居们进行心与心的和谐交流。

每天我花 1~3 小时的时间，与我的集体智慧团队开会，分析我们的计划，准备好为那些还未获得成功的人提供帮助。

我们无所畏惧。无论是对过去、现在还是对将来，我们都没有任何担心。我们有健康的身体，今后的日子还很长，我们希望以后还能写许多书。我们对任何人或事都持一种开放的心态，认为自己有责任向别人学习那些有趣或有益的东西。

希尔太太最大的兴趣是孩子。没有亲生孩子的她开始不断地收养孤儿，她打算收养 15 个 6~10 岁的孤儿，担负起为他们提供衣服、食物、住所和教育的责任，直到他们完全

^①1910 年，希尔与弗洛伦丝·伊丽莎白·奥纳结婚，育有三子，1935 年离婚；1937 年，希尔与 29 岁的罗莎·李·比兰德结婚，1940 年离婚，无子；1943 年，希尔与安妮·卢·诺曼结婚。本书所指希尔太太应为罗莎·李。——编者注



融入社会,具备在人生中成功推销自己的能力。

我最大的兴趣是希尔太太!

在遇到她之前,我已经花了 15 年的时间寻找自己的另一半。就是用本书中描述的推销术,我向她成功地推荐了自己。我相信,这就是我所描述的销售规则具备正确性的最出色的证据。

在阅读这本书的过程中,你会对这样一个完完全全快乐着的人留下暂时的印象,他可以真诚地说:“如果你没有作好接受的准备,生活就无法提供给你任何东西。”在这段混乱的时期,半个世界都已武装到牙齿,贪婪和欲望威胁着平民,想找到一个不伤害他人、自食其力的人,简直就是奇迹。

我与希尔太太获得快乐所依靠的哲学,已在本书中得到了完整而真实的描述。你可以在《向生活挑战》中找到这一哲学的灵魂,那本书写于差不多 10 年前,当时,经济大萧条一下子切断了我的经济来源,并夺走了我的全部财产。

我们在佛罗里达的家给人以非常积极的感染力,因为它是两个完全按照自己的意愿办事的人的智慧结晶,我们在布置家庭的工作中得到了无与伦比的快乐。这里的环境气氛是那么棒,以至于每个进到这里的人,包括我们所有的家庭成员、我们的秘书、我们收养的孩子和那些来玩的客人,都会受到它的影响。值得一提的是,客人进入我们的家时首先就会注意到这一点,他们通常都会表示自己感受到了鼓舞人心的力量。

这种富裕与宁静的感觉,我也在本书中作了描述。在把

原稿交给出版商之前，希尔太太与我对其中的每个字都进行了仔细推敲。如果有读者未能感受到这一点，那我们会感到非常惊奇。

本书有四个部分。第一部分讲述的是谈判协商的哲学，这是那些成功人士以尽可能少地与他人产生摩擦为前提、在人生中推销自己的哲学。第二部分通篇讲述的是提供个人服务的哲学，着重强调了对那些刚刚开始工作生涯的年轻人具有极大价值的事实。第三部分则对美国第一富豪亨利·福特所应用的推销方法进行了分析和探索。

本书四个部分所描述的不仅仅是写在纸上的文字，更是全美工商界中最出色、最伟大的成功人士所遵循的哲学。这些杰出人士把推销当做自己的工作，有的甚至持续了30年之久。他们中包括了弗兰克·范德利普（著名财经专家）、约翰·洛克菲勒（石油大王）、大卫·乔丹（生物学家、教育家）、哈维·费尔斯通（轮胎制造大王）、小威廉·里格利（箭牌糖类有限公司总裁）、F·伍尔沃思（百货业巨子）、詹姆斯·希尔（铁路大王）和查尔斯·施瓦布（钢铁业巨子）。我有幸与这样一批成功人士接触，从而知悉了他们依靠推销规则迅速致富的“秘诀”。

我并没有过于强调学习亨利·福特人生经历的重要性。正如我在第三部分中所说，我只是想借此让你可以对每条成功推销自己的规则有一个正确的了解。如果你对照着第三部分中列出的十七条成功法则作个自我评定，仔细观察在应用这些法则时自己与福特的不同之处，那必定会对你



自己产生极大的帮助。

第四部分着重分析的是为我们当前的社会带来所有好处的规则，这个规则必须为所有热爱自己工作岗位的人所理解和应用。除非你把这个规则当做自己推销术的一个基础部分，否则你即使有可能获得更高的职位，你也绝不可能保持住你的所得。也许有的读者会抱怨，说第四部分的感觉像是对某种道德规范的鼓吹。非常好，是又如何？我不认为你、我还有这个世界上的大多数人的生活，比改进我们与其他所有人处理生意和社会事务的方法更为重要。

第四部分应该能引起每个拥有投票权的人的兴趣，因为其中准确地描绘了富兰克林·罗斯福在白宫的一番人生历程。他在第一届任期中应用这个规则，出色地完成了美国历史上最成功的推销工作——消除人们心中的恐惧，令人民再次认识到国家的价值。非常有意思的是，再往下，由于在第二届任期中忽视了对这个规则的应用，罗斯福总统失去了人民的信任，而当初他曾经得到过人民极高的信任。

第四部分还讲述了一些有意思的事。由于罗斯福总统与约翰·刘易斯^①之间的关系——我相信它们确实曾经发生过，经济大萧条使很多人失去了工作。任何具有深远影响的关于人类行为的规则，都值得那些试图在生活中推销自己的人仔细地分析研究。

^①约翰·刘易斯 (John Lewis)，20 世纪前半期美国著名的工人运动领袖。——编者注

第四部分中分析的规则为这个世界揭示了一种精神复兴的途径。这是能够阻止另一场世界大战的惟一规则，是解决美国总统与维持经济命脉的工商业领袖之间争论的惟一方法，是帮助千万劳动人民重获思想平和与薪金的惟一方法，也是可以用来帮助全世界的遭受宗教与种族迫害者的惟一办法。

这个伟大的通用规则是希尔太太与我从生活中获得报酬的最根本的基础。我们真诚地相信，它是人们能够从中重获思想的平和、成功与快乐的惟一规则。正是由于这些原因，第四部分绝不可能被一本讲述如何在人生中成功推销自己的书遗漏。

目 录

作者序:挑战人生 / VII

前 言 / XI

第一部分 顶尖推销术的基本规则

第 1 章 介 绍 / 5

第 2 章 你需要聪明的规划才能获得成功 / 14

第 3 章 出色的推销策略 / 35

第 4 章 出色推销员必须具备的素质 / 51

第 5 章 自觉暗示——推销术的第一步 / 66

第 6 章 集体智慧 / 71

第 7 章 专 注 / 74

第 8 章 进取心与领导力 / 81

第 9 章 确认评估潜在客户 / 89

第 10 章 控制潜在客户的思想 / 96

第 11 章 成功结束推销的艺术 / 104

第二部分 推销术在提供个人服务中的应用

第 12 章 选择职业 / 119

第 13 章 选择一个主要的人生目标 / 125

第 14 章 培养额外付出的习惯 / 128

第 15 章 良好的个性 / 136

第 16 章 合 作 / 145

第 17 章 如何获得工作 / 147

第 18 章 如何选择职业 / 150

第 19 章 作好时间计划 / 159

第 20 章 谋求职位的主要计划 / 169

第三部分 全面分析亨利·福特的成功方法

第 21 章 主要目标 / 185

第 22 章 坚 持 / 190

第 23 章 自 信 / 194

第 24 章 决 定 / 200

第 25 章 体育精神 / 204

第 26 章 作好时间与开支计划 / 208

第 27 章 谦 逊 / 211

第 28 章 提供超值服务的习惯 / 214

第 29 章 出色的推销员福特 / 220

第 30 章 积攒力量 / 226

第 31 章 自 制 / 230

第 32 章 有组织地付出努力 / 233

第 33 章 个人主动 / 237

第四部分 一套有 4 千年历史的成功法则

第 34 章 如果我是总统 / 245

第 35 章 应用中的黄金定律 / 253

第 36 章 心态必须摆正 / 261

第 37 章 我的一些个人经验 / 268

第 38 章 雇主与雇员之间的战争 / 271

第 39 章 全新的世界 / 278