

伟大推销员的 成功之道

【不可多得商业圣经·企业培训的首选教材】

借鉴世界著名推销大师的人生智慧和成功经验，
可以更好地完善和成就自我，有助于你尽快走向成功之路。

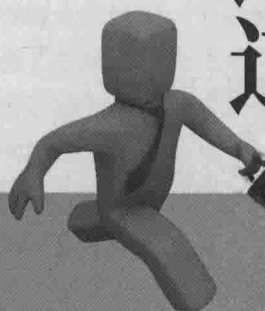
郭玲玲◎主编



自我激励、超越自我的神奇教程，
改变千万人命运的奇书。

伟大 推销员的 成功之道

郭玲玲◎主编



常州大学图书馆
藏书章

自我激励、超越自我的神奇教程，
改变千万人命运的奇书。

图书在版编目 (CIP) 数据

伟大推销员的成功之道 / 郭玲玲主编. —北京 :
团结出版社, 2018. 1

ISBN 978-7-5126-5924-7

I. ①世… II. ①郭… III. ①推销—基本知识 IV.
①F713. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 310914 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790 (出版社)

(010) 65238766 85113874 65133603 (发行部)

(010) 65133603 (邮购)

网 址: <http://www.tipress.com>

E-mail: 65244790@163.com (出版社)

fx65133603@163.com (发行部邮购)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京楠萍印刷有限公司

开 本: 165 毫米×235 毫米 16 开

印 张: 20

印 数: 5000 册

字 数: 260 千

版 次: 2018 年 1 月第 1 版

印 次: 2018 年 1 月第 1 次印刷

书 号: 978-7-5126-5924-7

定 价: 59.00 元

前 言

做一个好的推销员什么最重要？答案可能有很多种：人脉、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但其中最重要的有3个，即经验、方法和知识。为了让梦想成功的推销员获得这三项必备的成功“武器”，我们推出了这本《伟大推销员的成功之道》，其内容全面、案例生动、方法实用，让读者一册在手，即可轻松赢得推销的成功。

学习别人的经验，可以避免重蹈覆辙。我们在“世界上最伟大的推销员”部分精选了全球“销售之冠”乔·吉拉德、日本“推销之神”原一平、20世纪“推销宗师”法兰克·贝特格等世界顶尖级的推销大师的推销经验、人生智慧和成功之道。在本书中，神奇的推销大师原一平教你发现顾客、留住顾客的秘诀。他告诉我们，发现顾客、赢得顾客只是第一步，管理好客户资源，让老顾客为你开发新客户才是伟大的推销员应该掌握的基本功。被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”的乔·吉拉德，他告诉每一个销售员：“If I can do it, you can!”他教会了我们如何把任何东西卖给任何人……他们的人生智慧和成功经验被全世界亿万从事推销的人士所推崇和学习，被公认为培养和打造最优秀推销员的活的范例和最佳工具。

在这些世界上最伟大的推销员的思想智慧、人生传奇的引领、感召和指导下，无数的推销员从平凡走向卓越，改变了人生命运。这些大师们在从事推销中所具备的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等，给广大的推销员提供了良好的参考范本，为他们提升个人的修养和素质，改进销售的习惯和方法，迅速提升推销能力和业绩，更好地完善和成就自我提供了极为宝贵的指导和帮助。学习他们成功的经验，对向往成功的你必将大有裨益。

运用正确的做事方法，可以让你事半功倍。在现代市场经济条件下，无论是对企业还是对营销人员而言，要想在激烈的竞争中脱颖而出，必然要透彻地理解营销，娴熟地应用营销工具。营销方法是对营销实践的科学总结，

是处理特定问题的利器，了解与掌握各种营销方法已经成为企业管理者必备的商业素质，更是营销人员成就事业的必修课。

本书“世界上最伟大的营销方法”部分从营销环境分析、市场机会选择、确定产品竞争优势、价格定位与营销推广、市场营销策略、营销执行与管理等方面精选了最有效的营销方法，涵盖营销工作的整个流程。这些方法集中体现了营销大师和商业精英们的经营智慧和营销艺术，其高效性经过了实践的反复检验，可以帮助企业和营销人员解决营销中遇到的各种难题，更科学地作出营销工作中的各项重大决策，从而渡过危机，创造辉煌业绩。

不断充实自己，获取新知，可以使思考延伸，找到正确的方向，增加你前进的愿望和动力。在商业领域，市场营销学是一门最具有综合性的学科。要想成为推销员中的佼佼者，必须具备一定的专业知识，不断提升自己。所以我们在“世界上最伟大的营销书”部分选取了一些最有影响力的营销书，对它们的核心内容和作者做了详细介绍。

这些书籍的作者都是市场营销的专家，他们在市场营销领域提出了很多新的观点。其中很多作家的名字如奥格·曼狄诺、菲利普·科特勒和汤姆·霍普金斯等读者可谓耳熟能详，这些书的确发展和挑战了现有的市场营销理论和实践。

其中杰弗里·吉特莫的《销售圣经》通过精彩的案例分析、幽默的工作方式、细微的情景处理不断影响和改变着管理、销售人员的职业观念，为千百万销售人员提高业绩立下了汗马功劳。汤姆·霍普金斯和劳拉·拉曼合著的《就这样成为销售冠军》结束了数以万计彷徨在销售领域的人们被动、无奈的局面，给在失败线上挣扎的销售人员以巨大的鼓励，使他们具有了走向成功、成为冠军销售员的信心。菲利普·科特勒和特里亚斯·德贝斯在他们的合著书《水平营销》中介绍了水平营销的概念，从而帮助公司避免在研发新产品时落入分割现有市场而非发展新市场的困境。在《关系营销》一书中，里吉斯·麦克纳第一个描述了市场营销等式中变化的客户作用……

本书的三个部分“世界上最伟大的推销员”“世界上最伟大的营销方法”“世界上最伟大的营销书”给读者提供了成为伟大的推销员必备的三件利器。每个梦想成功的人都可以从《伟大推销员的成功之道》中广征博取，借鉴营销大师的经验教训，找到最适合自己的营销观念、策略和技巧，显著提高自己的营销水准，踏上成功之路，赢得财富。

目 录

上篇 世界上最伟大的推销员

第一章 奥格·曼狄诺教你怎样成为最伟大的推销员	2
用全心的爱迎接今天	2
将坚持不懈直到成功	8
是自然界伟大的奇迹	13
永远沐浴在热情之中	21
珍惜生命中的每一天	24
在困境中寻找机遇	30
每晚反省自己的行为	34
要控制情绪笑遍世界	38
第二章 原一平给推销员的 9 个忠告	43
培养自身,做一个有魅力的人	43
处处留心,客户无处不在	45
关心客户,重视每一个人	48
第三章 乔·吉拉德能将商品卖给任何人的秘密	52
让产品成为你的爱人	52
精心地准备销售工具	56
记录与客户交流的信息	59
使用气味来吸引顾客	62
抓住顾客心理促成交易	65
全方位获取销售信息	69
积极为成交做好准备	73
成功结束推销的艺术	77

第四章 贝特格无敌推销术	83
听到“不”时要振作	83
最重要的销售秘诀	90
在极短时间内达成销售	93
必须学会的销售技巧	97
如何确保顾客信任	101
让人们愿意和你交流	104
不要害怕失败	108
第五章 托德·邓肯告诉你如何成为销售冠军	111
排练法则—排练好销售这幕剧	111
靶心法则—开发高回报的顾客	116
杠杆法则—让对手成为杠杆	121
求爱法则—用真诚打动顾客	125
钩子法则——吸引顾客守候到底	129
催化法则——建立成熟的客户关系	134

中篇 世界上最伟大的营销方法

第一章 营销环境分析	140
市场调研	140
外部宏观环境分析	144
外部微观环境分析	146
企业内部环境分析	150
市场机会分析法	152
环境威胁机会矩阵	155
市场潜力分析	159
销售预测分析法	162
市场占有率分析法	164
核心能力分析法	168
第二章 市场机会选择	172
竞争对手界定法	172
竞争性路径分析法	175

消费者购买决策行为分析法	179
组织采购行为分析法	183
市场细分营销	186
利益细分法	189
目标市场选择法	191
第三章 确定产品竞争优势	195
产品生命周期及其营销策略	195
品牌定位四步法	199
产品与品牌的关系模型	203
品牌延伸策略	205
产品概念测试法	208
产品组合策略	212
ABC 分析法	216
第四章 价格定位与营销推广	219
成本加成定价法	219
目标收益定价法	221
边际成本定价法	223
随行就市定价法	225
认知价值定价法	227
逆向定价法	230
动态定价法	232
价格调整策略	234
促销组合策略制定法	238
广告促销策略	241
销售促进策略	244

下篇 世界上最伟大的营销书

一 《销售圣经》	250
二 《销售巨人》	264
三 《就这样成为销售冠军》	282
四 《营销管理》	296



上篇

世界上最伟大的推销员

第一章 奥格·曼狄诺教你怎样 成为最伟大的推销员

用全心的爱迎接今天

爱心是一宗大财产，爱心的力量是伟大的，它是使你拥有成功的最珍贵的东西。对一个推销员来说，爱是一支很好的利箭。

一、爱心是一笔很大的财富

有位名叫海菲的少年，一心想要推销掉一件上好的袍子，好有机会成为伟大的商人，和自己心爱的女孩在一起，可是最终他却把这样一件对自己意义重大、十分珍贵的袍子送给了一个在山洞中冻得发抖的婴孩。

正是少年这种善良的本性感动了上苍，他最终得到了 10 张珍贵的羊皮卷，上面写着关于推销艺术的所有秘诀，使这位少年最终成为世界上最伟大的推销员，并建立起了显赫一世的商业王国。

这就是爱的力量，唯有爱才是幸福的根源，唯有爱才是令你成功的最深层的动力。为此，你若想追求幸福，就请慷慨地向人间遍洒你的普世之爱吧。

在“羊皮卷”中这样写道：

“我要用全身心的爱迎接今天。

“因为，这是一切成功的最大秘诀。武力能够劈开一块盾牌，甚至毁掉生命，唯有爱才具有无与伦比的力量，使人们敞开心灵。在拥有爱的艺术之前，我只是商场上的无名小卒。我要让爱成为我最重要的武器，没有人能抗拒它的威力。

“我的观点，你们也许反对；我的话语，你们也许怀疑；我的穿着，你们也许不赞成；我的长相，你们也许不喜欢；甚至我廉价出售的商品都可能使你们将信将疑，然而我的爱心一定能温暖你们；就像太阳的光热能融化冰冷的大地。

“我将怎样面对遇到的每一个人呢？只有一种办法，我将在心里深深地为你祝福。这无言的爱会涌动在我的心中，流露在我的眼神里，令我嘴角挂上微笑，在我的声音里引起共鸣。在这无声的爱意里，你的心扉向我敞开了，你不再拒绝我推销的货物。”

这便是爱的力量，它是使你拥有成功的最珍贵的东西。

世界不能没有爱，爱对于我们就像空气、阳光和水。爱是一宗大财产，是一笔宝贵的资源，拥有了这种财产和资源，人生就会变得富有、幸福，人生就会步入成功的顶峰。

一颗善良的心，一种爱人的性情，一种坦率、诚恳、忠厚、宽恕的精神，可以说是一宗财产。百万富翁的区区财产若与这种丰富的财产相比较，便不足挂齿了。怀着这种好心情、好精神的人，虽然没有一文钱可以施舍与人，但是他们能比那些慷慨解囊的富翁行更多的善事。

假使一个人能够大彻大悟，能尽心尽力地为他人服务，为他人付出爱心，他的生命一定能获得事实上的发展。最有助于人的生命发展的莫过于从早年起就培养爱心以及懂得爱人的习惯了。

尽管大量地给予他人以爱心、同情、鼓励、扶助，然而那些东西在我们本身是不会因“给予”而有所减少的，反而会由于给人越多，我们自己也越多。我们把爱心、善意、同情、扶助给人越多，则我们所能收回的爱心、善意、同情、扶助也越多。

人生一世，所能得到的成绩和结果常常微乎其微。此中原因，就是在爱心的给予上显然不够大方。我们不轻易给予他人以我们的爱心与扶助，因此，别人也“以我们之道，还治我们之身”，以致我们也不能轻易获得他人的爱心与扶助。

常常向别人说亲热的话、常常注意别人的好处、说别人的好话，能养成这种习惯是十分有益的。人类的短处就在彼此误解、彼此指责、彼此猜忌，我们总是因他人的不好、缺憾、错误的地方而批评他人。假如人类能够减少或克服这种误解、指责、猜忌，彼此能相互亲爱、同情、扶助，那么梦寐以求的欢乐世界就能够盼望了。

有一次，一位哲学家问他的一些学生：“人生在世，最需要的是什么？”答案有许多，但最后一个学生说：“一颗爱心！”那位哲学家说：“在‘爱心’这两个字中，包含了别人所说的一切话。因为有爱心的人对于自己则能自安自足，能去做一切与己适宜的事；对于他人，他则是一个良好的伴侣和可亲的朋友。”

我们大多数人都是因为贪得无厌、自私自利的心理，以及无情、冷酷的商业行为之故，以至于目光被蒙蔽，以致只能看到别人身上的坏处，而看不到他们的好处。假如我们真能改变态度，不要一味去指责他人的缺点，而多注意一些他们的好处，则于己于人均有益处。因为由于我们的发现，他人也能感觉到他们的好处，因此感到兴奋并获得自尊，从而更加努力。假如人们彼此间都有互爱的精神，这种氛围一定可以使世界充满爱和阳光。

二、乐于助人，爱心用行动体现

在宾夕法尼亚州，有一段时间，当地人们最痛恨的就是洛克菲勒。被他打败的竞争者将他的人像吊在树上泄恨，充满火药味的信件如雪花般涌进他的办公室，威胁要取他的性命。他雇用了许多保镖，防止遭人杀害。他试图忽视这些仇视怒潮，有一次曾以讽刺的口吻说：“你尽管踢我骂我，但我还是按照我自己的方式行事。”

但他最后还是发现自己毕竟也是凡人，无法忍受人们对他的仇视，也受不了忧虑的侵蚀。他的身体开始不行了，疾病从内部向他发动攻击，这令他措手不及、疑惑不安。

起初，“他试图对自己偶尔的不适保持秘密”，但是，失眠、消化不良、掉头发、烦恼等病症却是无法隐瞒的。最后，他的医生把实情坦白地告诉他，他只有两种选择：财富和烦恼，或是性命。医生警告他：必须在退休和死亡之间做一抉择。

他选择退休。但在退休之前，烦恼、贪婪、恐惧已彻底破坏了他的健康。美国最著名的女传记作家伊达·塔贝见到他时吓坏了。她写道：“他脸上所显示的是可怕的衰老，我从未见过像他那样苍老的人。”

医生们开始挽救洛克菲勒的生命，他们为他立下 3 条规则——这是他以后奉行不渝的 3 条规则：

- (1) 避免烦恼，在任何情况下绝不做任何事烦恼。
- (2) 放松心情，多在户外做适当运动。
- (3) 注意节食，随时保持半饥饿状态。

洛克菲勒遵守这 3 条规则，因此而挽救了自己的性命。退休后，他学习打高尔夫球、整理庭院，和邻居聊天、打牌、唱歌等。

但他同时也做别的事。温克勒说：“在那段痛苦至极的夜晚里，洛克菲勒终于有时间自我反省。”他开始为他人着想，他曾经一度停止去想他能赚多少

钱，开始思索那笔钱能换取多少人类的幸福。

简而言之，洛克菲勒开始考虑把数百万的金钱捐出去。有时候，做件事可真不容易，当他向一座教堂捐献时，全国各地的传教士齐声发出怒吼：“腐败的金钱！”

但他继续捐献。在获知密歇根湖岸的一家学院因为抵押而被迫关闭时，他立刻展开援助行动，捐出数百万美元去援助那家学院，将它建设成为目前举世闻名的芝加哥大学。

他也尽力帮助黑人，帮助完成黑人教育家华盛顿·卡文的志愿。当著名的十二指肠虫专家史太尔博士说：“只要价值5角钱的药品就可以为一个人治愈这种病，但谁会捐出这5角钱呢？”洛克菲勒捐出数百万美元消除十二指肠虫，消除了这种疾病。然后，他又采取更进一步的行动，成立了一个庞大的国际性基金会——洛克菲勒基金会，致力于消灭全世界各地的疾病、扫除文盲等工作。

洛克菲勒的善举不仅平息了人们对他的憎恨，而且产生了更为神奇的效果：许多人开始赞扬他、敬仰他，有的受了他恩惠的人甚至对他感激涕零。

其实，你我都应该感谢约翰·D. 洛克菲勒，因为在他的资助下，科学家发明了盘尼西林以及其他多种新药。它使我们的孩子不再因患脑膜炎而死亡；它使我们有能力克服疟疾、肺结核、流行性感冒、白喉和其他目前仍危害世界各地人们的疾病。

洛克菲勒把钱捐出去之后，他最后终于感到满足了。

幸福的产生与否就在于一个人的心态如何，那种善良的心、仁慈的爱能产生巨大的威力，迎来盼望的幸福。在这个地球上，只有充满着爱心的角落、家庭，才能得到幸福的光线照耀。

世界著名的精神医学家亚弗烈德·阿德勒曾经发表过一篇令人惊奇的研究报告。他常对那些孤独者和忧郁病患者说：“只要你按照我这个处方去做，14天内你的孤独、忧郁症一定可以痊愈。这个处方是——每天想想，怎样才能使别人快乐？让别人感到人世间的爱心力量。”

在漫漫的人生道路上，你如果觉得自己孤寂，或者觉得道路艰难，那你就照着阿德勒的话去做，只要心中有一盏温暖的灯，就将照亮你暗淡的心灵，获得温暖，度过寒冷的冬季，跨过每一道障碍。这样你会逢凶化吉、因祸得福、获得快乐，使你远离精神科医生。因为爱的表现是无条件地付出、奉献，而最终结果是自己得到了最大的报偿。

三、善良是爱的初始

一家餐馆里，一位老太太买了一碗汤，在餐桌前坐下，突然想起忘记取面包。

她起身取回面包，重返餐桌。然而令她惊讶的是，自己的座位上坐着一位黑皮肤的男子，正在喝着自己的那碗汤。

这个无赖，他为什么喝我的汤？老太太气呼呼地想，可是，也许他太穷了、太饿了，还是一声不吭算了，不过，也不能让他一个人把汤全喝了。

于是，老太太装着若无其事的样子，与黑人同桌，面对面地坐下，拿起汤匙，不声不响地喝起了汤。

就这样，一碗汤被两个人共同喝着，你喝一口，我喝一口。两个人互相看看，都默默无语。

这时，黑人突然站起身，端来一大盘面条，放在老太太面前，面条上插着两把叉子。

两个人继续吃着，吃完后，各自站起身，准备离去。“再见！”老太太友好地说。“再见！”黑人热情地回答。他显得特别愉快，感到非常欣慰，因为他自认为今天做了一件好事，帮助了一位穷困的老人。黑人走后，老太太这才发现，旁边的一张饭桌上放着一碗无人喝的汤，正是她自己的那一碗。

生活就是这样纷繁复杂，人与人之间的误会、隔阂，乃至怨恨都会时常发生，只要心地善良、互谅互让，误会、怨恨也能变成令人感动和怀念的往事。

善良是一种能力，一种洞察人性中的恶的能力。善良是一种胸怀，拥有善良，就会拥有一颗平和的心，能以平和、宽容的心态去面对你所遇到的人和事。

善良不是善恶不辨、是非不分，不是对坏人坏事一味放纵、宽容、无原则地愚善，而是一种洞察世事的智慧。

善良，会让天地更宽广，万物更明丽，人生更丰盈。

一座城市来了一个马戏团，8个12岁以下的孩子穿着干净的衣服，手牵着手排队在父母的身后，等候买票。他们不停地谈论着上演的节目，好像他们就要骑上大象在舞台上表演似的。

终于轮到他们了，售票员问要多少张票，父亲神气地回答：“请给我8张小孩的、两张大人的。”

售票员说出了价格。

母亲的心颤了一下，转过头把脸垂了下来。父亲咬了咬唇，又问：“你刚才说的是多少钱？”

售票员又报了一次价。

父亲眼里透着痛楚的目光，他实在不忍心告诉他身旁兴致勃勃的孩子们：“我们的钱不够！”

一位排队买票的男士目睹了这一切，他悄悄地把手伸进口袋，把一张20元的钞票拿出来，让它掉到地上。然后，他蹲下去，捡起钞票，拍拍那个父亲的肩膀说：“对不起，先生，你掉了钱。”

父亲回过头，明白了原因。他眼眶一热，紧紧地握住男士的手。因为这位男士在他心碎、困窘的时刻帮了他的忙：“谢谢，先生。这对我对我的家庭意义重大。”

有时候，一个发自仁慈与爱的小小善行会铸就大爱的人生舞台。

善待社会、善待他人并不是一件复杂、困难的事，只要心中常怀善念，生活中的小小善行不过是举手之劳，却能给予别人很大帮助，何乐而不为呢？给迷途者指路、向落难者伸出援手，真心祝贺他的成功、真诚鼓励失意的朋友，等等，看似微不足道的举动，却能给别人带去力量，给自己带来付出的快乐和良心的安宁。

如果人人都能以善心待人，世间便会少很多纷争，多很多关爱。

四、爱让推销无往不胜

推销是和人打交道的工作，推销员必须具有爱心，才能得到顾客的认可，推销成功。

如果你成为客户信任的推销员，你就会受到客户的喜爱、信赖，甚至能够和客户成为亲密的朋友关系。一旦形成这种人际关系，有时客户会只因照顾你的情面，自然而然地购买商品。而要形成这种关系，就要求推销员具有爱心，注意一些寻常小事。

有位推销员去拜访客户时，正逢天空乌云密布，眼瞅着暴风雨就要来临了，这时他突然看见被访者的邻居有床棉被晒在外面，女主人却忘了出来收。那位推销员便大声喊道：“要下雨啦，快把棉被收起来呀！”他的这句话对这家女主人无疑是一种至上的服务，这位女主人非常感激他，他要拜访的客户也因此十分热情地接待了他。

翰森搬家后不久，还不满4岁的儿子波利在一天傍晚突然失踪了，全家人分头去寻找，找遍了大街小巷，依然毫无结果。他们的恐惧感越来越强，于是，他们给警察局打了电话，几分钟后，警察也配合他们一起寻找。

翰森开着车子到商店街去寻找，所到之处，他不断地打开车窗呼唤波利的名字。附近的人们注意到他的这种行为，也纷纷加入寻找行列。

为了看波利是否已经回家，翰森不得不多次赶回家去。有一次回家看时，他突然遇到了地区警备公司的人，翰森恳求说：“我儿子失踪了，能否请您和我一起去找找看？”此时却发生了完全难以令人置信的事情——那个人竟然做起了巡回服务推销表演！尽管翰森气得目瞪口呆，但那人还是照旧表演。几分钟后，翰森总算打断了那人的话，他怒不可遏地对那人说：“你如果给我找到儿子，我就会和你谈巡回服务的问题。”

波利终于被找着了，但那位推销员的推销却未成功。倘若那个人当时能主动帮助翰森寻找孩子，20分钟后，他就能得到推销史上最容易得到的交易。

有的推销员认为爱心对推销无关紧要，这是错误的观点，正是因为你的爱心，客户才可能信任你，进而买你的产品，使你的推销成功。

因此，朋友们，请从现在起用全身心的爱来迎接明天、感谢生活吧。用爱心打开人们的心扉，让爱化作你商场上的护身符，爱会使你孤独时变得平静，绝望时变得振作。有了爱，你将成为伟大的推销员；有了爱，你将迈出成为优秀人士的第一步。

将坚持不懈直到成功

俗话说，坚持就是胜利，贵在持之以恒。每个人都有梦想，追求梦想需要不懈地努力。只有坚持不懈，成功才不再遥远。

一、坚持不懈是最基本的品质

“羊皮卷”故事中的少年海菲接受了主人的10张羊皮卷的商业秘诀之后，孤身一人骑着驴子来到了大马士革城，沿着喧哗的街道，他心中充满了疑虑和恐惧，尤其是曾经在伯利恒那个小镇上推销袍子的挫败感笼罩在他的心底，突然他想放弃自己的理想，他想大声地哭泣。但此刻，他的耳畔响起了主人

的声音：“只要决心成功，失败永远不会把你击垮。”

于是，他大声呐喊：“我要坚持不懈，直到成功。”

他想起了“羊皮卷”中的箴言：

“我不是注定为了失败才来到这个世界上的，我的血脉里也没有失败的血脉在流动。我不想听失败者的哭泣、抱怨者的牢骚，我不能被它传染。失败者的屠宰场不是我人生的归宿。

“从今往后，我每天的奋斗就如同对参天大树的一次砍击，前几刀可能留不下痕迹，每一击似乎微不足道，然而，积累起来，巨树终将倒下。这正如我今天的努力。

“如同冲洗高山的雨滴、吞噬猛虎的蝼蚁、照亮大地的星辰、建造金字塔的奴隶，我也要一石一瓦地建造起自己的城堡，因为我深知水滴石穿的道理，只要持之以恒，什么都可以做到。

“我要坚持、坚持、再坚持。障碍是我成功路上的弯路，我迎接这项挑战。我要像水手一样，乘风破浪。”

坚持是一种神奇的力量，因为它几乎能够战胜一切，让你得到任何想要的东西。

开学第一天，苏格拉底对学生们说：“今天我们只学一件最简单也是最容易的事儿。每人把胳膊尽量往前甩，然后再尽量往后甩。”说着，苏格拉底示范了一遍。“从今天开始，每天做300下。大家能做到吗？”

学生们都笑了，这么简单的事，有什么做不到的？过了一个月，苏格拉底问学生们：“每天甩手300下，哪些同学在坚持着？”有90%的同学骄傲地举起了手。又过了一个月，苏格拉底又问，这回，坚持下来的学生只剩下八成。

一年过后，苏格拉底再一次问大家：“请告诉我，最简单的甩手运动，还有哪几位同学坚持着？”这时，整个教室里，只有一人举起了手，这个学生就是后来的古希腊另一位大哲学家柏拉图。

世间最容易的事常常也是最难做的，最难的事也是最容易做的。说它容易，是因为只要愿意做，人人都能做到；说它难，是因为真正能做到并持之以恒的，终究只是极少数人。

半途而废者经常会说“那已足够了”“这不值”“事情可能会变坏”“这样做毫无意义”。而能够持之以恒者会说“做到最好”“尽全力”“再坚持一下”。

巨大的成功靠的不是力量而是韧性，竞争常常是持久力的竞争。有恒心者往往是笑在最后、笑得最好的胜利者。