

豪斯特先生一家

我的邻居，汤姆森·豪斯特先生和他的夫人，还有他们的女儿艾米蒂·豪斯特小姐，以及他们的儿子敦·豪斯特先生，一家四口，过着一种神秘的生活。这种“神秘”的生活，是我和他们为邻之后的第二天便感觉到的。

当初，我并不理解自己为什么会豪斯特先生一家产生这样的感觉，而且这种感觉的产生，让我有些很不自在。

“哦，爸爸，隔壁那家人家可真让人琢磨不透！”

我们刚搬到汉滨街的第一个晚上，我的女儿萝丝使用一种略带报怨的口吻对我说道。

“怎么啦，萝丝？”我问，

“有什么不对劲吗？”

“是的，是不对劲。他们家的人都很怪，真的很怪。”

“哦？”我有些不置可否，我知道萝丝有时候对一些事情有些夸张。

“爸爸，别用这种口吻对我说话好吗？”萝丝像每次听到

我心不在焉的回答时一样，不满地向我说道，“你要相信我，我的感觉是非常正确的。”

“我相信你的话，萝丝。”我应付道。

萝丝看出了我是在应付她，因而嘟着嘴，边向她自己的房间走去边嘟哝道

“不信就算了，你总是这样不相信我。”

我只能对着她的背影摇了摇头。

可是在不到半小时之后，我却再一次听到了对我的邻居的报怨声，而且为次发出报怨的是我的夫人伊莎。

“威廉，我觉得我们的邻居可不好相处啊。”伊莎说。

“嗯？”

我正在看一张当天的晚报，因而应答得有些心不在焉。

“我们的邻居，豪斯特先生，倒是很随和，可是豪斯特夫人却有些盛气凌人，我不太喜欢她。”

“别这么说，伊莎。”

我放下报纸，“伊莎，你不应该这样评说我们的新邻居，要知道，以后将有相当长的一段时间我们会和他们日日见面，你怀着这样的态度那可不行。”

“我知道，可是，威廉，你总不能让我去喜欢一个盛气凌人的夫人吧！”

伊莎不满地说。

“哦，伊莎，也许这只是你的误会。”

“不，我可从来都不会误会别人，何况豪斯特夫人的那种态度，我的感觉是不会错的。”伊莎坚持说。

“把它当成一个错觉，好吗，伊莎。”

“哦，威廉，我希望能这样。不过，等你跟豪斯特夫人接触了你就知道了。”

如果说萝丝有时候有些夸张的话，那么我相信伊莎是不会夸大其词的，因而我不能不对伊莎的话进行思考。

不过答案很快就出来。第二天，我一大早便碰到了豪斯特先生。

“早上好，豪斯特先生。”

我主动地向豪斯特先生打招呼。

豪斯特先生看上去四十多岁，衣着朴素，但整洁大方。他那高挺的鼻子以及他那一双灵活而神采奕奕的眼睛，让人立刻就可以感觉到在他的身上有着一种贵族气质。

“啊，是新邻居哈里斯先生吧，很荣幸认识您。”

豪斯特先生对我行了个举手礼。

我也还了个举手礼。

“谢谢，豪斯特先生，能成为您的邻居真是件荣幸的事。”

我说。

这时候豪斯特夫人走了过来。

豪斯特夫人的衣着与豪斯特先生大不一样，如果是不知道的人，就算是他们站在一起，人家也不会把他们当成夫妇。与豪斯特先生相比，豪斯特夫人全身上下透露出一种贵妇人的风采，尤其是她那一副蔑视一切的神态，简直让人感觉到她就是这世界上的女王。在这位“女王”面前，豪斯特先生充其量只像个园丁。

我正想向豪斯特夫人打个招呼，可是豪斯特夫人根本不容我开口，瞅了我一眼，然后旁若无人地对豪斯特先生叫道：“汤纳，快送我过去，我想她们都等急了，我可不能迟到。”

豪斯特先生微笑着和妻子走向汽车，并为妻子打开车门。

豪斯特夫人坐上车，又想起了什么，于是推开车门对着楼上大叫起来

“艾米蒂，艾米蒂！”

楼上的阳台上现出豪斯特小姐的半个身子。

“又有什么事儿？”豪斯特小姐的声音里明显地透出一股不耐烦。

应该承认，豪斯特小姐真是一位小美人儿，虽然看上去差不多只有十四、五岁，但是却成熟得让人难以致信。

“艾米蒂，叫敦动作快点，到格里高先生那里去，别误了事。”

“哦，天啦，你能不能说点正经事儿！”豪斯特小姐不满地挥动了一下双手，从阳台上消失了。

豪斯特先生家的四名成员，我在一个早上见到了三位，没有见到的只是豪斯特先生的儿子敦·豪斯特。

尽管我并没有全部见到豪斯特先生的全部家庭成员，但是，我却已经相信了萝丝和伊莎的话：豪斯特先生一家很奇怪！

下午，我从一位邮差的嘴里，对豪斯特先生一家又有了一个新的了解：豪斯特先生是一位百万富翁。

还好，我听到这个消息的时候并没有表现出我的吃惊，只是努力地回忆一下豪斯特先生以及他的家人们，我的直觉告诉我，豪斯特先生本人不是一位爱张扬的人，我想不管是什人，从豪斯特先生本人身上，都不可能想到他是一位百万富翁，因为豪斯特先生实在是太朴素了。

“什么 我们的邻居是位百万富翁？”

伊莎听到这个消息时吃惊地瞪大了眼睛。

“哦，这没什么可大惊小怪的。”我只能平心静气地对伊莎说：“在美国，一位百万富翁算不了什么。”

“是啊，百万富翁算不了什么，可是，我们却连十万都没有！”伊莎抱怨道。

我有自知之明，知道自己有些无能，所以只好沉默，以免自讨没趣。

当我终于见到我的邻居家的第四名成员的时候，我的第一感觉就告诉我，敦·豪斯特身上没有一点公子哥儿的习气。

豪斯特先生一家给了我一种神秘感，确切地说是豪斯特先生本人的身上透露出了一股神秘，而他的这种神秘深深地吸引了我，也可以说是我的好奇心迫使我想要努力去揭开这层神秘。于是，在不久之后，我了解到了一个身无分文的人在几年之内成为百万富翁的传奇故事。

1. 改变豪斯特一生的一句话

汤姆森·豪斯特，出生于克兰福镇，父亲是一位鞋匠，母亲是家庭主妇，他还有一个弟弟和一个妹妹，一家人的日子过得非常拮据。老豪斯特虽然每天早出晚归，但是要想靠修鞋而让这个五口之家过得富裕，实在有些强人所难。

豪斯特十八岁那年，就像所有的少年一样，他的心躁动起来。他不甘于在这个贫困的家里继续呆下去，他要到外面去闯荡一番，并且把自己的目标定在了纽约。

“孩子，不要冒险，纽约可不是人人都能呆的地方。”

豪斯特夫人对儿子的决定投了否定票。

然而，老豪斯特却支持儿子

“出去闯闯也好，总比呆在家里闷着强些。”

正是父亲的支持，才开始了豪斯特冒险的人生旅程。

就这样，十八岁的豪斯特离开了家。他只身来到纽约，可是纽约对他来说是一片陌生，他如同一个在黑夜里摸索的盲童，辨不清东南西北。

豪斯特有点后悔没有听妈妈的话留在家里，但是，他并不决定走回头路，他想既然已经走出来了，那么他就得想方设法活下去。跟所有的人一样，年轻的豪斯特无时不在梦想着有朝一日自己能够拥有一大笔财产，可以像那些富有的人一样，过着悠闲而惬意的生活。可是现实让豪斯特失望，因为他除了一个星期挣二十美元外，其他别无收入，而这可怜的二十美元，仅够他维持自己的生活而已，而且在整整四年时间里，他的生活没有起丝毫变化。

二十五年前，离家四年的汤姆森·豪斯特先生只有二十二岁，是纽约街头的一名临时雇工。

像许多年轻人一样，年轻的豪斯特企图用酒精麻醉自己，因而他那点可怜的收入的大部分，都被他用来换成了街边便宜的啤酒灌进了肚子。几乎每一个晚上，豪斯特都沉醉在迷蒙的酒意中，似乎没有酒意他便无法入睡。他有些自暴自弃，他觉得自己空有一腔发财梦，却无法把这个梦变成事实，因为他仅仅只是一名小雇工，一名低级的临时雇工而已。

这是一个礼拜五的晚上，豪斯特比以往任何一次喝的啤酒都多，他已经醉意朦胧了，他真想把自己灌得酩酊大醉，因为他的那个与他相处快一年的女友正式向他提出了分手。可是他的口袋里再也掏不出一分钱来卖酒了，他只能瞪着眼

睛看着跟他同一样档次的酒徒们在嘈杂的街边往嘴里倒着廉价啤酒，他觉得自己简直就是一个多余的人。

就在豪斯特准备起身离开的时候，一大杯啤酒“叭”地放到了他的面前。

豪斯特惊异地抬起头，在他面前站着的，正是老板娘。

“对不起 我……我……”

豪斯特有些尴尬地看看老板娘，又看看那杯啤酒。

老板娘毫不客气

“没钱了是吧 别担心 这杯是我送你的 不用付钱。”

豪斯特忙摇了摇头，道：“不！谢谢你，但是，我不能要。”

老板娘微微咧了一下嘴，

“怎么啦 是不敢喝还是不好意思喝？”

豪斯特觉得自己的脸在发烧，而且并不是由于酒精的作用。

“对不起 我没有钱付账 所以我不能……”

说着，豪斯特站了起来，准备离开。

“年轻人，听我说，我之所以送这杯酒给你，是希望这是你在我这儿喝的最后一杯酒。”老板娘的目光直逼他的眼睛

“我看得出来，你是在借酒浇愁。尽管我并不知道你有什么

么愁，但是，我认为你不应该用喝酒来打发你自己。年轻人，喝了这杯酒，去做你该做的事，别把自己的生命浪费在毫无意义的事情上！”

豪斯特震惊地看着老板娘，

“做你该做的事，别把自己的生命浪费在毫无意义的事情上！”

这句话像是一声惊雷，让豪斯特猛醒。他的酒意顿时完全消失了，他定定地看了老板娘一眼，抓起酒杯，一口气喝完，然后恭恭敬敬地向老板娘施了个礼，转身头也没回地走了。

这一夜，豪斯特第一次失眠了。

“做你该做的事，别把自己的生命浪费在毫无意义的事情上！”

老板娘的这句话，在这一夜里无数次地回响在豪斯特的耳边。

“做我自己该做的事！”豪斯特自言自语。

“什么才是我自己该做的事呢？”豪斯特自问。

就在这一夜，豪斯特重新找回了自信，也重新拾回了自己的梦想。

“我要成为一个百万富翁！”

豪斯特对天发誓。

豪斯特把自己的目标定在了百万富翁上，可是，眼下的现实是他身无分文，完全可以说他是一个真正的穷光蛋。一个身无分文的穷光蛋要想成为百万富翁，这简直就是天方夜谭。

然而，既然已经设定了自己的目标，豪斯特便已经决定从零做起，他要白手起家。他知道，如果仅靠自己目前这样为别人打临工来赚钱，要想实现自己成为百万富翁的梦想，就算是穷其一生也不会有丝毫希望，所以他要做的第一步，就是必须改变目前这个打临工的现状。

豪斯特决定辞去自己正在做着的这份临时工作，而去敲那些他此前想都不敢想的大公司的大门。豪斯特知道，他首先必须拥有一份收入较高的工作，并且凭借这份收入来为实现自己目前的零的突破。

说干就干，豪斯特开始将自己的勇气鼓励起来，开始走向那些为纽约市增添了无限光辉的知名公司。

然而事情正如豪斯特自己所预料的那样，失败的打击也接踵而来。

“对不起 我们现在不需要增加员工。”

“抱歉 豪斯特先生 我们这儿没有适合您蹬工作。”

“请原谅 我们的员工名额已满。”

“哦，很抱歉，我想你是不会胜任我们的工作的，请另谋高就吧。”

“豪斯特先生，我们需要的是熟练的职员，而不是一名学徒。”

“豪斯特先生，如果我们需要增加员工，会优先考虑您的。”

这些拒绝有客气的，也有冷嘲热讽。豪斯特开始觉得非常羞愧，为自己没有一项专长而羞愧。但是，当他想到自己必须经历这样的磨练，当他想到自己必须如此才能有望实现梦想，他的羞愧之心消除了。他执着地继续一家一家地找下去，他相信最终总会有一家公司会收留下他，哪怕让他打杂他也不会有任何怨言。

每一位成功者都具有一股执着的毅力！是的，豪斯特就是凭着这股毅力，继续着他的寻找工作的努力。而且，他的这股执着，最终也终于感动了上帝，总算有一家公司接纳了他。

豪斯特已经记不清自己走过多少家公司，叩开过多少家公司的大门，遭受到过多少次不同态度的拒绝。但是，让他

满意的是，他终于得到了一份工作，一家公司愿意接纳他，让他做推销员。

尽管推销员的工作会很辛苦，但是，豪斯特所满意的是这份工作可能给他带来的高份额的收入。因为推销员的收入与销量是成正比的，那么只要他能够为公司大量地推销产品，就会获得高额的报酬，而这样的工作，也正是他目前所希望得到的。

这是一家洗涤用品公司，产品是包括了日常家居生活的几乎所有洗涤用品，给推销员的回报是销售额的百分之二十至百分之三十。

可是，豪斯特的推销工作开始并不顺利，因为他对这一行并不熟悉，他只能凭着自己所设想的那样，到他所选择的客户那儿去将他的产品介绍给对方，而由于他缺乏经验，更缺乏技巧，因而收效甚微。一个星期下来，豪斯特只推销出去一套商品。豪斯特知道如果这样下去，那么要想实现自己成为百万富翁的梦想，就真的只能是痴人说梦了。

豪斯特对自己一个星期的推销经历作了一次认真的总结，他发现，自己的方法有些不对头，因为他的推销，既没有一个切实可行的计划，也没有一个切实有效的方法，只是凭着自己的一股热情，以及自己的努力去向客户推销自己手中的

商品，而并没有将自己当成一名真正的推销商。豪斯特明白，他必须首先将自己定位于一个推销商，然后才能去推销商品，否则将无法获得更多的收效。同时，豪斯特也认识到，一个成功推销商，单有热情与努力是远远不够的，还必须取得客户的认同。

那么如何才能取得客户的认同呢？

这是摆在豪斯特面前的最迫切的事情。

如果说成功是什么，那么豪斯特的回答一定是自信。豪斯特对自己确实是非常自信的，而支撑他的自信的，却是他心里的那一份理想。

豪斯特发现了自己的不足，他并没有因此而气馁，而是经过充分的总结之后，找出了自己的不足所在，然后针对自己的不足，加以改进。

豪斯特给自己制定了计划，首先，他让自己对自己所推销的商品有个完全充分的认识。他将产品的所有特点，尤其是产品的优缺点，都一一罗列出来，熟记于心。第二步，他开始研究每一种产品的消费对象。他明白，只有向适合使用商品的消费对象推销自己的商品，成功的机率才会更大一些。第三步，豪斯特精心策划编撰了自己的推销词，并且根据自己前一段时间里的推销经验，针对不同的消费对象编撰了不

同的推销词，力求这样的推销词能够在最短时间内打动消费者。第四步，他用整整一个星期的时间，将纽约市几十家较大的百货商场跑了一遍，了解各大商场的商品，尤其是日常洗涤用品的销售情况。这样一来，豪斯特便做到了知己知彼，使自己的推销更有根据，更有说服力。

通过这一番精心的准备，豪斯特开始以一个全新的面目出现在消费者面前。

现在，且让我们来看一看豪斯特先生的一段精彩的推销辞吧：

尊敬的女士：

这是本公司生产的最新的洗涤产品，我相信它将成为您生活中的最好帮手，你会喜欢它的。它的优点是去污力强，而且容易洗净，当然最大的优点还是本产品不含任何可能对人体造成伤害的成份。它的惟一缺点就是保质期只有十八个月，当然您肯定非常清楚，与同类产品相比，十八个月并不算短。即使知此，为了避免这一缺点会给您带来不必要的损失，我们公司特意开发了这种只有四百毫升至一千毫升的小包装，这样在使用时间上就会大大缩短，避免了您在有效期内用不完本产品可能造成的浪费。如果您对本产品因缺乏了解而没有信心，那么只要您愿意，我可以留下一份产品让

您试用，两天之后我再来聆听您的意见，如果您对本产品不满意，我会带走您的意见和建议。如果您对本产品满意，那么我相信您肯定会很乐意为这样的产品付款的。

与此同时，豪斯特还特意准备了一张自己的手写名片，并将名片散发到他所接触到的每一位顾客手上。他在名片上写道：

随时准备着为您效劳的汤姆森·豪斯特

豪斯特的这一推销法，在二十多年前可以说是开了美国推销之先。也正是这一创举，使得豪斯特一举成功了。豪斯特的推销额在短短一两个月里，每一个星期都要升涨一到两倍，这也给他带来了丰厚的回报——豪斯特先生的收入也开始成倍地增长。

接下来的一年时间里，豪斯特做得非常顺利，并且由于业绩甚佳，赢得了公司的一些奖励。一年之后，豪斯特已经有了五万美元的存款。

可是豪斯特并不以此为满足，因为他的目标是百万富翁，而以现在这样的速度，即使再快一些，那么要达到自己的目

标也需要一个相当长的时间，因而，豪斯特决定利用已有的五万美元资金，另辟天地。

豪斯特非常敏锐地意识到，在未来的十年乃至二十年后，推销这一职业必将在美国乃至世界范围内兴起，因为这一年的推销经历已经告诉了他这一点。

在豪斯特接触到的人群之中，自然包括了他的同行们，但是相比之下，豪斯特是他们中做得最好的。豪斯特所取得的业绩令许多同行羡慕不已，因而有许多人向他请教成功的秘诀。在这些求教中，豪斯特突发灵感：我何不开一家推销咨询公司！

正是这灵光闪念之间，豪斯特开始迈向了成为百万富翁的真正的第一步。

豪斯特没有与洗涤品公司继续签约，这让公司以及他的同行们都大感意外。因为此时的豪斯特，在推销这一行业中的名声正日益响亮，如果他坚持干下去的话，那么他很可能成为一颗耀眼的推销明星！

豪斯特没有眷恋给他带来对他来说算是第一笔财富的职业，但他放弃了推销这一给他带来第一笔财富的职业却并不代表他退出了这一行业，他所要做的，是更高级的推销，那就是推销自己，确切地说是推销自己的推销经验，而且，