

世界上最伟大的推销员读书心得 世界上最伟大的推销员读后感(模板8篇)

读书心得可以帮助我们提炼和概括书籍中的重要观点，加深我们对书中知识的理解和把握。以下是一些同学们的真实军训心得，供大家学习和借鉴。

世界上最伟大的推销员读书心得篇一

《世界上最伟大的推销员》每次读这本书的时候都很振奋人心，斗志昂扬，被里面精辟的文字所感染，读着读着会情不自禁的高声朗诵。感觉自己就已经成为了伟大的推销员了，自己就能像书中的主人翁海菲一样可以由卑微的饲养员变成商业王国的创始人了。但是读完合上书本后，沸腾的血液慢慢冷却下来，走出去时就想着按照书本上的去做，刚开始是可以。

可是过了不久就慢慢的就淡忘了，渐渐地又显露出自己为人处事的原形了。觉得按照书上的去做也没有立杆见影的效果。的确是的，按照书上的去做一段时间是没什么效果的，殊不知书中的主人翁海菲一生都是坚持了书上的原则和做法。才造就了他成为一个商业王国的领袖，成为了最伟大的推销员。我相信书中的每一个句子都是黄金定律，只要按照书中的要求：有爱心，有智慧，有信仰，不怕失败，不怕挫折，坚持不懈。任何人都能在自己的领域内有一番成就的。以前读这本书没坚持多久就放弃了，现在我还要再读这本书，再一次的从第一页读起，从第一页做起。我相信肯定还会有收获的。

这本书是人事部的姐姐借我的。在人事部看到人事经理桌上有书，那个姐姐就告诉我，她需要负责帮公司采购书籍，用于奖励员工，还通过各种渠道采购各种原版书籍，不过现在还没发完。她说回去看看，哪些是拆封的，先偷偷拿过来借我看，再还回去。

看到书名我是拒绝的，还用反问语气念了一遍书名，她说，你就拿去看吧。刚转行业，作为公司的新人不好意思拒绝，又看在她在热心，我就带回家了，放了两天才打开看。不做销售，也可以看销售励志文的嘛。

原来是自己孤陋寡闻，这是一本畅销书，据说是董事长推荐的。我还没有正式接触过董事长，但是偶尔听闻一些事迹。董事长“向上向善”，热衷于学习各种……目前参加禅学，运用佛家的智慧管理企业，并提升自己。

看内容简介，感觉是像《富爸爸，穷爸爸》一样的故事书，因为我看到了牧童海菲从老人手上获得羊皮卷，而不是枯燥无味的推销技巧手册，就勉为其难看一下吧。

非常强大的励志书籍！我被感染了。尽管我没有按照书里的内容操作，没有一天读几遍，几天之后再翻开下一章，把每天的行动记录在书上（如同其他评论所说，这是一本由笔记本组成的书籍，有一半的内容是给你记录的空白表格）。

纵观看过的励志书籍，无一例外都会告诉你：立即行动，以及爱。

不管每次都有人说是洗脑文也好，鸡汤文也罢，相信大家都非常明白，在这个现实的社会里，只有立即行动了，才会有后面的结果。是成功的喜悦，或是失败的检讨，都是在行动之后你才会知道的，那为什么不马上行动呢？我知道是懒癌作祟，因为我一样是拖延症患者。

世界上最伟大的推销员读书心得篇二

去年，朋友给我推荐了一本书《世界上最伟大的推销员》，草草翻看一遍，以为是一本关于推销员专业知识的书，并没觉得有多少阅读价值，听朋友一番介绍，就试着认真读完，发现它非常鼓舞士气、激励斗志。

这本书通过古时候一个年轻人从一无所有走向成功的经历，说明在一个市场环境之下，如何对待他人，如何约束自己，如何克服困难提高自己，最后获得成功。书中以十张羊皮卷的形式引导读者阅读，每张羊皮卷都阐述了一个个成功的誓言，让你明白更重要的真理，重新审视自己，使自己成为世界上最伟大的推销员。

我读完此书最大的收获是，不论我们从事哪种工作，我们每个人都是推销员。因为我们每时每刻都在向别人、向社会推销自己。在工作、人生的舞台上，都需要你向同事、社会展示自己、推销自己。让别人了解自己、喜欢自己、信任自己。根据个人理解浅谈几点体会：

在当今的关系营销环境中，优秀的推销员最重要的一点就是成为解决客户问题的能手和与客户拉关系的行家。作为一名政府部门调查工作者，上级主管部门、基层经济单位即是我们的客户，最重要的就是要解决如何更好地完成上级部门部署的各项工作任务，更好地做好基层服务的问题，这就需要我们不断提高自我沟通能力，做到上下级沟通顺畅，得到基层的信任，让基层工作者愿意说出自己的心声。

如果一个推销员不能让客户订货，其他技巧都是空谈，不能成交也就称不上推销。如何才能成为一名优秀的推销员？我认为有一点很重要，即一种百折不挠、坚持不懈的精神。只有怀抱这种信念，才能打动客户，获得有可能的机会。这种精神适合每个想做出点成绩的人。成功不会青睐那些不付出汗水的人，所以无论如何，只要想做事、想成功，就一定不能放弃！因为——“我拥有神奇的力量”

没有热情什么事情也做不到，热情是成就的火花。当你成功的时候，你不必有热情，但你要成功就必须有热情。在自己十几年来工作生涯中，我经历了从企业到乡镇、部门等各种工作环境的锤炼，无论是什么环境、什么工作性质，我时刻保持对自己那份工作的热爱，踏踏实实做好每一件事情，

获得了领导和同事们的肯定，正如书中提到的：“我永远沐浴在热情的光影中”。当然，工作中也不乏困难和压力，但压力越大、希望越大、收获也会越大，抱有这种良好心态，事业总会成功。

以上几点只是我读过这本书后的一点感想，《世界上最伟大的推销员》这本书给了我莫大的鼓舞和启迪，它好像一位良师益友，在道德上、精神上和行为上指导我，给我安慰、给我鼓舞。使我明白一个道理：每个人的一生可能都会充满坎坷，关键看你如何理解、如何把握、如何应对。

世界上最伟大的推销员读书心得篇三

《世界上最伟大的推销员》是美国作家奥格·曼狄诺写的关于销售技巧的一部好书。它如一位良师益友，在道德上、精神上、行为准则上给人指导，给人安慰，给人鼓舞。它催人奋进，让人积极向上，是使人立于不败之地的力量源泉。

这本书在全世界范围内影响巨大。它一经问世，便影响空前，英文版销量当年突破了100万，并被译成了18种文字，每年销量有增无减，成为了适合任何阶层人阅读和随身携带的一本好书。

高中阶段，是学生增长知识、学好技能、提高应变能力的关键时期，为让学生树立信心，敢于面对困难和挑战，我与学生同时阅读《世界上最伟大的推销员》，让学生抄录其中的精彩段落，并写出心得体会。

我在语文课中抽出十多分钟的时间与同学们诵读其中的精彩语段：

“今天要学会控制情绪。

我怎样才能控制情绪，让每天充满幸福和欢乐？我要学会这

个千古秘诀：弱者任思绪控制行为，强者让行为控制思绪。
每天醒来当我被悲伤、自怜、失败的情绪包围时，我就这样
与之对抗：

沮丧时，我引亢高歌。

悲伤时，我开怀大笑。

病痛时，我加倍工作。

恐惧时，我勇往直前。

自卑时，我换上新装。

不安时，我提高嗓音。

穷困潦倒时，我想象未来的富有。

力不从心时，我回想过去的成功。

自轻自贱时，我想象自己的目标。

总之，今天我要学会控制自己的情绪。

从今往后，我明白了，只有低能者才会江郎才尽，我并非低能者，我必须不断对抗那些企图摧垮我的力量。失望与悲伤一眼就能被识破，而其它许多敌人是不易觉察的。它们往往面带微笑，招手而来，却随时可能将我摧毁。对它们，我永远不能放松警惕。

自高自大时，我要追寻失败的记忆。

纵情享受时，我要记得挨饿的日子。

洋洋得意时，我要想想竞争的对手。

沾沾自喜时，不要忘了那忍辱的时刻。

自以为是时，看看自己能否让风住步。

腰缠万贯时，想想那些食不果腹的人。

骄傲自满时，要想到自己怯懦的时候。

不可一世时，让我抬头，仰望群星。

今天我要学会控制自己的情绪。

我从此领悟了人类情绪变化的奥秘。对于自己千变万化的个性，我不再听之任之，我知道只有积极主动地控制情绪，才能掌握自己的命运。

我控制自己的命运，而我的命运就是成为世界上最伟大的推销员！

我成为自己的主人。

我由此而变得伟大！”

诵读完后，我让学生说出心得体会，学生发言踊跃，最后我做了归纳：

人的情绪会时好时坏，聪明的人善于控制自己的情绪，愚笨的人会让情绪控制自己。在工作、生活和学习中，每个人的情绪都会发生着变化，或悲观失望，或喜怒哀乐，或恐惧自卑，或暴躁绝望，或骄傲自满。面对这些情绪，你将采取什么样的办法呢？作者在文中已作了回答。作者摆事实，讲道理，循循善诱，如一位心理医生，为你医治心里的伤痛，使你身心健康，又如一位苦口婆心的优秀老师，为你拨云驱雾，指点迷津，教给你如何去应对不同情绪的方法。

我们有些同学，有时把学习看做是一种负担，以致情绪不稳定，暴躁不安，作业不按时完成，有的甚至产生厌学情绪或退学的念头。诵读了节选部分后，这样的学生应有所启发，要学会控制自己的情绪，学会调节自己，从而战胜困难，超越自己，战胜自己，掌握自己的命运，以取得优异的成绩。

还有些同学，取得一点成绩后就沾沾自喜，自以为了不起。诵读了节选部分后，也应该学会控制自己的情绪，要想到人外有人，天外有天，你会有许多的竞争对手，比你成绩好的同学有很多，只有谦虚努力，坚持不懈，才能使自己立于不败之地。

最后，我让学生写一篇作文《你在学习中怎样控制自己的情绪》，进一步将《世界上最伟大的推销员》读懂学透，从而激发学生的学习兴趣，为踏进理想大学之门积蓄力量。

世界上最伟大的推销员读书心得篇四

《世界上最伟大的推销员》，带给我的绝不只是工作上的启迪，更多的是心灵的拷问。

一切发展始于人性，始于对自我的认知。“我不是任人鞭打的羔羊，我是猛狮，不与羊群为伍。我不想听失意者的哭泣，抱怨者的牢骚，这是羊群中的瘟疫，我不能被他传染。失败者的屠宰场不是我命运的归宿。”奥格·曼狄诺在书中激励我们做任何事的基础，那就是自信。没错，竞争激烈的社会环境，复杂的人际交往，快速的发展步伐都给人以重重的压力，让人更愿意躲在自己的世界，逃避一切。生而为人，大家都得面对。我们改变不了环境，就只能改变自己！我们需要告诉自己，要有信心用自己的双手去创造美好的未来。就从当下开始，今天，我开始新的生活，我的老茧化为尘埃，我会在人群中昂首阔步，自信有魅力，强大而独立的生命体。读过这本书，更坚定了我的这种生活理念与自信。

古人语：善心计，识重轻，能时底昂，以故饶裕人交，信义秋霜，能析利于毫毛，故人乐取其资斧。任何事情，都以人为基础。诚信和道义自古以来就是成功的必经之路。真理自古至今都一样。这本书也以强大的号召力写出了这个道理。想要成功，就必须付出行动，更重要的是，付出于真诚而又执着的努力。立即行动起来，否则，一切的幻想毫无价值，一切的计划渺如尘埃，目标更不可能达到。如果将人生一分为二，那么我们前半段人生哲学应该是“不犹豫”，而后半段的人生哲学应该是“不后悔”。要想做到这两点，就必须活在当下，立即行动！

不再回首过去，也绝不会畏惧将来，自信而真诚的面对人生。更要立即行动起来，努力生活，认真工作，乐观积极的面对人生中每一粒尘埃，每一朵花多，每一次风雨，每一次欢笑，每一次爱。这，就是我读完整本书最大的感受。

世界上最伟大的推销员读书心得篇五

当我初看到《世界上最伟大的推销员》这本书时，因为书名，以为是一本指导推销员获得成功的书，但事实并非如此，它是最鼓舞士气、振奋人心、激励斗志的一本书。

这本书的作者奥格-曼狄诺是当今世界撰写自我帮助方面书籍的最流行最有灵感的作家。此书被译成18种语言，他的书充满智慧、灵感和爱心。书中以一则感人肺腑的传奇的故事，引申出哲理箴言融入到故事中，并以十张羊皮卷的形式引导读者阅读，每张羊皮卷都阐述了一个个成功的誓言，让你明白更重要的真理，重新审视自己，使自己成为世界上最伟大的推销员。书中的主要内涵在于不论我们从事哪种职业，我们每个人都是推销员。生活是一连串推销，因为我们每时每刻都在向别人、向社会推销自己。

在学校、在工作、在人生的舞台，都需要你展示自己，向老师、同学、同事、社会推销自己。推销自己就是让别人了解

自己、喜欢自己、信任自己。当你与别人真诚沟通交往时，就已迈出了推销自己成功的一步了。通过一步步展示自己成功的过程，同时也在向你的目标迈进，迈向成功的阶梯。

当我失意时，读到此书，它给了我莫大的鼓舞和启迪，我终于明白，并非只有我的生活充满悲伤，即使最聪明、最成功的人也同样遭受一个又一个的打击与失败，但是这时苦难与挫折可以是衡量友谊的天平，也是我们了解自己内心世界的途径。书中句句箴言感人至深，多少成功人士都反复咀嚼过它，让为它对于当今市场经济社会来说，更有益于各行各业的人，其意味深长。因为它给予人们力量，在困境中增加勇气，激励你前行，迎接前方任何征途，到达成功的彼岸。

总之我想如果各位有机会的话，定要读一读这本书，它好像一位良师益友，在道德上、精神上和、行为准则上指导你，给你安慰、给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

(精选多篇)读完了羊皮卷，看完了《世界上最伟大的推销员》，我终于明白；为什么美国人推选总统时首先要求被选举人是否做过推销员。读完了羊皮卷，看完了.....

董翀皋初看到此书以为是一本关于推销员专业知识的书。读完以后发现事实并非如此，它非常鼓舞士气、激励斗志。看完这本书对于人生方面有了更多，更.....

很久以前就听朋友介绍《世界上最伟大的推销员》一书值得一看，初看到此书以为是一本关于推销员专业知识的书。读完以后发现事实并非如此，它非常鼓.....

世界上最伟大的推销员读书心得篇六

我们每个人都是推销员，不论我们从事哪种职业。最重要的是，我们首先必须将自己推销出去——推销自己，这样我们才能找到幸福与平静。

读完《世界上最伟大的推销员》之后，从中领悟到很多东西，其中有自己经历过的，也有自己没有经历过的。每个人都有一个梦想，就是希望自己有一个不平凡的人生，希望自己就是那生活里的主角。在这个物欲横流的社会，金钱视乎就能代表自己的身份，同样是生活在这个社会，但是有些人就是出生就是什么都有，但是有些人却什么也没有，生活，生存的需要所以我们不得不去面对生活的种种，我们更渴望成功。

羊皮卷之一，我体会到，人必须有一个饱满的心态，然后有一个好的生活习惯。教你怎样培养一个习惯。成功与失败的最大分野，是来自不同的习惯。好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇向失败敞开的门。失败有一种解释：失败就是一个人没能达到他的人生目标，不论这些目标是什么。一个人一旦有了一种好的生活习惯，习惯成为自然，那便是成功的开始。

羊皮卷之二讲到要有爱心，要用全身心的爱来迎接今天。有了爱心，即使才疏学浅，也能以爱来获得成功。才能成为伟大的推销员。没有爱，即使博学多识，也终将失败。

羊皮卷之三讲到，要坚持不懈。要有持之以恒的精神，成功不是等待，他就在你的前方等着你，只要努力，坚持向前走，成功就会越来越近。

羊皮卷之四讲到，要对自己充满信心，要自信，我就是大自然最伟大的奇迹，我就是独一无二的，我自豪，我骄傲，要发挥，发展自己的个性，因为这是我成功的一大资本。成功不是复制，是创新，是独特。

羊皮卷之五讲到，时间是生活里最宝贵的东西，是不可再生的，是走向成功的资本，所以要把握好今天，过去的已经过去，将来的还没有到来，所以，今天才是最重要的。把握好每分每秒，把生活里的每一天都当做生活里德最后一天来过，让每分每秒都发挥的最大的存在价值。

羊皮卷之六讲到，要学会控制自己的情绪，控制自己。弱者任思绪控制行为，强者让行为控制情绪。要成为自己的主人，控制自己的命运，我会因自己的主宰而变的伟大。

羊皮卷之七讲到，要笑遍世界，笑对人生。只要笑声和快乐中，我才能真正体会到成功的滋味；只有在笑声和快乐中，我才能享受到劳动的果实。要想享受成功，必须先有快乐，而笑声便是那伴娘。

羊皮卷之八讲到，今天我要加倍重视自己的价值。我不能放低目标。我要做失败者不屑一顾的事。我不停留在力所能及的事上。我不满足于现在的成就。目标达到后再定一个更高的目标。我要努力使下一刻比此刻更好。

羊皮卷之九讲到，我现在就付诸行动。只有行动才能决定我在商场上的价值。若要加倍我的价值，我必须加倍努力。我渴望成功、快乐、心灵的平静。除非行动，否则我将在失败、不幸，夜不成眠的日子中死亡。成功不是等待。如果我迟疑，她会投入别人的怀抱，永远弃我而去。此时，此地，此人，马上付诸行动！

羊皮卷之十，我也需要祈祷，我不祈求小恩小惠，只祈祷冥冥之神为我指点迷津。引导我，帮助我，让我看到前方的路。在自己有限的生命里，能拥有更大的成就！

以前对成功只是一个模糊的理解，看望这本书让我感觉到，其实成功也是很简单的事情，每个人都可以成功，而且每个人都可以拥有一个不平凡的人生。只是我们需要努力，需要规范我们的行为！

爱是成功的基石，习惯是成功的筋骨，信心、情绪、时间则是建立成功的工人。成功很简单，路在脚下，成功也在脚下！

世界上最伟大的推销员读书心得篇七

《世界上最伟大的推销员》一书写的是一个羊皮卷的故事。羊皮卷总共有十张，每张上面都记载着一个原则，教我们如何避免失败，并走向成功。故事讲述了主人公海菲是怎样从养父柏萨罗手中得到羊皮卷，然后在羊皮卷的指导下，成为一位伟大的推销员，最终建立起自己的商业王国。故事的后半部分则说的是羊皮卷的传承，在散尽了财产之后，海菲和仆人伊拉玛一起去通过异象寻找下一位羊皮卷的继承者。春去秋来，三年之后，要找到那个人终于出现了，他叫保罗。海菲听完保罗的经历之后就郑重的把羊皮卷交给了他，帮助他去完成自己的事业。

羊皮卷上记录的到底是怎样的原则呢，能够去帮助人们成为伟大的推销员？每张羊皮卷上的文字要用三十天的时间去阅读、记录、思考，然后再进入下一卷。在这阅读的三十天中我们就培养了一个个好的习惯，告别过往，积极面对生活，坚持不懈，坚信自己的独一无二，把每天当做生命中的最后一天，学会控制情绪，笑对世界，重视自己的价值，及时行动，拥有信仰。在好习惯的帮助下，我们一天天成长，一天天强大，最后的改变令我们自己都会诧异，必会取得成功。书的结尾处还给出了十个成功誓言，算得上是前面十张羊皮卷的对照，它指引我们更好的去生活，去收获自己想要的.一切。

《世界上最伟大的推销员》，一个很简短的故事，却让人常读常新。想知道如何对待他人，如何约束自己，如何克服困难，如何获得快乐吗？这本书会给你满意的答案。这是一本寻找人生价值的人们必读的一本书，如果有可能，我希望能把羊皮卷上的原则都背下来，当你读完它，你应该也会产生这种想法的。

世界上最伟大的推销员读书心得篇八

读完了羊皮卷，看完了《世界上最伟大的推销员》，为了什

么？做一匹狼，做一匹旷野里奔啸的狼，有激情、有目标，随时准备出击的狼。

今天，我开始新的生活。

失败不再是我奋斗的代价。它和痛苦都将从我的生命中消失。如果失败和痛苦是难忍的火焰的话，我就是滔滔江水；如果他们是这汹涌澎湃的浪涛的话，我就要做坚固的土地，永远把水拦住，吸收掉。我不再像过去一样接受他们。我要在智慧的指引下，走出失败的阴影，步入富足、健康、快乐的乐园，这些都是羊皮卷给我的，远远超出了我自己曾经期待的。

经验是很重要。我没有经验，也许这是我的优势。我要培养出自己的原则，符合社会的个性原则。适应、个性、和而不同，我要做一个这样的人。

追求成功，做一匹呼啸的狼，什么是成功？成功就是达成自己的预期目标，每个人的目标期许不一样，但是社会的期待是一致的，活在世上，就要服从社会。当被社会磨得体无完肤时，为什么不转过来呢？不能改变社会，就改变自己，去适应这个社会。

看完《世界上最伟大的推销员》，我最大的感动是海菲没有因为从事世俗的与钱打交道的人而变得势利，相反，他是一个充满热情、充满爱的人。我现在才开始领悟：活着，因为有爱。爱自己，爱别人，爱不是一种做作，不是一种掩饰，不是一种为了爱而去的爱，爱是一种自然的流露，是内心的原始冲动，是生活的最低，也是最高境界。

活着，正因为有爱，所以才真正地活着。无论是从事什么行业，唯一不可缺少地素质就是爱。做为一个推销员，海菲并没有把金钱看作唯一，也不是至高利益，当他把用来开拓自己前程的第一件长袍给了那个婴儿的时候，他的内心是痛苦的，但更是甜蜜的，没有丝毫的后悔，尽管他不甘心自己永

远做一个喂骆驼的脏小子，他知道，他做了一件值得的事情。

幸亏柏萨罗没有责怪他，反而还为他高兴，我才彻底地体会到，任何人都心里充满了爱，我宁愿柏萨罗也真正地为他高兴，而不是为了安慰他，事实就是如此。

上天也是希望爱满人间的，不然怎么会安排最亮的那颗星星一直跟着海菲呢？而且还照在他的帐篷上一整夜。

这个故事给我一个很好的透视，无论在哪里，无论什么身份，无论从事什么职业，永远都不要忘记一点：自己永远是个人，一个有血有肉的人。是一个人，就要做得像个人，就要有爱。

也许有人觉得狼是没有爱的，如果真这样认为，那就大错特错了，不然，狼怎么会爱上羊呢？狼不是绝情动物，狼是一种状态，一种对生活极度充满爱的状态，当然这不是动物园里的狼，而是旷野里奔啸的狼。

扉页上的话给我震动：谨以此书献给所有寻找人生价值的人们。工作为了什么，工作的动力从哪里来，是什么力量使我们坚持下去？价值，为了寻求自身的价值。

原以为，从学校出来，从部队出来，跨入社会有个工作，能养活自己，挣点钱，孝顺父母，不错，这也是一种价值观念，大多数的人都是这种想法，为了生存去苦苦挣钱，到头来发现自己头破血流，活得很悲惨，还是在生存线上挣扎。纵观那些做事业的人，从来不去在乎钱的多寡，到头来却钱财满贯，难道是命运？或许巧合？都不是，关键是那些为了钱去工作的人，途中发现艰辛的时候，就是没有钱的时候，孤苦难奈，没有了前进的动力，半途而废了，因此也就一直徘徊不前了。而那些为了做事业而奋斗的人，在遇到困境挫折的时候，恰好就是最有激情的时候，怎么可能放弃呢？事业成功了，金钱都是附属品了，那只是随之而来的附加值。

“猪也有梦想，猪梦想天下的人都信基督，希望人类不要在猪圈门上栅栏杆。”人活着就应该有梦想，梦想并不空虚、空洞，梦想的另一端，就是自己的价值归属点。在实现梦想的旅途中，价值也就逐渐显现了，人生有没有成功与失败呢？我还是觉得没有，能够按照自己的梦想走，一步一步过来，即使在别人看来失败了，我也觉得问心无愧，成功没有定论，失败也只是一种观点罢了，关键是要自己能够正确判断，不偏离社会中心，不损害他人利益。

自己的人生价值实现了，就是成功。努力工作吧，不要再思前想后，不要再左顾右盼，为了实现自己的价值，加油吧。

《世界上最伟大的推销员》告诉我：伟大，是追求的结果，更是坚持的结果。三分钟热度是成就不了事业的，没有什么容易的事。没有唾手可得的 success。没有一天的事业。没有不可能的成功，只有不敢于的坚持。坚持就是胜利，可是就是坚持却是那么艰难。坚持，可以摧垮一个人，也可以成就一个人。自古就有一个成语，功败垂成，所以，不能坚持到成功不是一个个别现象，而是普遍的，但是，坚持到成功也是普遍的，不是个别的。坚持，持续，现在也真正明白了老大把邮箱密码设为“坚持”的良苦用心。

坚持，才是硬道理。

作为一个推销员，生活是活泼的，却也是艰辛的。我也知道了，将来的工作不是轻松的，推销是世界上最孤独的行业，是的，当眼睁睁看着太阳落山，远离亲友，无处藏身，看着别人合家欢聚，共享天伦，自己却别无选择，只能穿越万家灯火，匆匆赶路。世界上没有比这些更能让人触景生情，心碎意沉了。当工作的时候，却想起了家，那是一种什么感觉呢？我还没有那么真切地体会到。

为了生命的价值，坚持吧。

一时的成功不难，也许还可以附带运气的成分，但是长久的成功，或许叫做伟大，是没有运气成分的。奥格·曼狄诺说，决心成功，就不会失败，是的，可是背后还有一个前提的，那就是是否能否坚持到底，如果连坚持到成功的决心都没有，又怎么可能不会失败呢。

我渴望成功，我渴望成就伟大，我希望自己的一生不要在平庸中度过，正因为如此，坚持吧，坚持就是通向成功的桥梁，到达彼岸方可成就伟大。

当我合上这本书的时候，我深深的感受到了，最伟大的推销员不是多么的拥有销售技巧，而是拥有一颗善良的心，一颗充满智慧的心，拥有优良的道德准则，拥有成功的人生信仰，诚如罗马不是一天建成的，成功不是一蹴而就的，伟大源于对生命价值的不懈追求，实现自己所拥有的梦想的人生才是完美人生。

为何成就这样的伟大，为何能够坚持到底，做一匹旷野里奔啸的狼，充满激情，一直在路上奋力追寻，高速奔跑，却唯独没有忘记思考，充满智慧。

在这样一个时刻在变化的时代，惟有睿智地奔跑的狼才能获胜，做一匹狂而不妄的野狼。

奔跑吧，迎着朝阳。