

艾·里斯 (Al Ries)
杰克·特劳特 (Jack Trout) 著

人生犹如



营销大师教你如何推销自己

The Key to Success Is Finding a Horse to Ride

曹建海 译



中国财政经济出版社

赛马

营销大师教你如何推销自己

艾·里斯

里斯咨询公司董事长

杰克·特劳特

特劳特伙伴公司总裁

曹建海 译

Horse Sense

中国财政经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

赛马——营销大师教你如何推销自己/(美)里斯,特劳特著;曹建海译. —北京:中国财政经济出版社,2005. 8

书名原文:Horse Sense

ISBN 7-5005-8306-0

I. 赛… II. ①里… ②特… ③曹… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第059747号

著作权合同登记号:图字01-2005-0688号

Al Ries, Jack Trout

Horse Sense

ISBN 0-07-052735-0

Copyright © 1991 by McGraw-Hill, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition is published and distributed exclusively by China Financial & Economic Publishing House under the authorization by McGraw-Hill Education (Asia) Co., within the territory of the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan. Unauthorized export of this edition is a violation of the Copyright Act. Violation of this Law is subject to Civil and Criminal Penalties.

本书中文简体字翻译版由美国麦格劳-希尔教育出版(亚洲)公司授权中国财政经济出版社在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区)独家出版发行。未经许可之出口,视为违反著作权法,将受法律之制裁。

未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: webmaster@ewinbook.com

(版权所有 翻印必究)

社址:北京海淀区阜成路甲28号 邮政编码:100036

发行电话:010-88191017

北京中租胶印厂印刷 各地新华书店经销

787×1092毫米 16开 15.75印张 150千字

2005年8月第1版 2005年8月北京第1次印刷

定价:29.80元

ISBN 7-5005-8306-0/F·7259

(图书出现印装问题,本社负责调换)

作者简介：

杰克·特劳特和艾·里斯是定位之父，在美国商业界享有盛誉。几十年来，定位被广泛应用在商业战略中，协助众多公司获得了成功，被摩根士丹利公司尊崇为“最受欣赏的商业战略思想”。

特劳特和里斯曾经为美国众多领先公司制定过战略，包括汉堡王（Burger King）、IBM、美国电报电话公司（AT&T）、Humana公司、索斯比拍卖行（Sotheby's）、派拉蒙（Paramount）、默克（Merck）和华纳—兰勃特（Warner-Lambert）。

两位作者发现，定位思想不仅帮助企业走向成功，也是个人成功的秘诀。



财经易文

销售热线：010-8819 1017

电子邮件：webmaster@ewinbook.com

网 址：www.ewinbook.com



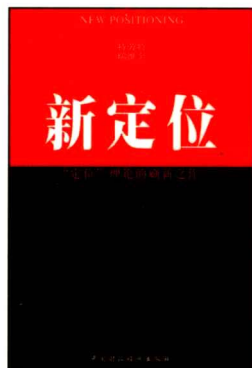
《定位》

有史以来对美国营销影响最大的观念

作者：艾·里斯

杰克·特劳特

定价：39.80元



《新定位》

“定位”理论的刷新之作

作者：杰克·特劳特

史蒂夫·瑞维金

定价：39.80元



《营销战》

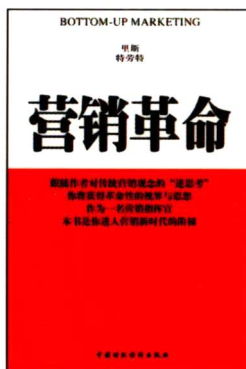
美国企业的《孙子兵法》

营销人员的战术教科书

作者：艾·里斯

杰克·特劳特

定价：39.80元



《营销革命》

对传统营销观念的“逆思考”
为你提供革命性的视界与思想

作者：艾·里斯

杰克·特劳特

定价：39.80元



财经易文

销售热线：010-8819 1017

电子邮件：webmaster@ewinbook.com

网 址：www.ewinbook.com

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ewinbook.com

推荐序一

奇怪！这是一本关于个人成功的书，而作者却是开创“定位”观念并享誉全球的商业战略大师特劳特和里斯；定位是一种风靡全球的商业战略思想，这次却被用来指导个人成功。

然而这又丝毫不奇怪。个人成功与商业的成功，有一点高度相似——商业中因竞争越来越激烈，产品与公司需要明确定位，才能获取致胜的战略以指导经营；社会中也充满着各色各样的人才，定位好自己才能够从中脱颖而出，直至平步青云。只要转换一下观念，把自己当成一件产品或一个公司来经营，那么定位原则就完全可以在你的职业生涯规划中发挥出同样的威力。

战略家谈个人成功，出手即是不凡。作者摒弃了依靠聪明、努力、自信和积极心态获取成功的做法，事实上更指出这种方法不仅辛苦而且成功率甚低，是极大的误导。作者以战略家的智慧，给出并描绘了一种全新的成功之道——借由别人的力量成就自己，就像骑上一匹好马，让马载着自己奔向成功。只要你翻阅本书，就会对许多人包括自己“付出是那样的多，收获是那样的少”的感慨豁然开朗，从而看到新的成功方程式。

尤为重要的是，作者可不是只会激励的鼓动家，他们对商业的发展和企业运作了如指掌，每每会对你的个

人职业生涯规划与发展提出切实的指引，无论你是想在一个公司内崭露头角，还是要自己去创业。比如他们会告诉你，进入哪种公司会有利于个人成功，抵达最高层有5条途径，没有创新能力时如何建立自己的事业，等等。

另一方面，作为全球最顶尖的商业战略大师，作者自1969年第一次提出“定位”观念以来，为IBM、惠普、AT&T、宝洁、雀巢、默克、西南航空、美林银行等诸多大公司提供过顾问服务，也为许多小公司进行过长期辅导，可以说身经百战，洞悉商海。所以从本书之中，你还可以见识和领悟到许多商业运行的原则以及企业兴衰的规律，这对你了解这个商业社会有重大裨益，从而更能看清自己身处的环境，走好成功之路。

同时，令人庆幸的是，作者本次并没有提到深奥难懂的定位战略原理，甚至根本就回避了“定位”这个字眼，只是将定位战略思想化为简明、实用的行事指导原则，而深邃智慧蕴含其中。这尤为让人佩服大师的深入浅出的功力和化繁为简的艺术，对了解定位的人来说，亦是一次难得的大师思想的另一种演绎观摩。

成功之路并非那么艰难，只需你换一种思维方式，就从翻开战略家的书开始吧。

邓德隆

特劳特战略咨询有限公司总经理

推荐序二

“在赛马比赛中，最终获胜的是什么人？”

“在职业生涯中，成功地都是哪些人？”

这两个问题看似不相关，其实有共同点。要想赢得赛马比赛，仅凭精湛的骑术是不够的，还要有一匹最优秀的赛马。同样，要想取得事业上的成功，仅靠我们自己的勤奋与才智也是很困难的，我们也需要一匹能把我们带向成功的“宝马”。

大多数人相信：“只要我尽本分把事情做好，达到该有的业绩，上司就会对我如何如何。”不错，这是一种成功的方法，但这种“勤劳型赛马”成功的几率大约为1%。我们应该能够找到更好的“赛马”。

自信，勤奋，顽强，这些优良品质固然重要，但是在当今的时代里，单凭这些就能实现自己的目标和愿望，这种情况越来越罕见了。“你无法完全凭借自己的努力就登上天堂，你需要上帝小小的帮助”。上班族在爬升的过程中，利用人际关系可以达到个人目标，这几乎是不容争辩的事实。人们似乎已经忘记了对成功之路的经典诠释：“重要的不是你知道什么，而是你认识什么人。”研究组织行为管理的剑桥大学的勒文森博士就讲得很清楚：“所有的组织必定有小派系。因为，组织是由互相扶持的个人或团体共同组成的。”

善于把握时机，善于借助他人，善于利用各种资源和渠道，向外部世界敞开你的胸怀，要能“站在巨人肩膀上前进”，这才是“脱颖而出”的真谛。

本书的两位作者里斯和特劳特是“定位”理论的建立者，是屈指可数的营销学大师，这就足以令本书与众不同。作者在本书中没有提到令他们自己取得成功的赛马——“定位”理论，而是用轻松的语言将这一理论融入字里行间，向读者讲述了通向成功的各种方法。作者在本书中分析了许多成功者在面临人生转折点时采取的态度——机会来了就要奋不顾身地抓住它，如果当年比尔·盖茨在发现了操作系统这匹“赛马”后说“好的，等我拿到哈佛的学位后就开始做”，那么今天的世界首富恐怕就是另外一个人了。

与其他成功类图书不同的是，本书没有鼓动性的口号，而是切实为你指出了职业生涯发展的道路——找到你身边最好的“赛马”，骑上它，并在恰当的时候换乘另一匹更好的。相信读完本书，你一定能够更好地理解“君子善假于物”这句话的含义。

王岩

北电网络（中国）有限公司

人力资源部高级经理

序

老大哥已经顾不上了。

曾几何时，你在某一家大公司能够谋到一份终身职业。他们培训你，他们培养你，而且他们把你扶上通往顶峰的阶梯。你在这个阶梯上能够爬多高，取决于你工作时卖了多少力气。事情非常简单，而且可以预测。

如果你只是犯了些小小的错误，你仍然会取得成功，可以光荣地退休。你并不需要过多地担心自己的事业。公司会为你代劳，公平之风盛行。你工作得越卖力气，爬到顶峰的机会就越大。勤奋、耐心和忠诚是至高无上的公司美德。

那是昨天。

在当今这个充满激烈竞争、重组和公司兼并的世界里，世道已经变成了人人为自己。你不能依靠公司来照顾你；你必须自己照顾自己。

竞争时代已经来临，席卷了整个商业界。现在的公司是在全球范围内进行竞争，而错误的代价是巨大的。

不仅如此，一意孤行者、绿票讹诈者来到了这里，开始要“重组”公司化的美国。

公司已经再也不能负担额外的人员了。“瘦身”和“简约”是当今的时髦词。没有人能够免于接管或者公司兼并的不测风云。

公司重组的狂潮也许能够部分解释员工抑郁症问题。在最近的一次调查中，51%的高级主管人员表示，他们的公司在过去的一两年里已经更换了高级管理层，重新安排了工作（即便是那扇臭名远扬的旋转门——美国联邦政府——也只是每4年旋转1次）。

核心问题是：你不能依靠公司来照顾你。老大哥正为挣扎着生存下去而忙得焦头烂额。要想在今天取得成功，你必须把你自已看成是一个产品，而不是一个员工。你的事业掌握在你自己的手里，而不是在你那友好的人力资源经理手里。

终身受聘已经不再是现实。如今，大学毕业生在他们离开学校的头10年里，平均每人更换3次工作（如今，“终身监禁”的判决平均只维持8年时间）。事实上，一辈子都在同一家公司工作的人们常常被鄙视地称为“抱树的人”。

作为市场营销战略家，我们曾经观察过、研究过、撰写过这些跌宕起伏的时代。我们在公司化的美国逛荡得越多，就越是意识到：传统上成功的关键已经不再适用。

付出更大努力、相信自己和积极思维并不是攀登成功阶梯的步伐。实际上，成功根本不是从你自身中产生出来的结果。成功是别人给予你的某种东西。

本书的主题就是如何让别人促使你取得成功。事实上，你不得不走出去推销自己。

但是，我们要澄清一个问题。本书并不是一种规划手册。这里没有列表，没有心理方面的练习，没有对明天热门行业的预测。

本书的目的是要让你不再把重心放在你自己身上。我们认为你必须面向外部世界敞开你的胸怀，你必须从自身之外去寻找成功。本书将描述一些人物、地点、事物

和创意，让你从中找到成功之所在。

失败者从他们自身内部寻找成功的关键因素，而成功却就在他们的身边，需要的只是一个开放的胸怀、一双犀利的眼睛。

成功者指望他人促使他们取得成功。你必须知道目光投向哪里、寻找的目标是什么。

祝你好运。

目 录

序 1

 老大哥已经顾不上了。在这个竞争激烈的新世界里，人们都在努力照顾自己。失败者从他们的自身内部寻找成功之所在，而成功者指望他人促使他们取得成功。

第一章 你错了，诺曼·文森特 1

 以自信、制定目标或其他内容为基础创造的成功理论有很多。我们发现，那些理论在现实生活中是行不通的。

 自信心成功理论 / 2

 制定目标成功理论 / 3

第二章 “嘿，爸爸，5000 万美元怎么样？” 7

 你有多么聪明机智或者坚定顽强，这并不重要。如果你有一个大款家长，或者有一匹好马，你在人生中的表现就会好得多。

 “我要自己干！” / 8

 利用生活中的不利因素 / 9

 什么是成功？ / 10

第三章 冷门赛马 13

赛马各种各样。有些赛马获胜的几率要大得多。如果可能的话，要尽量避免冷门。

勤劳型赛马：100 比 1 / 14

智商型赛马：75 比 1 / 17

教育型赛马：60 比 1 / 19

公司型赛马：50 比 1 / 20

第四章 中等赛马 23

冷门赛马依据的是发现自己内在的某种东西。中等几率的赛马是指你一部分依赖自己、一部分依赖自己以外的人。

联系型赛马：25 比 1 / 23

癖好型赛马：20 比 1 / 31

地理位置型赛马：15 比 1 / 34

名气型赛马：10 比 1 / 37

第五章 热门赛马 41

热门赛马就是你依赖外界力量取得自己成功的坐骑。

最重要的热门赛马有 6 种，甚至包括婚礼的钟声。

产品型赛马：5 比 1 / 41

创意型赛马：4 比 1 / 45

“他人”型赛马：3 比 1 / 47

伙伴型赛马：5 比 2 / 50

配偶型赛马：2 比 1 / 52

家族型赛马：3 比 2 / 54

第六章 公司型赛马 57

如果你选择加盟一家大公司，你就跨上了 50 比 1 几率的坐骑。你将不得不深谙个人关系的力量。驾驭这种赛马也有一种比较容易的方法。

1. 当个早起的“晨鸟” / 58
2. 当个政治家 / 62
3. 当个耀眼人物 / 69
4. 当个英雄 / 73
5. 当个救星 / 76

第七章 产品型赛马 81

你可以在完全没有创新才能的情况下骑上这样一匹马。认识他人才能的价值是取得成功的关键。

发明人常常也是认识发明价值的人 / 81

警惕市场调研 / 83

你得到了大量的预警信号 / 85

未来将酷似过去 / 90

简单概念胜过复杂概念 / 91

要学会说“就是它” / 94

如果你找不到产品，就去找问题 / 95

你永远不会太年轻 / 98

你永远不会太老 / 101

不要痴迷于宣传 / 103

发生意外时 / 107

发生事故时 / 108

第八章 创意型赛马 113

你并非必须产生你自己的想法。其他人的想法会很

管用。以下是区分思路好坏的一个指南。

所有人都是专家 / 113

识别好创意 / 115

发明一个优秀创意 / 123

将你的创意推销给一个外人 / 126

保护、培养创意 / 127

带上公司披甲 / 128

实施与投资 / 129

第九章 他人型赛马..... 131

找个老板当坐骑可以获得丰厚的回报。关键在于要想好把宝押在谁的身上。我们列举的要在老板身上找到的特征可能会令你惊讶不已。

找一个老板当坐骑 / 134

瞄准最高点 / 138

找个同事当坐骑 / 141

找个朋友当坐骑 / 142

利用名人当坐骑 / 144

第十章 伙伴型赛马..... 149

在项目运作过程中，两个人往往比一个人强。其中的缘故是：很少有人能出色地评判自己的想法。孤家寡人会成为他们自己的自我意识的牺牲品。

音乐伙伴 / 150

电视伙伴 / 152

电影伙伴 / 153

商务伙伴 / 155

婚姻伙伴 / 156

寻找一个伙伴 / 158

第十一章 配偶型赛马..... 159

婚姻关系越来越多地成了一种经济合伙关系。你的配偶可以为你的事业或者企业帮上5个显而易见的大忙。

1. 金钱 / 161
2. 关系 / 163
3. 鼓励 / 164
4. 家族 / 165
5. 遗产 / 165

第十二章 家族型赛马..... 167

家族关系可以成为一个人事业中的重要资产。令我们感到惊讶的是，为什么会有那么多的人忽略这匹赛马而去“干自己的事情”。

- 学会分享权力 / 171
- 出现家族纷争时 / 173
- 建设家族王国 / 176
- 女性骑士 / 183
- 发挥家族姓氏的作用 / 187

第十三章 更换坐骑..... 191

时代在变，形势在变。有的时候，你不得不做好更换坐骑的准备。不幸的是，有3种类型的恐惧心理往往会令你踟蹰不前。

- 在新行业出现的时候 / 195
- 在竞争形势发生变化时 / 197
- 在公司形势发生变化时 / 199
- 当那种百年不遇的机会出现的时候 / 200
- 当你已经掉进墨守成规的陷阱时 / 201