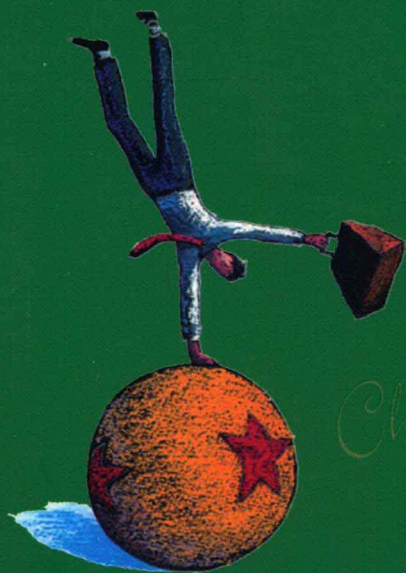


孙 浩◎编著

成功 第一步 从推销自己开始

推销自己是门艺术。推销自己不难，但若想很艺术地推销自己，并能让别人乐于接受你；是需要学习和训练的。只有掌握了其中的策略和技巧，才能脱颖而出，才能朝自己的目标顺利前行。



Chenggong diyibu
Congtuxiaocizyikaishi

- 任何人的一生都可以视作一次长期的、不间断的推销。
- 成功地推销自己，是人生最重要的学问。善于推销自己，才会有一个成功的人生。

中國華僑出版社

成功第一步 从推销自己开始

孙 浩◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功第一步, 从推销自己开始 / 孙浩编著. —北京: 中国华侨出版社,
2012. 9

ISBN 978 - 7 - 5113 - 2761 - 1

I. ①成… II. ①孙… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 180816 号

●成功第一步, 从推销自己开始

编 著/孙 浩

责任编辑/文 箏

封面设计/智杰轩图书

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 220 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 2761 - 1

定 价/32.00 元

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



“他怎么就成功了？为何我就没有这种运气？”也许你抱怨了无数次，却没有反求诸己。那些成功的人，他们并非仅仅是凭“运气”，而在于及时地将自己推销了出去，抓住了诸多迈向成功的机遇。事实证明，善于推销自己的人，成功的机会才是无限的。

初涉社会、新入职场、背景低微……摆在我们面前的首要任务，是努力把自己推介出去，热情而自信地结交陌生人，发现新机会，让生活时时刻刻充满变数，充满希望。

步入社会，我们更要重视经营好自己的人生，即“营销你自己”。既然是营销，就必须有个好产品，这个产品就是我们自身的能力和素质。如果没有优秀的个人综合素质，没有丰富的社会阅历，不积极地在生活、工作中接受锻炼，那么再好的捷径在你面前也是漫漫雄关难逾越。正如一位名家所言：“在当今的时代，成功机遇的分子和竞争对手的分母同时都在增加，当你发现一个职业发展的机会时，你的竞争对手也同时增加了一批。”所以，真正的捷径来自我们对广阔人脉的拓展、对自身能力的提升、对成功路途的上下求索，来自我们对推销自己的深刻认识，来自我们对发展机会的敏锐把握。

从某种意义上来说，人也是一种商品，你和陌生人的交往过



成功第一步,从推销自己开始>>>

程，也是你向他们推销自己的过程。是商品就要讲究包装，好的包装和好的品质不一定是完全对等的关系，但是“卖相”不好，会让很多人从根本上失去了探究你的内在品质的兴趣。

看似复杂的东西其实很简单，一个机会放在你的面前，为何不把握？假如你把相册中最漂亮的照片重新传到资料里，假如你拿起手中电话打给亲朋好友，请他们每天关注你，假如你持之以恒地一直这样做下去……也许，下一个成功者就是你。

现代社会节奏快，竞争白热化，要想在激烈竞争的氛围中脱颖而出，“推销自己”是极其重要的环节，也是必不可少的环节。尤其是在中国人的传统习惯里，讲究做人与做事，好事也要与关系好的人分享。只有把人做好了，让贵人了解你，才会有好事垂青你。因此，“推销自己”的重要性，不言而喻。

衷心祝愿读者们能通过本书娴熟地推销自己，将理论与实践相结合，营造出特别优秀的自己，使自己不论是在职场，还是商场的交际场上收放自如，立于不败之地，进而取得成功！



第一章 | 成功路线 ——我和未来有个约会

迈出成功的第一步总是很难，而一旦找准了方向，我们前行的速度将会超乎自己的想象。“梦想总是遥不可及，是不是应该放弃，花开花落又是一季。春天啊，你在哪里。”伟大的梦想，可以远远高于我们在现实中的身份，但是在我们的心目中必须要有一条清晰可行的攀升路线。步入社会、初涉职场的我们，如果一开始就有正确的路线图，那将会使我们少走许多弯路，将会使自己保持在遥遥领先的佼佼者行列里，未来将不再只是梦幻。良好的开始是成功的一半，拥抱成功，就从满怀信心地推销自己开始吧！

为自己进行身份定位	2
做回自信的自我，我是最棒的	4
衣着装扮提升你的价值	9
第一印象价值百万	13
克服交谈障碍	18
和气大方，“贵人”更容易对你有好感	22
真诚的态度，给人安全舒服的感觉	27



发现自己的魅力	30
---------------	----

第二章 | 信息传递 ——用行动赢得好感

要成功推销自我,我们就要从生活细节上塑造有层次、有品位的形象。陌生人第一次见到你,能否产生好感,在于他对你的观察。你的衣着装扮、言行举止、习惯动作、消遣方式,这都是对外信号传递的内容。他们在清楚地为你下定义,你是谁、你的社会地位、你的生活状态、你是否具有发展潜力。在各种场合,用你最“妥善”的言行推销你自己,才能最大限度地赢得对方的好感,赢得自己的成功!

肢体语言表达更深刻	36
正确的坐姿传递非凡的气质	40
眼神传递你的诚恳与自信	45
微笑开启沟通的大门	49
握手,让礼节和热情体现自己的风度	53
摘下冷漠的面具,用热情和自信感染周围人	57
控制情绪,掌握主动权	62

第三章 | 亮出自己 ——初入社会,塑造个人品牌

个人品牌的塑造离不开“推销”,个人品牌之所以能引起大众的兴趣,与你和你的目标人群有关。其实创建品牌的过程,就是与

你的目标人群建立沟通的过程，目的可以更好地确立你的个人品牌在人们心中的影响。只有当人们相信并理解你能提供给他们生活中需要或者在意的重要东西时，他们才会做出反应，与你产生联系。如果你提供的东西对他们来说有意义，那么你就会获得更多支持的力量，这种力量将成为你获得更大成功的巨大推力。

面试时推销自己	68
初涉新单位，你该怎么办	72
在媒体采访中推销自己	76
借用纸质和网络媒介推销自己	81
让自己成为一个受同事欢迎的人	86
友善的态度让你的人气更旺	89
关心与体贴更让人感动	93
就他人最在行的事情提问	97

第四章 | 一见如故 ——社交场合打响你的知名度

社交达人总是令人艳羡，虽然社会场合人们不以学识、才干、技能乃至外表形貌等自身的资源换取报酬，但人与人之间的差距是明显的，不懂得推销自己的人总是与机遇擦肩而过，哀叹命运的不公。在人与人的交往中，有一条非常重要的规则，那就是人们都会下意识地寻找自己喜欢的人，同样，人们都喜欢接近让自己感觉舒服的人。如果对方是初次见面或者是交往不多的人，怎样做才能直接而迅速地让对方产生好感和认同呢？社交场合是个大舞台，演绎得如何，就要看你是否做好了展示自我的准备。



初次见面缩短彼此间距离	102
遵循尊重他人的社交准则	106
不唱独角戏,与大家融为一体	110
“套近乎”的几个技巧	115
藏与露的转换	119
唤起别人注意力的秘诀	124
幽默的润滑剂	128
制造声势,吸引人们的关注	132

第五章 | 职场精英 ——找自己的“伯乐”

职场精英常这样说,“买卖(生意)就是关系”。这句话被许多精英当做座右铭。尽管不是所有的精英都广受欢迎,但是他们大多数都平易近人,表现亲和,善于与他人沟通,对他人的需求有强烈的兴趣,进而建立长期的友谊。但这不代表他们是软弱的,他们更会毫不保留地说出个人的想法和观点,这便是职场中的“推销自我”。然而,有卖还得有买,在你推销的时候别人的反应是怎么样的?你的推销是否有人接受?你能否在职场中找到欣赏、提携你的伯乐?在职场上是否让自己成为精英不是最重要的,而使自己处于有相对优势的位置或场所,能够最有效率地找到自己的“伯乐”,关键时刻能勇敢地“展示自我”,才是驰骋职场之道。

有分寸地狂妄	138
巧妙“谏言”让领导接受你	141
把握好与领导交流的每一个瞬间	145

让领导注意你的高招	150
自我推销，让别人更快地重视你	154
为领导分忧	157
多做捧场的事情	161
获取高薪，重在推销	165
定位在成功者的圈子里	170

第六章 | 共创双赢 ——商务活动重在推销

有这样一句销售名言：推销产品之前先推销自己。在推销活动中，人和产品同样重要。顾客购买产品时，不仅要看产品是否合适，而且还要考虑推销员的气质和人品。所谓推销你自己，就是让客户喜欢你、信任你、尊敬你、接受你。从事商务活动的人，很多时候都不掌握有形资产，但你必须有许多的无形资产。“推销自己”便是在这许许多多无形资产中最易找到，又最易学习掌握，最容易让人起步，最让人一生受益的无价瑰宝。你可以白手起家，但不可以手无寸铁，努力吧，成功不再很遥远！

通过推销自己来销售产品	176
谈判中推销自己	181
会议上推销自己	185
自我包装，让目标客户喜欢你	189
虚心请教，赢得专业人士的好感	193
推介推介再推介	197
靠近热点你也是热门	200



第七章 | 众里寻他 ——将你的风格隆重推出赢得真爱

尽管生活的担子很重,但我们依然有权利享受爱情。大部分情况下,我们面对心仪的人而行动迟缓,关系无法更进一步融洽。我们可以就当作是陌生人,采取有利的技巧,以最快和最有效的方式,化陌生为友好,顺利完成任务,与心仪的人结识并相恋,这其中有着无尽的技巧。其实,在陌生人面前,甚至在熟人面前,我们都在“自我推销”,展示热忱,敞开心灵,寻得爱情。要想为生活增彩,积极一点推销自己就对了。

以自然的方式相识	204
多方面了解对方	207
赢得女人的爱	212
赢得男人的爱	217
恰如其分的表现	222
赢得浪漫	226
找到真爱,把“我的”说成“我们的”	231
将爱情进行到底	235

第八章 | 操之在我 ——身价提升修炼术

商业社会,竞争时代,实力是本,表现是末,渴望成功的我们除了推销自我还需要打牢自己的实力。人在社会中立足,不能光靠那种与众不同的作风招人眼目了。我们的筹码多不胜数,表层的衣

着、表情、风格气质，内在的好品格、好习惯、优良的情商、才华学问、环境、运气等等，哪一样做得到位，都能为成功加分。锻造实力的目的，就是整合自身的资源，积极地推销我们的优点和长处，以期待实现最大化的个人价值。

- 营建个人关系网，永葆交际活力 240
- 锤炼什么场合都能聊得来的能力 244
- 学会对竞争者微笑 249
- 准确地洞察他人的心理 253
- 积极争取，为成功铺路 258
- 锤炼自己的好品格 262
- 修炼好自己的情商 267
- 培养自己的好习惯 271

成功路线 ——我和未来有个约会

迈出成功的第一步总是很难,而一旦找准了方向,我们前行的速度将会超乎自己的想象。“梦想总是遥不可及,是不是应该放弃,花开花落又是一季。春天啊,你在哪里。”伟大的梦想,可以远远高于我们在现实中的身份,但是在我们的心目中必须要有一条清晰可行的攀升路线。步入社会、初涉职场的我们,如果一开始就有正确的路线图,那将会使我们少走许多弯路,将会使自己保持在遥遥领先的佼佼者行列里,未来将不再只是梦幻。良好的开始是成功的一半,拥抱成功,就从满怀信心地推销自己开始吧!





为自己进行身份定位

兵书上说：“知己知彼，百战不殆。”这说明要打胜仗首先就必须正确认识自己，当然还必须研究掌握敌对方，对于一个渴望事业成功的人来说，就要清醒地给自己定位，在此基础上努力才能获得成功。要想把自己顺利地推销出去也是如此，它是我们走向成功的第一步，需要我们用心去好好把握。

人们批评自高自大的人时常说“这个人不知道自己有几斤几两”，意思是说他对自己不了解，所以有点不知天高地厚。

有位哲人曾说，你认识你的脸孔，是因为你经常从镜子里看到它。现在有一面镜子，在其中你可以看到完整的自己，看到自己心里所有的事情，所有的感觉、动机、嗜好、冲动及恐惧。这面镜子就是关系的镜子：你与父母之间的镜子，你与老师之间的镜子，你与河流、树木、地球之间的镜子，你与自己思想之间的镜子。

生活中，有些人频繁跳槽，但总找不准自己的位置。这些人中大部分只考虑单位的经济效益，物质待遇，职业是否热门、体面，而没考虑自己是否适合在这里工作。而随着年龄越来越大，竟然发现自己事业的拼图乱七八糟，取得的成就也是微乎其微。

定位错了，或者没有定位，我们的第一步就走错了，离成功的航标就越来越远。对自己定位就是找到自己与社会之间的契合点，

只有在了解自己和职业的基础上才能够给自己做准确定位。检视个人在某个人生阶段，你究竟要什么？你擅长什么？你是什么类型的人？在何种情况下有最佳表现？你有什么比别人占优势的地方？

每个人都需要身份定位，目的是保证自己持续地发展。

自己适合做什么，不宜做什么，应心中有数。所谓“知人者智，自知者明”。如果不知己所短，以短当长，不但不能获得成功，反而会贻误事业。古时的赵括、马谡自幼熟读兵书，确有“纸上谈兵”之长，如果去当智囊参谋，可能是上乘的人选，但若亲自挂帅去领兵打仗，冲锋陷阵，就只能酿成“长平惨败”、“街亭失守”的惨剧。南唐后主李煜和宋徽宗赵佶，一个是擅长填词的高手，一个是工于书画的名家，但让他们当皇帝治国平天下，结果只能是祸国殃民，自取其辱。

做好人生的“角色定位”，最大限度地发挥个人的专长，是成就人生事业的关键所在。在事业的起步阶段，想做什么，首先要问自己5个问题：我要去哪里？我在哪里？我有什么？我的差距在哪里？我要怎么做？这5个问题涵盖了目标、定位、条件、距离、计划等诸多方面，只要在以上几个关键点上加以细化和精心设计，把自身因素和社会条件做到最大程度的契合，对实施过程加以控制，并能够在现实生活中知晓趋利避害，就能使自己的人生道路及职业生涯规划更具有实际意义。

成功悟语

一个人如何给自己定位，将决定其一生的成就。怎样认识自我？一是可以与自己“对话”，这种对话是在内心深处进行的，是



正与邪的相互抗争，也是自己思想斗争的基本形式，通过“对话”分辨是非，实现个人人格的完善和事业的进步；二是通过别人充分了解自己，“旁观者清”，通过他人的眼神、语言、态度了解自己言行的对错和自己的社会处境，从而调整自己的行为表现，以此来完善自我，达到目标。

做回自信的自我，我是最棒的

古代的先贤们总结出这么一个论点：相由心生。如果一个人在内心里不认可自我，那么走出推销这一步就很艰难了。缺乏自信心的人，就难以给对方留下美好的第一印象，自我“推销”也就以失败告终。有研究表明，一个人能否获得成功，主要取决于他的心态。在我们的日常生活中所进行的各种各样的活动及行为，都受着自信心的影响及支配！

将失败者和成功者作比较后发现，他们之间最大的差别就是：失败者往往缺乏足够的自信，常以消极的方式思考问题；而成功者则往往信心满满地对待周围的人和事，他们相信自己的能力，相信自己并不比别人差，敢于挑战及面对客观事实，通常以积极主动的方式去思考问题。

只是由于不够自信，而只能眼睁睁看着机会溜走，实在是让人扼腕叹息。尽管周围环境会对自己产生很大影响，但即使你处于逆

境之中也并不能一味地指责周围环境。归根结底，怎样开始自己的成功之路，怎样选择自己的人生，是由我们自己来决定的！

有这样一个“心灵之花”的故事，它发生在加拿大的一个小镇，镇上有一个从小失去父亲的女孩，她与母亲相依为命，过着贫寒的日子，她甚至从来没有穿过漂亮的衣服，更别提戴首饰了。她很自卑，觉得自己长得难看、寒酸，走路时习惯性地总低着头，害怕别人的眼光，她一直暗恋一个男孩，却觉得那个男孩永远不可能注意她，自己是那么普通而又平凡，任何一个人都比自己漂亮。

在她过17岁生日的那天，妈妈破天荒给了她20块钱，让她去买点她自己喜欢的东西。她很兴奋，一时想不起该买什么好，最后，她紧紧握着钱，来到商店，一狠心买下了那朵她渴望已久的漂亮的头花，售货员帮她戴在头上，对她说：“看哪，你戴上这头花多么漂亮，像天仙一般。”她望着镜中戴着头花的自己，顿时神采飞扬，她说了一声谢谢，就转身兴冲冲地往外跑，不料在商店门口她隐约感觉到撞了一个老先生，可是她已经顾不上这些，飘飘然来到街上，她觉得街上所有的人都在看她，好像都在议论：“瞧，那个女孩真是太美了，怎么从来不知道这镇上还有一位这么美丽的姑娘。”

她一直暗恋的男孩迎面走了过来，奇迹发生了，那个男孩竟然邀请她去参加舞会。女孩兴奋极了，她想干脆把剩下的钱再给自己买点东西吧，于是她又飘着返回商店，被她撞到的老先生拦住了他，说道：“姑娘，我就知道你会回来的，看，你刚撞掉了的头花，我一直等着你回来取。”