

頂尖推銷高手

作 者／胡岳岷

發行人／王永福

出版者／新雨出版社

地 址／台北縣三重市重安街102號8樓

電 話／02-29789528・29789529

傳 真／02-29789518

郵撥帳號／11954996

電子信箱／a68689@ms22.hinet.net

出版登記／局版台業字第4063號

出版日期／2003年1月

定 價／200元

國家圖書館出版品預行編目資料

頂尖推銷高手／胡岳岷著；——初版.——臺北
縣三重市：新雨,2003 [民92]
面；公分

ISBN 957-733-780-5（平裝）

1.銷售

496.5

91024205

智典
系列
006

頂尖

作者◎胡岳岷

推銷高手

Enter

使你大獲成功的全方位推銷術

人人都在推銷。

推銷自己，推銷企業和產品。

從突破自我到成就事業，

推銷無所不在地成為

通往成功的最重要橋樑。



頂尖 推銷高手



這是一個全方位推銷的時代。
你，懂得推銷嗎。

推銷有術，掌握它，必定能使你在推銷的世界中，隨機應變，
八面玲瓏，左右逢源，攻無不克，戰無不勝。

推銷是人與生俱來的本性，是社會交往的中介，是獲得情與愛
的魅力機制，是事業成功的法寶。

推銷術，是人的軟體開發，是人的生存之道，是人對自我的突
破。

你想成功的推銷自己嗎？你想成為優秀的企業家，請跟著作者
引領步入那一座精巧的智慧之宮。

ISBN 957-733-780-5



00200

9 789577 1337801

廈門市物價檢查分局 監制

¥ 23.50

新雨出版社 定價200元

此為試閱，需要完整PDF請訪問：www.52book.com

頂
尖

胡岳岷◎著

推銷高手

前言

這是一個全方位推銷的時代。

你，懂推銷嗎？會推銷術嗎？！

推銷有術。掌握它，必定能使你在推銷的世界中，隨機應變，八面玲瓏，左右逢源，攻無不克，戰無不勝。

推銷，人人都在推銷。推銷已滲透到社會經濟的各行各業。推銷已遍及城鄉的各個角落。

推銷，是人與生俱來的本性；推銷，是社會交往的中介；推銷，是獲得情與愛的魅力機制；推銷，是企業家登堂入室的法寶；推銷，是走向事業成功的橋樑……。譬如，幼兒用啼哭來推銷自己，以獲取父母與家人的愛撫；女人用「撒嬌」來推銷自己，以博得戀人的喜愛；企業使出全身解數來推銷自己的產品、精神、文化，使之在競爭之林立於不敗之地。總之，人們都在千方百計地推銷自己，展示自己，希求自己的觀點、意見、思想和情感能被他人所接受，以達自己的預期。

推銷術，是人的軟體開發，是人的生存之道，是人對自我的突破。

你想成功地推銷自己嗎？

你想成為優秀的企業家嗎？

你想討人喜歡嗎？

你想白手起家嗎？

假如你想，那麼，請你跟隨我們，踏著先賢們的腳步，步入那一座座精巧的智慧之宮。在那裏，你定會發現你失敗的教訓和成功的秘訣。

我們必須坦率地告訴朋友們，並不是所有熟讀此書的人能成為推銷的藝術家。馬謖熟讀兵書，卻失守了街亭，釀成了孔明揮淚斬之的悲劇。但是，我們還是願這本書能使你走向成功！

作者

目錄

前言 4

第一章 推銷自我

1	請認識自己	12
2	天生我材必有用	16
3	自信人生二百年	21
4	會其人所不能	25
5	跌倒爬起是好漢	29
6	它能給勤奮者以收穫	33
7	毛遂自薦有新招	36
8	超越自我	43
9	自卑是成功的大忌	46
10	3 H 1 F	50

第二章

賣出買主

- 1 面向顧客 56
- 2 製造情境 61
- 3 攻心爲上 64
- 4 激發他人的需求 71
- 5 給買方當掌櫃 76
- 6 早則資舟，水則資車 78
- 7 發現新大陸 82
- 8 讓對方的想法和你一樣 85
- 9 誠招天下客 91

第三章

產品循環

- 1 一切爲了顧客 96
- 2 花錢買願意 99
- 3 用顧客發展顧客 102
- 4 用產品生產產品 105

第四章

推銷文化

- 5 衝破舊的消費習慣 107
- 6 服務的三個階段 110
- 7 產品的四個階段 114
- 8 現身說法 117
- 9 利用相關關係推銷 119

123

第五章

推銷藝術

- 1 製造轟動效應 124
- 2 元——整體推銷 128
- 3 「招牌」裏的乾坤 131
- 4 譽從信中來 135
- 5 深謀遠慮 138
- 6 知己知彼 144
- 1 閻王也喜歡奉承 148
- 2 見什麼人說什麼話 153

147

第六章

推銷符號

- 1 關於符號 224
- 3 抓住對方的性格 157
- 4 投其所好 160
- 5 微笑的社交 165
- 6 注意對方所關心的事情 169
- 7 推銷自信：猶太人的推銷術 172
- 8 挑剔是買主 176
- 9 傾聽的藝術 180
- 10 維護他人的自尊心 185
- 11 用幽默開啟嚴肅之門 188
- 12 語言柔道：一個奇特的實例 193
- 13 別使對方說「不」 206
- 14 奇妙的人體語言 210
- 15 注意你的風度 215
- 16 讓人喜歡你的秘訣 218

2	是吉？是凶？	227
3	語不驚人死不休	228
4	名字的魔力	232
5	顯示自己的獨特標誌	236
6	「包裝美女」	238
7	「四〇〇〇」——一個奇妙的號碼	242
8	名片效應	245
9	「麥當勞叔叔」的魅力	247
10	看不見的推銷符號	250
後記		252

第一章 推銷自我

古希臘神話中有個西弗斯。諸神罰西弗斯不停地把巨大的石頭推上山頂，而石頭卻不斷地從山頂上再滾下來。然而，西弗斯仍然是快樂的，因為他是自己生活的主人，他的命運是自己創造的。當我們回顧自己的人生歷程時，會驚嘆與西弗斯擎推巨石的經歷酷似。人，無時無刻不在推銷自己，而且是永無完結的推銷。因而我們這裏所講的推銷，並非囿於產品的推銷，而是一個全方位的推銷的文化概念。從整體文化來研究推銷，推銷的始點是對自我的推銷，是推銷成功與否的關鍵之所在。

1 請認識自己

「請認識自己。」

這是在特爾斐的阿波羅大神殿裏，就可以看到的、流傳千古的名言。

什麼生物早晨四隻腳走路，中午兩隻腳走路，夜晚三隻腳走路？這是著名的斯芬克斯之謎。一個關於自己又令自己迷惑、極欲迴避又難以逃脫的謎。俄狄浦斯猜出了謎底：人。於是，那獅身人面的妖怪便跳下懸崖摔死了，殊不知這謎底本身又是一個更難解的謎。它是使人忽而感到與之過從甚密，忽而又覺與之素昧平生的「人生根柢」問

題，曾令人類文明史上無數思想家困擾、瘋狂、驚奇、煎熬；爲了探索它的謎底，產生了不可遏制的衝動，並在靈感的快慰和智慧的痛苦中追尋自我。

人是什麼？我認識我自己嗎？世世代代的俄狄浦斯都在猜這個不得其解的謎，可謂斯芬克斯仍然活著。

我國古代有則寓言，說的是一個愚笨的解差奉命押送一個犯罪的和尚去府城。一直盤算著逃跑的和尚在他們投宿客店的晚上，將嗜酒成性的解差灌得酩酊大醉。在解差昏睡過去的時候，和尚將解差的頭髮剃光，並將自己脖子上的枷鎖解下套在解差的脖子上，然後溜之大吉。待解差一覺醒來，發現身邊沒了和尚，大驚失色，驚恐之中一抓頭皮，摸到的是一個光禿腦袋，還見枷索套在自己的脖子上，又轉驚爲喜，連曰：「謝天謝地，幸得和尚在此！」可是，轉念一想，又迷惑起來；「和尚在此，『我』又到哪裏去了呢？」

這樣荒唐可笑的事情在現實生活中未必真有。但是，它卻生動而形象地告訴人們：一個人如果喪失了自我意識，會處於怎樣難堪的境地。從這個荒誕的故事中，我們看到了什麼？又想到了什麼？自我是什麼？我認識自己嗎？

我們先把這個謎底放在這裏。

再來聽聽這個故事。

有一次蘇西亞禱告上帝：「主啊，我非常敬愛你，但我並不完全畏懼你。讓我像你的天使一樣，有你的聖名在他們的心中而畏懼你。」

上帝聽了他的禱告，也和對天使一樣將他的聖名進入蘇西亞的心中。但這時候，蘇西亞便爬到床底下，像一隻小狗，可是他又擔心會變成動物而害怕，終於哭叫起來：「主啊，再讓我像蘇西亞一樣的敬愛你。」這次，上帝也聽到了他的哭叫。

朋友們會驚奇地發現，這兩個中外故事所揭示的問題，竟是驚人的相似。

大千世界，芸芸眾生，你的位置何在？你扮演什麼角色？你能成為你自己的人嗎？

朋友！你可曾想過這樣的問題。

人生的各種各色的謎，誰也不可能找到最終的謎底。也許每個謎都有無數個不定解，因而也就不能解。我們的興趣不是在猜謎，因為每當我們似乎猜中了謎底的時候，卻又發現那個謎底並非唯一解，於是，「我」又在這個怪圈中循環了。「認識自己」，就是要從自我的怪圈中走出來；「認識自己」，是推銷自我過程的終點。

「認識自己是重要的，我們也越來越認識到這一點不能迴避；然而，這又與推銷有何瓜葛呢？」也許有的朋友不免會提出這樣的問題。提得好。從表象上來分析，這也許