

● 冯两努著
(香港)

推销必胜术

5



(京) 新登字 073 号

·

推销必胜术
(香港) 冯两努 著

*

中国商业出版社出版发行
(北京宣武区广安门内报国寺一号)
邮政编码: 100053
北京百花彩印有限公司

*

787×1092 毫米 32 开 5.375 印张 92 千字
1993 年 12 月第 1 版 1993 年 12 月第 1 次印刷
印数: 00001—30500 册 定价: 5.50 元
ISBN7—5044—1938—9 / Z · 47

大陆版序言

推销员满天飞，推销正成为愈来愈重要的行当，如果同圈内成就赫然者谈起来，他自会向你讲上一串故事，并大讲特讲关系、机智、勤奋甚至其它技巧。但听下来你会觉得，那似乎仅仅是他个人独具的优势和长处，而自己很难与之比肩。

怎样才能在这一行中获得成功呢？到哪里去寻求推销必胜术呢？如果你正在为此惶惑、焦虑，那就请看看这本小书吧。作者以他的亲身感受告诉你该怎样修行。

在这里，冯两努详述了他颇有价值的见解：

——世界上没有必胜的推销术，有的只是你自己必胜的性格。推销要必胜，首先要自我营造一个主动进取的性格。

——推销行中失败的人，都是性格上的失败。

——推销是一门好事业，一个冲破学历限制，不靠家庭背景，不倚仗人事关系的事业，一个完全由自己控制，白手起家地从零开始的事业。

本书最初由香港明窗出版社出版。

编者

1993年10月

目 录

第一章 自我改造

推销世界	(3)
自强不息 脱胎换骨	(5)
快乐心情迎接明天	(8)
诚意推销法	(11)
多劳多得	(14)
出人头地	(17)
关怀与爱心	(20)
家庭与事业	(23)
不要自我束缚	(26)

第二章 合作对象

如何定位	(31)
寻觅志同道合的伙伴	(37)
每日四个朋友	(43)
客介绍客	(49)
制造宣传大使	(55)

第三章 推销技巧

图片讲解法	(63)
-------------	------

介绍生意的方法	(69)
练好口才	(75)
自我制造机会	(81)

第四章 毛遂自荐

冷防找生意	(89)
电话冷防法	(95)
打电话找生意的要诀	(101)
打电话找生意的应对技巧	(107)

第五章 行内情报

保险行业已变质	(117)
慎防被骗入行	(123)
人寿保险员失败的原因	(128)

第六章 成事在人

做生意要踏实	(137)
要成功先要养成好习惯	(143)
人是天生成功的	(155)
生意成功的要诀	(159)

第一章 自我改造

推销世界

推销是一门既辛苦又遭人白眼的行业，不过推销可以帮助你由贫穷狭窄的世界挣扎出来，踏上丰富而多姿多彩的世界。因为推销世界之中，充满机会和挑战。

不过，机会只属于一小部分曾经努力和准备充足的人。世界上最可耻的事，就是机会出现了而自己却没有本领去抓住，眼睁睁看着机会离开自己。如果你曾有以上的经验，请勿灰心，再努力去充实自己的才干，发掘身边的机会吧。事实上，机会是由人创造出来的。当你努力过之后，机会自然出现。试想想，当你交足学费，学会打麻将的时候，你会否到处找对手，为自己制造机会。有本事的人，一定会迫出机会来的。

贫穷这种现象，可以主观地改变的。贫穷只是说明了你自己的潜质还没有发掘出来，你的能力还没有好好地琢磨，你自己的志气还没有激励出来罢了。世界上可以帮助你改变过来的，相信只有利用正确的知识，刺激你心中伟大的念头。当熊熊烈火燃烧起来的时候，一定会向上发展和发热。当你燃烧自己的时候，从前所有的困难和苦恼，便好象雪人碰见太阳般，自然融化。

推销世界究竟有多大呢？我没有办法回答这个问题。不过，我知这世界无限，除非你划地自限。你自己有多少潜质呢？你眼睛上面，有几条眉毛呢？你头顶上，又有多

少条头发呢？或者你会答，有三千条吧。因为古人曾经讲过，三千烦恼丝。

有些东西是存在的，但你会不察觉。例如你的身体共有二百二十根骨头，六百二十条肌肉，每一日，你的心要过滤七吨重的血。如果你将汗线拉直，几乎长达四十哩。为了生存，我们要呼吸。每天，我们吸入二千四百加仑的空气。根据物理学家分析，每平方英寸的空气中，产生十五磅压力，我们的身体，每日要顶住四万磅压力。

如果你将潜力发挥出来的话，会像语言学家赵元任先生一般，可以讲四十种语言，苏联科学家伊尹尔菲夫说，我们可以将整套大英百科全书一字不漏地念出来，又可以同时修读十个不同的大学学位。就算最成功的科学家爱因斯坦，都承认自己只不过运用了自己全部潜质的百分之十五左右而矣。

世界是无限的，如果你稍微利用自己的天生潜质，你一定可以为自己增加十倍以上的成就。怎样发挥自己呢？闯入推销世界吧！因为那里没有禁区，没有限制，只要你努力，发愤图强，就畅通无阻。

究竟推销世界是怎样的呢？请慢慢细读我为你准备的资料吧！

自强不息 脱胎换骨

今日，我弃掉了一件旧大楼。这件旧大楼早已残破不堪，贴上不少补钉，掩盖着我从前的失败和无能，软弱和退缩。

我决定改变自己，重新做人。因为我已经转了行，闯入了推销行业。我虽然有十多年工作经验，但经验本身，好像年年新款的时装一样，未必永远合用。就因为我转入推销行业，我要重新适应，将我内心的再生能力提升，独立地应付困难。因为我明白，世界上再没有一个人拖着我的手前进的。

推销世界好比一个树林一样，里面有高大肥壮的大榕树，有独立不群的木棉树，好像英雄般力争向上。因为本棉树有坚强的骨干，终于脱颖而出。我自己呢？初初入行，刚刚发了芽，如果我不怕风霜的话，也有同样的机会去追赶阳光，朝着正确的方向前进。

太阳的光是丰盛的，它照耀大地亦孕育出各种果实。我只要随手一伸，便抓到果子。推销世界也是一样，熟透了而等待采摘的果子不少。因为推销行内人才流转快，很多前辈播了种，等不到收割便转了行。为了防止果子太熟面跌落地面变坏，我只好加快脚步，密密地去采摘。

我摘了一支称为果王的榴槿。果香芬芳扑鼻，令我垂涎三尺，但我可否将整支榴槿吞下呢？当然不可以。首先，

我要破开榴槤壳取出只占整支榴槤的三分之一的榴槤肉。

当我闯入推销行业中，我深深明白，自己整个人也要进行改造，如果不琢磨的话，就好比榴槤壳一样，没有人会拥抱欢迎我的。

首先，我要抛去从前失败退缩的思想。因为从前呆板的工作，早已令我陷入一个无知而可怜的世界之中，我好比躲在金鱼缸的小鱼一般，每天等待主人喂饲。现今，我游到大海，世界当然阔大了。不过，我要学懂主动谋生觅食，才可以生存。

从前，我以为失败和痛苦是人生的一部分，我是天生贫穷的便无法改变。今日，我相信命运可由自己控制，失败只是方法错误。当我找到正确方法的时候，便一定会成功。为了成功，我甘心付出劳力，改造自己。首先，我要改造思想，从脑袋中剔去失败负性的思想，换上成功的正确观念。

改变了思想之后，又要更改感情。从前，我是感情奴隶，是一个冲动的人，往往盲目地被情感东拉西扯。为了口腹之欲，我吃得太饱，变成肥胖；为了满足偏见，受了贪念影响，我伤害了朋友。有时是我内心的恐惧，有时是环境或习惯使然，我变得怕事、退缩、不肯担当责任。这些被动的思想，又怎可以令我成为伟大的推销员呢？

每一个人，都是习惯的奴隶。为什么我不能够培养一

些好的习惯出来呢？养成一个好习惯，我首先要吃些苦头，由内心的害怕而变成接受尝试，由生疏变成熟练，由熟练变成自然。结果，好的习惯变成自己身体上的自然反应、生活的一部分。养成一个习惯，一定要下苦心，要连续做上三十七次，才有成绩。为了要变成伟大的推销员，我要将以前的习惯打破，掷走包藏坏习惯的大楼，代之而起领导我的，是一整套健康积极的好习惯。

快乐心情迎接明天

如果你要做一位推销员，首先你要改变自己。将本来是孤单冷傲的性格，变成积极进取和热情。如果你没有认真地去改变自己的性格，就算你的生意做得很大，收入很高，你仍然会痛苦万分，人生的乐趣，将会远远地抛离你。

做推销员的首要条件，是充满着开心喜悦的爱心和信念。当你对前途有希望的时候，自然会变得开心喜悦。怎样掌握这种情绪呢？

首先，你要由自己开始。你接受你自己吗？喜欢你自已吗？爱护你自己吗？如果你连自己也不喜欢的话，人家还会喜欢你吗？

有很多人很讨厌自己，例如嫌弃自己过分肥胖，但为什么沈殿霞小姐又会喜欢自己呢？根据她自己说，自懂性以来，她的身体就比较肥胖。因此，她认为肥胖是应该的，她接受自己的肥胖。你讨厌自己的肥胖吗？当然，可能你自小的身材是很好的。但因为不注意饮食和运动，而引致不良后果。你糟蹋了自己本来美好的身段。你不是讨厌自己过分肥胖。其实，你是憎恨自己不懂节制，过分地吃喝玩乐罢了。

天生缺憾的人，当然是缺点，但在缺点后面，一定有相对的优点。盲眼的人，心灵比开眼人更清醒，身材矮小的人，也有特别的技能。如果你有留心的话，多数的武林

高手，身材也比较矮小的。因为他们怕人欺侮，所以早早学懂武功，以求自卫，因此而变成高手。

由此可见，如果你天生有缺点，不用担心，只要好好地运用，你的缺点将会变成优点。

不过，坏的习惯令你过分肥胖，所以，如果你想别人欢迎你，首先，你要好好地改变自己，令自己喜欢自己。当你不喜欢自己的时候，你的爱心是零的话，世界便会因为你欠缺了爱心而变得灰暗和恐怖。因为，小学生也明白，零乘任何数，结果都是零的。所以，推销员成功的秘密武器是，以最大的爱心去喜欢自己。每朝起床时，你以十二分的热情去爱护自己，接受今天的开始。因为，今天是你下半世的开始，应该以欢欣喜悦的情绪去迎接今天。

爱心是无可抗拒的力量。你讲的话，客人未必信；你提出的理由，人家会反驳；你的衣着首饰，未必迎合人家的口味；你的样子，未必讨人喜欢。有时，你主动地向人家提出减价，客人即怀疑你的动机。只有爱心和关心，才是无可抗拒的力量。爱心好像太阳的热能，将大地的雪人融化。你的关心，打破了人与人之间的阻隔，建筑了一道桥梁。

当你内心充满了爱心的时候，你的眼睛充满了情意，你的眉毛兴奋地扬起，你的嘴角微笑，你的声音肯定有力，客人的心，又怎会不被你打动呢？

你的爱心，令你有勇气去发掘人家的优点。诚恳的赞

美，令敌人变成朋友，朋友变成兄弟。人类的好处，是需要表扬出来的，就像鸟儿歌唱，浪涛拍岸，风吹响树林一般，奏出大自然和谐的声音。

诚意推销法

自从我参加了推销工作之后，我整个人产生了彻底的变化。由一个退缩冷淡的人，变成积极热情的人。为什么呢？因为推销工作本身的基本精神，是爱意的传递。

你不必具备任何成功的条件。当你发掘了内心的爱意去对待别人的时候，你自然便会成功了。武侠小说《倚天屠龙记》其中有一段故事，说明了真诚的爱意，是天下无敌的。当时武林至宝屠龙宝刀，由金毛狮王谢逊拥有。当年金毛狮王抱着屠龙宝刀，隐藏在冰火岛之中。武林高手费尽了九牛二虎之力，才将谢逊找了出来。其中有些低三下四的江湖人物，乘着谢逊盲了眼，实行向谢逊偷袭。在众人围攻谢逊之中，有一位少年侠士张无忌，他只是一名旁观者。众人围攻谢逊的时候，谢逊贴身护住宝刀，死命也不肯松手。当时的围攻人士，屡次出手暗算谢逊，张无忌以侠义心肠，频频用手弹出石子，偷偷地帮助谢逊。

谢逊虽然盲了眼，但心里却清楚，有一位年轻人冒死保护他。谢逊原本是一位孤独冷酷的人，但这位年轻少侠张无忌的义气，打动了他。突然之间，谢逊将自己手上视为生命的屠龙宝刀抛向张无忌，大声叫道：“少侠，请用刀。”因为谢逊恐怕张无忌空手敌不过贼人。

由此可见，真诚的爱意，才是最有力的武器，连谢逊这等人士，也可以感动过来。我本人出身贫穷，成长之中

最欠缺爱心，缺乏爱心的人，成功的机会很少。

踏入推销行业的时候，我选择了人寿保险作为开始，当时我刚刚结了婚，有了孩子，在生活上，我开始懂得欣赏家庭的爱心。在推销人寿保险的时候，我更深深地体会到父母对子女的责任心和爱心。

人寿保险的精神，其实是分担不幸的苦难。我们古代的农村社会，最懂这套思想。每个村庄里面，一定有一个叫祠堂的组织。在丰收的日子，每人也要按照收入多少向祠堂缴纳一些五谷收成物。祠堂储了一定的物资后，便在村里设立书馆，又负起照顾孤儿寡妇的任务。每年祭祀之后，父老又要向同宗兄弟派发猪肉。这个情形，正好象人寿保险公司每年将盈馀的保费，用红利形式派给客户一样。

大概在半年前，我读报纸时发现有位五十岁左右的校长过了身，他的名字令我牵起无数的回忆。这位陈姓校长有一对可爱的子女。记得十年前，我向他介绍人寿保险的时候，他婉拒了我。之后，我每年都找他一次，直到他买了人寿保险为止。

直至三个月前，在我太太的旧同学聚会中，其中一位同学，是刚才那位校长的同事。谈及校长英年早逝，各人也不禁唏嘘可惜。但我却说，我卖了一份人寿保险给他。那位朋友听了，不禁叫了起来：原来是你帮了他的。因为校长买了保险，他的太太及时有一笔现金转手救急，真是