

幽默

推销手册

刘颖 编著

在推销过程中

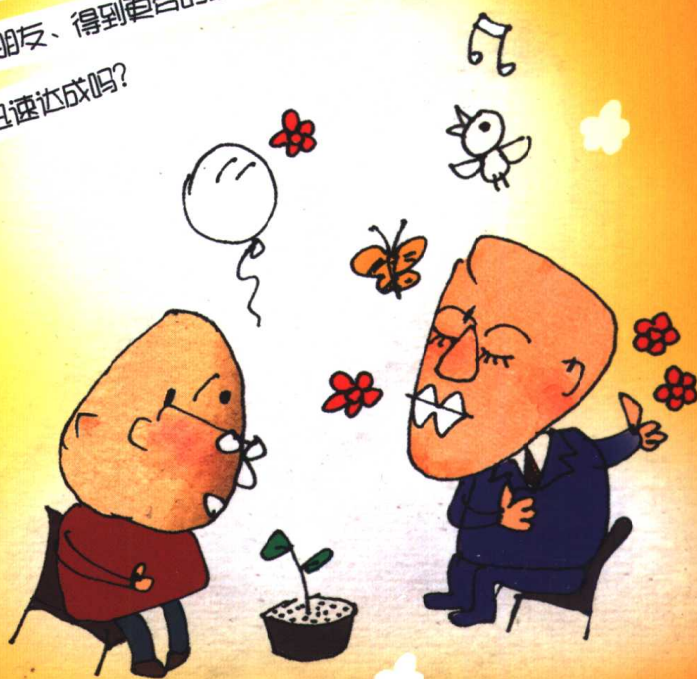
你应该具备哪些最基本的幽默吗?

你知道怎样把幽默带进经营领域吗?

你知道幽默可以更准确生动地传达信息吗?

你知道幽默可以结交更多的朋友、得到更多的理解吗?

你知道幽默可以促使交易更迅速达成吗?



幽默推销手册

刘 颖 编著

中国电影出版社

图书在版编目(CIP)数据

幽默推销手册/刘颖编著. —北京:中国电影出版社,
2003.1

ISBN 7-106-01970-4

I. 幽… II. 刘… III. 笑话-作品集-中国-当代
IV. I277.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 109036 号

幽默推销手册

刘 颖 编著

出版发行 中国电影出版社(北京北三环东路 22 号)邮编 100013

电话:64299917(总编室) 64216278(发行部)

E-mail:Jsja@netchina.com.cn

经 销 新华书店

印 刷 北方工业大学印刷厂

版 次 2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月北京第 1 次印刷

规 格 开本/850×1168 毫米 1/32

印张/12 字数/200 千字

印 数 1—5000 册

书 号 ISBN 7-106-01970-4/C·0416

定 价 19.80 元



前 言

幽默是一种智慧，能够引导人对笑的对象进行深入的思考。幽默是一种境界，人之成熟而生智慧，智慧引导人不断超越，超越临界，突破教条，战胜自我。

因此，便有了幽默营销术。

经营作为一门艺术，也需要幽默。把幽默带进经营领域，形成幽默的经营艺术风格，在激烈的市场竞争中就会多一份获胜的希望和意外的欣喜。

在现代社会，推销员应该具备最基本的幽默推销策略，本书分为三个大的篇章向您推荐经典的笑话以及它们在各自推销场景中的最佳运用。



推销幽默是指推销员在其实践中，将幽默感渗透到推销场景中去，从而形成幽默的推销风格。这一技巧和方法的巧妙运用，往往会令另一方哭笑不得，有“苦”难言，而推销员本人却因此而大受其益，获利不浅。

幽默的推销风格还可以使推销员准确生动地传达信息。在一个促销会上，经理请与会者起立，看看自己座椅下有什么。结果每人都发现一枚5分硬币。这是什么意思呢？大家议论纷纷，不得要领。最后一个推销员猜中了：“这就是说，坐着不动，是分文赚不到的。”这位聪明的经理就这样形象地向下属说明了一个道理——推销的关键在于迈开双脚走出去。运用幽默比空洞的说教更容易被人理解和牢记。



有一个真实的笑话。美国有两家保险公司的业务员在推销本公司的保险业务时，争相夸耀自己公司的服务如何周到，付款如何迅速。A公司的业务员说，他的保险公司十有八九是在意外发生的当天就把支票送到投保人的手中。而B公司的业务员也不甘认输，于是便取笑说：“那算什么！我们公司在一幢四十层大厦的第二十三层。有一天，我们的一位投保人从顶楼摔下来，当他在坠落的途中经过第二十三层时，我们就已经把支票塞到了他的手里。”其结果是那位B公司的业务员赢得了更多的客户。

B公司的业务员获得成功说明了什么道理呢？

推销员要上门推销自己的商品或服务，就意味着必须闯进一个陌生人的领地，而顾客会把你当作一位陌生人。人们虽然害怕孤独寂寞，渴望更多的朋友和更多的理解，但是面对陌生人又有一种本能的戒备心理和抵触情绪。因此对于一位推销员来说，顾客在考虑是否购买商品之前，往往将你当作一位陌生人，不假思索地采取疏远态度，甚至拒之门外。

作为一位优秀的推销员，首先要善于推销自己，具备很快接近顾客，并打消顾客戒备和抵触心理的本事，从而达到成功推销商品或服务的目的。那位精明的B公司业务员就很善于推销自己，他正是运用了夸张的语言构成了幽默，才迅速接近了顾客，成功地推销了本公司的保险业务。由此可见幽默具有神奇的魅力。其实，不仅语言可以构成幽默，推销员的形体、表情、动作等同样可以产生幽默。（幽默是推销成功的金钥匙，它具有很大的感染力，能迅速打开顾客的心灵之门，让顾客在会心一笑后，对你、对商品或服务产生好感，从而诱发购买动机，促成交易的迅速达成。）



日本人寿保险业中，有一位大名鼎鼎的推销员，名叫原一平。他天生矮个子，身高只有1.45米。他曾经为自己矮小的身材而苦恼，但后来他想通了，认识到遗传基因是难以改变的，克服矮小的最佳办法就是坦然接受，然后设法将这缺点转化成为优点。

有一次，原一平的上司高木金次对他说：“体格魁梧的人，看起来相貌堂堂，在访问时较易获得别人的好感；身体矮小的人，在这方面要吃大亏。你、我均属身材矮小的人，我认为必须以表情取胜。”原一平从这番话中获得很大启发。从那时起，他就以独特的矮身材，配上他经过苦练出来的各种幽默表情和幽默语言，在他向客户介绍情况时，经常逗得大家哈哈大笑，觉得他可爱可亲。如他登门向人家推销人寿保险业务时，经常有以下一些对话：

“您好！我是明治保险的原一平。”

“啊！明治保险公司，你们公司的推销员昨天才来过，我最讨厌保险了，所以他昨天被我拒绝了！”

“是吗？不过，我比昨天那位同事英俊潇洒吧！”原一平一脸正经地说。

“什么？昨天那个仁兄长得瘦瘦高高的，哈哈，比你好看多了。”

“矮个子没坏人，再说辣椒是愈小愈辣哟！俗话不也说‘人愈矮，俏姑娘愈爱’吗？这话可不是我发明的啊！”

“哈哈！你这个人真有意思。”

就这样，原一平与每一个顾客交谈后，双方的隔阂就消失了，他给人留下了深刻印象，生意往往就这样很快做成了。正因如此，他以出色的幽默推销术连年取得全国最佳的





推销业绩，被尊称为“推销之神”。

应该说幽默是推销员非常重要的手段，在具体翻看我们的篇章之前我们可以看一下与推销有关的幽默有哪几种：

招牌幽默

招牌是店铺的标志，是经营品种、经营范围的概括反映。犹如一篇文章的题目，它是与众不同的特定的标志。因此，招牌要讲究特色，越是特殊，越能让顾客留下深刻的印象，一块好的招牌，不但可以给人以美的感受，而且还可以为店铺招徕顾客。许多老店、名店，不但以其经营名牌商品著称，而且它们的招牌也是颇具幽默感的。

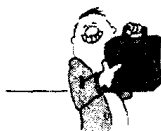


天津的“狗不理”包子闻名全国，是以店主人的名字命名的。它的创始人高为友，140年前袁世凯曾将他做的包子进贡给慈禧太后并博得了“龙颜大悦”。店铺最初的字号“德聚”也逐渐被掌柜的小名“狗不理”所代替。由于手艺独到，加上店名风趣幽默，这间店便成了远近闻名的历史名店。

品名幽默

商品命名的好坏与商品能否占领市场有密切关系。一种商品，有上乘的质量，又有一个令人过目不忘的名字，将使商品锦上添花，故在给商品命名时，若将适度的真实和奇变结合起来，会产生一种诙谐的效果。

日本松下电器公司生产的耐火板，开头取名为“松下耐火板”，结果销售额很低。后来，他们把名称改为“厨房看守”，这个名字既好记，又风趣，而且突出了它的用途，结



果成了畅销产品。

此外，诸如日本“傻瓜相机”，芜湖“傻子瓜子”，北京“王麻子剪刀”，王致和“臭豆腐”等，也都是以风趣幽默、令人吃惊之名而播誉海内外。

包装幽默

“人靠衣裳马靠鞍”。产品也要讲装潢。若抓住产品的特征，通过夸张、比喻和拟人等表现手法，精心设计出具有幽默效果的包装作品，一定会收到引人入胜、浪漫谐趣的艺术效果。

我国一家贡酒的包装便是运用这一技巧的典范。禾瓷黑纹、大腹便便的酒瓶造型，瓶盖为黑色“官帽”，瓶身是一件“官袍”，上有黄色折扇一把，扇上书有“贡酒”酒名。酒盒装潢设计成一顶官轿，撩开幕帘探出“七品芝麻官”那滑稽可笑的脑袋，“轿子”上面有“机不可失”四字。真是幽默别致，妙不可言。



广告幽默

广告如同精彩的小品，想要吸引观众，就必须在语言上下功夫，以幽默精短取胜。让消费者在幽默的气氛中领悟到“子丑寅卯”，让严肃的推销目的包容在轻松诙谐的喜剧气氛中。

国内某计算机公司的广告仅用了四个字：“神机妙算”，其广告词言简意赅，把中华古代文化与现代科技结晶有机地揉合在一起，令人拍案叫绝。

法国为了把“克隆堡”牌啤酒打入美国市场，采用风趣



幽默的电视广告宣传，画面为：“当‘克隆堡’啤酒装车启运离开法国时，法国的男女老少依依惜别，热泪潸潸。”这动情的宣传手法果然大奏其效，使“克隆堡”牌啤酒在美国市场大展风采。

推销幽默

推销是经营的关键，成功与否直接影响着经营效果的好坏。利用各种戏剧性的展示或风趣的表演引起购买者的注意和兴趣，往往可以达到推销的目的。

一次，在东京街头的一家商店前，只见几个衣着鲜艳的年轻小姐，围着一辆新型轿车，时而唱歌跳舞，时而又说又笑，还钻进汽车做出各种驾车动作，活跃风趣，吸引了不少人围观。挤进去一看，才知道这是日产公司为新近推出的一种新型尼桑轿车而搞的销售宣传，结果该车名声大振，销量大增。

用人幽默

“用人幽默”是指企业经营者在用人问题上，大胆采用幽默的态度，开辟别人所不屑用或不敢用的思路，以获得出人预料的成功。

美国柯达公司在制造感光材料时，需在暗房处理，做这项工作正常人的动作远比盲人迟缓，所以，暗房中的工作便全部换成了盲人。柯达公司的这一决策，不仅提高了生产效率，而且充满了幽默感。

国外有这样一个饭店，从老板到掌案的，跑堂的，都是



清一色的小矮子，而且脑袋光光，笑容可掬；服装整齐，服务周到。如果站在店门口向里一看，有动有静，有说有笑，简直是一幅活的立体幽默画。顾客置身其中，既可在周到服务中饱餐一顿，又可在滑稽可笑的氛围中舒畅心情，可谓超然脱俗，其乐无穷。

可以想见，老板的生意定然兴隆。

说了这么多，您一定想具体了解它的内容，那么就请您翻开本书吧！





目 录

推销过程编

导言 (3)

第1章 短暂烟幕：见面时的先声夺人 (5)

爸爸是谁 (6)

推销人寿保险 (7)

老爷车 (8)

我是画家 (9)

忘了取商标 (10)

锦上添花 (11)

比桥高 (12)

正义胜利了 (13)

保质期 (14)

狩猎活动 (15)

游泳裤 (16)

鲨鱼与鳄鱼 (17)

内有的确良 (18)

为善不欲人知 (19)





舒服多了	(20)
相思	(21)
谁跳得高	(22)
领会意图	(23)
埃及法老用的门	(24)
善待有因	(25)
没胃口	(26)
进修绕口令	(27)
绊他一跤	(28)
一表多用	(29)
违者法办	(30)
买彩票	(31)
发情	(33)
肉搏	(34)
最近的路	(35)
吞钱求医	(36)
漏填	(37)
两种病人的区别	(38)
钓鱼	(39)
职业与理想	(40)
在美国的黑人	(41)
第2章 峰回路转：尴尬时的化险为夷	(43)
一件退货	(44)
救火	(45)
打电话	(46)



教堂的用处	(47)
病人的愿望	(48)
感慨	(49)
推销员	(50)
推销电脑	(51)
牵挂	(52)
深夜电话	(53)
收获	(54)
应聘玩笑	(55)
从头擦起	(56)
新车牌	(57)
随机应变	(58)
售后服务	(59)
人尽其才	(60)
马后炮	(61)
无效退款	(62)
可以退换	(63)
救生圈妙用	(64)
没有钱找我	(65)
文明用语	(66)
大洋相	(67)
音乐马桶	(68)
办不到	(69)
找工作	(70)
没有被淹死	(71)





运动轨迹	(72)
球队之歌	(73)
我是翻译	(75)
缩头乌龟	(76)
再接再厉	(77)
成功的外祖母	(78)
服务之道	(79)
应变	(80)
绝妙构思	(81)
吸毒四年	(82)
真倒霉	(83)
有什么不同	(84)
医生的争论	(85)
牙科医生	(86)
消防对象	(87)
体重减轻了	(88)
膜拜上帝	(89)
禁止病死	(90)
面罩	(91)
老太太	(92)
无字天书	(93)
治夜游症	(94)
馊主意	(95)
愧对死者	(96)



第3章 见机行事：推销时的情景 (97)

好胜的人 (98)

降火 (99)

海滨的故事 (100)

推销秘诀 (101)

超级推销 (102)

智能收音机 (103)

带奖的罚单 (104)

罗马数字 (105)

裁判 (106)

古诗人新概念 (107)

如果干得好 (108)

新闻水准 (109)

幸运与不幸运 (110)

发光 (111)

医生的疑问 (112)

并非同行 (113)

第4章 锦上添花：成功后的“甜点” (115)

配套书籍 (116)

金玉“凉”言 (117)

只好点蜡烛 (120)

幽默小词典 (121)

广告集锦 (122)

习惯 (123)

苍蝇妈妈 (124)





犯人的抱怨	(125)
机率	(126)
护士的标签	(127)

第5章 找个台阶：失败时的“开胃剂”

(129)

失败的推销	(130)
便宜的大衣	(131)
跳伞	(132)
学习心得	(133)
怕痒的脖子	(134)
严重口音	(135)
不可能是我的山羊	(136)
电影	(137)
对症下药	(138)
中国足球	(139)
香蕉的故事	(140)
加油站	(141)
人尽其用	(142)
鲜花与房子	(143)
贱人	(144)
职业毛病	(145)
尽力而为	(146)
我生病了	(147)
非常紧张	(148)
报复	(149)



推销对象编

导言	(153)
----------	-------

第6章 让男人掏腰包必备	(155)
--------------------	-------

情侣篇	(156)
-----------	-------

有利投资	(156)
------------	-------

推销书	(157)
-----------	-------

房子与太太之十大相同之处	(158)
--------------------	-------

打架	(159)
----------	-------

女生多	(160)
-----------	-------

婚恋趣话	(161)
------------	-------

爱情的色彩	(162)
-------------	-------

丈夫的无奈	(163)
-------------	-------

重新开始	(164)
------------	-------

可不可以	(165)
------------	-------

葬在祖坟	(166)
------------	-------

朋友篇	(167)
-----------	-------

电影分析	(167)
------------	-------

西游记现代版问答录	(169)
-----------------	-------

怪味歌曲大联唱	(170)
---------------	-------

第7章 让女人掏腰包必备	(173)
--------------------	-------

情侣篇	(174)
-----------	-------

思念	(174)
----------	-------