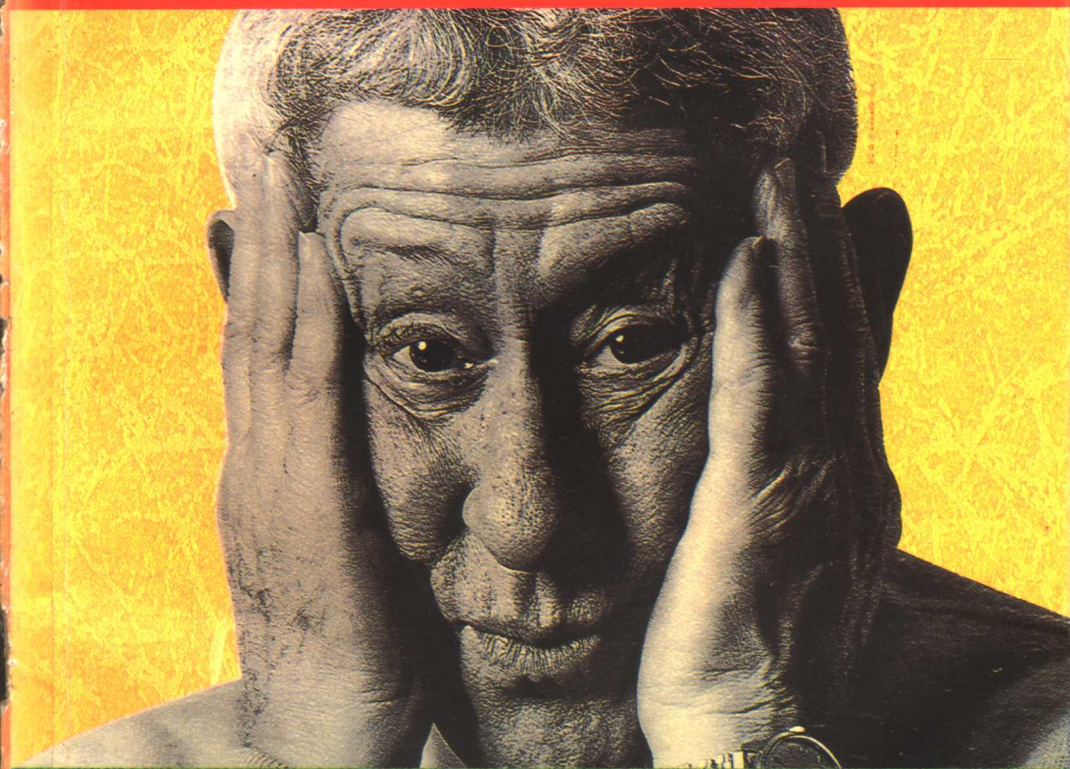


第一选择

——引人入胜的自我推销术



夏蒙 著

福建人民出版社

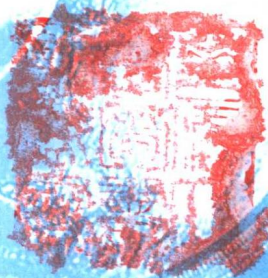
成功人生的最佳选择

第一选择

夏 蒙



A0745859



福建人民出版社

一九九六年六月

第一选择

DI YI XUAN ZE

引人入胜的自我推销术

夏 蒙

*

福建人民出版社出版发行

(福州得贵巷 59 号)

华西医科大学印刷厂印刷

(成都市人民南路三段 17 号)

开本 850 毫米×1168 毫米 1/32 8 印张 4 插页 175 千字

1996 年 6 月第 1 版

1996 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—10000

ISBN 7—211—02719—3

C·55 定价:16.80

本书如有印装质量问题,影响阅读,请直接向承印厂调换。

前 言

什么是第一选择？

在生活中，你不断地想办法使别人承认你，希望别人赏识你的知识和能力，希望别人购买或租赁你的东西，希望上级把理想的工作交给你，希望得到别人的喜欢，希望别人把你当成知心朋友……这就需要推销自己，也可以说推销自己是你的第一选择。

推销自己是一种才华，也是一门艺术。有了这种才华你就可以安身立命，使自己处于不败之地。你一旦学会推销自己，你就可以推销任何东西。

如何推销自己是现代社会中人们所关心的一个重要问题。本书将从不同角度和侧面来介绍推销的方法和策略，你或许能从中得出一个结论：推销自己是一个人立身于世的第一选择。

英国推销行业中的佼佼者、吉尼斯世界推销记录保持者乔伊说：“推销，最重要的是推销你自己。”

心理医生罗西诺夫说：“你要推销的第一对象是你自己，你越是对自己有信心，越能表现出一种自信的气概。”

柯尔达在一本书中说：“如果你有一张大大的面孔，五官中至少有一项优点非常醒目，这对你有好处。”

.....

本书分上、下两篇，上篇集中论述推自己的种种技巧与策略，下篇则用了大量真实生动的事例和深刻周密的论证，向你介绍各种营销方法，相信你会从中得到不少启发。

你要学习推销，现在正是开始的时刻！

目 录

上卷 第一选择

第一章	推销自己.....	(1)
第二章	什么最重要.....	(11)
第三章	攻心为上.....	(20)
第四章	沉默是金.....	(29)
第五章	博闻强识.....	(39)
第六章	勇于真实与承诺.....	(52)
第七章	微笑的魅力.....	(66)
第八章	女性与年轻人的自我推销.....	(76)
第九章	推销自我与把持自我.....	(91)
第十章	推销的异性效应与连锁反应.....	(103)
第十一章	推销员的素质与策略.....	(114)
第十二章	自我推销与产品推销.....	(129)
第十三章	自我推销与服务推销.....	(143)

下卷 营销的二十三个原则

第十四章	你必须拿第一.....	(159)
第十五章	出奇才能制胜.....	(168)
第十六章	你要有自己的字眼儿.....	(179)
第十七章	永远的正义.....	(188)
第十八章	扩展与不扩展.....	(199)
第十九章	诚实是销售之源.....	(218)
第二十章	最重要的原则.....	(230)
第二十一章	清醒才能认清形势.....	(241)

上篇 第一选择

第一章 推销自己

当你清晨醒来时问自己：“我愿意买我自己吗？我值多大价钱？”

你能否得出让自己满意的回答？

一、我是自己最好的推销员

在这个世界上，无论人们的推销技术是高明还是低劣，他们在立身处世时随时随地地在推销自己。

在生活中，人们不断地想方设法让别人赏识自己的知识和能力、接受自己的意见或购买自己的东西、把自己当作最好的朋友……这一切都是具体的推销行为。

当一个孩子带着怯懦的神情第一次向父母要零花钱的时候，尽管在父母惊讶的目光下感到不自在，但他很快地平静下

来，耐心地等待父母的反应。这个孩子在推销他的意见。

当一个学生恳求老师允许他晚一小时交作业时，尽管老师会拒绝这一要求，但这个学生推销了自己。

暗示男朋友自己喜欢看电影而讨厌看球赛的女孩，也是在推销自己。

此等例子在生活中俯拾皆是，不一而足。

推销自己是一种才能也是一种艺术。有了这种才能，人们才可能安身立命，才能抓住机遇使自己处于不败之地。能够将自己推销给别人的人才能推销世界上任何有价值的东西。而有的人就不那么幸运了，他们把自己包在安于现状的套子里，不敢向自己提出挑战，亦不敢将自己的形象公诸于众，这类人会时时碰壁一无所成。其中原因很简单：他们不善于推销自己。

还有一类人，从表面看来，他们很会推销自己，但他们的方法从一开始就错了。

美国弗吉尼亚州有一个被称为“圆滑的斯达利”的人，他时常参加上流社会的酒会、舞会，从不放过任何一个向富商巨贾介绍自己的机会，甚至在朋友的婚礼上都要让摄影师拍下自己的相片，送给主人以示留念。

这个斯达利在学生时代就表露出了他的“聪明”，他重视分数就像重视朋友一样。在政界，别人是民主党，他也是民主党；别人是共和党，他也是共和党；如果别人是法西斯党，他可能也会加入法西斯党，尽管他本性善良。

斯达利在推销自己时，不仅没有成功，反而被别人认为是蝇营狗苟的跳梁小丑。

难道推销自己的行为不是将自己介绍给别人吗？回答是明确的：要将自己推销给别人首先要推销给自己。一个很好的例

子可以说明这一点。

1960年，美国总统大选的时候，约翰肯尼迪和理查·尼克松进行了一场轰动全国的电视辩论。辩论之前，许多有识之士都认为肯尼迪不易取胜，原因是肯尼迪太年轻，名望不高，又是个天主教徒，波士顿口音很重。

但是，人们在电视荧光屏上看到了一个心平气和、说话滔滔不绝又十分轻松的肯尼迪，他的面容自信而又镇定。而肯尼迪身旁的尼克松则显得紧张而且拘束，言语因过分严肃而显得特别无味。

事后，当肯尼迪看到荧光屏里自己的形象时说道：“我对自己很满意。”

据说自那次辩论之后，许多人改变了初衷，由原来对尼克松的支持转而支持了肯尼迪。肯尼迪成功地推销了自己。

二、成功者的名言：我是第一号人物

不少受人尊敬的成功者都曾宣称：我是第一号人物。是不是第一且不去深加追究，事实是：他们成功了。

出生在意大利西西里的乔伊·奇阿特在童年时随父母来到了美国的汽车城底特律。

由于家境窘迫，奇阿特一家一直生活在美国社会的最底层。所以，从童年时代起，奇阿特就受不到良好的教育。在街头顶风冒雪卖报纸的辛酸，在酒吧里为人擦鞋遭白眼的痛苦和自卑充斥着童年的记忆。

奇阿特的父亲根据他庸庸碌碌大半生的经历教育奇阿特：“你认命吧，在这样的环境里，你们什么也不是，你将一事无成。”

听了父亲的话，奇阿特很沮丧，感到前途黯淡，但乔伊的母亲激发了他希望的火花。

后来，奇阿特成功了。

和住在底特律的其他人一样，奇阿特的工作成了汽车工业中不可缺少的一环。作为一名推销员，奇阿特被称作“世界第一号”的汽车推销员，他以每年推销一千多辆汽车的成绩当之无愧地获得了此项殊荣。

1985年，奇阿特在一年之内推销了1425辆汽车，他的记录被收入《吉尼斯世界记录大全》一书。

成功之后的奇阿特感慨万端地说：“在我小的时候，尽管我努力工作，但时常会感到恐惧，这种恐惧来自我对前途的茫然不知所措，是我的母亲给了我勇气，她不断地向我保证我将成为第一号人物，无论有多么困难，我一定会的。”

“她总是鼓励我要推销自己，并且还要我自尊自重。”

“记得有一次母亲微笑着对我说：‘孩子，世界上没有任何人跟你一样，你是独立的一个人，尽管你不卓越，但你与众不同’。”

“我永远也忘不掉这些话，每当我觉得自己得不到第一时，我就会告诉自己：你是与众不同的。我曾见到过这样一对双胞胎，他们长得简直一模一样，连他们的母亲也分不清楚他们究竟谁是谁。但是我就试图将他们的照片一分两半，然后把这个人的左脸配到那个人的右脸上去，很明显，这是绝对无法完全吻合的。所以我就认定这世上没有人能跟我一样，那他们就无法比得上我。”

奇阿特的自信奠定了他成功的基础。

在他第一次应聘推销员工作的时候，他就很聪明而又巧妙

地将自己的自信推销了出去。

应聘的人很多，人们在进行面试的办公室外排起了长队。等轮到奇阿特的时候，这家公司的秘书对奇阿特说：

“先生，您的名片。”

“要我的名片吗？”

“是的。”

奇阿特这时才想起自己根本就没有名片，于是在身上摸出经常玩的一副扑克牌，从中选出张黑桃“A”。

“请你把这个递进去。”奇阿特微笑地说道。

这秘书带着惊奇的神情看了他一眼，转身进了办公室。

应试的结果出乎别人意料，奇阿特未经公司主管面试即被录取了。

在这个公司奇阿特干得很不错，开始了他作推销员的工作生涯。凭着他的自信和聪明，他的工作成绩一直很好，甚至超过了公司里的“王牌”推销员。

为了更好地发挥奇阿特的工作才能，公司交给了他一项很艰巨的任务，那就是推销一种新品牌的汽车。

对于这项工作，别的推销员望而却步，原因是，汽车并不是小商品，美国居民宁可买他们信得过的老牌汽车如福特、凯迪拉克等。

就这样，奇阿特一家一户地推销，当他找到当地的一个机场汽车服务公司的时候，公司老板对他的说词无动于衷，反应冷淡。

奇阿特不愿失去这样一个大买主，所以一次又一次地上门推销，开始公司主管还给予接见，后来一看见他来就叫秘书打发他回去。

奇阿特对这件事很灰心，心想这是他干推销以来的第一次挫折，这个“第一次”和“第一”的荣誉太不相称了。

奇阿特的母亲得知后就鼓励他：“为什么不再去一次，说不定这次比上一次好得多呢？”

这句话有幸言中了，当奇阿特又一次踏进这家公司的门槛时，公司的那位主管一反常态地热情接待了他，他被奇阿特的诚心给打动了。

事后，奇阿特的母亲向他祝贺：“别人做不成功的事你成功了，那才是真正的第一。”

奇阿特在工作中始终以“舍我其谁”的态度来对待每一项艰巨的任务，在生活中他也时时刻刻地提醒自己，奇阿特总是充满自豪地说：

“生活中的每件小事对我来说都是不平凡的，我也时时提醒我自己：我是不同凡响的。”

“每天清晨醒来，我会高声地说十遍：‘我是最好的推销员’。每天晚上临睡前我仍会重复地说：‘我是第一号人物’。就这样，我每天都以百倍的信心去迎接任何挑战。当我为我的工作发愁的时候，我就会想起这些话来，愁云顿时一扫而空。”

“我在领子上随时都带着一个印有 No. 1 标记的别针，因为我是世界上最好的推销员。在我工作的时候，我带着它；在我旅游的时候，我带着它；在我写工作总结的时候我仍然带着它，它会时时刻刻地提醒我：我已经把自己推销给自己了。”

“我记得有一次，我带着这个别针乘坐公共汽车，有个乘客好奇地指着它问道：‘这是什么意思？’我告诉它，这意味着我充满信心。”

“也许，你们认为我很自负，是不是？其实哪又有什么关系？

试想，一个连自己都不相信的人能指望别人信赖他吗？一个对自己都不满意的人，别人对他能满足吗？也许我的说法有失偏颇，有时候能鼓励帮助我们的只有我们自己。”

奇阿特对推销自己的理解，也许你赞同，也许你不甚满意。心理学家告诉我们，在生活中不时给自己一些鼓舞性的暗示会帮助我们恢复信心和勇气。何妨一试呢？好运在等着你。

三、能击倒自己的只能是我

体育竞技项目中对抗性最强的运动莫过于拳击了。在这项运动中，勇夺桂冠是每个拳击选手梦寐以求的，而得亚军的选手则为人所不甚看重。如果一名选手得了亚军，别人就会不那么尊敬地说：“瞧，他被人击倒了。”

在拳击运动的历史上有一位明星至今为人们所津津乐道，他就是穆罕默德·阿里。

穆罕默德·阿里原名凯萨斯·克勒。自从乔路易时代以来，从未有人像阿里这般浑身充满了勇气和冲劲。阿里于1964年和1974年两次获重量级拳王称号。

作为一名拳击运动员，穆罕默德·阿里的特点是体力充沛、出拳迅猛有力。在阿里有力的直拳、勾拳、摆拳如暴风雨般的打击下，很少有人能坚持到终场。

阿里能保持“世界拳王”桂冠达十多年之久，其原因不全是一味地猛冲猛拼，阿里自有他的绝招。

无论在休息室里还是在电视摄影机前，阿里会告诉别人：“我将在三分钟内将对手击倒在地，让他爬不起来。”

在报纸杂志上，他更是旁若无人地捧高自己：“我才是最伟

大的拳击运动员，有谁记不住这一点，他的道路只有一条，那就是失败！”他说这话是不是只是在标榜自己而威胁别人呢？当然不是，阿里在推销自己，向别人更向自己。往往有时自己比別人更难对付。

在拳击赛上，阿里在裁判员解说比赛规则的时候，他的眼睛一动不动地瞪着对手，像一头等待出击的猎豹一样，他的对手会在他的眼神中读到威胁和仇恨。于是，阿里的对手在心理准备上就处在了下锋。在观众的欢呼声中，阿里沉重的拳头雨点般落在了对手的身上，不久，阿里就举起拳头向观众也向自己宣告：“我胜了。”

当你看到这一切以后，你就会明白，为什么阿里会那样地得意，他是在给自己打气。

继穆罕默德·阿里之后，又一位拳击明星出现了，他就是泰森。

泰森自从80年代获得世界重量级拳王称号以来，一直没有哪个人能将他的桂冠夺去，在人们心目中，泰森在拳击运动史上是个了不起的人物。

细心的观众会发现，不管泰森的对手有多么强大，泰森都能在很短的时间里将其击倒。

新闻界对此一直很迷惑，而泰森亦不肯透露他的秘诀。

但体育运动分析者很快地找到了答案。原来，泰森不像别的运动员那样在进攻的同时又积极地躲闪、防御，他只重进攻，不躲也不闪。虽然这种打法违背常理，但它却成了泰森克敌制胜的绝招。

泰森很自信，他相信自己不会倒在对手之前，而泰森的对手将拳头击在泰森的身上之后反而乱了手脚，结果在泰森强有

力的打击下不久就倒下了。

阿里和泰森是胜利者。读者，你是否从他们的经历中得到了某些启示呢？

四、学会赞美自己

乔治·劳尼是美国汽车公司董事长，前密执安州州长，他以正直。能干和冲劲闻名。在他事业的巅峰时期，他受到了奚落，但他很快地走出了情绪的低谷，满怀信心地迎接新的挑战，因为他学会了赞美自己。

乔治·劳尼在担任美国汽车公司董事长第十年的时候参加了参议员的竞选，并顺利当上了参议员，当他发表就职演说时，台下鼓起了一片掌声，在乔治·劳尼看来，这些掌声意味着群众对他的支持，这是一份殊荣。

其后，乔治·劳尼经常参加各种宴会。在宴会上，他的演说非常受欢迎，这又使他感到自己是最受欢迎的人。

第二年，当乔治·劳尼参加在一个政界要员家里举行的宴会时，他发表了热情洋溢的演说，但掌声少了许多。

第三年乔治·劳尼再度发表演说时，已没有了掌声，只有一片嘘声。乔治·劳尼顿时愣住了。

劳尼看见了妻子眼睛里的泪光，环顾四周他看见他的听众在窃窃私语，有的人甚至露出了轻蔑的表情。他明白了正有一股相反的力量在阻挡着他，让他不能顺利前行，要想成功必须要踢开这些绊脚石。

劳尼的潜意识告诉他，面对奚落这块绊脚石，怎样做方能利用它成为前进道路上的垫脚石？

劳尼想到这里突然觉得自己获得了某种勇气，他想起威廉这个伟大的运动员，虽然威廉当年也曾受到奚落，但他将奚落放在了一旁，勇敢地放下了沉重的思想负担，用他的成绩洗清了强加在他身上的让他觉得耻辱的东西。

乔治·劳尼把要讲的手稿丢在一旁并要求嘘他的人全部站起来，好让他能更清楚地认识他们，然后很平静地说：

“谢谢诸位，真的谢谢。是你们给了我新的起点和动力，我会努力的，下次我还会来，请诸位记住。”

劳尼微笑着走向他的妻子，并问妻子为什么哭。劳尼太太伤心地说：“我看见他们不欢迎你，所以我很难过。”

劳尼却显得很轻松：“如果他们停止攻击我，那我就不是第一流人物了。你不知道，他们在恭维我哪！因为，庸才得不到掌声更得不到嘘声。”

自那以后，劳尼经历了一次又一次的胜利，也经历了不止一次的嘘声的奚落，但他一直在学着赞美自己。

劳尼在对摩门教的演说中提出了一些他的看法：“我很清楚地记得那次，也是第一次受奚落时的情景，现在我领悟到了一个道理，只有第一流的人物，别人才会很热烈的攻击、奚落他，因为那些二、三流的人物将不会满足，他们会想方设法把第一流人物拉到与之同等的地位，那么如何看待这件事呢？在你沮丧、失望的时候，千万别忘了赞美自己，如果你这样做了，你会很高兴有自己这样一个朋友。”

乔治·劳尼就是通过对自己的赞美克服了一个又一个困难，参议员的任期满后不久又当选为密执安州的州长。