



在你成功地把自己推销给别人之前，你必须首先100%地把自己推销给自己。你必须相信自己，对自己充满信心。也就是说，你必须完全认清自身的价值。

——乔·吉拉德（创下吉尼斯世界记录的最伟大推销员）

你是 最受 欢迎的人

刘 津/主编

在无数职业中，恐怕再没有比推销更美好的职业了。因为自己的每一滴汗水，每一份努力都会日复一日地结出成功之果。可以说，推销是展现自我能力的最佳舞台。在接触各种各样的客户中，你还可以一面获利，一面吸取知识。如果你精通推销的奥秘，成为一个老练的推销员，则不管将来你从事何种职业，都能够成功，推销这一行可以说是成为万能选手之道。

——弗兰克·贝德加（世界保险推销之王）



You Are The Excellent Person

中国发展出版社

Phoenixbooks

Phoenixbooks

Phoenixbooks

你是最受 欢迎的人

刘 津 / 主编

中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

你是最受欢迎的人/刘津主编. —北京:中国
发展出版社, 2001. 7

(人生自助书系)

ISBN 7-80087-480-X

I. 你… II. 刘… III. 推销—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 041899 号

中国发展出版社出版发行

(北京市西城区赵登禹路金果胡同 8 号)

邮政编码:100035 电话:66180781

北京铁建印刷厂印刷 各地新华书店经销

2001 年 7 月第 1 版 2001 年 7 月第 1 次印刷

开本:1/32 850×1168mm 印张:15.125 字数:325 千字

定价:24.00 元

本社图书如有印装差错,可向发行部调换

一滴墨水可以引发千万人的思考
一本好书可以改变无数人的命运

推销人寄语

推销员是这个世界发展的动力，
推销员推销了商品，
也推动了整个世界。
没有推销员，
就没有工作和商店，
就没有总裁和经理，
就没有员工和工程师，
也就没有你现在的美好生活。
没有，一切都没有！

—— 世界最伟大的推销员
乔·吉拉德



第一篇 推销改变你的一生

——创下吉尼斯世界记录的乔·吉拉德

1. 把自己推销给自己..... (3)

- 在你成功地把自己推销给别人之前,你必须首先 100%地把自己推销给自己。
- 世上只有一个你自己,没有一个人可以等于你,从“你”这个字的最终意义来看,你是独具一格的,你是世界“第一号”的。
- 学会喜欢你自己,你将更受别人欢迎。
- 切勿在任何场所做出使自己感到羞愧的事,不必吝嗇于偶尔给自己一点赞美,如此做的话,你将会高兴有自己这样的朋友。

2. 把自己推销给别人..... (13)

- 为了成功地推销自己,你必须使自己成为大家最想要的样子,要想办法让人家照着你的方式做事,让他人保持与你同样的看法。
- 一个人外在的形象,反映出他特殊的内涵,倘若别人不信任你的

外表,你就无法成功地推销自己了。

- 每天早晨起床时问问你自己:我愿意买我自己吗?直到你回答“是的”为止。

3. 建立一种自信和勇气 (20)

- 相信你自己,把写着“我相信自己”的卡片放在家里、汽车内、办公室和橱柜里。
- 保持忙碌,自我怀疑的人和忙碌的人永远是冤家。
- 每天太阳升起时对自己说:“我是自己的主宰者”,这天其他的时间就要表现得如此。

4. 欲望促使你推销成功 (28)

- 内心里告诉自己:要是今天不成交,明天就生活无着。
- 像热衷于你最快乐的事情一样从事推销。
- 找到一种巨大的动力,促使你不得不完成这笔交易。

5. 培养一种积极的态度 (33)

- 要想做一个受欢迎的人,那要看你对别人的态度如何,而对别人的态度,又要看你对自己的态度如何。
- 大部分新推销员和一些老推销员,他们共同的问题是,对自己应该比对产品或服务的态度更加积极。
- 你所必须掌握的是,如何培养对自己和他人的积极态度。不管对方是何种身份,不管实现目标有多艰难,积极的态度将使你成功。

6. 年轻人怎样推销自己 (41)

- 对于年轻人的自我推销,这里有八条规则可以遵循。
(1)为你的年轻而雀跃。 (2)立下远大的目标。
(3)表现年轻人的冲劲。 (4)弥补你经验的缺乏。

(5)隐藏你的情绪。

(6)留心你的语言。

(7)随时提高警觉。

(8)要有恒心。

7.推销自己但不要出卖自己 (55)

- 所谓“把握自我”，就是牢牢地抓住一个真正的我。
- 当你出卖别人的时候，你同时也出卖了自己。同样，如果你开始出卖自己，用不了多久，你也会出卖别人。
- 要跟胜利者、头号人物交往，而避免与输家和消极者纠缠在一起，因为他们常常在做“出卖”的工作，他们也不惜出卖自己。

8.女人怎样受人欢迎 (63)

- 今天女人们推销自己的最大途径往往是通过婚姻和母性。
- 成功是靠专心一致。一天到晚换工作的人，到什么地方都不行。
- 假如你是一个女人，重要的事情是你不需要犹豫，你可以加入长久以来被认为男人所主宰的工作中。

9.恒心的代价 (71)

- 世界上没有任何东西能够代替“恒心”。才干不能，有才干的失败者多如牛毛；天才不能，唯有“恒心”和“决心”才能征服一切。
- 你愈有恒心，你就会发现自己愈陷愈深，所以成功地推销自己，也就是不断地克服障碍。
- 当你要有恒心的时候，你同时也会面临一些障碍，它们往往使人惊异、迷惑、愤怒，甚至产生挫折感。

10.微笑的魅力 (77)

- 微笑具有一种魅力，它可以点亮天空，可以振作精神，可以改变你周围的气氛，更可以改变你。
- 你对别人皱的眉头越深，别人回报你的眉头也就越深。但如果你

给对方一个微笑的话,你将得到 10 倍的利润。

- 每当你感到最不喜欢笑的时候,就是你该笑得最多的时候。

11. 承诺的力量 (90)

- 世上根本没有什么东西叫做诚实的领带、西装、鞋子或帽子,惟一能够诚实的只有你。
- 你的话就是你的枷锁。而你的一个承诺就是一张契约。所有的契约都是义务。
- 假如你能的话,那么你也应该可以想象,如果你对别人不遵守承诺,别人会有什么感觉。

12. 说真话而不要欺骗顾客 (97)

- 一个人说假话时就是在撒谎。对于任何一个人来讲,撒谎都是一种不可原谅的劣性。
- 一个推销员做事的天下之策是:绕着真实四周耍把戏,渲染它或歪曲它。
- 马克·吐温说过:“当你处在进退两难的境地时,就说出真话。真实是我们拥有的最有价值的东西。”

13. 强化你的记忆力 (109)

- 对于一个推销员来讲,最悲哀的一句话莫过于“我忘了……”,更糟糕的是,它会使你的推销工作触礁。
- 有时,只是记得一个人的名字,就能为你敞开一道门,使人马上站到你那边,给你一个有利的形势。
- 我们周围的许多人就有惊人的记忆力,他们甚至因为这种能力而获得了很大的成就——尤其是在记忆别人姓名这一方面。

14. 推销你自己和你的产品 (121)

- 推销自己,可使你更受别人欢迎,更能影响别人。
- 推销你自己和你的产品并不同于那些魔术表演、展览或碰运气,而是要做出大量准备工作、卖力地工作,并使自己的工作获得报酬。
- “推销策略”与“推销技巧”之间有相当大的差异,而且一般来讲,我们大多数人所关心的是“推销技巧”。

15. 推销你自己和你的服务 (136)

- 所谓推销某一种服务,就是把自己对某一种东西的“信念”或“观点”推销出去,而不是推销产品本身。
- 把自己的信念推销出去,并且影响别人来接受自己的信念,唯一的方法便是把诚实而又简单的话表达出来,就像砌砖工人一样。

第二篇 受人欢迎的推销员

——乔·吉拉德的推销法则

16. 让客户在一种愉快的心情下购买 (147)

- 对一个推销员来讲,“诚实为最上策”,当然这里并不是指不管任何事情都要诚实最好。诚实不仅是人的一种品性,而且也是一种方法,一种可广泛运用于各种时候的最佳方法。
- 其实,称赞的最重要目的在于使客户的情绪缓和,造成一种轻松气氛。
- 不管任何事情,如果客户认为你欺骗了他,这对你绝无益处。

17. 以什么样的态度接待顾客 (153)

- 推销员通常极易将顾客当作与自己完全不同的人,而忽略了一点,他们也是跟我们具有同样心情、同样欲望的一般人。
- 当推销员遇到无意购买,只以参观为目的顾客时,应抱着一种游

戏的心情,轻松应对。

- 不管你所遇见的是怎样的人,你都必须将他们视为努力工作、并真的想向你购买汽车的客户,以此作为第一前题才行。

18. 对于初次见面客户的表演 (157)

- 在你接待客户之初,如果能让客户感到轻松并消除不安,让他对于你花时间接待他油然而生一种谢意,那就说明你已经开始迈向成功之路了。
- 如果你每天穿着时髦,涂抹指甲,那现在就赶紧换装打扮吧。
- 清除整理好自己的办公室,这就是你进行推销表演的舞台。

19. 拟定充实的推销计划 (163)

- 克服工作没有做好所引起情绪不佳的一个确实方法,是回顾当天所发生的一切事情,仔细思考自己为什么失败。在每天做完工作之后,一定要进行一番自我反省。
- 推销成功最重要的决定因素,是让客户喜欢你、相信你、信赖你,假如你不能让客户产生那种感觉,你的推销将会失败。

20. 倾听他人讲话的艺术 (171)

- 很多人在注重如何说话的同时,可能忽视了一种十分重要的能力——学会听人说话的能力。
- 一个推销员在推销自己的产品或服务时,必须记住,你真正推销的是你自己,你是世界上最好的产品。
- 对于推销员们来说,由于很多人没张开自己耳朵,所以会失去很多推销的机会。

21. 深受欢迎的推销交际法 (177)

- 初入一个新环境,面对一群陌生的脸孔,想来你必定会有寂寞的

感觉,由于没有可以谈话的对象,所以你必须自己找事情做。

- 推销这种工作,重要的是要能创造机会,由自己主动地操纵胜算。

22. 如何收集潜在顾客的资料 (181)

- 假使你有意把某种物品卖给某人,便有必要将有关那个人与你的生意有关的一切事情尽可能调查清楚。
- 不管你所推销的是何种物品,如果你能每天拨出若干时间坐上摩天轮,不久之后,在你面前便会有成堆的顾客。
- 当你完成一件买卖之后,你该做的是如何让找你的顾客人数增加,使摩天轮的每一个座位都坐满了人。

23. 吉拉德 250 法则 (186)

- 不管你对于每天接触的客户具有何种想法,这都无所谓,重要的是你对待他们的方法。
- 信心产生信心,要时时表现出积极进取的态度,热忱是有传染性的,诚实是更好的策略,承诺是有力量的,微笑是最动人的,年龄或性别的限制是可以打破的。
- 繁衍自己和使自己生命的骨牌屹立不倒,是一项甜美而又简单的工作。

24. 吉拉德的工具箱 (195)

- 推销时最重要的是,让客户相信你是由衷地帮助他。
- 凡是有人聚集的地方,就有潜在客户存在,而假如你能让他们知道,身在当地的你是从事什么生意的话,可以说你已向成功之路迈进。

25. 怎样通过邮寄广告推销 (200)

- 对一位汽车推销员来说,既然寄出了邮寄广告,就一定要设法让

客户订购,这点已经成为一种基本原则。

- 信函仍可以说是让你比竞争对手,早一步向对方推销你名字的一个非常有效的手段。
- 不管用哪一种方法,你必须让你的潜在客户记住自己名字,等到机会来临,就设法让他向你购买商品。

26. 利用资讯提供者来促销 (206)

- 一个人无论多么能干,一旦从事推销工作,就必须依靠别人的帮助。
- 如果你希望有人为你提供消息,但又不能付与现款时,不妨自己想想可代替现款的其他酬谢方法。

27. 如何寻找资讯提供者 (211)

- 千万不要以为与资讯提供者有所约定,即表示一切顺利,假如你没有勤于追踪,最后仍可能毫无所获。
- 当你在寻找资讯提供者时,最重要的是必须仔细观察受我们请托的人事后是否会好好为我们工作。再者,不断寻找新的资讯提供者也是一件相当重要的事。

28. 让顾客先感受再购买 (217)

- 我们卖的不是牛排,而是卖牛排在铁板上所发出的滋滋声。
- 尽量让顾客试试你所推销的东西(除非有些产品不能试用),让他们体验一下。
- 当顾客试用时,不要一个劲地说个不停,让他们好好体验。

29. 通过诱导了解客户的一切事情 (221)

- 客户总是怀着一种恐惧心理或警戒心、巩固防卫的态度,这是推销员进行资讯收集最不易的地方。

- 一般而言,有经验的推销员只需看客户一眼,便能猜测出有关该客户的各种事。
- 失去真正有意购买的顾客的最常见原因,就是没有充分聆听客户说话,或没有仔细观察客户的表情和动作。

30. 别让已经到手的客户跑掉 (230)

- 多数推销员都不会在最后阶段,安排适当的时间以便成交。
- 客户喜欢听推销员称赞他“你真会买东西啊!”这类具有魔术功用的话。
- 如果顾客讨价还价,而你却无法再降价,就让他别的方面感到满足。

31. 获得老客户的帮助 (240)

- 每个推销员应该自认是在销售一种人际关系。
- 成交当天必须向客户致信道谢,并请他帮忙介绍客户。

32. 利用他人扩大自己的推销业务 (248)

- 一个人只要从事推销,就不能只靠一个人的力量。
- 推销员没有人能够自己一个人工作,因为我们无法制造自己所卖的商品,且大多数推销员亦非亲自交货,我们都不过是成为彼此依存的庞大经济体系中的一部分而在活动。
- 适当的时候雇用个助手,这样你能获取更大的利润。

33. 用时间和金钱换取销售量 (255)

- 每一个推销员必须了解一点,为招来客户实行销售,你必须付出金钱和时间。
- 对于时间的用法,你也有必要同样地运用头脑。
- 如果你想出了某种相当不错的创意,就值得花时间和金钱去付诸

实行。

34. 千万不要忘记的事项 (261)

- 推销世界没有结束的时候,每个人都会再回到起点,但当你每一次回到起点播种或填满自己摩天轮的座位时,你必须变得比以前更富职业性,比以前更有效果。

第三篇 无所不能的推销法则

——从失败走向成功的弗兰克·贝德加

35. 热忱是推销成功的重要因素 (269)

- 每一位从事推销的人都会有第一次的经历,而且这种经历大都令人难忘。
- 热忱是推销成功的最大要素,也是惟一的要素。
- 只要以浑身的力量激起自己的热情,你就是一个热情洋溢、热爱工作的人。

36. 让客户自发产生购买动机 (278)

- 当我们想要说服别人时,其惟一的方法是,让那人自动自发地想实行所要说服的事。
- 一个人依照他所要的去行动时,才会不惜劳力与时间去工作。这是任何情形都能适用的法则,比起各种有关人际关系的法则更有意义。

37. 弄清顾客购买的真正原因 (281)

- 在数以千计的推销员当中,大部分人都毫不在意顾客决定购买其商品的主要因素,根本不清楚这个最重要的关键点。
- 你不妨先同意客户所说的每句话,直到找出他不愿购买的真正原

因。

38. 推销前先推销自己 (285)

- 推销员接近顾客的方式往往决定自己在他们心目中的地位是接单者抑或建议者。如果你的方法正确,在面谈过程中便可轻易地掌握局面。
- 不要故弄玄虚,而应直截了当、自然诚实地说明自己拜访的目的。

39. 苦练是出人头地的惟一途径 (290)

- 推销与练习踢足球一样,如果你想在商场上致胜,必须先把基础扎得深、扎得稳,使它成为你的一部分。

40. 交易成功的 11 条基本原则 (294)

- 一般而言,使人产生行动的因素有二个,一是获得利益的欲望,一是害怕损失的恐惧。
- 推销任何商品时,只要秉持真诚,使对方坦诚相待,完全信赖并非难事。
- 没有人不渴望被重视,也没有不喜欢真诚的赞美,正确的评价使对方“芳心大悦”。

41. 交易成功的 7 项要诀 (302)

- 对于每一位推销员来讲,每一笔成功的交易就是一次胜利。但大多时候,他们面对的却是失败。
- 要求立刻付款订货是交易成功的有利因素,买主会因此更重视你的商品及服务,一旦对方已支付部分款项,该项商品便成为他的所有物。

42. 良好的口才让你产生自信 (308)

- 如果你有害羞、胆怯畏缩的弱点,不妨参加“说话教室”的演说训练课程,或是阅读卡耐基先生的著作,这是恢复自信的最佳途径,比参加任何讲习会都来得有效。
- 克服恐惧、培养自信和勇气的捷径,是在众人面前表达意见。只要有勇气在群众面前说话,就有勇气私下与陌生人进行谈话,不论对方是何许达官显要。

43. 亲自拜访客户 (313)

- 推销业就是与人接触的行业,所以大家应尽量与更多的人见面,任何能力平庸的人,只要他勇于到外头去,每天与四、五个人诚挚地沟通,保证你一定能成功!
- 等待的确是推销员的致命伤,有些推销员竟在工作时间里待在办公室玩扑克牌。如果你勤奋地工作,推销业便是世上最容易的工作。

44. 妥善运用时间 (319)

- 只要花一点时间,慎重地考虑及计划,然后果敢地实行,定能解决一切工作的难题。
- 每天切实按计划去做,并保持记录。

45. 反问的效果 (327)

- 你也许有这样的体验,有时你灵光一闪,整个人的想法都因而有了 180 度的大转变。
- 让别人知道你的想法。
- 尊重对方的立场,倾听他的意见。

46. 善于倾听他人的魔力 (332)

- 沉默是一种艺术,畅谈也是一种艺术。人们总是忽略了倾听的技

巧,很少有人能真正做个擅于倾听者。

- 倾听的艺术不仅仅适用于推销员与演员们,其实,对各行各业的人而言,倾听都是极其重要的一环。
- 事实上,如果你在说话中途突然中断,对方会认为是一种礼貌,绝不会破坏当时的和谐,对方也绝不会因此发怒。

47. 不要做一位外行 (338)

- 推销过程中很重要的一点是,要让对方信任你,这样他才能相信你所推销的产品。
- 本杰明·富兰克林先生告诫人们:“不要批评别人,但应称赞所有自己认识的人。”

48. 直接的证据最有说服力 (343)

- 欲赢得别人信赖的捷径惟有一个确实的方法:由你的“见证人”替你说话。

49. 展现出你最佳的容貌 (347)

- 衣着虽不能代表一个人,却给人 90% 的印象。
- 如果一个人的衣着随便,甚至邋遢,那么人们便不会轻易相信他的话,更何況穿着得体,往往也能增加一个人的自信心。

50. 用你的笑容广结人缘 (350)

- 人类似乎先有感觉再表现出行为,事实上,感觉和行为是一致的。如果我们秉持意志直接训练此等行为,就能间接地培养出该种行为所表现的感情。
- 一个面带诚挚而热情笑容的人,所到之处莫不受到欢迎,而愁容满面的人则四处碰壁。