

在竞争异常激烈的现代社会中，
要想脱颖而出，实现自己的目标，
就必须学会把自己推销出去。

如何在人生中 推销自己

王天印 编著

挖掘出你自身的宝藏，为自己创造一个不平凡的人生。
每个人都是推销者，每个人都在推销自己。

成功推销自己，尽情发挥能力，唤醒信心活力，收获完美人生！
推销你的理念，推销你的观点，推销你的能力。

经济科学出版社



如何在人生中 推销自己



经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何在人生中推销自己/王天印编著. —北京: 经济科学出版社, 2009. 12

ISBN 978 - 7 - 5058 - 8945 - 3

I. ①如… II. ①王… III. ①成功心理学 - 通俗读物 IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 236533 号

责任编辑: 周胜婷

责任校对: 王肖楠

技术编辑: 董永亭

如何在人生中推销自己

王天印 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行电话: 88191109

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

香河县宏润印刷有限公司印刷

710 × 1000 16 开 17.25 印张 220000 字

2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5058 - 8945 - 3 定价: 32.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

前言

想要认识新的朋友,想要得到理想中的工作,想要获得意中人的芳心,想要在工作中取得成绩,想要有一个成功的人生,所有的这些都不简单,但所有一切都有一个简单的前提——把自己推销出去。

人人都是推销者,人的一生就是在不断地推销自己——不论是在工作、生活或是爱情中。推销自己,就是让别人注意到自己,做人生舞台上的主角;推销自己,就是让更多的人接受自己,自然地融入人际关系中;推销自己,就是完美地展现自己,真正实现人生的价值。

成功地推销自己,让人生因为推销自己而变得不一样,这不是一个简单的事情,不是一蹴而就的,需要你从内到外认识自己、完善自己,从行为到态度去不断地纠正自己,然后,别人会看到一个不一样的你,你也会因为自己的改变感到惊喜,最重要的是你会离成功越来越近。

这本书涵盖了人生成功因素的各个方面:性格、个性、目标、毅力、热情等,为你指明了努力的方向,告诉你努力的方法:什么样的性格更容易成功,怎样确定一个明确的目标,热情是如何影响你的人生的……所有的这些都在这本书中。



这本书是一个成功指南,也是一个改变命运的利器,好好地读它,你会找到一个属于自己的人生舞台,完全地展现自己,尽情地发挥自己,勇敢地向这个世界推销自己,大步地迈向属于你的成功!

编 者



百基的超人奇壁——群卦

CONTENTS

目录

第一章 每个人都是推销者

- 1. 此推销非彼推销 /2
- 2. 你也是一种“商品” /7

第二章 自我暗示的力量

- 1. 自我暗示,找到另一个自己 /16
- 2. 自我肯定,成功捷径 /28
- 3. 相信自己,就有奇迹 /31



第三章 性格——塑造人生的基石

- 1. 性格决定未来 /44
- 2. 你了解自己的性格吗 /52
- 3. 性格的力量 /67

第四章 个性——活出自己的人生

- 1. 飞扬个性,与众不同 /78
- 2. 你就是你,不可替代 /82
- 3. 展现你的个性魅力 /88

第五章 想象力——开启机会的大门

- 1. 放飞想象,看到不一样的世界 /104
- 2. 想别人不敢想,做别人不敢做 /116
- 3. 出奇制胜,想到才能得到 /127

第六章 目标——驶向成功的引擎

- 1. 明确目标,有的放矢 /152
- 2. 找到属于自己的目标 /165



3. 认准方向,拒绝彷徨

/173

第七章 坚持——攀向顶峰的支撑

1. 成功贵在坚持

/190

2. 持之以恒,目标可达

/197

3. 坚忍不拔,永不放弃

/207

第八章 热情——点亮生命的辉煌

1. 生命是种热情

/234

2. 激情成就梦想

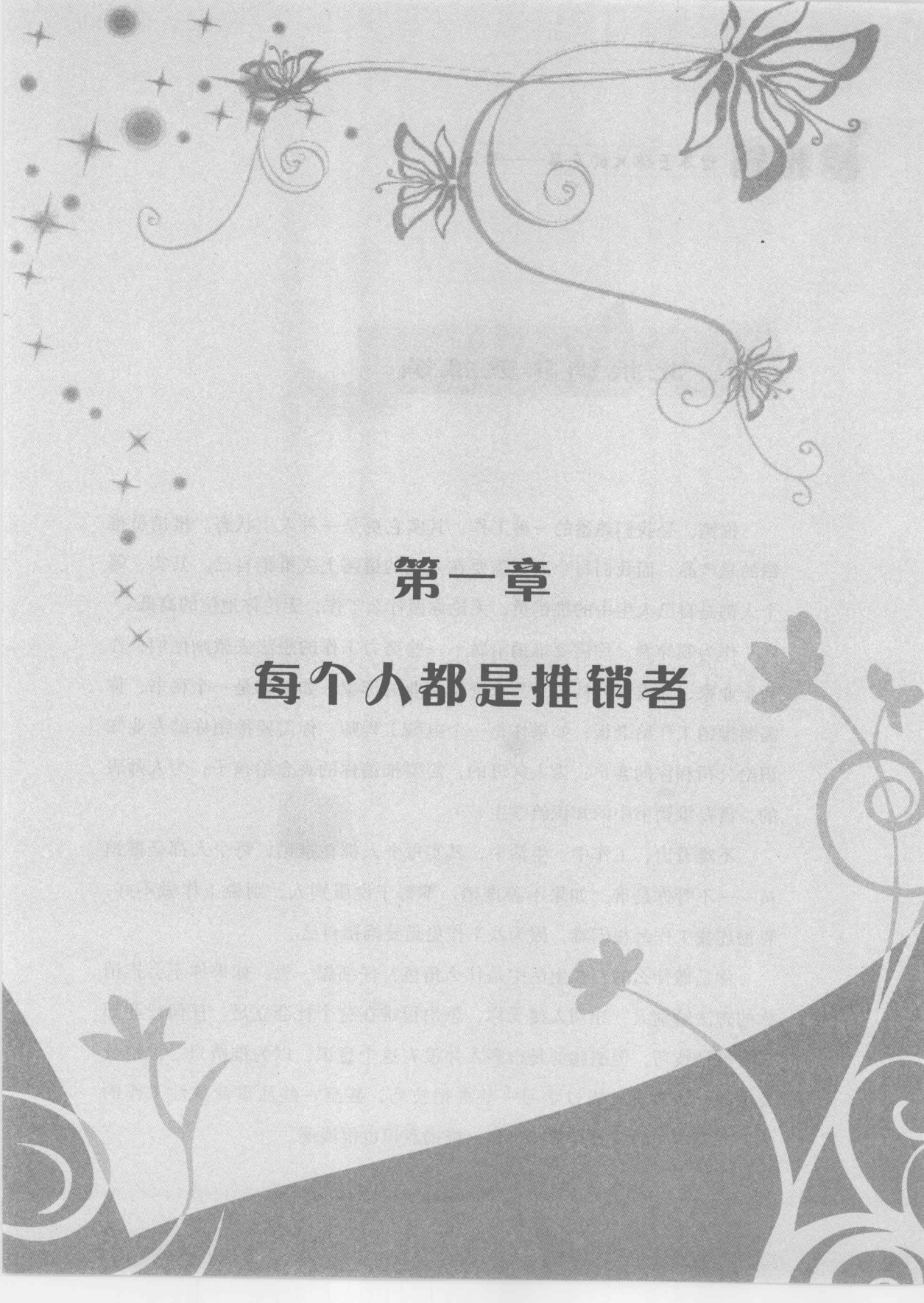
/243

3. 拥有热情,永远年轻

/252

参考书目

/265



第一章

每个人都是推销者



1. 此推销非彼推销

推销，是我们熟悉的一种工作，其实它更是一种人生状态。推销员推销的是产品，而我们每个人都需要在人生的道路上去推销自己。其实，每个人都是自己人生中的推销员，无论你做什么工作，无论你地位的高低。

作为领导者，你需要推销给属下一些努力工作的想法去激励他们；作为企业家，你需要向社会、公众推销企业的形象；如果你是一个秘书，你需要推销工作给老板；如果你是一个电脑工程师，你需要推销你的专业知识给公司和你的客户；为人父母的，需要推销你的观念给孩子；为人师表的，需要推销书中的知识给学生……

不难看出，工作中、生活中，其实每个人都在推销，每个人都是推销员——不管你是谁。如果不善推销，不善于说服别人，别说工作做不好，恐怕连找工作都很困难，因为找工作更是要推销自己。

你是做什么的？在生活中是什么角色？仔细想一想：如果你不会推销你的想法给别人，让别人接受你，恐怕很难在这个社会立足。任何行业都需要推销技巧，但遗憾的是很多人并没有这个意识，以为推销只是推销员要做的，从来没有想过学习一些推销技巧，甚至一些从事业务性工作的人，在公司中的销售类部门工作，推销意识也很淡薄。

领导者的推销会让部属更积极地工作；企业家的推销，会很好地推广企业的形象，大大提高知名度；父母对孩子的推销，会让子女更听话；老师对学生的推销，会让学生好好学习；善于推销的妻子会让她的丈夫更爱她；善于推销的男性更容易交到女朋友，博得别人的好感。

而如果没有推销意识，将是另一番情况。管理阶层的经理不会推销，就会发现员工不好管理，下达的命令总是无法彻底执行；如果发明家、科学家不会推销，只是埋头做研究的话，那么他们的发明也往往不容易被别人认同；拥有先进的设备、先进的技术，但生产厂家不会推销，生产的产品再好恐怕也会堆在仓库里面，无人问津。

所以，推销技巧是每个人都要学习的，是我们在人生道路上必须要用到的。最简单的，每个人都会去找工作，而这个过程就是推销自己的过程，面对激烈的竞争，如何在几分钟的面试过程中让主管挑中你，靠的就是你推销自己的能力。反过来，一个不错的企业却总是招聘不到好人才，也是因为企业的形象推销没有做好，没有吸引这些优秀人才。推销是一个人取得成功的重要能力之一，每一个成功的人都是非常会推销的。成功的政治家也都是非常会推销的，成功的宗教家也是讲究推销技巧的，很多成功的企业家，甚至是从推销员做起的。

每个人都是推销员，推销是一种人生状态，每个成功的人其实就是成功的推销员，每个人都要学推销，除非你不想成功。学会推销，学会在人生中推销自己。

有人说，不管你做什么工作，其实每个人的一生都只有一项相同的工作，那就是推销自己。人要生存，需要大量各种各样的资源，你不可能一



出生就拥有一切，需要同别人进行交易——销售自己的资源，换来自己想要的东西。凡是有大成就的人，都是人们对他有大需求的人，而人们之所以认可他，在于他能销售自己，使自己价值连城、奇货可居。所以人生在世，学会推销自己是第一位的。

说到推销，马上就会想到推销产品，其实产品的概念很广泛，除了日常理解的牙刷、化妆品、汽车、楼盘等物质产品以外，还有信息产品：你的见解、理念、建议、计划、设计等。甚至你本人都是产品，你必须把自己的功能和价值推销给别人，可能是你的上司、你的朋友、你的恋人等，你才能真正融入这个社会之中。

美国《泰晤士报》的总编辑西蒙·福格，早年找工作时，殷切地问人家：要不要编辑、记者、校对员、排字工？人家都说不要。一般人听到这样的回答，就会快快而去，当作又一次挫折而已。而西蒙·福格没有，他接连被拒绝之后，说：“那么你们一定需要这个了。”福格从容地从包中掏出一块精致的牌子，上面写着：“额满，暂不雇用。”这让人很是意外，但就是这样一块牌子，福格戏剧性地成了《泰晤士报》的一名新成员。

可以说，若没有这块精致的牌子，福格可能就不会成为今日《泰晤士报》的总编辑；也有人会说，无非是事先写好几个字，其实没有什么大不了的，谁不会写这6个字、1个逗号和1个句号。问题的关键是你少想了一步，少写了一句，少运用了一次你的智慧、诙谐，而人生的轨迹就此不同了。

这样的例子很多，很多成功的人就是因为比别人多了些积极推销自己的意识，哪怕只是多了一点点。

钢铁大亨史威伯早年求职时，也曾跑断了腿，一日又硬着头皮走进一家钢铁公司，和操纵去留决定权的关键人物开始了对话。“请坐！”那人说，但其实那里并没有椅子或凳子。这是个小小的陷阱，许多人感到有些不解，就会说“没关系”。想着反正没有可坐的，倒是显得谦恭些。而史威伯没有。他道声“谢谢”，就匆匆忙忙去隔壁办公室借来了一把椅子。很细微的一个动作，却意义重大，表现了他跟别人不一样的地方，说明他想跟对方有深入的交谈，想要对方对自己有更多的了解，是一种积极推销自己的表现。这样，结果自然就会不一样了。

某星级饭店招收员工，新的求职者是一样的试题：被派去菜市场看土豆。有的应征者很快就回来了，说：“有土豆。”有的人说：“好几个摊子在卖土豆，不会缺货。”有的人甚至嘀咕：“人事干部不干人事，土豆有什么好看的。”而有个人的回话是：“有土豆，最好的一元二角钱一斤，最差的五毛钱一斤，总量在一千斤左右，这是离此地最近的某某菜市场的情况。”结果不言自明，这个人被录用了。其实简单了事的那些人不一定是细心的人，只是他们没有意识到这是展示自己，让别人看到自己细心的时候，不知道在适当的时候推销自己的优点，就很难让别人接受。

留意观察、善于推销，结果就是天壤之别。成与败的差别看来不大，



成功不过是比失败更多点内容，几个微妙的字，几句精彩的对话，一把借来的椅子。然而，这些折射出人内心的执著坚韧、积极奋进的良好心态，让别人看到了最好的自己，帮助你把握身边的机会。机遇与我们的一生休戚相关，她像一个美丽而性情古怪的天使，忽然降临在你身边，你无需受宠若惊，但一定要慎重对待，假如稍不留意，她就翩然而去，无论你怎么扼腕叹息，再也无法挽回。正如那句古老的谚语：“通往失败的路上，处处是错失了的机会”。做好准备迎接幸运从前门进来的时候，别忽略了从后窗潜入的机会。所以，随时去推销自己，才能不让机遇从眼前溜掉。

2. 你也是一种“商品”

推销自己就是把自己作为商品，而商品是有质有量的，是有价值的，商品的价值是通过交换，即通过买卖来实现的。当然，推销自己并不是出卖良知与理性，更不是出卖良心。既然是商品，就不能由我们自己来品评好与坏；既然是商品，就要由消费者来给我们定价；既然是商品，就不能只考虑自己的感受；既然是商品，就要对消费者负责任。所以，我们每个人都需要对他人负责任，每个人就有了“使用价值”，每个人都争做优秀商品、名牌商品，成为受到大家欢迎的商品，才能实现自己的价值，获得自己想要得到的。

很多时候，我们需要把自己作为商品，时时刻刻想到使自己有用，有更大的用处，时时刻刻不断地完善自己。科技在进步，世界在变化，我们人也是如此，不能只是抱定了原有的那点东西，不论是大学、硕士、博士还是博士后毕业，也不论你是什么人，任何一个人抱定原有的一点东西，想适应社会，想快乐、幸福，想持久地获得成功，都是万万不可能的。

当我们把心态调整到我们是商品的时候，才能真正实现我为人人，人人为我，大家为上帝，上帝为大家。谁是我们的上帝？我们自己就是我们



自己的上帝，我们自己就决定着我们的快乐与成功，决定着我们的幸福。如果我们自己不能做自己的上帝，就没有任何人能帮助我们，就没有任何成功可言。命运握在自己的手上，而这种把命运握在自己手上的唯一途径就是全心全意为他人服务。所有人都心怀这样的信念，于是就有了和睦的人际关系，于是我们每个人就有了特殊的角色。生活就是脚本，市场就是总导演，我们在其中确定一个位置，我们会改掉日常生活中不适应角色的那一部分，每日扮演一个全新的角色去追求成功；所有人都心怀这样的信念，我们就有了友情，就减少了隔阂，就有了在市场经济条件下的合作；所有人都心怀这样的信念，人际关系就变得积极向上，大家就争先恐后，水涨而船高，而不是水落而石出；所有人都心怀这样的信念，我们每个人将不再拒绝批评，每个人将不再拒绝学习，每个人将不再拒绝任何善良和美好；所有人都心怀这样的信念，太阳每天升起的时候，一个新的生命就重新开始；所有人都心怀这样的信念，我们有能力使自己自立于社会，自立于企业，逐渐成为骨干、中坚，而且，上可以赡养自己的父母，下可以抚育自己的儿女。

任何一所大学，任何一个文凭，所能给予你的知识，在这个社会上也只能用到 10%，俗话说“活到老，学到老”，学习是终身的任务。学习，只有学习是取之不尽，用之不竭的财富的主要来源；只有学习才能过上幸福的生活，跟上时代；只有学习，你的获得才能不由别人给予，也不可以被剥夺；只有学习你才有气质；只有学习，才能有知识，有了知识才有智慧，你才能应付复杂的人生。学习不仅仅是学习知识，还要不断地去学习与社会中的人们相处的技巧，只有这样才能真正适应这个复杂的社会。

现代的社会，竞争激烈，人才辈出，专长各异。如果从学校毕业出来，一个个都成了谦谦君子，那恐怕真的要怀才不遇而终老一生了。老祖宗那种“桃李不言，下自成蹊”的遗训已经不再适用于今天的社会，如今的快节奏生活，容不得观望、等待，以及慢慢地、默默地徘徊，那样只会错失大好的机会。只有抓住机遇积极地推销自己，才能有意外的收获。

推销自己的意义，绝不仅仅是为了找个工作那么简单。你有天大的才能，如果不表现出来，那就不会被发现。比如，你吉他弹得不错，但在同学面前从不弹，没有人会知道；某个观点、某种思想、某条意见，你不说出来，或者说不清楚，那别人怎么知道呢？内心世界，以及属于精神上的东西，只有表达，才会被人了解，也才会被人发现你究竟具有多大的价值。

一个社会，一个集体，是由无数个“自己”组成的。大家都表现自己的特长和专长，才会构成社会的丰富多彩。你也不表现，我也不表现，这个社会还能有生机和发展吗？

有人担心，表现自己会得罪他人，讨人嫌。事实上恰恰相反。只有表现自己，旁人才会知道你的内心状态，了解你的长处和不足。只有了解你，才能决定是否接受你，是否信任你。而你也会在与他人的交流中获得快乐，得到提高。反之，你不苟言笑、特立独行，别人只会离你远远的。你还会有许多朋友吗？

古人尚且知道“毛遂自荐”，何况现代人呢？