

推销的要点不是推销商品，  
而是推销自己。

——乔·吉拉德

SELLING  
YOURSELF

# 推销世界上 最伟大的产品 ——自己

TUOXIAO SHIJIESHANG  
ZUIWEID  PIN ZIJI

你想让自己更受欢迎吗？你希望得到别人的赏识吗？

你想赢得更多的支持和帮助吗？

你是否想把自己成功推销出去呢？

马芳芳 / 编著

一件改变命运的利器，让你从卓越走向完美；  
一条通往成功的捷径，让你从平凡走向伟大。

# 推销世界上 最伟大的产品 ——自己

 SELLING  
YOURSELF 

马芳芳 / 编著

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

推销世界上最伟大的产品——自己/马芳芳编著.

-北京:企业管理出版社,2011.4

ISBN 978-7-80255-798-7

I. ①推… II. ①马… III. ①成功心理-通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第066835号

---

书 名: 推销世界上最伟大的产品——自己

作 者: 马芳芳

责任编辑: 李 杜

书 号: ISBN 978-7-80255-798-7

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 发行部(010) 68701638 编辑部(010) 68414643

· 电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170毫米×240毫米 16开本 15.5印张 240千字

版 次: 2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷

定 价: 29.60元

---

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

# 前 言

现如今，人们面临的挑战已经开始从“生产自己”向“销售自己”转移，无论是在人际交往、工作中，亦或是生活中都需要推销自己。因为身处人生竞技场，不会推销自己，就难以展示自己的思想和才华，更难以获得他人的认可、尊重、信任和支持。

一个人说服另外一个人与自己进行合作都可称做推销。但是，并非所有的努力都富有成效，这也是很多人当不好推销员的原因。如果你不能让别人同你合作，来为自己创造机会，那么你的才智也不会给你带来很大帮助。成功地推销自己，让人生因为推销自己变得不一样，这不是一件简单的事情，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，更重要的是你会离成功越来越近。

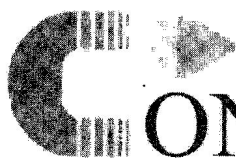
每个人都是在不断地推销自己。无论你是谁，每当你遇见某人、向别人解释、和人通电话或是提出自己的观点时，你就是在推销你所拥有的宝贵的财富——你自己。推销自己是门艺术，只有掌握了其中的策略和技巧，才能把自己的意图、知识、优点、人格魅力等推销给别人，博取对方的理解、好感和支持，顺利取得成功。



本书涵盖了人生成功的方方面面，教你如何去包装并且向他人展示一件无比重要的“产品”——你自己。它告诉你人生重要的是什么，你真正推销的是什么；怎样与人沟通，如何让自己的招牌亮起来：为创造梦想的生活，应该有什么样的态度和信念。本书可以让你学会轻轻松松地把自己推销出去，还会让你了解自己的命运，并教会你如何去控制它。

本书是一本应该随身携带的书，好像一位良师益友在道德上、精神上、行为准则上指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。细细品读，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



# CONTENTS

## 目录

### 第一章 人生必做的事情——包装和推销自己

很多人失败，通常是输给自己，而不是输给别人。一个人推销产品很容易，推销自己却很难。每个人都要在人生的道路上推销自己。

1. 你是黄金还是萝卜——推销自我 /2
2. 你也是一种“商品”，每个人都在推销 /6

### 第二章 有一种方法可以使你总能吸引别人——个性魅力

经营事业的人的个性决定了这项事业所能取得成功的大小。改变自己的个性使之更受客户欢迎，必定会使自己的事业蒸蒸日上。

1. 如何让自己的招牌亮起来 /14
2. 你就是你，无可取代 /18
3. 至柔至刚，心之所向 /24



## 推销

世界上最伟大的产品——自己

### 第三章 你了解自己吗？——性格决定命运

行动养成习惯，习惯形成性格，性格决定命运。如果没有积极健康的性格作为基础，人们就不可能拥有受人欢迎的个性。擅用性格常常使人一帆风顺，左右逢源。

1. 性格的单纯不会妨碍智力的敏锐 /38
2. “色”眼识人，充分发挥自己的独特性格 /46
3. 性格的核心驱动力 /60

### 第四章 唤起全新的自己——自我暗示

自我暗示就是播撒种子的控制媒介，一个人可以经过积极的心理暗示，自动把成功的种子和创造性的思想灌输到潜意识的沃土上。相反，也可以灌输消极的种子或破坏性的思想，而使潜意识这块肥沃土地满目疮痍。

1. 用潜意识的奇功开发脑力——自我暗示 /70
2. 最强自我暗示：战胜压力和焦虑 /81
3. 有自信，你就年轻 /84

### 第五章 放飞想象——想象力比知识更重要

美国未来学家托夫勒说：“今天比以往任何时候都更需要幻想、梦想和预言，即对潜在的明天的想象。”展开想象的翅膀吧！让它带着你高飞！

1. 心灵的工厂——想象 /96

- 2. 扬起梦想的风帆，满载喜悦起航 /107
- 3. 赢在起跑线，思考致富 /117

## 第六章 有的放矢，切勿随风倒——目标明确

对于财富的追求，如果有明确的目标，便会引导你坚定地朝向目标迈进……将脑海中孕育的致富欲望转化为一个明确目标，然后集中精力为可以达到的目标而奋斗。

- 1. 总拣别人走不到的地方 /140
- 2. 开创新目标，引领新思想 /152
- 3. 明确方向，走好路线图 /159

## 第七章 怀揣热情——停下休息的时候不要忘记，别人还在奔跑

美国经济学家罗宾斯（Robbins. S. P.）研究表明：人的价值 = 人力资本 × 工作激情 × 工作能力。也就是说：一个人如果没有工作激情，那么他的价值就是零。一个优秀的员工，最重要的素质是对工作的激情，而不是能力、责任及其他（虽然它们也不可或缺）。

- 1. 激情如何催化你的人生 /174
- 2. 推销秘诀之激情工作：创造未来 /182
- 3. 职场保鲜膜：激情是心态，更是活力 /190



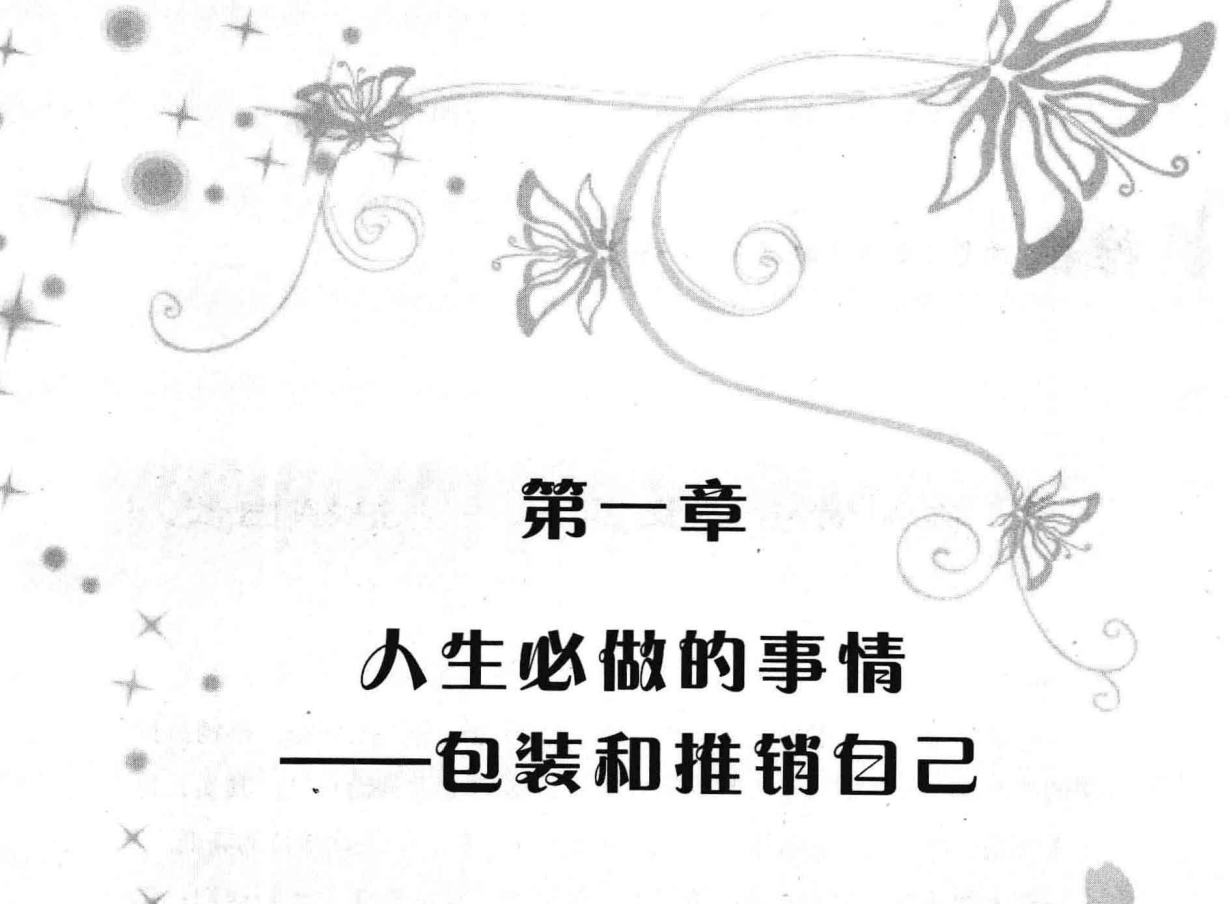


## 第八章 不唯有超世之才，亦必有坚忍不拔之志——勤奋坚忍

生命是一条美丽而曲折的幽径，路旁有妍花的丽蝶，累累的美果，但我们很少去停留观赏，或咀嚼它，只一心一意地渴望赶到我们幻想中更加美丽的豁然开朗的大道。然而在前进的征途中，却逐渐树影凄凉，花蝶匿迹，果实无存，最后终于发觉到达一个荒漠。

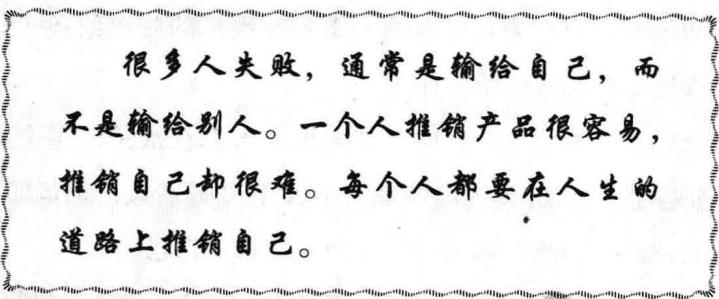
——萨拉

- |              |      |
|--------------|------|
| 1. 成功路上无捷径   | /202 |
| 2. 分秒必争，准确定位 | /208 |
| 3. 锲而不舍，持之以恒 | /217 |

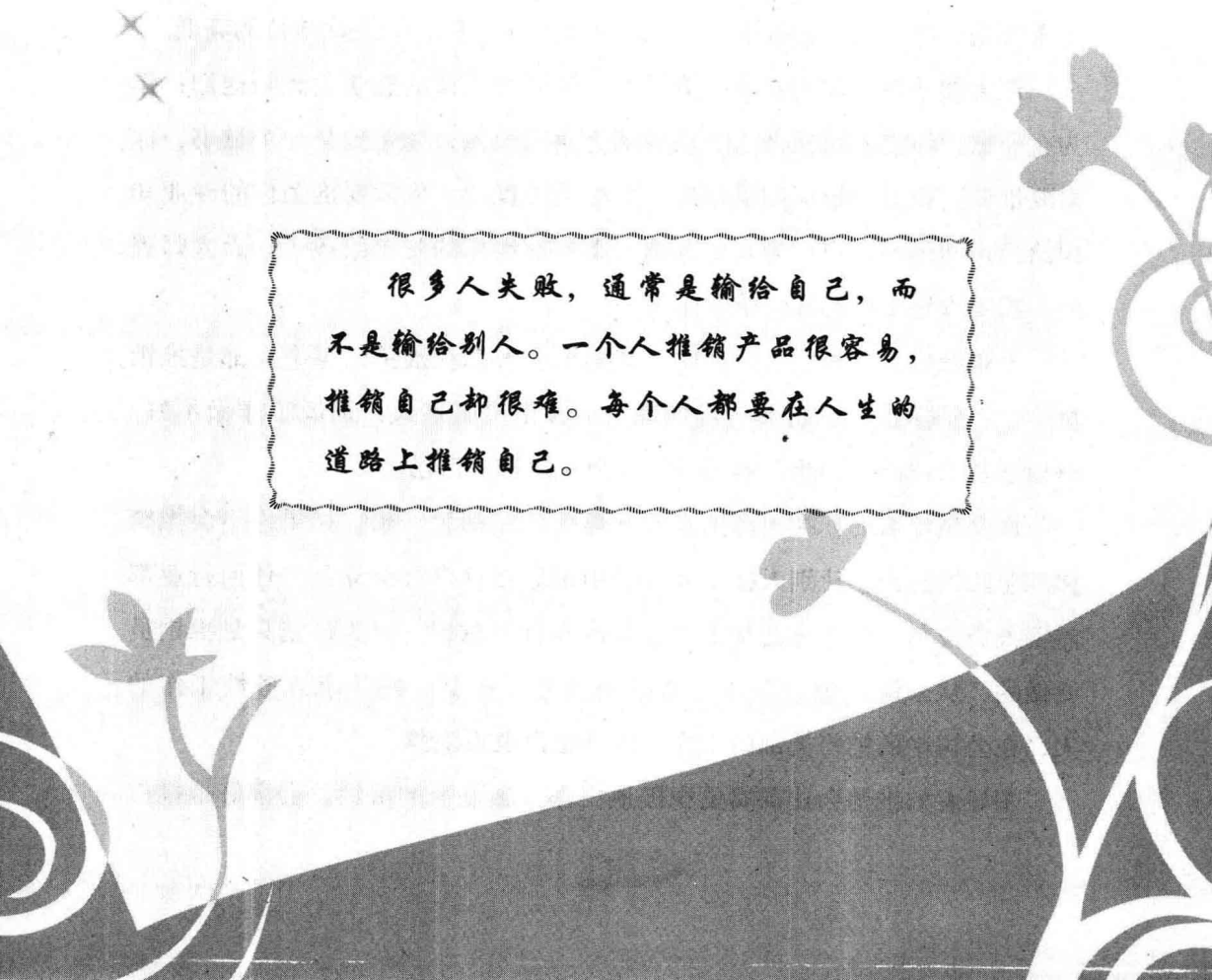


## 第一章

# 人生必做的事情 ——包装和推销自己



很多人失败，通常是输给自己，而不是输给别人。一个人推销产品很容易，推销自己却很难。每个人都要在人生的道路上推销自己。





### 1. 你是黄金还是萝卜——推销自我

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



## 推销 世界上最伟大的产品——自己

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。”而有个人回道是：“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”，每个人都在推销

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





## 推销

世界上最伟大的产品——自己

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，绝不仅仅是为了找一个工作那么简单。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？

清朝年间，有一位在当地也算比较有名望的人，家里有一个女儿，长得楚楚动人，也很有才学。可是这位父亲是一个非常谦虚的人，当别人夸起他的女儿的时候，他总要谦虚地说自己的女儿是个“黄毛丫头”，也谈