

●1991 年香港十大畅销好书



(香港)冯两努著

面对未来 推销术

红旗出版社

□1991 年香港十大畅销好书

面对未来推销术

(香港)冯两努著

JM 02/57

红旗出版社

(京)新登字 108 号

T-713.5
F-57

P195

面对未来推销术

编 著 者 冯两努(香港)

责任编辑 晨 野 封面设计 王中兴

出 版 红旗出版社(北京沙滩北街2号)

发 行 新华书店北京发行所

北京大兴县海子角胶印厂印刷

850×1168 32开 7印张 120千字

1993年5月北京第1版 1993年 北京第1次印刷

印 数 1—12000 册

ISBN 7-80068-440-7/F·62

定 价 5.80 元

序

这本小书，不出所料，在大陆有出版的机会。大陆之所以吸引世人，完全因为大陆人识货，只要真材实料，根本不怕没有出人头地的机会。

在过去十年中，我曾经创过四次事业，在最成功的一刻，我又有勇气放下一切，另创新的事业。相信因为不断的创业，使我在精神上得到激励和鼓舞，享受了事业上带来的满足感与及成长中的生命力。

我在中山县的翠亨村一个贫苦家庭中出生，和孙中山先生的故居只是前后厅之隔。三岁的时候，父亲突然去世。当时大姐十二岁，二姐十岁，三姐八岁，哥哥六岁，妹妹半岁，我只有三岁，父亲的去世，令我们家庭即时分裂，各兄弟姐妹只好向亲戚家庭中求助，盼望他们收留我们这群孜孜待哺的孤雏。四岁时我和母亲分别，十四

岁后再和母亲会晤，她劈头第一句话是：“你一定要出人头地，……家无读书子，功名何处来……”如何读书呢？我整个小学，只是读过二年书，程度差得很，我只好向母亲求饶，说明读书是一件很难的任务，母亲听了随即哭着说：“难得过我守寡吗？”妈妈的热切的目光望着我，充满了责备和希望。

没有教师，如何读书呢？“怕什么！”她说，“没有人教，将书本念出来，不亦可以吗？”妈妈没有读过书，她见人家读书，也是自己学回来的，那有人教人这回事呢？我今年已经接近四十岁了，反省过去，妈妈好象只教训过我一次，便是这次“劝学”运动。母命难违，便只好咬牙根学人读书，因为母亲深信，伟人成功的捷径，是靠自己读书。读书开始的时候，也不容易，不过，只要集中精神，下定决心，也难不到什么地步的。

虽然读过九年书，但我涉猎的书本，却非常杂。读完大学之后，我担任过两年助理教官的工作，教书的目的，纯粹是满足自己的自卑感和自大狂，因为我没有读过一间象样的学校，自小下了一个宏愿，一定要在一所名校内耀武扬威。

教书时候，我买了一层楼，虽然月入二千五百港元，但我每月分期供楼的款项，却是七百港元，为了增加收入，我到饼店买了特价七折的饼咭，课余时候，往办公室跑，沿门兜售，赚取每张饼咭的三成薄利。

有位朋友告诉我：“你这么爱钱，不如去卖人寿保险

啦!”我因别人一句话而转了行,由教师变成推销员。短短两三年间,我在人寿保险中闯出了名堂,成了行内人的 Cold-Call-King(陌生拜访之王)。八三年时候,我决定移民,在人寿保险行中,我做出了最伟大的决定,放下了全部辛辛苦苦建立起来的生意,移民到加拿大多伦多去。

在加拿大住了三年零七个月,第二次创业。其中的苦与乐,给了我一种冲动,希望将经验集成书,和朋友分享。八六年时候,我又决定回港,又一次震撼了加拿大的朋友,他们心中都起了一个问号:“为什么放下辛辛苦苦建立起来的一切,甘愿向没有把握的未来挑战呢?”

回港是为了理想,希望用中国人的方法,演绎出美国人成功之道——一种积极进取的精神。阔别了三年多的香港,变得很快,快速的进步,对于人才,需求日殷,为了培养人才,只好求诸训练专家。

这次回港创业,尝试一项自己未做过的行业,设馆授徒,开班训练推销员。朋友之中,有些看好,寄予厚望,但最帮忙我的,还是那些冷眼而激励我的朋友,正如西人说:“The best way to help is do nothing.”到了今日,我才明白到,如要创业成功,一定要自立,切勿盼望别人的援手。当然,我们一定要和人合作,但万万不能将自己的前途,放在别人的手上。

八八年四月,我跑到新加坡去,在一个完全陌生的地方,试试自己的功夫,下了飞机后的二十四小时内,我

找到了一项生意，为一间国际公司，进行一个激励性的演讲会。

这本小书，并不纯粹个人记录，是将自己的经验，和理论演绎出来，希望我的经验，能为你提供多少参考价值。正如胡适之先生说：“告人此路不通行，可使脚力莫浪费。”如果我能够为你扮演一支扶手杖，一同度过崎岖的创业路途的话，我便不枉此生了。诚恳地祝你成功！谢谢你！

冯两努

九二年十二月于香港

目 录

序

第一章

南洋发达的启示 (1)

第二章

财富由胆大者得之 (7)

第三章

求变的勇气才可以闯出新路 (15)

第四章

充满挑战的推销业 (21)

第五章

美国研究四十年实验报告 (27)

第六章

成功推销员的五个条件 (35)

第七章

 制造良好第一印象的方法 (43)

第八章

 周旋商场的心理学 (51)

第九章

 聆听是一门高深学问 (57)

第十章

 在适当时机赞美别人 (63)

第十一章

 真正懂得说话的人 (69)

第十二章

 谦而不虚,退而不缩 (75)

第十三章

 鉴貌辨色不简单 (81)

第十四章

 莫将发达梦想打消 (87)

第十五章

 如何订立一个可达到的目标 (93)

第十六章

 克服推销行业的最大烦恼 (99)

第十七章

 我们只得一万个工作天 (105)

第十八章	
增加时间的方法(一)	(111)
第十九章	
增加时间的方法(二)	(117)
第二十章	
将困难化整为零	(123)
第二十一章	
过多的金钱如何处理	(129)
第二十二章	
怎样扩大生意量	(135)
第二十三章	
电话是推销的金矿	(141)
第二十四章	
提供好的服务	(147)
第二十五章	
在困境中成大事	(153)
第二十六章	
利用自卑感转弱为强	(159)
第二十七章	
成败决定于最后十五分钟	(165)
第二十八章	
你有没有全力解决难题	(171)

第二十九章

沈弼对佳宁的勇敢评语 (177)

第三十章

成功泰半由自学得来 (183)

第三十一章

婚姻与事业的连锁关系 (189)

第 1 章

南洋发达的启示

容格：“成败不在于事物本身，仅在于
我们如何看待事物。”

第一章

南洋发达的启示

大概四十年前,福建某贫穷的乡村里,住了兄弟两人。他们抵受不了穷困的环境,便决定离开家乡,到海外去谋发展。大哥好象幸运些,被奴隶般卖到了富庶的金山,弟弟就被卖到比中国更穷困的菲律宾。四十年后,兄弟俩又幸运地聚在一起。今日的他们,已今非昔比了。做哥哥的,当了三藩市的侨领,拥有两间餐馆,两间洗衣店和一间杂货铺,而且子孙满堂,有些承继衣钵,又有些成为杰出的工程师或电脑工程师等等科技专业人才。弟弟呢?居然成了一位享誉世界的银行家,拥有东南亚相当份量的树林、橡胶园和银行。经过几十年的努力,他们都成功了。但为什么兄弟两人在事业上的成就,却有如此的差别呢?

兄弟聚头,不免谈谈分别以来的遭遇。哥哥说,我们中国人到白人的社会,既然没有什么特别的才干,唯有用一双手煮给白人吃,为他们洗衣服。总之,白人不肯做的工作,我们唐人统统顶上了,生活是没有问题的,但事业成就却不敢奢望了。例如我的子孙,书虽然读得不少,也不敢妄想,唯有安安份份地去担当一

些中层的技术性工作来谋生。至于要进入上层的白人社会,相信很难办到。看见弟弟这般成功,做哥哥的,不免羡慕弟弟的幸运。弟弟却说,幸运是没有的。初来菲律宾的时候,担任些低贱的工作,但发觉当地的人是比较愚蠢和懒惰,于是便顶下他们放弃的事业,慢慢地不断收购和扩张,生意便逐渐做大了。

以上的真实故事,因为弟兄两人在出洋时,都买了别人的出生纸,所以,在此不便套用他们的名字。这个例子却老实地反映了海外华人的奋斗历史。在不同的地方,便会有不同程度的成功。为什么呢?最主要的是个人的心态。

在香港生活的人,工作的态度比较进取和积极。因为他们对前景充满了希望。如果他们再在工作上加把劲,这便是一种投资,迟早会有好处。但当他们移居到欧洲和美洲、澳洲等白人社会,心理就会完全地变了。他们以为自己处处不如白人。心中早已限制了自己,况且,又以为白人会歧视自己。于是,工作便变成唯一的谋生方法,能够好好地保持职位,已算万幸,又那敢去奢望高升呢?这种自我限制的病态,在日常工作中表露无遗,处处表现出退缩和放弃的态度,工作散漫,态度松弛,而且不顾衣着仪表,整日挂着一副吊儿郎当的穷酸相。更严重的是,他们避免社交应酬,不参与公司内部的派系政治斗争,只将自己关在实验室内工作。最惹白人反感的,他们只和自己的同胞来往,成立自己的小圈子。在公司中,竟然用自己的方言去讨论公事。虽然华

人在海外的工作表现,往往胜过白人,但他们的不投入态度,又令人不满。就算公司有升迁的机会,也不加考虑,因为公司觉得他们不能处理行政上的工作,唯有提升一些态度较为积极的白人。华人在自讨苦吃之后,便自怨自艾,觉得公司老是歧视自己。殊不知造成歧视的因果,自己也应负很大的责任。

什么是心态呢?这是经验积聚而成的一种主观的思想。这种思想,指挥了我们的行动和言语。例如,有一位穷亲戚到访,如果主人的心中认为他是来借钱或作饮作食,鄙视的心态便自然地流露于举止言谈甚至眼神之间,他便会处处待慢了这位穷亲戚。虽然,逐客令未下,但态度早已将人逐出门外。所以,说话是多余的,行动举止早已清楚地将话表达出来了。又例如你的上司吩咐你用心工作。根据近日的观察,将有机会被提升。当你的心态被肯定了,行动便变得积极起来。每天大清早,连闹钟还未响,你便起床了,满怀憧憬地跑到公司,积极进取的态度在工作中表露出来。在推销这行中,有一个典型的“心态影响行动”的故事。相传有一间鞋厂,试图打开非洲的市场。派了两位不同思想的推销员到该地考察。第一位推销员的见解是不宜插手非洲这个地方,因为该地土人,从不穿鞋。而另一位报告却有着相反的见解,他以为非洲的市场,潜力极大。因为那些土人,仍未学会穿鞋子。

我们的心态,是由我们的经验和接触而长成的。年纪轻的时

候,父母为了保护我们,不准我们到马路上跑,不准离开父母的视野范围,不准这个又不准那个,到了学校,老师也整天的说“不、不、不”。总之,在我们成长的过程中,养成了一种不冒险的心理。踏出社会工作之后,又不断的碰钉子。再印证了父母师长的“不”字诀之后,便明白了“多一事,不如少一事”。于是,一种自我限制的心态,便孕育出来。

如果我们到一所幼稚园里,问问那些不知天高地厚的小朋友,谁会绘画呢?相信全部的小孩子也会争着说:“我会。”同样的问题,向一群大学生发问,结果将完全相反,因为大部分的大学生都怕失败,不敢献丑,即使埋没自己的天才,也不肯让自己试试,到头来,更怪父母生少了一点天才。画家真的是天生的吗?如果你去读读名画家毕加索的历史,将会发觉在他的一生中,总共绘了起码八万张画。他之所以杰出,完全是没有人比他画得更多罢了。

作为一个成功的推销人员,除了工作要勤勉和认真之外,更要有一个进取而积极的心态。由以上幼稚园的例子中,我们不难发现一个成功的方程式。因为我们本来是天生可以成功的,无奈后天的教育和自己因挫折而养成的自我限制意志而阻碍了向前的冲动。如果要事业成功首先要将这些不正确的畏缩心理扭转过来。否则,一切努力也成了画饼的游戏。怎样去改变自己的心理呢?以下的篇章里,将有明确的事实和例子,请继续读下去吧!

提 要

- 一、同样是中国人,在东南亚的成就往往比在北美洲的成就较大。
- 二、心态控制了个人的行动和思想,而心态这种意识,是由家庭、教育和见识等形成的。
- 三、环境和心态,决定了自己的视野、事业和成就。