第一章怎样把自己推销给自己

我叫做乔伊·吉拉德，生长在美国有名的汽车城底特律。正如住在这城市的许多人一样，我也是汽车工业上的一环。不过我的本行不是制造汽车，而是销售它们。而且在真实的记录上，我是“世界第一号的汽车推销员”。

你可别以为我在往自己脸上贴金，现在让我证实给你看看。这个头衔是金尼斯世界记录封给我的，书上记载着：没有人曾经打破乔伊·吉拉德一年之内售出1425辆新车的记录，而且这些车子全部是以零售方式一辆一辆地推销出去的。

有一件事在金尼斯世界记录书上没有提及，那就是我销售了世界上第一号的产品——不是汽车，而是我自己。现在你知道我的厉害了吧！可是如果你知道就是这么一回事，你也可以成功地推销世界第一号产品。这便是本章要谈的：如何把自己推销给自己。所以，仔细地读吧！把每一章细节都牢牢地记住。尤其在每一篇章的结尾，我会告诉你们一些必须马上去做的事，好好去做那些事吧！我保证你将成为一个最受欢迎的成功人物。

我们全都是推销员

当一个小孩试着说服母亲，让他多看一小时电视时，他

需要全本请访问 www.ertongbook.com

便是在推销。

暗示男朋友说她较喜欢看文艺片，而不喜欢看曲棍球赛的女孩，也是在推销。而当他试着说服她改变主意去溜冰时，他也是在推销。

十几岁的孩子，在周末晚上向他老爸借车子时，也是在推销。

任何向老板要求加薪的人，也是在推销。

当一位母亲向她的小孩强调花椰菜的好处时，她也是在推销。

无论你是何许人，无论你身在何时何地，无论你做什么事情，你都在忙着推销。或许你未曾察觉到这点，但事实的确是如此。

你必须向自己推销自己

在你能够成功地把自己推销给别人之前，你必须先百分之百的把自己推销给自己。你必须相信自己，对自己有信心。也就是说，必须彻底地认清自我价值。这些都是我母亲葛蕾丝·吉拉德灌输给我的观念。

直到今天，我已年逾半百，我依然清晰地记得我和父亲之间的冲突。要不是我的母亲，我可能会一事无成，因为我一直不了解，父亲为何花了大半辈子的时间，向我保证我绝不可能搞出什么名堂。我是个意大利西西里岛的小孩，成天沿街卖报纸，在酒吧里擦鞋，除了在街上所学的之外，我似乎没有什么可指望了。我真的有点相信父亲的话，开始变得有些自暴自弃。在这千钧一发之际，幸好我的母亲并没有相

信父亲所说的一切，母亲几乎花了一辈子的时间，向我保证我可以成为第一流的人物。她总是向我强调自我推销的重要性，并且要我自尊自重。

只有一个你

我记得母亲曾握着我的手，微笑着说：“乔伊，世界上没有任何一个人和你一样。”感谢上帝使我们大多数人的母亲都有这样的想法。但我的情况更特殊，我对母亲有着更深厚的爱，我深信她所告诉我的一切。

我家邻居就有一对双胞胎兄弟，他们长得真是一模一样，就连他们的母亲也说，她简直不能区别这一对兄弟。但他们真是这样吗？在我搬家的数年后，我碰巧向一位联邦调查局的朋友，提到这一对双胞胎兄弟，他告诉我说：即使是双胞胎，也绝不会有完全相同这回事。

想想也是，联邦调查局就有数百万，甚至上亿的指纹档案，而且我们都知道在这些档案中，没有两个指纹是一模一样的。两个人的指纹不可能相同，将来也不可能有。

这是个无可争辩的事实，没有两个人有完全相同的个性。从表面上看，所谓一模一样的双胞胎可能长得很像，就连他们的父母也很难辨认，但是假如你试着把一个人的右半脸配到另一人的左半脸，这是绝对无法符合的。所以，只有一个你自己，世界上没有一个人可以等于你，没有一个人和你的指纹，你的声音，你的特征或你的个性完全相同。从“你”这个字的最终意义来看，你是独创一格的，你是“第一号”的。现在你知道了吧！你的工作就是每天在你的意识和潜意

识里加强这个事实。

如何显出你是第一号

我的领子上随时都戴有一个上有 No.1 字样的饰针，我习惯戴着它，因为我是世界第一号的推销员。即使我不是在推销车子时，我也戴着它；在大学校园内或工商业团体前演讲时，我也戴着它；在写下我的学习心得以惠他人时，我仍然戴着它。我一直戴着它，因为它再度肯定我对自己的信念。它同时也响亮地说出：“我已经推销给自己啦！”

你一定不会相信有这么多的人对这个饰针感到兴趣，在飞机上的陌生人，电视节目的主持人，甚至乘同一电梯的陌路人，也通常会瞪大眼睛，不说别的，只问我同一个问题：“你领子上的饰针意味着什么呢？”

我告诉他们：“它意味着在我的人生中，我是第一号的人物。”

听起来很自负，是吗？事实上一点也不。在“注意第一号人物”这本畅销书中，有些读者认为一种极端自我中心的观念贯穿全书，较温顺的读者，则把它视为专门为利己思想的人所写的一本书。我想这些反应都有些偏颇，假如你自己都不相信自己是第一号人物，便没有其他人会如此相信。所以，你首先必须注意的便是这些信念。

现在你该去做的事是：就近找一家珠宝店，为自己买一个具有第一号象征的饰物。这个象征物可以和我一样是个别针，或者是项链、手镯、表链、戒指。你无时无刻地戴着它，在阳光或灯光的闪烁下，它将会在你眼里燃起火花，经久的

提醒你：你是第一号人物。这便是所谓的鼓舞自己，向自己推销自我的部分工作。

穆罕默德·阿里——振奋自己

自从乔路易崛起于底特律的贫民区，而成为1937年拳击的重量级冠军后，直到今天，从未有过另一位冠军有像穆罕默德·阿里般的勇气和冲劲。记得他在其拳击生涯中改名的事吗？（我待会儿再告诉你较多关于乔路易的事，现在让我们先谈谈阿里。）他先在1964年赢得了冠军，那时的名字凯萨斯·克莱，后来他再度以穆罕默德·阿里的名字，夺取了1974年的冠军。

在休息室内，在拳击赛中，在电视电影的摄影机前，在报刊杂志上，阿里现身说法，告诉所有的人说他是第一号人物。他的话“我是最伟大的”变成了注册商标。

我曾看过阿里在赛前的自我推销。他告诉新闻界：“我将在5秒之内把对手击倒，他将会招架不住。”他说这句话究竟有何目的呢？其实只是在自我推销而已。他的对手听到这话，自信心开始动摇，不敢肯定自己。比赛前当裁判解说规则，阿里便瞪着他的对手，象是告诉他，将给他颜色瞧瞧，这些都是他自我推销的一部分。

他第一次和里欧·史宾克比赛时，没有做好正常的振奋步骤，结果全世界的人都看到阿里被击败了。他失败于没有向自己推销自己，他失败于未能再度肯定自己是第一号人物。第二次对抗史宾克时，他没有忘记这些，于是全世界的人又都看着他再度夺得世界重量级冠军的头衔。他果真是最伟大

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的！

在你的一生中，将会有各种的对手，各类的障碍。你的每一个日子，就好比在拳击赛中，在数十秒之间（拳赛时，被对手打倒，数至十秒仍不能站起来，即宣告被打败）。你可以是胜利者，也可能被击败。那么为什么不成为胜利者呢？这将会是更兴奋、更值得、更有趣的滋味。

其实你不必告诉你的对手，或你的障碍，你将给他们什么颜色瞧，你只要积极地告诉自己，你是最伟大的。马上去做吧！现在把视线从书本上移开，大声地说：“我是最伟大的！”再说一遍吧！假如你现在是一个人独处，那么就大喊它几次，使整个墙都震动起来。那声音听起来很过瘾，不是吗？现在回头再继续读完这一章。

所有成功的推销员，都是先推销自己。推销自我虽有许多种形式，但总归起来却只有一句话：学习去喜欢你自己，你将受别人欢迎。

乔治·洛尼—喜欢自己的三步骤

乔治·洛尼是前美国汽车公司董事长，前密执安州州长。他的正直、能力及干劲广为大众所知。他曾在对摩门教徒的演讲中，提出下列看法：

1.切勿在任何场所，做出使自己感到羞愧的事。

2.不必吝啬于偶而给自己一点赞美。

3.如此做的话，你将会高兴有自己这样的朋友。

我想这三条喜欢自己的步骤是相当实际的，洛尼倒是很确实地遵循它们，就我历年来的观察，目睹他把自己的技巧、

经验免费传授给他的同伴，我可以确定他不只真正向别人推销了自己，也彻底地向自己推销了自己。

但你可别认为他没有遇到过障碍。回想起他首次决定出来竞选密执安州长时，他坦率地提及：他曾为下决心竞选而祈祷过。他曾遭受传播媒介的揶揄和嘲弄，但是他利用这些绊脚石成为进身之阶。

化奚落为赞美

假如你持之以恒地向自己推销自己，你将会更轻松地成为第一号人物。但是，将会有许多绊脚石等着你，所以你必须有所准备。早年我的母亲便曾警告过我，说往后的日子将会充满荆棘，但她劝我不要在乎它们。她指出，这样做是要在坠入他人否定我的圈套时，重新建立自己。

在我首次成为第一号汽车推销员的那一年，我在服务的汽车公司所举行的宴会中，赢得那份殊荣。我第一次得到许多令人飘飘然的掌声，但我一点也没有想到，往后某些不可思议的绊脚石正等着我。

翌年，我再度回到宴会上，掌声减少了许多。到了第三年，我在宴会上得到的已没有掌声，而只有嘘声。

我站在讲演桌前愣住了，惊讶得全身瘫痪无力。我朝桌子的尽头往下看，看到妻子朱娜的眼里充满泪水。我再看看其他的推销员听众，可以感觉到他们的反应（虽然我无法确知是什么），仿佛他们是巨大的绊脚石，挡住我迈向成功的路途中。

当我站在那儿，听我的推销伙伴们（他们在推销方面都

不是第一流，而是二、三流）的奚落和揶揄时，我突然获得某种勇气，因为我想到另一个也遭到群众嘘声的人——泰德·威廉，他是那个时代最伟大的球员之一，平均打击率 0.046。我记得每一次看台上向他响起嘘声时，他的平均打击率便提高。在我一生中与他相仿的这个时刻，我从他那儿学习了如何把奚落搁在一旁，使得工作进行顺利。

所以当晚在宴会上，我把准备好的讲稿丢在一边，要求那些嘘过我的人站起来，使我可以正式面对他们，看看他们的长相，并且谢谢他们，是的，感谢他们。

我说：“谢谢各位，我明年将会再回到宴会上。”我把第一流的微笑挂在脸上。“你们是我再回来的动力，你们在我的油箱中加了油，使我的马达继续转动。”

然后再走向我的妻子，她坐在那儿染眉毛，眉油随着泪珠沿双颊滚下。我问她为什么哭？她说是为了那些人嘘我而感到羞愧困窘。她流的是同情我及对别人愤慨的眼泪。

我拉起她的手说；“朱娜，不遭人忌是庸才，他们停止嘘我的时候，我就不再是第一流的人物了。他们是在恭维我啊！”

一年又一年我回到宴会上，每一回都发生相同的事情。而且每一次我都把他们恶劣的态度和奚落，180度地转变成对自己的恭维和赞美。

八年后我依然继续保持第一号汽车推销员的头衔，NBC电视台到晚宴中来录制实况，在新闻节目中播出。NBC早已听过世界第一号推销员被他的同行嘘的情形，他们已经在新闻界（汽车新声和周刊）和通讯社（合众国际社和美联社）读过有关消息。

在摄影机前面，同样的事又再度发生。我依然微笑地说：“谢谢各位，我明年将会再回到宴会上来。”

那些年之中，每当夜阑人静时，我试着去了解为什么会被嘘？是羡慕？是嫉妒？还是他们不愿意工作得和我一样勤奋？或许他们不愿付出成为第一流的代价，不愿付出他们所应该付出的。

那时我决定，假如我要继续成功地推销自己，我将要从我的生命中去除那些——羡慕、嫉妒、愿意安于第二、愿意举白旗。我突然领悟到宴会中所发生的，不就是那么一回事吗？那些第二、三流的人将不会满足，除非直到把第一流的人拖到他们的水准为止。

这就是我母亲所警告我的圈套。

三种类型的人

世界上有三种类型的人：

有第一流人物，你可以很容易地识别他们。他们是往自己身上自我推销的人。他们总是实现者、热心者。他们从未抱怨，总挂着第一流的微笑。他们是一分耕耘一分收获的铁证，也是胜利者。他们有能力以他们的热情使你的电池充电。他们是你想去超越的人。

其次是第二流人物，在每一个办公室、每一家百货公司、每一家商店、每一间教室，到处都有。他们总是在寻找可依靠的人、可倾诉的人。他们是生活中的附庸者，也是失败者。他们是拖人下水的人。所以要和他们保持距离，以避免变成和他们一样的危险。

再下来就是第三流人物，他们是行尸走肉的人，他们抱着“有什么用？”的态度。他们是说“让乔伊去做吧！”那种人。就因为这样，他们是比第二流人物更可怜的失败者。因为他们未曾尽过一点儿的努力。远离他们吧！

胜 利 之 路

每天提醒你自己（借着口头上或以视觉记号）你是第一号。这就好比植物需要灌溉滋养，你的心灵也是如此。把一张上头写着“我是第一号”的小卡片挂在你每天可以看到的地方，每天早上照镜子告诉自己说：“我是我自己最好的推销员。”就如诺曼博士（畅销书积极思想的力量作者）的建议，一遍又一遍地反复说这句话，你便是你所认为的那样。

著名的商人作家罗伯在他的书——“胜利者的形象”上说：“假如你要在别人那儿建立一个胜利者的形象，你就必须先建立一个胜利者的自我形象。”

我的朋友汤玛斯最近写信给我说：“我希望我能重新开始追随你。”这位当今世界第一流的探险家，第一流的新闻广播员的恭维，是我曾经拥有的最高赞美之一。这证明了以我自己的方式，我已成功地销售给他。

同样地，以你自己的方式，你也可以成功地推销给别人，成为最受欢迎的人物。你对自己要有信心，你是全世界最伟大的产品，无可匹敌的人。

你是第一号人物！

现在马上去做这些事！

* 买一个上面有数字 1 的别针（或者是戒指、项链、手镯）每天骄傲地戴着它。

* 把一张上面印着“我是第一号”的小卡片挂在你浴室的镜子上，每天早晨你可以第一眼就望见它，微笑地读着它。

* 把一张同样的卡片放在你的办公室、商店、厨房或橱柜上。再把另外一张放在你车前的玻璃上。

* 每天早上高声地重复说十遍：“我是我自己最好的推销员。”

* 每天晚上睡觉前重复说十遍：“我是第一号人物。”

* 结交那些知道如何自我推销的胜利者。

* 从现在起避开失败者。

* 把羡慕、嫉妒、贪婪、仇恨这些消极的思想从生活中踢开。

* 从今后下定决心把生活中的每一个奚落当做赞美和恭维。

* 每天至少夸奖自己一次。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第二章　怎样把自己推销给别人

每件卖出去的东西都有个买主，要把自己推销出去也不例外。所以你要先站在买者的位置，问自己有人愿意买你吗？

因为你总是在某些时候，以某种方式向某人或一群人推销你自己，所以你必须要显著，突出。

为了要成功地推销自己，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，和你有同样的看法。要他们改变他们的观点，使他们喜欢你或敬爱你。

在第一章里我曾提到一些推销自己的例子，但还有很多。安排自己在周末晚上有个约会是一种推销。要求老板加薪、升迁、调职或几天额外的假期也是推销。小孩子要求不要有作业也是推销。要求教练让你参加比赛也是推销。医生、律师、教师——都经常在推销自己。警察也如此。不过他们做的却是令人讨厌的事。

几年前全国的警察失去年轻人的尊敬。他们以“猪”称呼警察。为什么会这样呢？原因是这些执行法律的官员，不再以朋友的身份向年轻人推销自己。警察成了嬉皮、不良青少年的敌人。

于是警察做了很大的努力，去改变他们目前的形象，让人觉得他们是大家的朋友、保护者。例如在我住的底特律城，

为小孩子而成立的警察运动联盟就做得很好,简称 PAL(朋友)。谁说朋友不比猪好呢?

想想你给别人的印象,在内在、外表上是否都做得很好呢?

畅销产品的重要性

制造商、广告代理商、市场调查人员和零售商,花了上百万的钱在产品的包装上,想使它更畅销,大小、形状、颜色的设计研究往往超过几个月,甚至更久。而这些设计则要符合顾客的心理——看来顺眼,买来称心。

理论上,包装与内容是一样重要的。

所谓内容,就是指内在。一个人的人格可以从他的眼神、笑容、言语、热忱、态度显示出来。

所谓包装,就是指外表,象是人的肤色、体重、衣着、样式、姿态、鞋子等等。

这本书的重点在强调你的内在,和发挥这些内在优点的方法。现在让我们来谈谈一些有关外表的事,毕竟那是别人第一眼就看到的,你的自我推销就是从外表开始,它将影响你的成败。

你曾经收过多少次拙劣处理的包裹呢?它们或许掉在地上过,结也松了,纸也破了,当你看到这样的包裹,可能马上想到里面的东西是否坏了?

人的情形也是一样。一个人外在的形象,反映出他特殊的内涵,倘若别人不信任我们的外表,你就无法成功的推销自己了。

养生八大原则

1.每天洗澡——洗澡使你看起来清爽宜人。用点香水，但味道不要太浓。

2.保护头发——经常洗涤，不要赶时髦，使它保持光滑整齐，切勿让头皮屑影响你的外观。

3.脸部化妆——适当的化妆，使你显出最好的容貌，浓妆艳抹的时代已经过去了。

4.经常修面——每天修面二次。在你的办公室或橱柜中放一支电动刮胡刀，选用好的刮胡霜。

5.修剪指甲——选择好的指甲油，使你的尊手更漂亮。

6.小心污点——男士们的指甲应保持清洁，慎防香烟尼古丁的污染。

7.保持身材——去掉多余的赘肉，现在就开始健身计划。

8.注意仪态——不论站着或走路时，都要抬头挺胸，缩小腹部。

接下来我们谈衣着。

记住，你的衣着就代表你的身分。“人要衣装”包含了不少的真理。穿衣的时间、地点是决定性的因素。穿着晚礼服和皮大衣到饭店或剧院会显得漂亮，但如果在白天的商业会议上如此打扮就很可笑。

我认识一位开业的心理医生，他很注意工作时间的穿着，为的是使顾客对他有信心，然而到了晚上他的穿着整个都变了——牛仔裤、皮衣、项链、星座垂饰，有时被认为是有点那个，可是他一点都不在乎。你能想象他在工作时间如此装

扮的结果吗？他的顾客会不顾一切的跑光了。

推销训练的创始人之一杰姆逊·哈迪，在我写这本书的时候已经95岁了，仍然耳聪目明。有人告诉我他坚持穿胸前无口袋的西装，他认为那些口袋使他谈话的人分心，因为口袋里的手帕、钢笔、或是雪茄等等会使人转移注意力。

真是个怪癖！但我认为他犯了个错误，因为很多人会由于他胸前无口袋而分心，他们往往盯着他西装领旁边那块空处，所以没有注意到他讲的话。

再也没有比流行更叫人难以捉摸了。一年是宽领带，下一年又回到窄领带，背心跟西装的颜色也可以是调和色的，也可以是对比色的，西装长短也时而变化不定。对这么复杂的选择，这里有一些忠告。以下是衣着的八大原则：

衣着八大原则

1. 不要吝啬——买你付得起的最好衣服。质料好的衣服使你更帅，也较耐穿。

2. 各类衣服——上班、工作、宴会、旅行、休闲时的服装不尽相同，但要多加选择搭配，有些衣服并不限于一种场合穿着。

3. 适合场合——你不能穿着牛仔装去见银行总裁，你也不能穿着西装去玩足球。

4. 定期烫洗——油污、斑点、皱摺对你的推销没有帮助，反而令人讨厌。

5. 小心收藏——悬挂衣服的方式可以保持它们的形状

6. 饰物的选择——粗俗的领带、过大的皮带、扣子，或

过重的首饰，会分散别人对你本身的注意。

7.鞋子的搭配—— 鞋子和衣服要配合。而且不同场合时间，鞋子也要注意有所选择。

8.鞋子的保养——鞋子要擦得亮，注意不要让鞋跟磨掉。

总之；尽可能使你成为别人最想买的东西。最后一个问题：我愿意买我自己吗？

欧洛·罗伯兹：胜利者

不久前我应邀到奥克拉荷马州士尔沙的罗伯兹大学，在秋季开学典礼上，对 5 千多名学生演讲。

欧洛·罗伯兹是位有信仰有成就的人，他大部分的时间都在和家人克服困难，他绝不让困境决定他的命运。运用我所主张的推销原则，透过电视和收音机，他将他的信仰带给上百万的人。他创办、了一所大学，造就了无数优秀的青年。现在他要在土尔沙开设一家大医院，致力于社会医疗服务。

罗伯兹知道如何推销自己，而且不断地这么做。这次演讲邀请之前，他听过一卷我的演讲录音带，听完后他说：“这个人大大地改变了我的人生。”我觉得他过奖了。

“成功”是他要我对学生所讲的主题，在台下有成千的大学生，而我却是个中学没有念完的人。

如果再早 3 年，尽管我在推销方面有所成就，但我怀疑我是否会被邀请，为什么呢？因为我是个胖子。除了推销车子外，我整天忙着吃。

罗伯兹大学有一条规定，每位学生都必须遵守。约略而言就是：“‘保持身段，不然就离开！”。或许厉害了些，却

是对的。罗伯兹大学的学生不能有多余的体重，每个人有一次减肥的机会，假如办不到的话，就得离开学校。你或许不同意这种做法，但毕竟那是个私立学校。某方面你也许觉得那过份专横，但另一方面，你可以说那些学生若保持适当身材，身体会更健康。在那种学校，你想他们会邀请一个胖子去演讲吗？

很幸运这次我以标准的身材去演讲。那天我讲了许多关于我的事，有一件就是体重。我没有提到他们学校“无胖子”的政策，只告诉他们站在眼前这位156磅的人，曾经是207磅的圆球，我不好意思提到腰围。我告诉那些学生如果有人需要减肥，一定办得到——因为如果我做得到，他们一定也可以。

现在我告诉你；那时我没时间对他们讲的话——我是如何减肥的。我把它归功于世界上最好的人，我的朋友——杰克·劳伦。

杰克·劳伦：挑战者

1975年夏天，在金盘奖颁奖典礼上，我第一次遇到杰克和一群著名的商人。我是因为零售推销优异，杰克则是传播身体健康的福音而受到颁奖。杰克全身都是肌肉，我则满身脂肪。

宴会上我大快朵颐，宴会完后杰克对我说，“乔伊，我欣赏你的哲学，喜欢你颈子以上的部分。但坦白说；我无法忍受我所看到你颈子以下的部分。”他对我突出的腹部不以为然。他说：“你是世界上最优秀的推销员，但有件事我打

需要全本请访问 www.ertongbook.com