



勇敢是一把金钥匙

勇敢是打开推销之门的金钥匙。如果你是一位勇士，魔鬼都会给你让路。推销员第一应具备的素质就是勇敢，勇敢面对自己的一切不足，勇敢面对生活的一切负累，勇敢面对推销的一切艰难，勇敢迈出第一步……

一个推销员若具备了非凡的勇气和无畏胆识，想不成功，都难！

我敢把斧子推销给小布什

不怕做不到,就怕想不到。一个真正的推销员,既要有埋头苦干的实干精神,又要有精彩绝伦的独特创意。敢想敢拼,才能成功。

2001年5月20日,美国一位名叫乔治·赫伯特的推销员,成功地把一把斧子推销给了小布什总统。布鲁金斯学会得知这一消息,把刻有“最伟大推销员”的一只金靴子赠予了他。这是自1975年以来,该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松后,又一学员登上了如此高的门槛。

布鲁金斯学会创建于1927年,以培养世界上最杰出的推销员著称于世。它有一个传统,在每期学员毕业时,设计一道最能体现推销员能力的实习题,让学生去完成。

克林顿当政期间,他们出了这么一个题目:请把一条三角裤推销给现任总统。8年间,有无数个学员为此绞尽脑汁。可是,最后都无功而返。克林顿谢任后,布鲁金斯学会把题目换成:请把一把斧子推销给小布什总统。

鉴于前8年的失败教训,许多学员知难而退。个别学员甚至认为,这道毕业实习题会和克林顿当政期间一样毫无结果。因为现在的总统什么都不缺少,再说即使缺少,也用不着他们亲自购买;再退一步说,即使他们亲自购买,也不一定正赶上你去推销的时候。然而,乔治·赫伯特却做到了,并且没有花多少功夫。

一位记者在采访他的时候,他是这样说的:“我认为,把

一把斧子推销给小布什总统是完全可能的，因为布什总统在得克萨斯州有一个农场，上面长着许多树。”

“于是，我给他写了一封信，说有一次，我有幸参观您的农场，发现上面长着许多矢菊树，有些已经死掉，木质已变得松软。我想，您一定需要一把小斧头，但是从您现在的体质来看，这种小斧头显然太轻，因此您仍然需要一把不甚锋利的老斧头。现在我这儿正好有一把这样的斧头，它是我祖父留给我的，很适合砍伐枯树。假若您有兴趣的话，请按这封信所留的信箱，给予回复……最后他就给我汇来了 15 美元。”

乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会在表彰他的时候说：“金靴子奖已空置了 26 年，26 年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁，这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人，这个人从不因有人说某一目标不能实现而放弃；从不因某件事情难以办到而失去自信。”



若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。

经验之谈

推销员一定要知道，有许多事情不是因为难做才失去信心，而是因为失去信心才难做的。只有做成众人做不成的事儿，那才叫出类拔萃。平庸之人与非凡之人的差别就在这里。

励志名言

若不给自己设限，则人生中就没有
限制你发挥的藩篱。

人之所以能，是确信能。事之所以
成，是人之能。

丢掉恐惧先站起来

恐惧是成功的天敌，也是缺乏自信的表现。一个好的推销员，只有不断的努力和进取，打造成功的阶梯，才能丢掉恐惧，永远立于不败之地。

曾经听过这么一个故事。

从前，有个生麻风病的病人，病了近 40 年，一直躺在路旁，等人把他指到有神奇力量的水池边。但是他躺在那儿近 40 年。仍然没有往水池目标迈进半步。

有一天，天神碰见了 他，问道：“先生，你要不要被医治，解除病魔？”

那麻风病人说：“当然要 可是人心好险恶，他们只顾自己，绝不会帮我。”

天神听后，再问他说：“你要不要被医治？”

“要，当然要啦 但是等我爬过去时，水都干涸了。”

天神听了那麻风病人的话后，有点生气，再问他一次：“你到底要不要被医治？”

他说：“要！”

天神回答说：“好，那你现在就站起来自己走到那水池边去，不要老是找一些不能完成的理由为自己辩解。”

听后，那麻风病人深感羞愧，立即站起身来，走向池水边去，用手心盛着神水喝了几口。刹那间，他那纠缠了近 40 年的麻风病竟然好了！



理想，每个推销员都有；成功，每个推销员都想。但如果今天你的理想尚未达到，成功仍遥遥无期。您是否曾经问过自己：我为自己的理想付出了多少努力？你是不是经常找一大堆借口来为自己的失败而狡辩？其实，我们不要为失败找借口，应该为成功找方法。只要努力去开发，命运将永远跟着你，推销亦不例外。

励志名言

绊脚石乃是晋身之阶。

是什么让你望而却步

每一个人都渴望成功，不只是推销员。但成功总是青睐于那些敢于去做的人……

有一只乌鸦打算飞往东方。

途中遇到一只鸽子，双方停在一棵树上休息。

鸽子看见乌鸦飞得很辛苦，关心地问：

“你要飞到哪里去？”

乌鸦愤愤不平地说：

“其实我不想离开，可是这个地方的居民都嫌我的叫声不好听，所以我想飞到别的地方去。”

鸽子好心地告诉乌鸦别白费力气了！

如果你不改变你的声音，飞到哪里都不会受到欢迎的。

乌鸦一想自己的叫声，是先天就这样的，不可能更改，那还徒劳无益地改变什么，不如保持原样算了。

因此，今天为止，人们听到的仍然是乌鸦那难以入耳的叫声。





有的人刚进入推销业,听了一些负面的话,或遭到上司的批评,或业绩不理想,就想着跳槽,梦想着天生我才必有用,此处不留爷,自有留爷处。孰不知,如果不从自身找原因,走到哪里你都不会成功。记住:如果你无法改变现状,惟一的方法就是改变你自己。

励志名言

不要为无法改变的事实而伤感,不要为无法承受的压力而气馁。要让事情变得更好,先改变自己,先让自己变得更好!

行动是恐惧的天敌

在推销业，行动是实践的另一种说法，而实践的主观能动性告诉我们：你只有行动消除恐惧，才能成功。

下面是一个已是千万富翁的推销员讲自己的一个故事：

我在美国参加激发潜能的课程中有一项走火大会：就是赤足走过华氏 2000 度的烧红木炭。

我永远记得第一次参加走火大会时，是在子夜 12 时，12 尺长火花纷飞的木炭让我联想到烤肉架上的肉，十分令人恐惧。

当时，我的老师安东尼提醒说：

“你永远要记得你所想要的，而不是你所恐惧的。”

记得那次我还是特地排在一个小女孩后面，心想如果她走得过，我也应该走得过。

然后，走火开始，数百人走了过去，脚部安然无恙。见状，我隐隐增强了一些信心。

接着，当我发现前面的女孩双脚不停发抖时，我的信心又动摇了，

就在这时，那名女孩竟大踏步走了过去。我心想，她可以，我也一定能。接着我也信心十足地走过去了。

顺利过火之后，我的第一个念头是：走火竟然这么简单，的确，有很多事情看起来都很困难或不可能，但是只要你下定决心一定要的时候，它们都变得非常简单。



做推销员首先要相信自己，我一定行！没有天生的成功者，也没有天生的失败者，每个人都是世间独一无二的，没有谁可以代替。大声地告诉自己：我是世界上最伟大的、最成功的推销员！在面对挑战时坚信 假如我不能，我一定要 假如我一定要，我就一定能。很多看起来很吓人的困难，其实都是纸老虎，之所以看上去那么恐怖，只是因为你的决心还不够坚定，你的目标还不够明确！

励志名言

伟人之所以伟大，是因为他与别人
共处逆境时，别人失去了信心，他却下
决心实现自己的目标。

潜能藏于恐惧之后

如果说自信是推销员成功最关键的一步，那么潜能在这个关键一步中的作用是显而易见的，甚至是最重要的，因为自信是挖掘自身潜能的第一步，一个人只有自信，才能更充分认识自己并不断发现自己。

我们之所以提倡改造自己，有一个充分的理由是你本身潜能巨大，你自身的力量远未被拓展、开发出来。

一位已被医生确定为残疾的美国人，名叫艾伦，靠轮椅代步已 30 年，他的身体原本很健康，在越战中，被流弹打伤了背部的下半截，被送回美国治疗，经过治疗他虽然康复，却无法行走了。

他整天坐轮椅，觉得此生已经完结，有时就借酒消愁。有一天，他从酒馆出来，照常坐轮椅回家，却碰上 3 个劫匪，动手抢他的钱包。他拼命呐喊拼命反抗，却触怒了劫匪，他们竟然放火烧他的轮椅。轮椅突然着火，艾伦竟然忘记了自己的双腿不能行走，他拼命逃走，求生的欲望竟然使他一口气跑了一条街。

事后，艾伦说：

“如果当时我不逃走必然被烧伤，甚至被烧死。我忘了一切，一跃而起，拼命往前走，以致停下脚步，才发现自己会走动。”

现在他已在纽约找到一份工作，且身体健康，与正常人一样。



我们每个人都有一座潜能金矿，蕴藏无穷，价值无比。但是，由于各种束缚，每个人的潜能从没得到淋漓尽致的发挥。只要发挥了足够的潜能，一个平凡的人也许可以成就一番事业，也可以成为一个新的“爱因斯坦”。推销员一定要相信自己潜能无限！

励志名言

人的才华就如海绵的水，没有外力的挤压，它是绝对流不出来的。胆怯离你越近，成功离你越远。

胆小的人与精彩无缘

胆小的人不敢突破自己,整日原地打转,注定与精彩无缘。

晓莉离开办公桌,影印一份资料,不过三分钟时间,一只昆虫爬到了她刚买的黑森林蛋糕上。那蛋糕是她的午茶点心,这下享用的兴致全无了。

她拿起叉子把昆虫取出,然后质问它为什么破坏她的好心情。

浑身沾满糖衣的昆虫,慢条斯理地回答:

“我饿了,被蛋糕的香味给吸引过来。”

昆虫接着说,它的食量小,吃不了多少,给它一小角蛋糕就够了。

她听了更是火冒三丈,不顾形象,指责它:

“你的身份,哪能跟我一起吃相同的东西?”

她告诉昆虫,它应该去找残余的食物,怎么可以堂而皇之的与她分食。

昆虫说:“我有我的人格,不想卑微讨生活。”

昆虫一脸委屈地向她说它想出人头地,可是天生的不平等,教它从出生就开始不起眼地过日子,可是它不想庸庸碌碌了此一生,所以选择到这陌生且危险的城市。

经它这么一说,她突然心软:“你不怕无法适应?她有些怀疑。

“做过了,才知道怎么回事。光是害怕,有什么用!”昆虫又接着说,“我不觉得我的人生只有一条路走,我相信,我的

生命充满了无限可能。”

她不发一语，心情顿时复杂起来。

这些年来，她最大的困境，是知道自己要什么，却始终未敢诸行动，她不懂为何迟疑，或者应该准确地说，她怕改变。然而，胆小的人，注定要失去生命中的种种精彩与美丽。因此，她只能原地打转，也许不会更坏，但也绝对不会更好。

听了昆虫的话，她回过神，突然有了决定，同时准备把整块蛋糕送给昆虫。

昆虫谢绝了她的好意，它说，它已经尝过滋味，想再去试点别的。

昆虫说着走了。

而她因受昆虫的启发，一个新的生命历程因此成形，蓄势待发。



胆小的人，注定要失去生命中的精彩与美丽。刚从事推销行业的新手，最难克服的就是畏惧心理：怕客户拒绝、怕自己没有能力完成任务、怕老员工笑话……如果不能克服这种畏首畏尾的心理，很难在这一行业立足，更不要奢谈开花结果。

励志名言

去冒一次险！整个生命就是一场冒险。走得最远的人，常是愿意去做，并愿意去冒险的人。“稳妥”之船，从未从岸边走远。

推销就是在推销你的勇气

推销员第一个推销的是他的勇气，这是每一个推销业人士谨记的成功法宝。

有一个朋友讲了自己这样一个故事：

小的时候家里穷，只能和小伙伴们在一起玩一些砍瓦片、圈蚂蚁、捉迷藏之类的小把戏。其中，圈蚂蚁给我的启迪是：“勇敢能取胜。”

每当我用樟脑丸把两只小蚂蚁圈在一个地方时，小蚂蚁一闻到樟脑丸的气味便惊慌失措，吓破胆似的调头跑，跑一会儿闻到樟脑丸气味又回头。有一只蚂蚁在无路可走的情况下，勇敢地向樟脑线冲去，一点也没有受到损伤，很轻松地冲出了包围圈。另一只蚂蚁胆子小，始终在包围圈里转，它哪里知道，冲出去没有什么艰难险阻，只需要一点勇气就够了。

小学四年级的时候，学校让我作代表去公社参加歌咏比赛，我害怕唱不好，丢了学校的面子，婉言谢绝了老师的安排。其实我很想去试一试，当机会来了我却主动放弃，一点也不懂得珍惜。当另一个同学去参加比赛并且获得了奖，谁也不知道我心里有多么后悔和难受。

长大以后，我才知道：“成功的首要条件是勇敢。”

临近 30 岁，我想出版两本书。当时，我对出版方面的信息以及出版方面的常识一无所知，便是靠勇敢，到处打听，四处奔跑，才摸出路子来的。最后成功地把书出了。



每个推销员都有这样那样的梦想，为什么绝大多数的梦想被搁浅，主要原因就是缺乏勇气，想为不敢为，结果一事无成。在我们每个推销员的工作中，都会面临许多害怕做不到的时刻，因而画地为牢，使无限的潜能化为有限的成就。记住一句话：成功就在你身边，看你有没有勇气去摘取。

励志名言

失去金钱的人损失甚少，失去健康
的人损失极多，失去勇气的人损失一
切。