



# 伟大推销员的成功资本： 做自己必做的事

*The Greatest salesman's complete  
works in the world*





## 一定要做你最喜欢做的事

连世界最顶尖的人，都还是非常谦虚、努力地想成长，他们已经是全世界最棒的，却还在不断地学习如何再进步。

每天有许多事可做，但有一条原则不能变，那就是一定要  
做你最喜欢做的事。

很多人在寻找工作的时候，都不知道自己要做什么，或是做一些自己不喜欢做的事。

有一位机械师不喜欢自己的工作想转行，却迟迟下不了决心，因为他已经学了二十几年的机械，如果突然换一份其他工作，会感到很不适应，尽管不喜欢，却无法抛开累积二十多年的机械专业知识。

他想改变，但又抛不开过去的包袱，自然无法突破。

这是个矛盾，既然知道自己再继续做下去也不会有兴趣，就应该果断地做出决定：转行！做自己喜欢的事情毕竟是令人兴奋的，也更容易激发自己的想象力和创造力，并最终取得卓

越成就。

每个人都必须当机立断 去做自己喜欢做的事情 当知道自己已经走错方向时，就要及时地掉转头，朝正确的方向走，才会达到理想的目的地。如果明知错了还要继续走 最终会一败涂地。

要改变自己目前的状况，要让自己更有自信，要让自己做事更有成效，我们就必须做出更好的决定，采取更好的行动。

很多年前，一位名人讲过一句话：“你一定要做自己喜欢做的事情 才会有所成就。”

做你自己喜欢做的事情，其实是很困难的。大多数的人，多半都在做他们讨厌的工作，却又必须逼自己把讨厌的事情做到最好。

他们经常失去了动力，时常遇到事业的瓶颈，而没有办法突破，他们不断地征求别人的意见，却还是照着一般的生活方式进行，凡事没有进展，原地踏步，这些当然不是他们想要的，但是由于种种原因，他们当中却很少有人试着去改变自己的状况。其实，要找出自己真正喜欢的工作，只需要把自己认为理想和完美的工作条件列出来就一目了然了。

一位颇有名气的心理学专家在叙说自己最终寻找到自己最喜欢的工作的经历时这样说：

运动和数学一直是我很喜欢做的两件事。

从小到大，我一直是运动健将，不仅担任过体育部长和篮球、乒乓球队长，也是校田径队的杰出运动员，我曾经想过要如何把兴趣发展成职业，也曾经梦想成为张德培第二。

我不断地问自己：这些真的是我自己想要的吗？我愿意把运动当成我一辈子的终生事业吗？后来我告诉自己：靠体力生活，并不是我真正喜欢的生活，虽然我非常喜欢运动。

在高中和大学的时候，我的数学成绩一直都是名列前茅，我也曾经想过，要当一位数学教授。

决定要做这件事之前，我列出一张理想和完美的工作条件表，我告诉自己：

(1) 时间一定是由我自己掌握。

(2) 它要能不断地接触人，因为我喜欢人群。

(3) 它必定对社会有所贡献。

(4) 它可以让我环游世界。

(5) 它必须能够不断地学习与成长。

(6) 它必须能够不断地建立新的人际关系，可以跟一些成功的朋友交往。

(7) 收入的状况可以由我的努力来控制。

我发现，当一位数学教授，并不能达到我理想的工作条件，于是，我又开始寻找另一个可以当成我终生事业的工作。

十七岁的时候，我接触了汽车销售业，因为我很喜欢车子，我想自己应该可以做得不错；真正进入了这个行业之后，我发现这个行业有非常大的特色，但是我的个性似乎并不适合，于是，我又转行了。

从十六岁到二十一岁，我陆陆续续换了十几份不同的工作，可是每次换工作之前，我从来都没有仔细想过：“我到底要的是什么？”直到我把那些理想和完美的工作条件列出来。

后来我发现，自己有一个特色，就是从小到大一直很热心，很喜欢帮助别人，同学数学不会，我很喜欢教他；别人篮球打得不好，我自告奋勇过去教他。

因为我相信，只要我可以，别人一定也做得到。

在一个很偶然的的机会，我参加了一个激发心灵潜力的课程，

它给了我非常非常大的震撼。

我发现，自己上了那么多的课程，学习了那么多的资讯，却没有任何一个课程比得上我的老师安东尼·罗宾在短短的八小时当中所分享给我的那么多。

我想，假如我以后也能做他所做的事情，把一些真正对人们有帮助的资讯，不管用任何渠道，书籍也好，录音带也好，或是录像带也好，都能够分享给想要获得这些资讯的人，那该会有多好？

我发现，这个工作完全符合我所列出来各种理想和完美的工作条件，当我了解到这件事以后，我知道，这就是我毕生所寻找的方向。

我曾经听我的老师这样说过：“世界上的每一份工作都很好，但是，没有任何一项工作，比我目前所做的更有意义。”因为，他可以藉由帮助别人，又可以帮助自己。

这句话让我决定，要一辈子做这件有意义的事情，经过了七八年的坚持，我终于可以在这个行业崭露头角，让非常多的人，得到非常具体的帮助。

不管是在心灵的重整，或是自信心的培养，或是业绩上的突破 或是管理思考盲点的一些转变 他们都有非常显著的改变。

以前，我一直把赚钱当成非常重要的目标，后来我才发现，赚钱并不是全部，也不是绝对。

赚钱固然重要，但是，我现在一心一意只想把所有精力放在如何提升我自己，如何提高我的工作品质，如何提供更多、更有价值的服务，来帮助更多想要成功的人、想要更上一层楼的伙伴们。

每当我发现，一个人不再自我成长，觉得自己没有什么可

以学习的时候，我就为他感到非常可悲。

因为，连世界最顶尖的人，都还是非常谦虚，非常努力地想成长，他们已经是全世界最棒的，却还在不断地学习如何再进步。世界顶尖的人士，一定有他们成功的方法和道理，这些都是我们应该要学习的。

如何让自己成功呢？我们必须研究成功者是如何思考的，他们采取什么样的行动，用什么样的态度，有什么样的想法。

他们是如何让自己更上一层楼，他们结交什么样的朋友，在他们还没有成功之前，他们到底付出了多大的代价和努力？当他们面临失败和巨大挑战的时候，又是如何坚持到最后的胜利的呢？

处处积累成大事资本的法则之六：

做自己喜欢做的事情！

## 2

## 掌握自我推销的良策

如果你被炒了鱿鱼，千万不要说：“我不能使上司满意。”而应这样答：“我认为那份工作不能让我充分

施展我的才能。”

自我推销的确是件难事。很多人在自我推销的时候，总会遇到各种各样的拒绝，从而失去了一次次参与竞争、成就自我的机会。成大事者善于推销自我，靠的是什么呢？

青年在求职过程中，只有充分掌握这门艺术，才能顺利地找到满意的工作，下面是自我推荐的八大要领：

### （1）推荐自己要有自己的特色

推荐自己必须先引起别人注意，如果别人不在意你的存在，那就谈不上推荐自己。那么，如何引起别人的注意呢？关键是要有自己的特色。这里的所谓特色，并非文凭、哪个单位鉴定合格不合格等，而是使对方认为你有自己的独到之处。

### （2）推荐自己要善于面对面

人们通过面试可以推荐自己，说服对方，达成协议，交流信息，消除误会。面对面推荐自己时，应注意遵守下面规则：依据面谈的对象、内容做好准备工作；语言表达自如，要大胆说话，克服心理障碍；掌握适当的时机，包括摸清情况、观察表情、分析心理、随机应变等。

### （3）推荐自己要有灵活的指向

人有百种，各有所好。对人才的需求也是这样。假如你尽管针对对方的需要和感受仍然说服不了对方，没有被对方所接受，你应该重新考虑自己的选择。倘若期望值过高，目光只盯着热门单位，就应适时将期望值降低一点，目光多盯几个单位；还可以到与自己专业技术相关或相通的行业去自荐。美国咨询家奥尼尔如是说：“如果你有修理飞机引擎的技术，你可把他变成修理小汽车或大卡车的技术。”

#### (4) 推荐自己应以对方为导向

在推荐自己的时候，注重的应该是对方的需要和感受，并根据他们的需要和感受说服对方，并被对方接受。假若你想去的单位是家报社，那么你必须了解这家报纸的特点、这家报社在全国各家报社中的地位及发展前景，更重要的是你要知道报社需要哪类人员，然后再去面试，这样成功的概率就会高些。

#### (5) 推荐自己要灵活运用宣传手段

从事宣传时，应以简短的自传形式扼要概括自己的简历、才能、发明创造、贡献、目标、理想、爱好等，分寄给你认为有可能对你感兴趣的单位和部门。也可以通过熟人、亲友等传递，还可以通过登广告的形式，向对方推荐自己。

#### (6) 推荐自己要注意控制情绪

人的情绪有振奋、平静和低潮等三种表现。在推荐自己的过程中，善于控制自己的情绪，是一个人自我形象的重要表现方面。情绪无常，很容易给人留下不好的印象。为了控制自己亢奋的情绪，美国心理学家尤利斯提出三条有趣的忠告“低声、慢语、挺胸”。

#### (7) 利用履历表或申请表把自己推荐给对方

为此，要做好以下几点：一是尽可能了解对方的情况，搞清楚对方的要求及自己是不是够资格。二是搜集能够证实你的身份、履历、特长等方面的文件和材料，这些有助于对方评估你的素质。三是介绍材料应实事求是，简明扼要。四是字迹要端正、清楚，切勿龙飞凤舞。否则，对方连阅读都困难，就很难对你感兴趣。

#### (8) 推荐自己应知难而退，另找门路

推荐自己有时不一定会成功。你去面谈求职，谈到一定

候，如果发现时机不对或对方不感兴趣，就要“三十六计，走为上策”。这时候，表现要冷静，不卑不亢地表明态度，或者自己找个台阶下，给人留下通情达理的印象。推荐不成功，可能错在自己，比如：资格不够，业务不对口，自己言语不当或过分挑剔等；也可能错不在你，而是对方要求过高，性别歧视，没有诚意。这时，你要知难而退，另找门路。

据美国拉嘉斯大学调查统计，凡是应征获得接见的所碰到的提问，比较常见的不过是十几条左右，只要你能好好地准备一下，对你的面试必有很大的帮助。

这十几条较笼统性的问题就是：

给我们谈谈你个人的一些情况；

在此之前，你在什么地方做过事？

你为什么喜欢做我们这种工作，以前有做过这种工作的经验吗？

为什么你离开以前的工作？

你打算把这种职业做终身职业吗？

⑥除此之外，你还喜欢什么工作？

⑦在经济上你有什么要求？

⑧你能刻苦耐劳吗？

⑨除了你现在应征的工作之外，你还愿意做些其他零碎的事情么？

⑩你来工作，是为了赚薪水，还是学些经验？

⑪你有信心胜任这个工作吗？

⑫你对此处所经营的事业，过去有所认识么？

⑬你来应征前到别处应征过吗？

⑭你想找一份什么样的职位？

- ⑮你的弱点或者不足是什么？
- ⑯你知道我们的竞争对手是哪家公司吗？
- ⑰你认为自己能充分发挥自己的优势吗？
- ⑱你内心对这家公司的印象如何？
- ⑲你喜欢这个环境吗？

要留意，凡是负责接见求职者的人，你要假定他们都有锐利的眼光、正确的判断，他们会一眼就看出你有没有交际的经验。大多数善于交际的人，都有掩饰其本身弱点的习惯，这并不为对方所喜，因为对方接见你，就是想了解你的真相，所以你说的话一定要让他们深信不疑。

面试时，大家都抱着很大的成功希望，害怕失败，这种心态会导致患得患失，斤斤计较。遇到不顺利或出现错误，就容易气馁或造成过度紧张，而不能发挥正常水平。最好的办法是不要过分有非得到不可的态度，这样遇事反而就容易坦然处之。

有这么一个笑谈：某公司招聘雇员，面试时，主试者问某应征者：“你初恋过多少次？”

应征者答：“三次。”

他答得很“可爱”，引得主试者哈哈大笑起来，因为初恋只能有一次。这就是应征者由于情绪紧张造成的。

除了上述笼统性的询问之外，你还要“应酬”其他的问题，包括有：关于你应征的公司或机构的事情，关于你的待遇和日常生活的事情，关于你的性格和健康的事情，关于你的思想和趣味的事情，关于结婚和家庭的事情，关于家庭和学业的事情等。

依照许多位主试者的见解，他们对于来应征的人谈到机构本身的事时“茫然不知”，心里极不愉快。

例如，某汽水厂招聘职员，一定问及“你以前喝过我们的汽水吗”之类的事情，答以“喝过”是不够的，因为他还会问你“觉得我们的汽水与别的汽水有什么不同之处”等等。

有人在问及待遇问题时，大都会答以“只求录用，薪金不论”，或者“金钱对于我不那么重要——机遇才是我最关注的”，这也不是最好的答复。

金钱的重要不仅在于说明它如何来支配生活，而且在于表明这份工作和工作职位的重要。在事前你需要掂量一下“一般情况下，他们对这样的职位会付给多少”，你可根据这项工作的性质、难度和你本人的素质，提个不高不低的范围。提少了，对方怀疑你是否有真本事，要求太高，对方会认为你太挑剔太讲究。

记住，薪水的问题不是你提出多少他们就会给你多少的，他们或许在事前就已定了下来。只要是个有前途的职位，不必现在就计较得失。

在此基础上巧妙地表达出你的意愿，要注意说得实在。主试者一般不会对你产生误会的。因为活在这个世上的每一个人都明白：金钱不是万能的，但没钱却是万万不能的。

至少，你还可以这样表示：“最好能够有较佳的待遇”，或“希望录用之后，待遇会逐步提高”。这样才是真实并受到对方信任的讲法，因为人的本性是“往上爬”的。

有些主试者喜欢应征者和他有同一嗜好，比如他喜欢看文艺名著，他可能问你有没有看过某名家所写的新书。但要当心，如果你真的没有看过，你要坦白承认“还没有看过”，但可补充说，“在报纸上常常见到这本书的介绍文章”之类，也是一样叫他听了高兴的。

答复“你为什么离开以前的职业，外谋新职”时，多数人答以“嫌薪水少，工作时间长”等都是不好的，对方听了会不舒服，因为总有一天你会以同样的理由嫌弃他的。

主试者十分注意考察你是否因为在工作中没有起色而被终止工作、免职或者辞退，更确切地说，面试人注重的是你与人相处的能力。对此，最好是如实回答，不过方式是不要损害到自己。

你可向面试人提供一个可以让人接受的完美解释。例如，你离职是由于公司不景气，没有发展潜力等等。

如果你被炒了鱿鱼，千万不要说：“我不能使上司满意。”而应这样答：“我认为那份工作不能让我充分施展我的才能。”其实，最好的说法如何，应因人而异，我以前听见一个应征者答得较妥，他说：“我总觉得能来贵行工作比以前更好。”

被问及“你喜欢怎样的上司”时，你就应该清楚主试者这样问是看你是否爱顶撞上司，是否与本单位的上司合作得好。

如果该单位的主管大致是属不保守的一类，你可以说：“我喜欢那些有进取精神、有胆有识的领导者，这样的上司可以给我发挥才能的机会。”

如果他可能是不开明、不易相处的一类，你可以说：“只要我服从领导，而在他的领导下我又可以干好工作的，我都喜欢。”

谈到“你的不足是什么”时，试图回避或不提自己的缺点，不是一个好策略，既要做到有话可说，说得出来，又不必贬低自己。

可谈1到2项不足之处，谈时要把缺点、不足说得不会对自己造成什么危害，是一些易于弥补的缺点。

当对方要你谈谈个人的情况时，主试者最忌讳你像记“流水账”一样无边无际，又忌你毫无根据地自夸和捏造事实。针对所求职位的性质特点，你应简洁、有用、重点地谈及你的文化程度、所受教育或培训情况、应聘前的工作经历、工作经验、专长、兴趣。

然后讲“正因为这些，促使我今天到这儿来谋职”，接着再谈一下为什么你适合这个职务。

关于家庭方面的询问，也是应聘中的一个重要的环节。因为家庭对个人的性格、行为、习惯有很大的影响。

一个不健全的家庭可能会使人性情孤僻、行为放纵等。因此，主试者一旦知道你来自有问题的家庭，会对你是爽朗还是孤僻，是任性还是自制，是轻浮还是稳重等性格和行为习惯多加注视和考察，故你的言行举止都要注意，以留下一个好的印象。

还有，许多大机构的主事者都私下表示不愿雇佣家境太贫穷或太富有的人，这种见解虽然不一定合理，但事实如此，我们应该在回答时注意，即使不说谎，也不该对于家庭的贫富过分夸张。

处处积累成大事资本的法则之五：

充分施展自己的工作才智！



## 必须专心地做好自己认定的一件事

专心地做好一件事，就能有所收益，能突破人生困境。这样做的好处是不至于因为一下想做太多的事，反而一件事都做不好，结果两手空空。

一个人的精力是有限的，把精力分散在好几件事情上，不是明智的选择，而是不切实际的考虑。在这里，我们提出“一件事原则”，即专心地做好一件事，就能有所收益，能突破人生困境。这样做的好处是不至于因为一下想做太多的事，反而一件事都做不好，结果两手空空。

想取得成大事者的人不能把精力同时集中于几件事上，只能关注其中之一。也就是说，我们不能因为从事分外工作而分散了我们的精力。

如果大多数人集中精力专注于一项工作，他们都能把这项工作做得很好。

在对 100 多位在其本行业获得杰出成就的男女人士的商业哲学观点进行分析之后，有人发现了这个事实：他们每个人都具

有专心致志和明确果断的优点。

做事有明确的目标，不仅会帮助你培养出能够迅速做出决定的习惯，还会帮助你把全部的注意力集中在一项工作上，直到你完成了这项工作为止。

最成功的商人都是能够迅速而果断做出决定的人，他们总是首先确定一个明确的目标，并集中精力，专心致志地朝这个目标努力。

伍尔沃斯的目标是要在全国各地设立一连串的“廉价连锁店”，于是他把全部精力花在这件工作上，最后终于完成了此项目标，而这项目标也使他成为了成大事者。

林肯专心致力于解放黑奴，并因此使自己成为美国最伟大的总统。

李斯特在听过一次演说后，内心充满了成为一名伟大律师的欲望，他把一切心力专注于这项目标，结果成为美国最成大事者的律师之一。

伊斯特曼致力于生产柯达相机，这为他赚进了数不清的钱，也为全球数百万人带来无穷的乐趣。

海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋、又哑，而且又瞎，但她还是实现了她的明确目标。

可以看出，所有成大事的人物，都把某种明确而特殊的目标当作他们努力的主要推动力。

专心就是把意识集中在某一个特定欲望上的行为，并要一直集中到已经找出实现这项欲望的方法，而且成大事者将之付诸实际行动为止。

自信心和欲望是构成成大事者的“专心”行为的主要因素。没有这些因素，专心致志的神奇力量将毫无用处。为什么只有

很少数的人能够拥有这种神奇的力量，其主要原因是大多数人缺乏自信心，而且没有什么特别的欲望。

对于任何东西，你都可以渴望得到，而且只要你的需求合乎理性，并且十分热烈，那么“专心”这种力量将会帮助你得到它。

假设你准备成为一个成大事者的作家，或是一位杰出的演说家，或是一位成大事者的商界主管，或是一位能力高超的金融家。那么你最好在每天就寝前及起床后，花上十分钟，把你的思想集中在这项愿望上，以决定应该如何进行，才有可能把它变成事实。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光望向一年、三年、五年甚至十年后，幻想你自己是这个时代最有力量的演说家；假设你拥有相当不错的收入；假想你利用演说的金钱报酬购买了自己的房子；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想象你自己是位极有影响的人物，假想你正从事一项永远不用害怕失去地位的工作……惟有专注于这些想象，才有可能付出努力，美梦成真。

一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心里就不会感到精疲力尽。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，放弃其他所有的事。

把你需要做的事想象成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你的工作只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那个抽屉。一旦你把一个抽屉推回去了，就不要再想去想它。