

1. 钟表启示

一只新组装好的小钟被放在了两只旧钟当中。两只旧钟“嘀答”、“嘀答”有条不紊地一秒一秒地走着。

其中一只旧钟对小钟说：“来吧，你也该开始工作了。可是恐怕你在走完 3200 万次之后就吃不消了”。

“天哪！3200 万次！”小钟吃惊不已，“要我做这么大的事，办不到，办不到”。

另一只旧钟说：“别听它胡说八道。不用害怕，你只要每秒钟滴答走一下就行了”。

“天下哪有这样简单的事？”小钟将信将疑，“如果是这样，我就试试吧”。

小钟很轻松地每秒钟“滴答”走一下，不知不觉中，一年过去了，它走了 3200 万次。

我们每个人都渴望梦想成真，而成功似乎远在天边遥不可及。当你选择了推销作为自己的职业后，不可避免地将遇到种种困难，有时，倦怠和不自信也会使你怀疑自己的能力，甚至放弃努力。其实，当你下定决心以推销作为事业后，必须为自己做一个清晰的规划，同



时，你需要将这个规划放在心里，让自己的每一天有一个引导，想着今天做什么事，明天该做些什么，下周的计划是怎样的。按部就班，踏踏实实地做好每一天，成功必将降临！

当然，我们承认远大的目标是成就事业的基础，但是，更重要的是千万不要怀疑自己的能力，不要因有这么伟大的梦想而担心、畏惧——“我行吗，我现在只是一个小小的推销员罢了。”让这些怀疑、畏惧沉入大海吧！要知道：要想有创造，要想成为一个开拓者，就要有“创造者的骄傲自大”！自认为伟大，然后勤奋地工作，向自己伟大的梦想一步一步前进。做好自己正做着的所有有意义的事情，相信自己具有伟大之处，并让它指引自己正直而有效地生活。那么极可能，有一天，你会成为别人心目中的“伟大人物”。伟大，并非高不可攀，那仅仅是自我价值、自我实现的一个高度，任何人都可能登上去！

有一个寓言故事：两个卖菜的人，一个人总是想着今天要是能把菜都卖了就好了，另一个人则老是在打算怎么样才能成为当地首富。他们都很勤劳，都为了自己的打算不停地努力。最后，第一个人总是能够把菜都卖光，而第二个人也成为了当地的首富。为什么，要知道若是一开始就只打算要 100 元的话，那么最后由于种种原因，你得到的可能只有 10 元，但是如果一开始就要 1 万元的话，就算最后失败了，你也许还有 1000 元。所以，我们要立志就要立志当一个业务冠军，决不仅仅是一个公司的优秀业务人员这么简单！

你的职业目标是什么，在行动之前，一定弄清楚，你到底在为什么奋斗！如果只是养家糊口，那么只要按时完成销售任务就够了。但是你那些美妙的梦想呢，它们怎么办，难道就这样放弃了吗？当然不！所以在阅读这本书的其他章节之前，应该明确自己的职业目标是什么？

不是简单地满足你自己的生存需要，而更多地是你对于成功的渴望！

你是一个推销员，同样也是一个希望有成就的人，因此，首先就要制定你的目标，绘制你的人生蓝图：

在一生中，你计划做什么？

希望最后成为怎样的人物？

需要做些什么，才能实现自己的愿望？

先回答上面的三个问题，然后再将你的远大目标写下来，时刻提醒自己，要为了它们去奋斗。不要认为自己以一个推销员的身份去制定成为成功人士的目标是好高骛远。万丈高楼平地起，每个远大的目标都需要你从脚下开始。

最现实可行的办法是，制定一个详细的目标计划表。为了实现你的远大目标，你在最近的 5 年要实现什么短期目标，然后想一想，为了实现短期目标，你在未来的 1 年该做些什么？以此类推，直到做好明天的计划。这样做的目的在于使你的远大目标成功软着陆！如果它一直在天上悬着，你毫无计划，漫无目的地奋斗一生，也不一定能够碰得到它。这就是不积跬步，无以至千里的道理。著名的汽车推销员曾经在自己的办公室里面、汽车车顶贴着一张写有“49”的纸，周围的人都很费解，这个数字对于他究竟意味着什么呢？在他生日的时候，人们得到了答案。原来这就是提醒他实现自己的人生目标的数字。他打算在 49 岁，结束自己的推销员生涯，并且打算拥有一个自己的汽车旅馆。

所以给你一个小小的建议，为你的目标找一个关键的字代替，比如说时间或者中心词，甚至可以是你最爱的人的名字，因为你想让他（她）过得更加舒适。放在随时都能看见的地方，它会激励你前进。当你制定明天的计划的时候，如果觉得每天这么详细地列出计划，是一件非常痛苦的事情，因为这意味着你明天也许又不能够去享受生活了，那么请看看这个词或者这个名字，你也许就会充满了动力，更乐于为这个目标而奋斗。其实谁都明白，充满挑战的人生才是精彩的人生！

那么请先深呼吸一次，然后大声地告诉自己——你的目标！

定律释义：

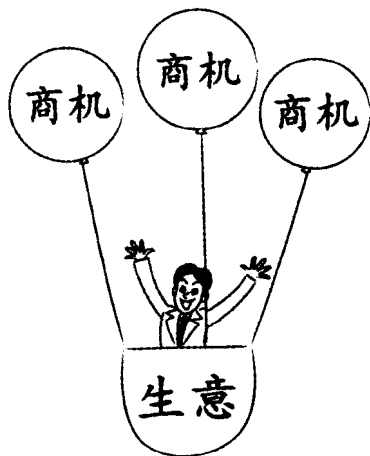
毫无疑问推销员的每一天都是忙忙碌碌的，但真正优秀的推销员清楚自己的忙碌究竟是为了什么。

2. 哈默定律

哈默定律源自犹太人阿曼德·哈默 1987 年完成的《哈默自传》，哈默为美国历史上最富传奇性的商人之一，他 1898 年出生于美国纽约，1917 年在医学院学习期间继承了父亲的一家制药工厂，哈默从制药业起家，在经营制药厂期间，他成为了百万富翁。随着财富的不断增长，他又涉足了其他的很多领域，如艺术品、食品、石油、养殖业，等等。

人们常说在自己的领域内要下足功夫，人人都要有一项特长，而哈默却在自己的一生中诠释了如何将不同类别的生意做到极致，这是源自于他对经商的深刻理解。哈默在他的自传中强调：天下没什么坏买卖，只有蹩脚的买卖人。这也就是我们现在所说的哈默定律。

翻看中国古代的典故时，看到这样一个小故事：有个鲁国人擅长织葛，他的妻子擅长织绢。在当时，葛一般用来做草鞋，而绢一般用来做帽子。有一天，这个鲁国人决定举家搬到千里之外的越国去谋生计。鲁国人刚一做出这个打算，身边便有人取笑他说，越国是少数民族之地，那里的人出门是从来不穿鞋、不戴帽子的，像你们夫妇



这样编鞋做帽子的人到越国去干什么呀？写这个故事的人的用意主要是为了嘲笑鲁国人的愚昧无知。数千年来，看到这个故事的人们也都会对故事中的鲁国人报之轻蔑地一笑。

还有一个与上面这个故事很类似的一个国外小故事，是关于两个推销员的。有两个推销员分别被各自的公司派往太平洋上的一个岛国去开拓公司的鞋业销售市场。两个推销员到达那个岛国以后，惊奇地发现，原来那个岛国上面的居民是赤脚走路的，他们还不知道鞋子究竟是什么东西呢。于是一个推销员给自己的公司发了一条电报过去说：这个国家的居民出门不穿鞋，我们的产品在这里没有销售市场。而另一个推销员则给自己的公司发电报说：太好了，这个国家没有一家卖鞋的公司，居民也不穿鞋，我们的产品可以在这里推广继而普及了。写这个故事的人的用意主要是为了赞赏那个善于发现潜在商机的推销员，而读者也会在心中暗自叹服那位推销员的销售眼光。

然而，这两个故事在我们中国竟然就是那样并行不悖地传播着，从来没有人感觉到其中的不妥，鲁国人继续处于被众人嘲笑的地位——在我们教育孩子的文学读本中，在我们的哲学政治考试试题中……而那位推销员却处在被众人推崇的很高的位置上，被当做优秀推销员的典型，被当作众多商家眼中善于发现商机的典范，而继续风光无限着。可是我们是否认真思考过：鲁国人的做法和那位推销员的做法是一样地呀，为什么他在我们数千年的历史中却始终处于被嘲笑的地步呢？因此写下这两个故事，算是为那个被嘲笑的鲁国人正名吧。

从这两个故事可以看出 或取或舍显高下，一买一卖见智愚。

请相信，能够看到常人所不能看到的商机，你就能取得常人所不能取得的成功。

定律释义：

天下没什么坏买卖，只有笨脚的买卖人。

3. 不值得定律

不值得定律最直观的表达是：不值得做的事情，就不值得做好。这个定律再简单不过了，重要性却时时被人们忽视遗忘。不值得定律反映人们的一种心理，一个人如果从事的是一份自认为不值得做的事情，往往会保持冷嘲热讽，敷衍了事的态度，不仅成功率低，而且即使成功，也不觉得有多大的成就感。

因此，对个人来说，应在多种可供选择的奋斗目标及价值观中挑选一种，然后为之奋斗。“选择你所爱的，爱你所选择的，才可能激发自己的斗志，也可以心安理得。”而对一家企业或组织来说，则要很好地分析员工的性格特性，合理分配工作，如让成就欲较强的员工单独或牵头完成具有一定风险和难度的工作，并在其完成时，给予及时地肯定和赞扬；让依附欲较强的员工，更多地参加到某个团队中共同工作；让权力欲较强的员工，担任一个与之能力相适应的主管职位。同时，要加强员工对企业目标的认同感，让员工感觉到自己所做的工作是值得的，这样才能激发员工的热情。

哪些事值得做呢？



一般而言，这取决于三个因素。

1. 价值观。关于价值观我们已经谈了很多，只有符合我们价值观的事，我们才会满怀热情去做。

2. 个性和气质。一个人如果做一份与他的个性气质完全背离的工作，他是很难做好的，如一个好交往的人成了档案员，或一个害羞者不得不每天和不同的人打交道。

3. 现实的处境。同样一份工作，在不同的处境下去做，给我们的感受也是不同的。例如，在一家大公司，如果你最初做的是打杂跑腿的工作，你很可能认为是不值得的，可是，一旦你被提升为领班或部门经理，你就不会这样认为了。

总结一下，值得做的工作是：符合我们的价值观，适合我们的个性与气质，并能让我们看到期望。如果你的工作不具备这三个因素，你就要考虑换一个更合适的工作，并努力做好它。

当代美国著名推销员乔·吉拉德相信，成功的起点是首先要热爱自己的职业。无论从事什么职业，世界上一定有人讨厌你和你的职业，那是别人的问题。“就算你是挖地沟的，如果你喜欢，关别人什么事？”

他曾问一个神情沮丧的人是做什么的，那人说是推销员。吉拉德告诉对方：销售员怎么能是你这种状态，如果你是医生，那你的病人会杀了你，因为你的状态很可怕。

他也被人问起过职业。听到答案后对方不屑一顾：你是卖汽车的，但吉拉德并不理会：我就是个销售员，我热爱我的工作。

美国前第一夫人埃莉诺·罗斯福曾经说过：“没有得到你的同意，任何人也无法让你感到自惭形秽。”吉拉德认为在推销这一行尤其如此，如果你把自己看得低人一等，那么你在别人眼里也就真的低人一等。

工作是通向健康、通向财富之路。吉拉德认为，它可以使

你一步步向上走。全世界的普通记录是每周卖 7 辆车，而吉拉德每天就可以卖出 6 辆。

有一次他不到 20 分钟就卖出了 1 辆车。买对方告诉他：其实我就在这里工作。来买车只是为了学习你销售的秘密。吉拉德把订金退还给对方。他说他没有秘密。非要说秘密的话，那就是“如果我这样的状态能够深入到你的生活，你会受益无穷”。

所以，既然你选择了推销工作，最好在这个职业上待下去。因为，所有的工作都会有问题，明天不会比今天好多少，但是，如果频频跳槽，情况会变得更糟。他特别强调，一次只做一件事。以树为例，从栽上树苗，精心呵护，到它慢慢长大，就会给你回报。你在那里呆得越久，树就会长得越高大，回报也就相应越多。

推销这件事并不一定要和嬉笑、饮酒有关。这之中也没有逢迎谄媚，以及贿赂和私下交易的事情，千万不要认为一名推销员需要向别人打躬作揖才能完成一笔生意，如果有了这样的想法，那就大错特错了，是没有把握住销售人员应该具有的良好心态。

身为一名推销员应该以推销业为荣，因为它是一份值得别人尊敬及会使人有成就感的职业，如果有任何方法能使失业率降到最低，推销即是其中最必要的条件。你要知道，一个普通的推销员可为 30 位工厂的员工提供稳定的工作机会。这样的工作，怎么能说不是重要的呢？

吉拉德说：“每一个推销员都应以自己的职业为骄傲，因为推销员推动了整个世界。如果我们不把货物从货架上和仓库里面运出来，整个社会体系的钟就要停摆了”。

有的时候，当业务看起来似乎大势已去时，平庸的推销员常为了不想一事无成地失望回家而降格以求，他或许会向客户请求说：“某某先生，请你帮帮我吧，我必须养家糊口，而且

我的推销成绩远远落后于别人，如果我拿不到这一笔生意，我真地不知道该如何面对我的老板了。你可以帮我这个忙吗？”

这个方式不但对推销员本身有害，它也是这个行业的致命伤。当一名推销员提出那样的要求时，只能导致客户看不起他，再也不会欢迎他了。

乞求别人购买你的产品是一种绝望的征兆。它勾勒出一幅不安全、不稳定和欺骗的画面。这是失败者才干的勾当。优秀的推销员绝不会去乞求别人的施舍，他们只会努力地使自己的工作变得更好、更优秀，他们以自己的工作为荣，以满足客户的需求为他们的工作目标。

定律释义：

任何一个推销员和客户都是平等的关系，推销员不要把自己看的低下，要保持自己的尊严，只有这样才能使自己充满信心。

4. 失败与成功悖论

美国推销员协会曾经做过一次调查研究，结果发现：**80%**销售成功的个案，是推销员在连续**5次**以上的拜访所达成的。这一点证明了推销员不断地挑战失败是推销成功的先决条件。资料又显示了下列的结果：**48%**的推销员经常在第一次拜访之后，便放弃了继续推销的意志。**25%**的推销员，拜访了两次之后，也打退堂鼓了。**12%**的推销员，拜访了三次之后，也退却了。**5%**的推销员，在拜访过四次之后放弃了。仅有**1%**的推销员锲而不舍，一而再、再而三地继续登门拜访，结果他们的业绩占了全部销售的**80%**。

推销员所要面对的拒绝是经常性的，这需要每一位从业人员，拥有积极的心态和正确面对失败的观念。

一个人的心理会对他的行为产生微妙的作用，当你有负面的心态时，你所表现出来的行为多半也是负面与消极的。因此，你无法得到预期的结果。如果你真地想将推销工作当做你的事业，首先必须先拥有正面的心态。因此，不要再用“我办不到”这句话来作为你的借口，而要开始付诸行动，告诉自己“我办



得到”。

坚持就是胜利，成功的推销员是不会怀疑这句话的。因为推销员与客户谈判是一个马拉松式的循序渐进的过程，由不得个人主观的出局，甚至放弃，否则前面的工作将前功尽弃，没有半点意义。

只要你在从事推销工作，无论时间长短，经验多少，失败都是不可避免的。但是，同样是经历风雨，有的人可以获得最后的成功，有的人却一事无成。因为，问题不在于失败，而在于对失败的态度。有些业务人员一次失败，就觉得是自己无能象征，把失败记录看成是自己能力低下的证明。这种态度才是真正的失败。

如果害怕失败而不敢有所动作，那就是在一开始就放弃了任何成功的可能。当你面对失败的时候，是否可以像林肯那样，记住，勇敢的战士是屡败屡战，只有注定一生无成的人，才会屡战屡败。

失败和痛苦是滋润人生心灵的甘露，犹如雷雨之后，呈现的是艳丽湿润的彩虹。也许人生苦难多于幸福。如果你认为你的人生就是由一个个苦难链环连接而成，那么只有当最后接成一个大环时，它才会变成一个美丽的花环。如果你因为失败而痛不欲生，而萎靡不振，那是因为你还没有了解：没有失败，你就不会成长，踏尽崎岖路自平。请相信，失败，不如你想像中那么可怕，谁的一生当中没有失败的经历呢？但是一个勇敢的人，会用失败来让生命增加几许深沉，减少几许轻狂；增添几分稳重，减少几分鲁莽；增添几分理智，减少几分任性。所以，当下一次失败再次来临时，你可以坚强地面对它，让失败来磨砺你的心志。要相信当尘埃落定，黄沙出金，你便懂得：“任何艰苦卓越和坚韧不拔，都会得到时间的回报。”冬天来了，春天还会远吗？

从另一个角度来讲，很多推销员失败的案例往往是由于对

推销成功的迫切心理所致。

每一个推销员都希望自己很快地提高销售业绩，往往急功近利，在推销中会犯心浮气躁的毛病，结果是欲速则不达。

推销员已经完成了他的解说、产品示范及处理客户的各种疑问，现在就等待客户下定单了。

缺乏经验的推销员常会天马行空，不按常理出牌。他们往往太过于在意自己在这一笔生意中所能得到的佣金，以至于有时会在示范产品或处理顾客的种种疑问前，就急于想做成这笔生意。

一位寿险推销员向某公司老总推销寿险时，先解说了他们公司所承接的各种险种。同时，他在谈话的过程中收集了这位老总的一些资料。之后，这位推销员拿了一本含有更多有关资料的小册子给那位老总。当老总在读那本小册子时，他观察了另一间办公室里的其他人。这时，他向老总问了办公室大小及公司员工总数等问题，他的问题甚至还触及了公司每个月的平均工作任务完成量。

每当这位推销员问一个问题时，那位老总就得停下来回答他的问题。因此，他也一直找不到之前自己究竟读到哪里了？在他整理思路以便接下去读那本小册子的时候，他的思路又被另一个问题给打断了。

这位老总根本无法专心去读那本小册子。最后，他终于受不了这种方式而将小册子放在了桌上。而且，他也不愿意再回答任何问题了。接着他对那位推销员说：“你为什么不用一份企业计划书给我看呢？”言语之间，我们可以感受到这位老总已经迫不及待地想送客了。

可以想见，这位推销员在他再一次造访那位老总时，完成那笔生意就比较困难了。

做推销工作要遵循规则，心浮气躁是做推销员的大忌，只有按照一定的程序，才能一步步地达成交易。

定律释义：

推销员所要面对的拒绝是经常性的，这需要每一位从业人员，拥有积极的心态和正确面对失败的观念。从事推销工作的人，可以说是与顾客的拒绝打交道的人。战胜失败的人，便是最终成功的人。

5. 面包哲学

北京大学的冯友兰教授曾经讲述过这样一个笑话：

有一位哲学家饿了，就让他的学生到街上去买一块面包。学生到街上转了一圈，空着手回来对老师说：“街上只有圆面包和长面包，没有您要买的那种（既不长又不圆的）‘面包’”。

于是，哲学家就让学生去买一块“圆面包”。学生到街上转了一圈，又空着手回来对老师说：“街上只有黑面圆面包和白面圆面包，没有您要买的那种（既不是黑面也不是白面的）‘圆面包’”。

于是，哲学家就让学生去买一块“白面圆面包”。学生到街上转了一圈，还是空着手回来对老师说：“街上只有冷的白面圆面包和热的白面圆面包，没有您要买的那种（既不冷又不热的‘白面圆面包’”。

于是……结果不用多说，那个学生永远不可能买来面包，而那位哲学家只能等着饿死了。

这是“惯性”造成的定势，在取舍、肯否之间很容易形成“定而不移”之势。惟一可行的解除定势的办法，就是极大地开阔我们的视野，改变我们



既有的思维方式，时刻警惕陷入“经验”中去。

人若是钻入教条的框框中，就等于束缚了自己的手脚，将会寸步难行。坚决反对任何形式的本本主义、经验主义和教条主义。

如果有人问你：“传统的就一定是正确的吗？”你一定会说不是。也许你也在内心觉得有很多传统的东西是不好的，但是，事实上，在你的行动中呢？好好回忆一下自己做业务的这几年，自己的办事方式，自己做成的那几笔业务，是不是或多或少地都受到传统的影响呢？答案是肯定的，即使你自己不承认或者没有感觉到。因为，当你已经按照一个传统来办事的时候，你已经将它升华成了你办事的原则，而即便你是一个日日自省的人，也不会时常去怀疑自己的办事原则，你都是在这个原则的指导下去反省其他的事情。所以要当推销员，接下来的反省，或许是痛苦的，因为如果说平时的反省与修正只是对自己思想认识的一种改良的话，这一次或许将面临一场根本的变革。

我们不是要全盘地否定传统，没有传统就没有一个办事的基本原则，没有传统，一个组织甚至一个国家就没有凝聚人的核心。但是，要成为一个优秀的推销员，你就必须在接受传统的同时，仔细地经过自己的大脑过滤，摒除那些不好的东西，留下真正经得起锤炼的精华。也许在你所在的公司有勤奋工作的传统，但是也有做事呆板的传统；也许你的公司一直以来办事灵活，但是总是有妄自尊大的习惯，那么聪明的你应该懂得选择。这就是“取其精华，弃其糟粕”。或许刚开始的时候，因为你的选择，会引来一些奇异的目光甚至一些无聊的猜忌和议论，放宽你的心胸，要知道“燕雀安知鸿鹄之志哉”，你不用浪费宝贵的时间去理会这些，相信自己的选择并且坚定不移，总有一天，奇异的目光会变得充满崇拜，无聊的言论会被衷心的溢美之词所替代。

相信自己的选择，一个获得成功的人，绝对不是愿意随波逐流的人，也绝对不是一个不敢向传统宣战，不敢坚持自己的信仰和理想的人。为什么每一个成功的人在获得掌声之前都要经历磨难和周遭的不理解，就是因为有太多的人迷信传统。你和他们不一样，你只能够迷信个人奋斗，并且绝对不能成为传统的奴隶。

所以你需要创新，只有不停地吸收新的东西，并创造新的东西，才会有真正可以对抗那些不好的传统的后盾！先将你那些曾经固守的传统进行筛选，优秀的有利于你奋斗的那些还是请你留下，摒除那些腐朽的传统！

定律释义：

对现实的秩序习以为常，默认了它的合理性，就失去了进步的可能性。只有打破固有的思维方式，采取积极的策略，才会有更大的惊喜。