

# 动机销售：做有目的的事





## 心态决定一切

以前，鹰和鸡生长在同一个家庭，当时群禽争斗，鹰和鸡备受外来欺负，他们找到了凤凰，要求学艺。

凤凰教导：“学艺是一件很刻苦的事情，但万事开头难，只要端正你的心态，勤奋苦练，象我一样在天空中飞翔也不是一件很难的事。”

鹰听了教导，暗下奋斗决心。

每天一大早鹰就起床，背驮几十斤的重物腾空飞跃，用鹰爪和鹰嘴在巨石上来回磨擦，以致于磨破嘴出血也不顾。

鸡听了教导，不以为然，认为凤凰自视清高，它的飞翔本领只是天生的，学艺象它那样飞翔成功是天方夜谭，但又担心凤凰说自己吃不得苦偷懒。

怎么办呢？

每天，当鹰一大早去练功，它便呼呼地跑上山头“呜呜”地叫几声，以示自己也起得早，当鹰每次去练爪功，它也使用嘴啄着小石头玩，以示自己在刻苦学艺。

三年过去了，鹰越来越强壮有力，扇动翅膀能腾空飞翔，挥动爪牙能抓起一只山羊，用其利嘴能啄死一头蛇，而鸡，只能在逼急时飞十来米远，其爪只能踩死蚂蚁，其嘴只能啄死蚯蚓，当然，鹰也脱离了鸡群，而鸡其瘦弱的

身体也只能靠人类保护。

心态决定一切；心态始于心灵又终于心灵。

鹰能够学艺成功是它有一个端正的心态，勤奋刻苦，而鸡从一开始就认为学艺是很难的事情，所以他整个学艺的过程只是在做形式。

一个拥有积极心态的人，也是一个对成功的强烈渴望或需要的人。

心态实际上就是信念——相信你自己，相信你成功的能力。事实证明，只有先让自己相信才能让别人相信。

在推销的过程中，心态同样很重要，如果你与客户打交道时没有一种积极的心态，在客户面前你就会成为一个木头人。

积极的心态能够创造执著、热情和成功。

在推销这个行业，失败者和成功者之间惟一的差别就是心态不同。失败者的心态是：我从来都不行，现在不行，将来也不行。

而成功者的心态则是：我过去行，现在行，将来仍然行。

事典：端正心态推销成功

有一个销售经理同一个名叫平的推销员出现了一点小磨擦。平很有能力，他在过去的日子里证明了自己的才干，是个很讨人喜欢的小伙子，但在最近的几个月里，他却一直走下坡路。

这个销售经理尽一切努力想把他拉起来，并认真研究了推销工作，对他进行鼓励，直到他听腻了。但这些都未奏效，最后，销售经理不得不对他下了最后通牒，给他定下了一个最后目标：“在以下十个客户中，至少要做成三笔交易，否则走人。”

他不想被开除，销售经理也不想让他走——因为他非常讨人喜欢。

销售经理给他一下午的时间，对他说：

“平，今天下午我放你假，你可以回家了。到家以后，不要去做平时要做的事，到花园里去，放松一下一遍遍对自己说，‘我明天就能做成一笔买卖，我明天……’冲澡和吃晚饭的时候，一遍遍对自己说，‘我明天就能做成一笔买卖，我……’不要看电视，多散一会儿步，不断地重复这句话，直到脑子里一片空白。”

“早点上床，不要看书，也不要数数，对自己说，‘我明天就能做成一笔买卖……’不断地说，直到你入睡，——要带着感情说，有信心地说。”

一开始，他怀疑这样做是否会见效，当他第一次谈业务时，他的客户带有几分消极和拒绝的姿态。平一点也不感到奇怪——他的疑虑得到了证实，这方法看来不见效。

接着，发生了一种奇怪的现象。尽管这个客户仍然持消极态度，但他露出了一点积极的姿态和想购买的愿望。平的潜意识被调动起来了，似乎有人击了他一下，他下意识地对自己说：“坚持一下，也许你今天就能做成一笔买卖。”他两个月来第一次开始寻找和倾听积极的回应。

不用说，他做成了这笔买卖，达到了他的目的地。现在，他又成为一名优秀的推销员了。

如果你与客户打交道时没有一种积极的心态，在客户面前你就会成为一个木头人，以下是推销员调整心态的几个良方：

(1) 每天起床早一点，做几次深呼吸，给自己鼓鼓气。

(2) 在心中不断对自己说，我一定行，没有我办不到的事。

(3) 想自己所拥有的优点。

(4) 推销对象也是人，只要是人就有感情，不信你推销的话不令他心动。

(5) 不要对自己失去信心，即使真的没成功，也不要失望，因为这也在情理之中。

推销悟语：好心态是成功推销的第一步。



## 爱心能使你感动“上帝”

军队在边陲安营扎寨。一个寒夜里，将军在营幕内饮酒。两边点着大蜡烛，身边还生着大火炉，再加酒在身体里发热，于是头上便冒出汗珠子来，将军一边抹汗，一边叹气地说：“天气太不正常了，寒天里，却还是这么热！”

有个士兵在营幕外站岗，被寒夜的冷风吹得牙齿格格地直发抖。他听见将军的这番话，便进来跪禀说：“将军大人，你这里天气是不太正常。可小人们站的地方，气倒是还正常的。你若不信，就请去试一试看！”将军明白士兵话里有话，便下令士兵们升火取暖。

第二天，战争打响了，士兵们在将军的指挥下个个奋勇向前，取得了伟大的胜利。

士兵巧妙地回答了将军的不体谅，将军也是一个明白事理的将军，拥有爱心，能充分地设身处地考虑士兵的处境，给所有士兵升火取暖，最终使第二天的战争获得胜利。

在推销的时候，只要你有足够的爱心，就可以成为全世界最有影响力的人。任何负面的情绪在与爱接触后，就如冰雪遇上了阳光，很容易就消融了。如果面临着客户跟你发脾气，你只要始渍对他施以爱心及温情，最后他便会改变先前的情绪。

一切情绪之中最有威力的便是爱心，但它以不同的面貌呈现出来。感恩也是一种爱，因而士兵们通过思想或行

动，主动表达出自己的感恩之情，用战争夺取胜利。如果我们常心存感恩，人生就会过得再快乐不过了，因此请好好经营你那值得经营的人生，让它充满芬芳。

### 事典：走错了门的推销也能成功

有一位推销员经常去拜访一位老太太，打算以养老为理由说服老太太购买股票或者债券，为此，他就常常与老太太聊天，陪老太太散步。经过一段时间，老太太就离不开他了，常常请他喝茶，或者和他谈些投资的事项。然而不幸的是，老太太突然死了，这位先生生意泡汤，但仍然前往参加了老太太的丧礼。当他抵达会场时，发现竞争对手另一家证券公司竟也送来两只花圈，他很纳闷：“究竟是怎么一回事呢？”

一个月后，那位老太太的女儿到这位先生服务的公司拜访他。据她表示，她就是另一家证券某分支单位（机构）的经理夫人。她告诉这位先生：“我在整理母亲遗物时，发现好几张您的名片，上面还写一些十分关怀的话，我母亲很小心地保存着。而且，我以前也曾听母亲谈起过您，仿佛与您聊天是生活的快事，因此今天特地前来向您致谢，感谢您曾如此鼓励我的母亲。”

夫人深深鞠躬，眼角还噙着泪水，又说：“为了答谢您的好意，我瞒着丈夫向您购买贵公司的债券……”然后拿出40万元现金，请求签约。对于这种突如其来的举动，这位先生大为惊讶，一时之间，无言以对。

这个例子犹如神话一般，却是发生在推销界千真万确的事情，只是来的太意外，没有“非经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香”那样的磨难。

然而不可否认地，这位先生关心年长者的态度是可取的，他希望老年人能靠储蓄愉快地享受余生，也愿意与他们讨论这方面的事情。这等于是带着“参与推销”的心情去拜访他们的。老太太的女儿之所以会这样做，就是因为被他的爱心所感动，才买下该公司的债券。

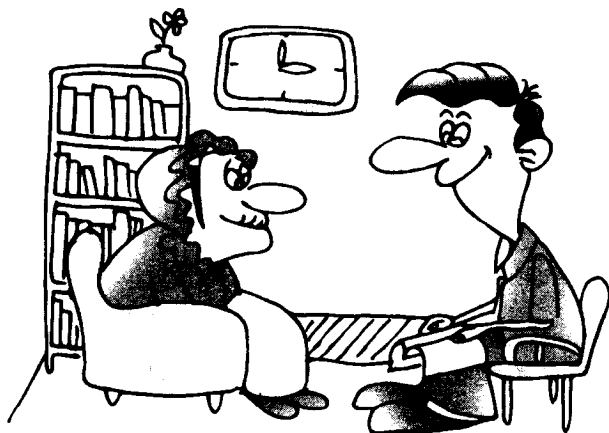
所以，以下几点是推销员必须做到的：

(1)对别人付出爱心就是撒下幸福的种子，你的好运才会跟着来到。

(2)对社会献出爱心，给人以温暖，你才能得到回报。

(3)推销员是人，顾客也是人，爱心是沟通彼此感情的桥梁，所以，推销自己就需要足够的爱心。

推销悟语：爱心是沟通与顾客感情的桥梁。



## 没有耐心的推销是走过场

为了改变懒惰的习性，熊就想去学一样本领。它看见农夫做了许多马轭卖给人家，而且很赚钱，于是它也想学这种本领来挣钱。

说做就做，森林中传出了砍树声和树木倒地的声音，这是熊开始干活了。但是，它砍了无数的榛树、白桦树和榆树，做马轭的手艺仍旧没有学会。

百思不得其解的熊就去请教农夫：“朋友，这是什么缘故？我能砍倒这么多树木，可是一个马轭也做不成。请问，做马轭主要的诀窍在哪儿？”

农夫深知熊的本性，说：“你花了那么多时间去砍树，你又用了多少时间来制作马轭呢？做任何事都是要有恒心与耐心的。你能做到吗？”

熊没有学到本领的原因是因为它没有耐心，而耐心对推销来说又是多么的重要。

一个没有耐心的推销员要推销成功是很难的，因为没有耐心的推销员一遇到困难就会想到放弃，而放弃正是推销的大敌。

有一句话讲得非常好：“成功者决不放弃，放弃者决不成功”。

推销是条漫长又艰辛的路，不但要时时保持十足的冲

劲，更要秉持着一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持面对重重难关，尤其在陷入低潮时期，若无法适时做好自我调节，推销这一条路势必将划上永远的休止符。有很多颇有前途的推销员，就是因为开始冲劲十足，但却无法保持巅峰状态，而悄然引退。

事典：冠军是耐心帮我得来的

B君，蝉联缝纫机10个年度销售冠军。中学毕业后，原本继承父业从事铸工一途，不料数年后经济不景气，订单大锐减，一个星期中实际工作没几天，但此时的他已经结婚生子了，经济愈来愈拮据，直到有一天偶然看到一张“征募推销员，专职、兼职均可”的传单，当时他心想既然可以兼职，便可利用星期六、日去跑客户，也不考虑自己从无销售的经验，对缝纫机更是一无所知，便跑到店长那儿去应征。

更有趣的是当他简短地说完自己的目的，也不管店长是否录取，便一把抓起一旁的广告宣传单，说声“我走了！”只留下店长在后面大叫“你到底懂不懂什么叫缝纫机？”

尽管他根本不懂怎么操作缝纫机，也不懂得什么是推销技巧，只凭着自己的耐心与热忱，逢人便诉说拥有一部缝纫机可以自己做衣裳、绣花，等等，可享有数不尽的乐趣。很快一个月兼职的时间就过去了，他以一个毫无经验的新人身份，实际工作才8天，创下37台的佳绩，勇夺整个分店之冠，远超过所有专职的老推销员。

他的成功要诀只有两个字：耐心。他每天6点钟出门（而一般推销员这个时刻都还在被窝里睡觉），一直工作到晚上10点、11点，不达到自己满意的成绩绝不停止拜访。

成功惟有耐心，别无他途。这个道理大家都明白，问题是几个人能真正做到！

以下是推销员培养耐心的一些方法：

- (1) 一定要充满自信，别人能成功我也能成功。
- (2) 时时提醒自己，只要再坚持一会儿也就成功了。
- (3) 每天早上早点起床，多做一些深呼吸，在做深呼吸期间，什么也不要想，久而久之，耐心就练出来了。
- (4) 面对失败永远不要灰心，认为那只不过是自己走向成功的一个小小的挫折。

推销悟语：成功惟有耐心，别无他途。



## 顶尖推销员头脑里有目标， 其他人则只有愿望

有一个懒汉，跟邻居去学钓鱼。到了河边，懒汉放下诱饵，头脑里便开始想入非非：要是这次我钓上了一条金鱼多好，金鱼又生很多小金鱼，我拿到市场上去换来很多银两，然后我不用干活，我去买洋房，还有我要娶三个老婆……

懒汉这样想着，不时地做着钓上金鱼的动作，可惜，鱼杆一点的动静都没有，只是在他的行动下泛起了漪涟。没过一会儿，邻居钓上了一条一尺来长的大草鱼，懒汉心生妒意，把鱼杆一甩，去问邻居经验：“我们是一样的诱饵，同样的河流，为什么我钓不上鱼而你却能呢？”

邻居笑着说：我能钓上鱼儿因为我头脑里有目标，所以我心静如水地等鱼儿上钩，你钓不上是因为你头脑里只有钓鱼的愿望，反而心浮气躁。”

很多人做事情往往如此，光想着很高的愿望，却不会用行动去实现目标。在推销这一行业，许多的人天天想推销几百万元的大单，而在行动上，他宁愿少接触一个客户，多睡一会懒觉。

推销之前订立目标是推销员成功的方法之一。因为有了目标就有动力，有了动力就会促使自己对成功的渴望。

推销高手需要“成功”来抚慰他的心灵，做他修炼自我的基石。推销高手需要成功的业绩，那是他活力的源泉，最好每天都有，好让他日渐壮大并能够自豪地说：我是成功的！

事典：目标使他成功

推销马自达汽车突破百万元的G先生为推销忘我地工作了三年，尽管客户时常光顾，工作成绩还算不错，但他总觉得有一种强烈的不安之感时时袭来。

“难道我就这样继续生活吗？推销员的生涯能够保障我的未来吗？”这是对人生观、职业观的迷惘，是对未来的不安。

推销员的实际成绩是与其意志的强弱成正比的。如果总是认为自己“不行”，那么，“不行”就会成为现实。

“什么？！我就不信在今后两个月中，推销额达不到 100 万元！这个目标也不是很多啊。”如果能下定这样的决心，那也就一定能成为现实。

已经是年终了，可是G先生在这些天的推销额却仍旧是零，就在这天回家途中，他在田间小路上指天发誓：“坚持，坚持，一定要坚持到底！否则我的目标就要泡汤了。”

正是出于这种对目标的自我激励和坚定不移的信念，到最后的期限时，G先生竟一口气推销出 5 辆汽车。就此，有人向他询问：“您能稳定提高推销业绩的窍门是什么？”

“用红铅笔把推销目标醒目地写在笔记本或纸条上。贴

在厕所、枕边、饭桌，使自己得以时时刻刻感受到它的压力。”这是他的回答。

时时憧憬成功之时的情景，以使自己更加坚信“精诚所至，金石为开”这一格言。成功并不遥远，它就在我们周围的方寸之地。

你要时时刻刻坚信“我一定能完成自己的目标”，“我一定能成为公司的推销冠军”，“我一定能成为全国推销的一流高手”，“我一定能成为世界级的超级推销大师”。以这个信念去行动，你就能克服一切困难，不辞劳苦，勇往直前，你就能达成的目标！

如果推销员自己感觉“不能成交”，这种念头就会由于心理感应而传达给买方，使他说出“改天再说吧！”予以拒绝。

推销员设立目标很重要，但以下几点也必须注意：

(1) 目标不能定得太高，否则无法实现，就变成白日做梦、痴心妄想，势必影响斗志，情绪低落。

(2) 制定目标要先定下可行的目标，然后分成若干具体步骤和阶段，做好具体的行动计划，拾级而上，自然是步步高升。

(3) 等计划拟定好之后，接着就要依计划去开展工作。在开展过程中，要不断回头验收成果，看自己的所作所为与计划是否一致。

(4) 推销员要根据行动计划来核对自己的工作状况，查看每天的销售方向是否有误。

(5) 通常每月、每周、每日的计划是固定的，行动计

划却会因公司各个时期的营业方针或政策而有所改变。

(6) 当工作一件件接踵而来时，最好能即时处理掉。

(7) 一定要坚持，不能半途而废，哪怕是完成不了也不能轻易放弃。

推销悟语：目标是推销员的行动指针。



## 到有鱼的地方去钓鱼

兽类与鸟类交战，兽类屡战屡败，百思不得其解，每次都调整作战计划，更新作战部署，但是每次都失败。

过了几天，兽类与鸟类又为争一片水源展开了战争，这次，百兽之王狮子花了三天三夜想好了完善的作战计划，信心百倍地决定要拿下这场战争。

战争打响了，狮子亲自披挂，但事与愿违，还没等狮子和众兽把阵部好。

鹰王就带着一群飞兵以迅雷不及掩耳之势包围了狮子，最终狮王也成了鸟类的俘虏。

面对失败，狮子服气地问道：“我的作战计划是最好的，为什么你们总是先我们一步就知道了。”

鸟类的参谋笑道：“你看到天上盘旋的鸽子吗？你们的一举一动，都在它的探视之下。”

自那以后，鸽子成了信鸽，也为人类的战争做出了很大的贡献。

兽类之所以失败，失败在没有自己的情报人员，不能够知彼，而鸟类既能够知己又能够知彼，所以取得战争的胜利。

在推销行业当中，所谓推销情报，是指推销信息，而情报来源，就是它的出处。能够从各处建立的情报网中，