白领族智慧丛书

推销你自己

小　管 著

上海·西安·北京·广州

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图书在版编目(悦[illegible])数据

推销你自己 [illegible]小管著 [illegible]-上海：上海世界图书出版公司，[illegible]
(白领族智慧丛书)
[illegible]-[illegible]-[illegible]-远

Ⅰ[illegible]推 [illegible] Ⅱ[illegible]小 [illegible] Ⅲ[illegible]成功心理学-通俗读物
Ⅳ[illegible]-[illegible]

中国版本图书馆 [illegible]数据核字([illegible])第 [illegible]号

推销你自己
小管 著

上海 出版发行
上海市尚文路 [illegible]号 [illegible]楼
邮政编码 [illegible]
上海竟成印务有限公司印刷
各地新华书店经销

开本：[illegible] 印张：[illegible] 字数：[illegible]
[illegible]年 [illegible]月第 [illegible]版 [illegible]年 [illegible]月第 [illegible]次印刷
印数：[illegible]
[illegible]-[illegible]-[illegible]-[illegible]
定价：[illegible]元

出版源起

我们一心想推出一套丛书，即是让年轻人有一种完整的资讯去了解，寻求做人处事的智慧。想起自己小时候，每次走进书店，花了九牛二虎的力气，也找不到一本或两本有益于自己做人处事的书，一直到目前为止，我想这种现象或许还是存在着吧？上海世界图书出版公司此次推出的《白领族智慧丛书》应该可以解决这一问题的部分，因为：

要亲生，不要领养。

有太多人，热衷于引进国外的做人处事的资讯。但是，由于文化的不同，一般来说，如果没经过有识之士的‘吸收’、‘融解’、‘修改’、‘再生’的过程……直接‘翻译’和‘抄袭’而来的国外资讯，至少有待确认的？不是说引进国外做人处事的资讯不好，而是许多人不知道这些资讯，其中哪部分是对我们有利的？其中的哪部分是要经过修改后有益的？其中的哪部分是一无用处的？这不是读者诸君的责任，这是我们文化人的责任，是文化人不可推卸的责任？

在这资讯爆炸的今天，太多囫囵吞枣式地引国外做人处事的资讯，对我们这社会或许不

见得是有益而且有可能是有害的。上海世界图书出版公司适时地推出这套《白领族智慧丛书》可以说是一种新的尝试和启发。她大部分是“吸收”和“融化”了中外的哲理，经过“消化”和“体验”后再献给读者诸君，这勿宁说是一种负责的态度，也是身为现代文化人所“该为”和“应为”的，不是吗？

不励志，无以立身！

我大半生奔波，大部分的时间可以说在外面流浪，目前在中国经商，来回两地之间。我发现时代在变、社会在变，只有一样东西没有变，就是父母亲教子女好好读书，无所不用其极。但我觉得很奇怪？好好读书到底有什么用？一个书读得好的人，将来进入社会，真能比书读得不好的人优秀及更能立足吗？我不认为如此！当然，先读好书，进入好的学校，这也是有必要的。但是，接下来就是要学励志及与人相处的道理。否则，这个人还是成不了什么大才。

今天，我提出一个新的论点“先学励志，先学做人，和读好书一样重要。”目前，看到许多新新人类，他们初入社会，每一个都有很好的学历和文凭。但是，做起事来，既不懂礼貌又不懂规矩，真不知道如何和他们相处？记得，有一次，

我在财团法人中卫发展中心上班，我是一个工作小组的召集人，大家约好星期一上午 [illegible] 集合从台北办公室出发去新竹工研院。到了星期一上午，大家都准时到了公司，我们的新新人类“留学硕士”姗姗来迟，他说了一个理由：“想不到星期一堵车堵得那么厉害？”我心里发火，怎么连台北星期一会堵车都不知道，还来混什么？为什么让你 [illegible] 来集合，就是想愿点以前从台北出发会比较好走，他那么一来全毁了。到了新竹工研院，我让他去联络对方，他提出一个问题：“我可不可以去看看同学？”我这下可被弄傻了，不高兴地反问他：“你是来工作的还是来看同学的！”他不以为然地说：“反正我什么也不懂，要联络对方你们哪一个人都比我行，我不如去看看我的同学！”

活到老，学到老！

励志的书不一定要给年轻人看的，几乎是人人可以看的。活在今天这种资讯发达、社会变迁、竞争激烈的社会里，每一个人时时刻刻都要充实自己、激励自己、警惕自己，让自己做人处事和和气气、认认真真、讨人喜欢，只有这样您才能立足于社会，愉快地生活、工作下去。《白领族智慧丛书》就是为这个目的而出版的。

推 销 你 自 己

·猿·

需要全本请访问 www.ertongbook.com

今天我们进入 [illegible]世纪及 [illegible]，充实自己，面对来自世界的竞争和挑战，已是刻不容缓的事情了。否则，一味地固步自封，不能吸取创新的、实用的知识，只会让我们自然地在世界中消失，也失去自己的生存与立足空间。因此，让我们一齐来充实自己，强壮自己。跨出这一小步，或许是您人生的一大步！

目　　录

序　曲 人生何处不推销
——推销的使命 …… 员
第 员章 条条大路通罗马
——推销的导向 …… 员缘
第 圆章 天涯何处无芳草
——推销的区隔 …… 圆缘
第 猿章 情到深处情转浓
——推销的精神 …… 猿缘
第 源章 十八般武艺精通
——推销的技巧 …… 源苑
第 缘章 老王卖瓜自卖自夸
——推销你自己 …… 缘苑
第 远章 情爱意浓书更勤
——推销企划书 …… 苑缘
第 苑章 孙悟空翻不出佛掌
——推销大谋略 …… 怨怨

第 愿章 人生何处不相逢
——推销的未来 …… 员缘
第 怨章 此恨绵绵无绝期
——推销的十戒 …… 员猿

序　曲

人生何处不推销

——推销的使命

食客问孟尝君“我收租回来，要不要带些什么？”孟尝君回答“你看家里缺啥就买些啥回来。”结果，食客将租契当众烧毁后就欣然回来。孟尝君不解，食客说“你家啥也不缺，只缺‘仁义’，所以我帮你弄了些回来。”



老外解释：“她不说 阿拉勿要 的话，我不敢……”

推销在我们每一个人的生活中，几乎随时随地都在发生着。也正因为是如此，因此人们不以为意或漫不经心地不将它当一回事。既然是不把它当一回事，那么这推销工作是做不好的，甚至有人还会怀疑，好就好、坏就坏，这有什么好说的（推销）？其实不然，怎么能不说？不说人家怎么知道你是好是坏，等人家慢慢知道了，你死都快死了（为什么许多名作家，都在死后他们的作品才值钱）。

推销是什么

一提到‘推销’两字人们就会一相情愿地认为是“吹吹牛嘛！”其实又不然，吹是吹，但不是简单地吹吹牛。是要吹出个自己，吹出个新世界，这就是笔者今天所要谈的主题：推销你自己。

联想：一、有听说过什么叫女为悦己者容吗？有，对不对？女人为什么要为自己喜欢的人打扮、化妆呢？说穿了也只不过是为了要推销自己而已，不是吗？

二、那么，反过来说，如果你有一天想知道这个女人到底喜不喜欢你？这里有一个极简

需要全本请访问 www.ertongbook.com

单，而且保证有效的法子。即是，你告诉她："我喜欢你留长发，穿短裙子，这样最美了。"接着，你再去观察她，看她是否已经开始留起长发，穿起短裙，答案自然就一目了然。

自古圣贤也推销

一般人对推销这件事，基本上都是不太肯定，甚至持有反面的态度。大家都认为，推销只不过是强迫人们买些什么、接受些什么，否则，就不放你过门。因此，推销没什么了不起，正人君子肯定不会问津。如果你傻冒，告诉人家你是哪一家公司的推销员时，那么就好像北方人到了南方（没戏了），一切都玩完了。

联想：这有些像你到庙里拜佛抽签，结果抽到一个下下签，内容大致是：寻人不遇、出门不宜、升官不成、命犯小人、婚嫁不吉等。反正，做什么都不会有好结果的。

当然，人们对推销员有这种印象，所谓冰冻三尺，非一日之寒。因为，积年累月下来，许多不三不四的人，借着干推销员的名义，做了许多不太光明磊落或见不得人的事。所以，对推销员这个行业，才有这么差的评价（这有些像过街的老鼠，人人喊打）。甚至，一提到推销员，人们就会联想到，这是那些在社会上走投无路的流浪汉所干的工作。

其实不然，推销员不但不是社会上最卑微的工作，甚至，在我们的历史上，东西方影响后世的两大哲人，他们都是推销员出身，并且终其一生，在干着推销的工作。也因为他俩的执著和努力，才有我们今天能享有的灿烂文明。

这两位哲人是谁呢？在东方是我们的至圣先师：孔子。在西方是基督教的创始人：耶稣。孔子他推销的是仁义，是有教无类。耶稣他推销的是博爱，是神爱世人。一个是推销了一生，发现推销不下去了，干脆驾一条小船一走了之。于是孔子有感而发："我的道行不通，驾小舟到海外去吧！跟随我的，大概只有子路了。"耶稣为了推销他的博爱，甚至牺牲了自己的生命来拯救世人。真是，我不入地狱谁入地狱，背上了沉重的十字架一个人孤独而去。

推销是一门科学

由于推销是人文的，人文有时就没有物理来得科学。因为人文的东西，融入了太多的人为因素、不确定性及艺术的成分，所以往往人文的东西被人们认为不科学，至少不那么科学。但是，推销则不然，推销是不折不扣科学的东西，为什么呢？因为推销有以下这些特征，所以不得不被人们公认为是科学的。

其一，推销有其功能性，也就是：交易。换句话说，推销最终是为了达成交易。交易达成了，推销也结束了。任何推销的行为，到了最终就会面临一种功能，达成交易。否则，这种推销是不合格的。还是举上面的那个例子，女为悦己者容。今天，我为你留了长发，穿起短裙，这是我向你推销我自己。但这推销是有‘目的’的，我的‘目的’就是要让你喜欢我、爱我直到最后娶我。这娶我就是交易，娶了我就达成了交易。

其二，推销有其适用性，也就是说在商场可以用，在政界可以用，回家也可以用。如果推销这玩艺，只适用于商场，其他地方不能用，那么它就不科学了。因为，科学这玩艺，既可以用来上太空，也可以在家里煮鸡蛋。今天，你可以用推销卖掉一批货，帮你做成生意。明天，你也能用推销出来竞选，自己当上议员。你更能用推销在家里，让家人惟你马首是瞻。

其三，推销要讲究技法，有一定的程序和道理可寻，而非完全是抽象及任意的。当然，推销要讲究技法，既然要讲究技法的话，就不能蛮干和乱来。因为，推销有其目的的，是要达成交易的。推销不是演讲，反正我讲我的，管你听不听与懂不懂，我讲完走了人（观众的反应如何，至少他在讲时是顾不了的）。推销则不行，如果你不顾及对方的反应，最

终你完成不了你的任务，也就是说，你推销了半天，没有达成交易。

不好意思出卖自己

咱们中国人一向是比较含蓄与斯文的民族，今天一提到要推销自己，首先直觉的反应是不好意思。什么推销自己，不就是把自己给卖了吗？卖了自己这不太好吧？别人如果真的赏识咱，像什么刘备三顾茅庐于孔明，周文王牛车拖姜太公啦！在家等一等，这会比较好一些，不是吗？

哪有自己跑到菜场去叫卖，像老王卖瓜似地，自卖自夸，如果只有这样才能出名，才能为世所用的话，那么，算了，咱宁愿老死山林（家中），也不愿……其实，说句真格的，即使要卖，咱也不知道要怎么“吆喝”？

联想：推销自己，是不是一个人走在大街上，大声“吆喝”：“嗨！我是老王，名叫王大中，大学毕业，高级工程师……”这样有效吗？也许人家把你当成精神病患者，送你进医院？

出卖之前先包装自己

咱中国人怎么都弄不过小日本。比方说一个小瓷杯好了，由农民兄弟挑着卖，一元人民币一个。

小日本则不是，他们将小瓷杯精心包装起来，放在百货公司由小姐来卖，一个可以卖 5元美金。同样是一个小瓷杯在咱手里只值一元人民币，在他们手里可以卖 5元美金，这就是小日本懂得推销和包装自己，而我们既不懂也不讲究的原因。

听说过和氏璧的故事吗？从前，有一个农民发现一块美玉，于是他就急着去献给国王。结果，国王的左右（大臣）都说是一块石头，不是什么美玉。于是判那农民欺君之罪，断了他一条腿。当然，农民很伤心，但是也没办法，只得哭着接受（不接受也不行）。

过了几年，国王死了，他的儿子继位。那个断了腿的农民，又把那块被判为石头的玉，要来献给新君。有人劝他说："老兄，你省省吧。万一又被判为石头，这回可能连命都不保了。"没想到那个农民哭着说："俺的命值几个钱？这是一块稀世的宝玉呀！我宁可将我的命赔上，也不能让宝玉给埋没。"结果，新君派了大臣仔细验定，发现果然是一块稀世的宝贝。

谦虚不再是一种美德

昔日，咱们中国人一向认为"谦虚"是一种美德。因此，像老王卖瓜自我推销方式在咱的国度里，有着被贬低的意思（看不起或讥讽）。咱一向认

为，只要人品好和货真价实，自然会被肯定或有人来购买。又何必自乱章法和大惊小怪，说那些废话做什么呢？不是证明你有一些问题吗？

可是，这个世界在变，不但在变，并且瞬息万变。因此，我们做人处事态度要不要也跟着变？这个问题很大，一下子不好回答。笔者认为：有些不能配合时代潮流的东西是要跟着改变，有些做人处世的基本原则是不能变的。这“有些”和“有些”到底是哪些呢？也就是说社会由农业社会转变到工商社会，一切步调都在加快了。今天，人们没有那么多时间和心情跟你慢慢耗（事实上也不允许）。所以，在这一方面，你有本事、你想做事就得自我推荐。为了要推荐成功，于是你必须自我推销，否则别人怎么知道你是阿猫或阿狗，会捉老鼠还是会看门？这些自然是要改变的，也是不得不变的。

但是，关于其他方面，譬如：做人要讲信用，做事要忠于主人，有功劳时不可争功，有困难时不可走掉等，凡此种种，都是不能改变和不必改变的。只是，谦虚这一点，要做些修改。也就是说“不要太谦虚。”“客气”还是要的；“客气”过了之后，该怎么就怎么，不必太谦虚。否则，什么事情也做不成功。

如何推销你自己

20世纪是一个推销你自己的世纪。如果你活

需要全本请访问 www.ertongbook.com