

<<如何在人生中推销自己全书>>

图书基本信息

书名：<<如何在人生中推销自己全书>>

13位ISBN编号：9787111252030

10位ISBN编号：7111252039

出版时间：2009-2

出版时间：机械工业出版社

作者：拿破仑·希尔

页数：181

译者：章程

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<如何在人生中推销自己全书>>

前言

2008年4月，机械工业出版社的编辑刘斌先生与我联系翻译本书，此时我正在美国求学。

当了解到这是一本关于拿破仑·希尔成功学说的书时，我欣然应允。

既能拜读学习成功学说一代宗师拿破仑·希尔的著作，又可以创造机会让更多国人了解到其风靡西方世界数十年的成功法则，如此利人利己之事，何乐而不为呢！

1883年，拿破仑·希尔出生于弗吉尼亚州怀斯县山区的一个小木屋之中。

10岁丧母，使他在少年时期十分叛逆，但是经过努力，他获得了卓越的成就。

<<如何在人生中推销自己全书>>

内容概要

每个人都在推销自己。

无论你是谁，或从事什么职业，每当遇见一个人、向他人解释、和人通电话或表达自己的观点时，你就是在推销最宝贵的财富——你自己。

如果你要找工作，你就要推销自己的能力以得到雇用。

之后，你仍需继续推销自己来保住工作。

老师要推销自己的课程，政客要推销自己去赢得职位，酒店公关要推销自己的服务，销售人员要推销自己的产品，律师向法官推销自己的案件和证据。

一个人劝服另一个人同自己合作的任何形式的努力都可称做推销。

如果你不能让别人同你合作，来为自己创造机会，那么你所受的教育、你的能力或才智就很难得到发挥。

要创造机会，你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。

无论你本身就从事推销职业，还是想推销自己的个性，从本书中都可以学到拿破仑经典推销课程的宝贵经验，掌握大师级的推销技巧。

<<如何在人生中推销自己全书>>

作者简介

拿破仑·希尔（1883-1969），世界上最伟大的成功励志大师，他创建的成功哲学和十七项成功原则，以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人，因此他被称为“百万富翁的创造者”。他的影响已经远远超出了成功学的范畴，第一次世界大战爆发时，威尔逊总统用他的励志秘诀训练和鼓舞士兵，筹募军费，这使拿破仑·希尔的名字与一个国家的历史有了联系。1929年经济大崩溃袭击美国后，美国人民陷入到对恢复昔日繁荣的深深绝望之中。1933年，罗斯福总统把拿破仑·希尔请进白宫，帮助他主持著名的“炉边谈话”节目，唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力，拿破仑·希尔把他的思想，他的激情，他的声音注入到每一个美国人的心灵深处。他为罗斯福总统组建了那个国家有史以来最为庞大的智囊团，为希特勒发动的那场战争提前做好了物质，精神和智慧上的准备，并最终赢得了战争的胜利，他用一生的时间，遍访500多位在政治，工商，科学和金融等领域取得卓越成就的高层人士，研究他们的成功之道，完成了《成功法则》，《思考致富》，《如何在人生中推销自己》等一系列著作，他的书被翻译成26种文字，在34个国家出版，70年来畅销不衰。

<<如何在人生中推销自己全书>>

书籍目录

- 第1章 每个人都在推销
- 第2章 个性的力量
- 第3章 自我暗示
- 第4章 明确的目标
- 第5章 智囊团法则
- 第6章 个性和性格
- 第7章 热情和自制
- 第8章 想象力
- 第9章 自信
- 第10章 进取心和领导才能
- 第11章 持之以恒
- 第12章 推销的秘诀
- 译者后记

<<如何在人生中推销自己全书>>

章节摘录

插图：第1章 每个人都在推销35年前的一天，美国新泽西州，西奥兰治市，一个年轻人从一列货车上跳下，匆匆赶往爱迪生实验室。

在为他通报前，秘书问及他的来意，他说：“我将成为爱迪生先生的合伙人！”

”这一冒失大胆的举动为他赢得了机遇，1小时后，他成为了实验室的一名员工，为爱迪生工厂擦地板。

这1小时的自我推销可谓价值千金。

这个年轻人就是埃德温C.巴恩斯（Edwin C.Barnes）。

5年后，他成为了伟大的爱迪生的合伙人，并作为口述记录机（一种使当时的商业模式产生了颠覆性变革的机器）的经销商而闻名于世。

埃德温·巴恩斯积累了巨额的财富，这一切都要归功于他和爱迪生那短短1小时的会谈。

在这1个小时里，他充分地对自己进行了自我推销，最终得以成为爱迪生这位20世纪最伟大的发明家的合伙人。

我的第一份工作是为当时弗吉尼亚州的首席检察官鲁弗斯·艾耶斯（Rufus A.Ayers）做秘书。

自十多岁起，我就开始为鲁弗斯·艾耶斯工作，不到20岁我就成为了他的一座煤矿的经理。

从秘书提升至经理我只用了不到1个小时，在这不长的时间里，我对自己进行了推销，毛遂自荐担任这个自己从前想都不敢想的职务。

这样的行动改变了我的命运，并使我能有机会和安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）这位对全世界数百万人产生巨大影响的人物进行合作。

应安德鲁·卡内基的要求，我对成功与失败的所有因素进行了研究，并将这些关于个人成功的研究成果归纳成书。

本书所举的事例不仅仅是被记于纸上的故事，更是那些使美国拥有世界上最庞大工业的人们的鲜活历史。

这些故事都是这些成功人士亲口告诉我的。

30年来，我得到了美国最具创造性、最成功的企业家、发明家、商人和政治精英们的鼎力协助。

这些年里，我采访了500多位世界上最成功的人士，其中有亨利·福特（Henry Ford）、托马斯·爱迪生、卢瑟·伯班克（Luther Burbank）、伍德罗·威尔逊总统（Woodrow Wilson）、约翰·洛克菲勒（John D.Rockefeller）、哈维·费尔斯通（Harvey S.Firestone）、小威廉·里格利（William Wrigley Jr,）、伍尔沃斯（F.W.WoolWorth）和其他数十位靠自我推销而拥有了惊人财富的成功人士，他们都遵循了本书所述的原则：自我推销。

评注很少有人能比拿破仑·希尔更了解推销。

他不只是世界著名的成功学畅销书的作者，在商业圈内希尔也是一位传奇人物。

他教授的推销学卓有成效，常常能挽救那些濒临倒闭的公司，并使其收入成倍增长。

除了教会推销员如何去使他们的收入翻番，他还创建了具备大学水平的广告与销售课程，并说服一些大学将其列入日常课程。

希尔成功学的研究成果有来源于工商业领袖们向他口授的成功秘诀，也有亲身经历的刻骨铭心的经验教训。

他曾创办过好几个开始时前景不错的公司，最后却都倒闭了，有些因为战争的缘故，有些则是因为20世纪初的经济大萧条。

他向那些美国最大的公司推销自己的理念；通过向劳资双方提供更新更好的合作方式，帮助解决影响重大的劳资纠纷；在那些普通美国民众对未来失去信心的艰难时期，他还帮助过两位总统，让美国人民对自己的国家重拾信心。

克莱门特·斯通（W.Clement Stone）自己就是颇负盛名的推销大师，却对希尔的能力印象深刻，请希尔为他的保险公司：美国联合保险公司（现在的美国怡安保险经纪公司）制订新的销售计划。

在后面的章节里，我们将会看到美国联合保险公司当时已经是一家大公司了，希尔却让它成为了真正的保险业巨头。

<<如何在人生中推销自己全书>>

本书为你带来对拿破仑·希尔销售和自我推销策略的最完美诠释。

在筹备这一版本的过程中，我们对希尔的著作、演讲、讲座、文章及录音做了广泛的研究，试图找出最佳的解释、案例和图释以飨读者。

本书框架基于拿破仑·希尔的《如何在人生中推销自己》一书中有关销售的章节，并以他4卷本的著作《成功法则》和经典畅销书《思考致富：21世纪版》中的相关章节和摘录作为补充。

本书新版收入了拿破仑·希尔其他一些著作中的事例，这些作品包括《信念与成就》、《成功的关键》。

另外，还收入了克莱门特·斯通的《永不失败的成功体系》以及小迈克J.里特与柯克·兰德斯合著的《拿破仑·希尔传》中的一些材料。

旧版书中原有的材料已略显陈旧和不合时宜，因此我们在筹备新版的过程中已将原文加以更新，并补充了一些新的材料。

除了加入了目前较新且符合读者兴趣口味的范例外，我们还添加了评注，介绍更多与当今发展相关的信息。

为了对拿破仑·希尔学说的诸多方面有更全面的了解，建议读者阅读我们所列出的相关书籍和材料。

每个人都在推销自己对别人产生影响，而又不会激怒别人，是你所能学到的最有益的技能了。

本书即致力于让你掌握如何更好地与别人沟通，避免产生摩擦的心理学原则。

这些原则来源于工商界、财经界和教育界最成功领袖们的人生经历。

生活是由一系列不停变化的场景组成的，从来没有两段完全相同的经历，也没有两个完全一模一样的人。

这使得我们有必要去适应那些想法做法与我们迥然不同的人。

成功取决于我们能否通过日常接触，更好地与他人沟通，达到预期的目的，而不会产生摩擦和对立。

本书中所用的“推销”这个术语不仅适用于推销产品和服务，也同样适用于推销自己和自己的专长。

因而，本书的主要目的就是教会你如何用销售大师们在推销产品和服务时使用的策略和思维来推销自己。

每个人都是在不断地推销自己。

无论你是谁，每当你遇见某人、向别人解释、和人通电话或是提出自己的观点时，你就在推销你所拥有的最宝贵的财富：你自己。

如果你要找工作，你就要推销自己以得到雇用。

之后，你仍需继续推销自己以保住自己的工作。

如果你去银行贷款，你必须向银行工作人员推销自己来获得想要的贷款。

老师推销自己的课程，政客推销自己去赢得职位，教士推销自己为信徒布道，律师向法官和陪审员推销自己客户的案子。

一个人说服另一个人同自己合作的任何形式的努力都可称做推销。

然而，并非绝大多数努力都富有成效，这也是大多数人当不好推销员的原因。

如果你不能让别人同你合作，来为自己创造机会，那么你所受的教育、拥有的大学学位或是自己的才智就不会给你带来很大帮助。

只有在你得到机会时，它们才能帮你获得最大的收益。

但是，前提是你首先必须要为自己创造出机会。

要创造机会，你就必须推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。

每个人的一生都可以视做一次长期、不间断的推销。

下面是珍·贝尔特兰（Jean Beltrand）为推销所下的5个很正式的定义：推销是通过让他人了解你的信念、产品或建议，使其产生拥有某种特权、机会，拥有某些物品或是某种利益的愿望的能力。

推销是专业人士或公众人物通过向人们提供服务、协助和合作，让人们给予其报酬、对其加以认可和赞誉的能力。

推销是员工通过完成自己的工作、履行职责以及为企业做出贡献等方式，使雇主因其表现想要给予其报酬、升迁的机会和赞赏的能力。

推销是通过自己的礼貌、和善可亲和考虑周到的行为举止，使遇见自己的人愿意敬重你、喜爱你的能

<<如何在人生中推销自己全书>>

力。

推销是让别人愿意为你的创作、设计、绘画、发明创造、作曲或任何成就而衷心喝彩的能力。

我想在以上的这些定义中再加进自己最认同的一条：推销是一门艺术，它使他人产生动机，做出有利于推销者的行为。

无论从事什么工作，我们都是推销者，但并非每个人都能成为推销大师。

推销大师之所以能成为大师，是因为他们具有促使他人做出符合自己意图的行为而不会产生抵触和摩擦的能力。

推销大师清楚地知道自己的目标。

他们知道如何制订计划来实现自己的目标。

另外，他们还会积极地把想法付诸行动。

只有可以影响和说服一群人，而不仅仅是某个人，推销者才堪称大师。

能使一群人信服的能力是一项无价的资产。

尽管很难拥有，每个人还是要去学习掌握。

只有通过不断地学习、努力和练习才能领悟这门艺术的真谛。

推销大师有着既可以用书面语言也可以用口头语言对他人产生影响的能力。

推销大师可以用语言描绘出画卷，就像伦勃朗用颜料在画布上作画一样技艺非凡。

推销大师是能够左右他人思想的战略家。

<<如何在人生中推销自己全书>>

后记

2008年4月，机械工业出版社的编辑刘斌先生与我联系翻译本书，此时我正在美国求学。

当了解到这是一本关于拿破仑·希尔成功学说的书时，我欣然应允。

既能拜读学习成功学说一代宗师拿破仑·希尔的著作，又可以创造机会让更多国人了解到其风靡西方世界数十年的成功法则，如此利人利己之事，何乐而不为呢！

1883年，拿破仑·希尔出生于弗吉尼亚州怀斯县山区的一个小木屋之中。

10岁丧母，使他在少年时期十分叛逆，但是经过努力，他获得了卓越的成就。

13岁时，他成为一家小镇报纸的“山区记者”，从此开始了自己的写作生涯，最终成为全美最受爱戴的励志作家。

20岁时，他结识了著名的钢铁大王卡内基。

应卡内基的要求，他采访了500多位世界上最成功的人士，致力于找出适用于普通人的成功法则。

这些人包括亨利·福特、托马斯·爱迪生、亚历山大·贝尔、约翰·洛克菲勒、哈维·费尔斯通等杰出人士。

在卡内基的帮助下，他汲取了受访者的成功思想和经验，形成了自己的成功学说，并出版了堪称经典的著作《思考致富》。

这本书销售了七百余万册，帮助成千上万的人获得了成功。

从开始研究到著书立说，这一过程花费了希尔近30年的时间。

拿破仑·希尔于1970年去世。

他以卓越的贡献为自己树立了一座丰碑，成为现代励志学说的一个里程碑。

《如何在人生中推销自己全书》是对拿破仑·希尔销售和自我推销策略的最完美诠释。

本书将拿破仑·希尔经典的17项成功原则融于12个章节之中，不仅让读者了解到成功的关键所在，更提供了一份详细的行动指南，帮助读者确定自己的奋斗目标，制订具体计划，并将之付诸实践，指导读者一步步获得自己的成功。

译者认为这正是本书的真正价值所在。

相信看完本书，读者定能有所收益。

成功的秘密十分简单，不过你要通过阅读本书自己来发现它！

在翻译本书的过程中，我得到了各方的帮助和支持。

在此，我首先要感谢我的家人，尤其是爱妻，在赴美探亲的短暂逗留期间，她不辞辛劳地为我校稿，对此我感动之余不免内疚。

感谢好友飞虎在此期间的无私帮助和宝贵建议！

<<如何在人生中推销自己全书>>

编辑推荐

《如何在人生中推销自己全书(21世纪注释典藏版)》1929年美国大崩溃后，唤醒数千万人沉睡的信心与活力的经典之作。

百万富翁的创造者：拿破仑·希尔教你大师级的推销艺术。

你想获得理想的工作吗？

你想赢得支持和帮助吗？

你想拥有顶级推销员的素质吗？

你想拥有成功和完美的人生吗？

在竞争异常激烈的现代社会中，要想脱颖而出，实现自己的目标，你必须学会把自己推销出去。

你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。

任何人的一生都可以视做一次长期的、不间断的推销。

成功地推销自己，是人生最重要的学问。

<<如何在人生中推销自己全书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>