

〔控制日本的十大财阀〕

推销之神原一平

〔日〕原一平 著 胡栋梁 胡艳红 译



F279.313

版社

中国经济出版社

控制日本的十大财阀

推销之神原一平

「日」原一平 著 胡栋梁 胡艳红 译

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

内
容
提
要

本书是号称日本的“推销之神”、并创下世界推销最高纪录 20 年未被打破的原一平的个人奋斗自传。全书由“奋斗的历程”和“五十年经验”两部分组成,以简洁、精练的文字生动地描述了貌不惊人、小时候被乡里称为“无可救药”的小太保,27 岁时穷得吃不起中餐的流浪汉的刻苦奋斗的传奇故事,引人入胜。书中所介绍的原一平“神奇的推销术”令人敬佩,是企业推销致胜的战术,是企业培训公关人员、推销人员的生动教材。

责任编辑:栾建民 (电话 8319287)

封面设计:王铁麟

版式设计:浏 览

控制日本的十大财阀·推销之神原一平

[日]原一平 著 胡栋梁 胡艳红 等译

中国经济出版社出版发行

(100037·北京百万庄北街 3 号)

各地新华书店经销

北京地质局印刷厂印刷

(100011·北京德外黄寺大街 24 号)

河北省三河县皇庄赵华装订厂装订

787×1092 毫米 1/32 6.75 印张 145 千字

1992 年 2 月第 1 版 1992 年 2 月第 1 次印刷

印数:1—30000 册

ISBN7-5017-1921-7/F·1293 定价:3.50 元

目 录

第一章 甜酸苦辣——奋斗的历程	(1)
一 头号大顽童.....	(3)
人人厌恶的小太保	
年少得志大不幸	
二 落魄的日子.....	(7)
不服输的气	
不请自来的小子	
饥寒交迫	
绝不屈服	
否极泰来	
三 改造自己	(18)
培养强烈吸引对方的魅力	
举办原一平批评会	
坐禅修行	
请人调查原一平	
脱胎换骨	
四 贵人提携	(31)
在太岁头上动土	
大骂董事长	
串田董事长的提携	

2176/03

阿部常务董事的栽培

小泉信三的教诲

五 贤妻相助 (47)

“跳蚤夫妻”

她也是我的严师

同甘共苦

小老婆之谜

练习学笑

六 我的信念 (59)

永葆赤子之心

一团不服输的火

坚持到底必有成

理当报恩

心血结晶

第二章 神奇推销术——五十年的经验 (67)

一 推销前的准备工作 (69)

不得轻视推销

事前调查准客户

建立准客户卡

二 访问准客户的技巧 (84)

重视外表服饰

约见准客户的技巧

直冲访问的技巧

慎选访问的时间

三 谈话的技巧 (101)

谈话的基本技巧

提高谈话能力六要诀

	留意对方的眼神	
	说出有魅力的声音	
	“话”说一半的技巧——“打带跑”的战术	
	要求准客户请吃饭	
	轮盘话术	
四	反败为胜的实例·····	(118)
	忙碌的准客户	
	傲慢的准客户	
	讨厌保险的准客户	
五	奇特的推销术·····	(133)
	不勉强准客户投保	
	闭口不提投保金额	
	订制相同的西装	
	跪地道歉	
	挑衅话术	
附录一	你也能成为“推销之神”·····	(145)
	——“推销之神”推荐给你的“推销知识”	
	····· [美] 托马斯·扬著	
一	优秀推销员的条件·····	(147)
二	行销勿短视·····	(164)
三	自我了解的能力·····	(188)
附录二	原一平大事年表·····	(209)
	(本书译者还有南燕、杨则瑞、高智)	

第一章 甜酸苦辣

——奋斗的历程

从小他就像个标准的小太保，叛逆顽劣的个性使他恶名昭彰而无法立足于家乡。23岁，他远离家乡到东京打天下。27岁，进入明治保险公司做一名“见习推销员”（兼工友身分）。他穷得连中餐也吃不起，没钱搭电车只能走路上班，甚至晚上露宿公园……然而他的内心时刻燃着一把“永不服输”的火，鼓舞着一股越挫越勇的斗志。36岁时，他终于创下了全日本冠军的保险业绩。他不但成为亿万富翁，更被誉为日本的“推销之神”。

一 头号大顽童

此种暴烈的脾气，就象魔鬼一般纠缠着我，它带给我许许多多的烦恼与痛苦……

不过，当我把这种坏脾气转化为“永不服输”的毅力时，它带我进入另一个崭新的世界。

人人厌恶的小太保

公元1904年，我出生于日本长野县的乡下。由于家父德高望重又热心公务，因此在村里担任若干要职，深受村民的敬重。

我的家境富裕，为村中之冠。很凑巧，我也是全村排名第一的捣蛋鬼。

我是家中的老幺，甚得父母的宠爱，从小就因脾气暴躁、调皮捣蛋、叛逆顽劣而恶名昭彰。

当时村里的人家养了许多马匹，他们把马匹放牧在山坡上。我闲着没事，就带领着一群小孩，手持木棍，悄悄地跑到马的后面，然后对着马屁股用力挥击。马匹在惊吓之余，都左蹦右跳，还有若干马因重心不稳，跌落到山谷里。

此种令人极端厌恶的恶作剧，当时我却认为是何等壮烈的举动啊！面对乱成一团的马匹，还得意洋洋地拍手叫好呢！

为了我的恶作剧，父母经常向村民赔罪，并且严厉地处罚我。可是我恶性难改，父母的处罚有效期只三五天，待时间一长，我又故态复萌，带头去闹事了。父母亲与村民们对

我都头痛极了。

由于我的恶作剧实在太过分，父母亲特别交待我的小学老师严加管教。有一次，老师忍无可忍，把我抓起来狠狠地打了一顿。

被老师打是我自己恶贯满盈，罪有应得，可是当时我反而责怪老师不该打我，从此怀恨在心，一直要找机会报复。几天之后，我乘老师不注意，拿小刀在他背后刺了一下。老师受伤了，鲜血溅到我身上。

这是标准的小太保行为，如今回忆起来，真为自己残暴的举动羞愧万分，然而当时凭着“有仇不报非君子”的想法，说干就干了，一点也不考虑其严重后果。

事情闹大了，不但家门蒙羞，而且逼得父亲辞去所有要职。全家人都对我失望极了，所有的亲友都说：“原一平是个不可救药的孩子，将来不知还会闹出什么大祸来呢！”

刺伤老师的事件传遍全村，全村畏我如蛇蝎。于是，我被送到邻村的姑妈家寄养，在那里好不容易念完了小学。

此种暴烈的脾气就象魔鬼一般纠缠着我，它带给我许许多多的烦恼与痛苦，使我受尽了折磨。不过，当我把这种坏脾气转化为“永不服输”的毅力时，它带我进入另一个崭新的世界，使我成为日本的“推销之使”。

年少得志大不幸

因为我在故乡的声誉太坏了，所以在1926年——我23岁那一年，就离乡背井到东京去打天下了。

到了东京，我很快地在日本观光旅行协会找到了一份推销的工作。

担任这家旅行协会的推销员，都得交纳一笔保证金，我

一贫如洗，只好向家兄商借。就这样，我开始了推销的生涯。

这家协会共有推销员 60 名，推销员的工作就是招募会员。会员们按月交付给协会一定金额的会费，而协会将会费积存起来，然后依照每个会员的意愿，或观赏戏剧，或安排旅游，协会再从中抽取服务佣金。

当时，我虽然没有推销的经验，更无推销的技巧，可是凭着我“永不服输”的好胜心和倔强的个性，日以继夜拼命工作了半年，半年结算下来，我的业绩在 60 名推销员中竟然名列第一。当然，我真是得意极了。

不久之后，有一件妙事发生了。我那一年才 23 岁，忽然因业绩最高被提升为营业部经理。

对这件意外的晋升，我喜忧参半。喜的是年纪轻轻就当上人人羡慕的“经理”，这往后掏出名片时，多风光啊！再说，有机会回家乡时，亲友们一定会因我的职位，而对我的印象大为改观的。

可是，想想又担心起来了。虽然这半年来我的业绩最高，坦白说，我只是肯拼、敢拼罢了。其实，我还是一个涉世未深的小伙子，无论是经验或是能力，都不够资格去领导公司里其他 59 名推销员。

还有，如果旅行协会里真的没有主管人才，那还勉强说得过去，然而，年资、经验与能力够格的人多得是。所以，此项任命使我觉得怪怪的。

此种怪异的感觉，不久就演变为不安，再由不安而产生怀疑。我怀疑这是一家有问题的公司。

结果，不幸被我料中了。有一天，这家观光旅行协会的总经理监守自盗，他盗领了推销员所缴的保证金和会员所缴的会费后，卷款潜逃。

当然，旅行协会立刻倒闭了。

当时，我虽然气愤极了，但人都跑掉了，你又能怎样呢？有句话说：“如果不能改变事实，就改变你的想法吧！”既然被盗领的钱已经追不回来，就把它当作一次付费的宝贵经验吧！

我进入这家公司刚好二年，我把这二年来的收支加上被总经理所卷走的钱，做了一个对照表；就钱财而言虽无亏损，但总觉得白白浪费了二年的宝贵时光，心中还是很懊恼。

我的第一个推销工作就如此无疾而终了，此种情况就应了中国的一句古话——年少得志大不幸。

虽然如此，我这个初上京城的乡巴佬也有许多收获，诸如：人与人之间的相处之道——你与客户、你与同事，并体会到“组织”对一个企业的重要性。

两年来，围绕在我四周的，有优秀的推销员，也有差劲的推销员，但他们都是我的老师，因为，只有傻瓜才单单从自己的经验中获得教训，智者则学习别人的经验。

还有，人生事实上就是一连串的选择，当一个机会消失后，必定又有一个新的机会出现，如何把握眼前的机会，往往是你一生当中最重要的事情。

在协会关门之后，我从报上看到明治保险公司征求推销员的广告，我认为这是一份好工作，就去应征。这一个明智的抉择影响了我的一生。

二 落魄的日子

全依赖要为“3月27日”复仇的那一口不服输的气支撑着。

不服输的气

1930年3月27日，我携带简历表，到明治保险公司去面试。

我只有145公分，体重52公斤，看起来又瘦又小，实在不是干推销的一块料。

主考官是高木金次先生，他刚从美国研习推销术回国，是炙手可热的人物。他后来担任经理，并于公元1964年出任明治保险公司的总经理。

考试官一张凝重的脸，一面看桌上的文件，一面对我说了一句话。由于声音太小，我听不清楚。

“您是说……”

“太困难了！”

“什么大困难了？”

我还是听不懂考官的意思。

考官有点不耐烦地对我说：“我说推销保险的工作太困难了，你不能胜任。”

突然间，我觉得一阵窒息，隔了有一会儿，才结结巴巴地说：“何……何以见得呢？”

考官以轻蔑的口气说：“老实对你说吧！推销保险的工作

非常困难，我看你不是干这个的料。”

“真他妈的狗眼看人低！”我虽然没有叫骂出来，这位看起来也是瘦瘦小小的考官（高本金次的身材比我略高），竟敢说我这个卸任的营业经理不够格当保险推销员。

我那一口“永不服输”的气，在几秒钟之内鼓满了全身。

我涨红了脸，象一只勇猛的斗鸡，张牙舞爪倾身问道：“好！请问进入贵公司，究竟要做多少业绩呢？”

“每人每个月一万元。”

考官的回答听起来好冷啊！尤其在他那空空荡荡的房间里，听起来让人觉得特别的冰冷。

“每一个人都推销得到一万元吗？”

“那是当然的事。”

我象跟谁赌气似地说：“既然如此，我也每月推销那么多好啦！”

考官狠狠地瞪了我一眼，接着慢慢地抬头看着天花板，发出“嘿！嘿！嘿！”的一阵怪笑。

这就是我要跨入推销保险生涯之时，所听到的嘲笑之声。我虽然难过极了，但我咬紧牙根，暗暗立誓——就是粉身碎骨也要把那一阵怪笑送回去。

“3月27日”，这一天就这样烙印在我内心深处。这是我踏入社会后，最气愤的一天；然而，也是我漫长的推销生涯中关键的第一天。

此后，在数不清的岁月中，每当我遭到打击或意志消沉的时候，便常以这一段“被人瞧不起”的际遇来鼓舞自己，重新整装，再往前冲刺。

那一阵“嘿！嘿！嘿！”的怪笑声，就把他当作为我大步迈向推销保险事业的最好的祝贺辞吧！

岁月不饶人，匆匆已过了50多年，我已被尊称为“推销之神”。可是，象我这般的好胜与倔强，以这种霸王硬上弓的方式步入推销生涯，恐怕也是少之又少吧！

扪心自问，当年若不是高木先生那一阵“嘿！嘿！嘿！”的怪笑声，我很可能进入别的行业，那保险业就没有我原一平这号人物。他的“嘿！”声燃烧了我熊熊的火气，也激起了我坚持到底的斗志，想起来，高木先生实在是我的大恩人啊！

不请自来的小子

原来明治保险公司就不打算录用我，是我自己死皮赖脸硬缠上来的，所以是一名“不请自来的职员”。

事实上，也不够资格称之为“职员”，因为我是在自夸“每月推销一万元保险”的情形下，强行进入公司的；可能公司当局也认为“反正他也干不久的，就让他试试好啦！”所以就给了我一个“见习推销员”的头衔。

“由于你不是正式录取的，所以你没有薪水。”

“没关系。”

“由于你是见习推销员，所以没座位。”

“没问题。”

当时我的做法是，只要让我留在明治保险，我绝不为难公司，什么条件我都非常干脆地答应下来。

每天萦绕在心头的只有：

——我要做给你们看！

——我心中的那股“鸟气”非渲泻出来不可！

——我发誓要把“嘿”声送回去！

虽然公司没给我座位，但没有座位总是很不方便，所以我自动从住处搬了一张桌子到公司里去。

“喂！小原啊！别开玩笑，怎么能够随意就搬来桌椅呢？”

“公司不给我桌椅，我只好自己把它带来啊！”

“那太碍事了。”

“再碍事也要给我一个摆桌子的地方啊！”

为了这件事，我又跟公司起了冲突。在一阵激烈的争论之后，公司总算答应让我摆一张桌子，但有一个条件，那就是——必须摆在既不碍眼又不碍事的地方。

我在公司里找了半天，终于找到一个理想的地方——就在办公室的进口靠门的地方。那里既不碍眼又不碍事，从此开始我见习推销员兼工友的生活。

“小原，快去给我买一包香烟。”

“是的！”

“喂！去给我买一个便当。”

“好的！”

我就是这样被当成小弟般地被使唤着。此外，还时时遭到同事们的冷嘲热讽。为了一个座位，还与公司大吵一顿后，才搬进了自己的桌椅，一定会被认为神经有问题吧！

虽然在考官的面前夸下了海口，但既无薪水，“一个月一万元保险”的佣金收入更遥不可及，只好借债度日，当时的生活实在很凄惨。

坦白说，我完全依赖要为“3月27日”复仇的那一口不服输的气支撑着。

就常理来说，新进的员工都会受到公司亲切的欢迎，并会被告知人际关系的重要。我虽未闹到大打出手，但也一直吵闹不休，风波不断。然而，倒也由于这些奇特的际遇，从第一天起就声名远扬，成为公司里无人不知的知名人物。

无论如何，把桌椅摆妥之后，我终于拥有了自己的小天

地。

不管别人怎么说，全世界独一无二的原一平的座位就在此地，这是我的据点，也是我的城堡。因为这一块土地是我费了九牛二虎之力才争取来的，所以我格外地珍惜。

或许，各位也有相同的经验。当我们年幼之时，常爱在外捡一些小石头，而后日夜在这些小石头上，堆砌你梦里的王国。有时候，尽管父母亲笑你、骂你、甚至打你，你还是把小石头当作心肝宝贝。

我搬去公司的桌椅，对我来说，就相当于心爱的小石头。正因为那是我心爱的小石头，所以我格外地珍惜。这些小石头堆砌的梦想，会引导我走向成功之路。

我已超过古稀之年，但仍常保赤子之心。因为我确信，赤子之心与梦想是推销员的原动力，我靠他们非但争取到了小小的城堡，随后更由此而建立我的保险王国。

从此之后，我经常面对镜子中的自己说：“我就是原一平，原一平是独一无二的，举世无双的。”

我日后的成就，就凭这一句“肯定自己”的话，再加上日积月累的推销经验，使我历经抚育与磨练，逐渐茁壮、成熟。如今，我很高兴地把此项秘密公诸于世。

饥寒交迫

说大话很容易，可是实行起来就不容易了。

公司不录用我，我口出狂言：“我每月推销一万元给你看！”其实，推销保险岂是说说就行了的事呢？光凭一股拼命的傻劲是很不够的。

公司说我非正式录取，所以没有薪水，我爽快地说：“没有关系。”其实我身无分文，关系可大了。