

經營管理叢書

③7

推銷的技巧

作者／原一平
譯者／安紀芳
出版者／絲路出版社

地址 台北市(10638)瑞安街一八〇巷四弄四號四樓

電話 (〇二)七〇四一一三三・三二五三三七九

傳真 (〇二)七五五三〇五

郵撥 一三六〇八三六二 絲路出版社 (郵購九折)

團體訂書另有優惠

排印製
版／正豐中文電腦排版有限公司
版／虹宇製版有限公司
刷／躍昇彩色印刷有限公司
版／一九九二年八月
刷／一九九四年十二月
定價／新台幣一六〇元



行政院新聞局局版臺業字第四一二八號
版權所有・翻印必究

(缺頁、破損、倒裝 請寄回更換)

責任編輯／賴玲玲

ISBN 957-9592-56-X

經營管理叢書 37

推銷的技巧

原一平・著
安紀芳・譯

線路出版社

推銷的技巧

目

錄

出版導言

作者序 1

推薦的話 12

第一章 如何創造勇氣

先回答七個問題 16

熱忱足以感人 18

記取教訓，愈挫愈勇 27

消除自卑感 32

總結——我對勇氣的建議 41

第二章 塑造個人魅力

洞悉自己 46

如何培養自己 54

自我檢討 62

熱忱與責任 70

造就自己的風格 77

魅力的表現 83

總結——塑造個人風格的三十六策 88

第三章 受歡迎的祕訣

打破陌生的僵局 92

建立恆久的友誼 97

勇於愛人 100

寒暄的重要性 105

做個善解人意的傾聽者 108

如何吸引別人聽你說 114

家庭是人際關係的試金石 118

設身處地爲他人著想 121

擴大交際範圍 125

總結——受歡迎的二十三法則 129

第四章 笑容的魔力

笑可以解除武裝 132

先讓對方發笑 137

笑能彌補一切 143

嬰兒的笑是最美的 149

增加笑容的種類 151

笑有魔力 158

總結——笑容的意義與影響力 159

第五章 說服的利器——聲音

您發出的是什麼聲音 164

聲音隨著對象而變化 166

聲音調教法

171

總結——有魅力的聲音

183

第六章 創造行動力的訣竅

以無事不知爲目標

186

組織智囊團

188

與真實的對方接觸

191

立刻行動

194

追求成功的方法

198

出版導言

出版導言

經濟學家嘗謂：「宇宙的資源有限，而人類的慾望無窮，如何將有限的資源予以充分利用，以滿足人類無窮的慾望，則就屬於經濟學的範疇了。」其實，按更廣義的解釋，人也應算是種堪利用的資源，如果這樣的話，那麼前句的「經濟學」也可以改稱之為「管理學」了，無怪乎「管理學」被稱之為當今世界的「顯學」，上自達官貴人，下至販夫走卒，都欲一窺其堂奧。

由於時代的不斷演變，人、事、物的關係日益複雜，當然其間的衝突與摩擦亦隨之而起，為了有效掌握前述有限的資源，以達福國淑世之目的，則非仰賴管理不可，否則，有朝一日人類一定會步上脫序混亂及分崩離析之途。

另一方面，中國人普遍存有「寧為雞首，不為牛後」的心理，使管理的人與被管理的人之間一直缺乏良性的互動關係及正確的行事準則，這也造成我們社會大眾對管理學的需求日益殷切，當然，也使得每個人皆欲進入管理的殿堂。

可惜的是我們台灣卻把它視為是學院內傳道授業的學科，凡夫俗子及離校多年的人均緣慳一面，使得它原本通俗的一面被冠上一層曲

高和寡的神祕面紗，當然，也使得它未能普遍的和我們生活密切的結合在一起。

本社出版一系列的「經營管理叢書」，正是要協助你走進管理的世界，使它不再教條化與空洞化，而是十分生活化與通俗化的和我們大家緊緊繫在一起。

管理學的探討並不是公司主管才有的專利，主管們固然可利用它來使企業步上軌道，而一般人也可利用它來達到「修身」「齊家」的目的，至於政治家們更可利用它來達到「治國」「平天下」的理想境界，這不是侈言高論，也不是夸夸而談，只要你用「心」去閱讀，你必能完成自己對生命的期許，並進而創造出家庭、企業及社會更嶄新的一面。

在現今經營管理書籍汗牛充棟之時，本社竭力挑選出足堪代表的著作引介國人，希望在資訊爆炸的今日世界，中國人經營管理的觀念能夠不落人後，對於社會再教育一盡棉薄之力，並以「溝通中西文化的現代絲路」自許。

作者序

我不是幹推銷的料子？

「你想從事推銷？算了吧，還是另謀他職，吃這一行飯，可不是那麼容易啊！」

我想如果你被別人這麼一說，不由得畏縮不前，有過這種經驗的人一定不在少數。

在被對方潑了這些冷水後，有些人從此就從推銷的世界中消失的無影無蹤；但是，有

些人卻會忿忿的說：「我才不信，你等著瞧！」

你是屬於哪一種人呢？

像我，就會經明明白白地被對方回絕。「原一平，你不是幹得了這種困難工作的人。」

當時，我屏住氣息，默默無言地睨視著主考官。我在內心吶喊著：

「這是什麼話！我偏偏要做給你看！」

個子不高的我，先天上就矮人一截，再加上其貌不揚的五官，也難怪對方看到我這種外表，就丟給我這句話。當時，我血氣方剛，年僅二十五。屈指算來，已是五十年前的往

事了。就像要對那位主考官報一箭之仇似的，我闖進了推銷的世界。

從此以後，我抱著事在人爲的信念，一直奮鬥不懈。在累積了五十年的推銷經驗之後，今天，我可以肯定的說：

「推銷員沒有所謂的先天資質良窳的問題，而是要靠自己去創造、打拚的！」

推銷技術其實也不是什麼大不了的學問，不愁沒人教你。此類的書，也是汗牛充棟，不愁買不到。但是，這些都沒有我們想像中的重要。

不知道你有沒有發覺，凡是被稱爲此行中的佼佼者，幾乎都在初出道時與你、我一樣，被蓋上「你幹不了這一行」的烙印。

他們全都是嘗過「打落牙齒和血吞」那種滋味的人，他們在企盼有朝一日能在此行出人頭地。因此，在奮鬥的過程中也一直心無旁騖地朝這個目標勇往直前。

他們都是把握今天，砥勵明天的人。

集我五十年經驗之大成的這本書，如能對你的推銷技巧有些許的參考價值的話，我就足以快慰平生了。

推薦的話

相信自己的男人

原一平先生是我在大藏省（日本的財政部）服務時就認識的朋友，算來也有四十個年頭了。

當時，他已經是明治保險中頂尖的推銷員。第一次與他見面時，他就大談保險應有的理念，口若懸河，而且語多熱情。

當時我就想：他的滿腔熱忱與理想足以撼動每個人的心，只要有他在，定能使全國國民對保險業都有正確的認識。

他相信自己，也相信自己的工作，他的熱忱完全由此而生。同時，也正由於此，他才能真正的有「相信別人」的觀念。

我們年紀相仿，而且交情深厚，幾乎到了無所不談的地步。三年前，他由於對保險推銷員地位的提高有所貢獻，榮獲「四等旭日小綬勳章」。當時，身為總理大臣的我，只得

過「五等勳章」，我們曾經爲此互相調侃對方。

這一次，他根據寶貴的經驗，爲後生晚輩寫出這本書，這種不藏私的精神，實在令人由衷敬佩。

我認爲，這本書不僅僅是針對推銷員，凡是經常與人接觸的人都應該一睹爲快。

日本前首相 福田赳夫



第一章 如何創造勇氣

先回答七個問題

首先，請你閉上雙眼，做個深呼吸，讓內心平靜後，再回答下面的問題。

「你不敢相信自己目前從事的是正當的工作？」

第一個問題

如果你的回答是：「不錯，我堅信自己從事的是正當的工作。」那麼，你就無須看這一章的內容，大可跳過去，從下章看起。

因為，這證明了：你對自己的工作懷有熱忱，是個真正的勇者。同時，你也是一個對自己擬訂的計畫，能夠全力以赴的人。

有些人對這個問題無法以信心十足的口氣回答，或是歪著頭想：「這，叫我怎麼回答才好呢？」通常這些人在面對這個問題時，內心想的是：

「我好像缺乏執行能力。」

「我一想到失敗時，就拿不出魄力。」

「我一與人碰面，舌頭就不聽使喚。」