

The Great Insurance-salesman In The World

# 世界首席保险推销员

(日) 齐藤竹之助

# 王者推销

民主与建设出版社

# 王者推销

——世界首席保险推销员齐藤竹之助

禹宏 著

民主与建设出版社

(京)新登字 311 号

图书在版编目 (CIP) 数据

王者推销: /禹宏著. —北京: 民主与建设出版社, 1997. 8

ISBN 7-80112-125-2

I. 王...

I. 禹...

Ⅱ. 推销-经验-日本

IV. F713.3

责任编辑 罗 青

---

民主与建设出版社出版发行

(社址: 北京东城区王府井大街 22 号 邮编: 100006)

北京密云红光印刷厂印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 7.5

1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

字数: 160 千字 印数: 0001—10, 000 定价: 13.80 元

# 前 言

---

人生就像登山，人人都在登山，只是大多数并不知道自己已经爬到了哪一阶段。因为他们并没有远眺的习惯和经验，于是就以为已经爬到了目的地，在半路停了下来。

然而，有一部分人却没有停下来，他们眺望着远方，鼓足勇气，继续攀登，终于在他们不懈的努力下，登上了一个新的高峰……

齐藤竹之助，一个年近六旬的老人，退休后他没有去安享晚年，而是以一个创业者的姿态开始了推销的航程。

他既没有超人的智慧，也没有强大的实力，然而，面对这人生新的挑战，他没有气馁，而是以一颗执着的热心，在不断的总结与奋进中，成功地登上了世界推销王位。

那么，他又是如何赢得一个又一个客户的喜爱与支持，成为世界推销大王的呢？

本书以翔实的资料与朴实的笔法，再塑齐

藤先生当年不败的自我，进一步挖掘其成功推销的精髓，以给热爱人生、热爱推销的志士们一个启迪，愿他们在人生的旅途中攀上一个新的高峰。

由于能力所限，书中难免有不足之处，还望广大读者不吝赐教。

谨以此书，向给予热忱帮助的路萱、黄秋、孙莉、王坤、杨波、阮正茂、蒋妙珍、唐华山、高欣等朋友们表示衷心的感谢！

禹宏 1997年6月于北京

# 目 录

---

## 前言

---

<b>第 1 章</b>	<b>追逐辉煌之梦</b>	(1)
	第二人生的起跑线	(3)
	老骥伏枥，志在千里	(9)
<b>第 2 章</b>	<b>汗水铺就成功路</b>	(19)
	意志是行动的向导	(21)
	挑战，第三人生	(22)
	百万富翁俱乐部	(24)
	世界首席推销员	(26)
<b>第 3 章</b>	<b>自身与推销浑然一体</b>	(29)
	每个人都是推销员	(31)
	自我推销法	(33)
	以身进行推销	(34)

---

---

热忱，喜爱的源头	(36)
真诚，信赖的发源地	(37)
急顾客所急，想顾客所想	(40)

---

<b>第4章 文明的使者</b>	(45)
服装的印象	(47)
言谈举止的礼节	(53)
礼尚往来	(60)

---

<b>第5章 “上帝”</b>	(69)
“上帝”是无限的	(71)
无中存有	(74)
你就是经理	(76)
顾客的贴心人	(78)
站在对方立场上	(79)
对待女性顾客之要点	(80)
陌生推销秘诀	(83)

---

<b>第6章 爆发创意</b>	(85)
智谋支配一切的时代	(87)
深切体会大众心情的华莱士	(89)

---

---

车站上站内广告的创始人	(90)
推陈出新的“可口可乐”	(91)
靠智谋成功的秘诀	(94)
靠发明创新使买卖繁荣	(96)
如何进行创意	(99)
IBM公司的“思维推销法”	(101)

---

<b>第 7 章</b>	<b>实践出真知</b>	(103)
	端正心态	(105)
	活用资料	(106)
	祖·路易的自我克制	(107)
	理论联系实际	(109)
	富兰克林的自我反省	(110)
	失败乃成功之母	(112)
	难渡的年关	(114)
	推销员与劣等感	(116)
	对待工作要有自信和优越感	(118)
	越热爱工作，干劲就越大	(122)
	灵活有效地利用业余时间	(125)

---

修养与研究 (126)

**第 8 章 超人的选择** (129)

做一名热情洋溢、干劲十足的推销员 (131)

要有勇气做别人所不为的事情 (132)

2×2=5 的江崎式经营法 (134)

如何制订推销计划 (135)

关于吸烟的忠告 (137)

好的开始，是成功的一半 (138)

有效地利用记录和笔记 (139)

严守时间的哲学家 (140)

利用时间的六条方法 (143)

使用电话推销 (147)

打电话时行之有效的讲话方式 (148)

电话约访 (152)

电话约访的准则 (153)

利用电话，销售量倍增 (154)

---

努力奋斗，成为具有坚定信念的人	(157)
首先要有坚定的信念	(159)
信念培养法	(162)
去时要比来时美	(164)
创造再访机会	(165)

---

<b>第 9 章</b>	<b>事半功倍</b>	(169)
	喜忧全由数量来决定	(171)
	这样做就能完成定额	(172)
	向往——抱有理想	(174)
	靠信心获胜	(176)
	挑战自己	(178)
	“电通鬼十则”	(179)

---

<b>第 10 章</b>	<b>拒绝是成功的开始</b>	(181)
	遭受拒绝是理所当然的	(183)
	遭受拒绝后，三年持续拜访三百回	(184)
	为了仅有的一次机会	(188)

---

拒绝与成功 (189)

怎样回答顾客提出的异议 (191)

---

**第 11 章 我的商品是最好的** (195)

向人类出售幸福 (197)

先买后卖 (197)

爱你的商品 (200)

掌握商品知识 (201)

---

**第 12 章 精力充沛** (205)

身体是唯一的资本 (207)

不为疾病所屈服的人们 (209)

齐藤竹之助怎样培养自己旺盛

的精力 (211)

---

**后记**

---

## 第 1 章

### 追逐辉煌之梦

“从现在起，我要向世界最高销售量发起挑战，要在这两方面（件数和销售额）都达到第一。不，不仅仅是打算，我确信一定会实现。”

——齐藤竹之助



## 第二人生的起跑线

### “只要干，就能成功”

“一般的人，岁数一过中年，身体和精神便逐渐趋向衰退。但是没必要因此而认为‘从现在开始干已经迟了’这句话对于我们人类来说是不存在的。‘只要干，就能成功。’不管到了多大年纪，只要有‘干劲’，无论什么事情，都没有做不成的。只要有‘干’的信心，什么‘身体与精神上的衰退’，都会变得无影无踪。相反会使你恢复活力，返老还童。”

这是被誉为“世界首席推销员”的齐藤竹之助在 74 岁时的这番话，听起来的确耐人寻味。

1919 年，齐藤竹之助于庆应大学经济系毕业，同年进入日本三井物产公司，后任三井总公司参事，1950 年辞职。辞职后任美国驻日本某商会顾问，中央卫生福利事业公司常务理事；1952 年起担任朝日生命保险公司外务员（即推销员），支部长，1959 年，创日本最高销售纪录，成为日本首席推销员，并持续至今。1963 年，齐藤竹之助的推销额高达 12.26 亿元，被美国的“百万美元推销员”俱乐部吸收为会员，在随后的 4 年中，他作为唯一的亚洲代表，又连续四次出席例会，最终被认定为俱乐部的终身会员。

1965 年，他完成了 4988 份合同的签订任务，就是在生命

保险事业最发达的美国也从未有人能够达到这一数字，他终于成了世界首席推销员。这一年，他 72 岁高龄。也就是在这一年，他说：“从现在起，我要向世界最高销售量发起挑战，要在这两方面（件数和销售额）都达到第一。不，不仅仅是打算，我确信一定会实现。”

事实证明，齐藤竹之助的确实实现了这一辉煌的梦想。然而，这个纪录的创造却是经历了 5 年的磨炼——30 年的职员生活、5 年的闲居、又当了 15 年的推销员，积累了这些所获得的经验，全力以赴和顾客接洽的成果，才最终做为世界纪录显现出来的。

可以说，生命保险推销员的经历，构成了齐藤竹之助辉煌的第二人生。退休在一般人眼里往往意味着是生命走下坡路的开始，然而齐藤竹之助的成功却无疑有力地否定了这一观念。是的，“只要干，就能成功”。靠坚定信念而焕发斗志、动脑筋、想办法，不断创新，顽强地使推销获得成功，就一定能成为优秀的保险推销员。齐藤认为，随着推销员的全心全意和不断努力，其工作是能够超过大企业的主要职员、甚至于经理以上高薪，并且能够取得显赫社会地位的现代最能令人满意的职业。齐藤竹之助就是这样做才赢得了“世界首席推销员”的光荣称号。

## 你当推销员吧！

1951 夏天，齐藤竹之助到当时位于东京“丸之内”的朝日生命保险公司总部去拜访在庆应大学时期的同学行方孝吉。他是朝日生命保险公司的总经理。齐藤是去找行方先生

借钱。当时，他通过联合国军司令部某高级官员的介绍，正在筹备与美国一个实业家合营在日本设立一家资金为 16 亿元的贸易公司。

那是就连八幡制铁所也只不过仅有一亿元资金的时代。拥有 16 亿日元资金无疑将成为日本首屈一指的大公司。齐藤将担任该公司的常务董事。可是，既然担任董事，不拿出一定数目的资金是不大好的。没有股份的董事，没有什么发言权，也没有威信，一旦发生什么事情难免会被排挤出来。为了确保常务董事的宝座，他无论如何也需要拿出 1000 万日元的资金。然而在当时对他来说，是没有这么多钱的。于是只有求助于朋友、熟人。因此，首先去拜访行方先生。

行方总经理坐在沙发上，静静地听完他的话，然后不慌不忙地直起身来说道：“这个差事确实不错，只是没有能力借给你这么多钱。也许你认为，对我来说诸如 500 万日元、1000 万日元的资金是很容易拿出来的吧？但是，我这里周转的资金并不是我的，而是许许多多的顾客存进来的宝贵资金。尽管我是总经理，也不能擅自决定出借……”

不过，依我看，你还不如来搞生命保险推销吧，像你这样的性格，交际又广，区区 500 万日元、1000 万日元是轻而易举可以搞到手的。而且生命保险推销，对于男子汉大丈夫来说，确实是值得一干的工作呢。”

听了行方总经理的话齐藤一时惊呆住了，真想站起来一走了事。

自己好歹毕业于应庆大学经济系。战前供职于与住友、三菱并肩平列，属于三大财阀之一的三井物产公司，一直做到监督一系列子公司的三井总公司参事。第二次世界大战结束

后，财阀被解散，虽辞职离开三井公司，但也曾在统管全日本的国外回归者、战争受害者事宜的卫生福利团体——中央卫生、福利事业总部担任常务理事，还被推选参加参议院议员的全国竞选。现在却让自己做生命保险推销员，真是个无理的家伙……这样想着，他几乎有些受侮辱的感觉。

然而，平心静气地仔细一想，他觉得行方的话也确有一番道理。

自己已经从公司退休，而且由于参加参议院议员竞选落选欠下一笔重债。竞选时花费了150万日元，在卫生福利事业上投资170万日元，共计从别人手里借了320万日元的巨款。如果现在筹措不到这笔款项，不久将会被借款所逼，把全家引向绝路。好吧，试着照行方说的办法做做看吧……

行方经理对生命保险事业的坚定信念和热情，深深地打动了齐藤的心，他越来越感到行方的话充满了魅力。

就这样，齐藤竹之助做了生命保险推销员。作为朝日生命保险公司的正式外务员是1952年1月，但在此之前，他就断断续续地开始了推销。

## 最美不过夕阳红

在江户时代，与杉田玄白合作把著名的《解剖新论》从荷兰语的原版本翻译成日语的前野良译（荷兰语言学家），是从47岁时开始踏上钻研新学问的里程。在此之前，前野良译不过是个普通的中医而已。

有一次，他在一个镗上坂江鸥的荷兰语言学家那儿看到了当时属于珍本的荷兰医学书籍。从此，他开始学习荷兰语。