

撼动人心的推销法

台湾日本企业经营诀窍资料——八



198955

藏基

內部參考資料

台灣日本企业经营訣竅資料

撼動人心的推銷法

● 推銷大王五十年經驗的金字塔

原一平・著
宋霞珍・譯

海峽知識信息服務社



10338335



推銷之神——原一平

●他的笑容被譽為「值百萬美金的笑容」。日本第一位國際揚名的保險大王。亦有「推銷之神」之稱。

●生於日本長野縣，二十五歲進入「明治保險公司」。三十歲創下全國第一的招攬業績，從此以後，屢創令人驚異的紀錄。四十三歲起一直保持了十五年的冠軍。與其他同行相比，業績之高，簡直不成比例，造成無人與之競爭的獨霸局面，因而被推為「績優俱樂部」的首任名譽會長。從一九四九年起連續十七年，一直是「百萬美元推銷員俱樂部」的會員，後來，被選為該俱樂部的終身會員。

●設立「全日本壽險外務員協會」，致力於提高保險推銷員地位，以及後進的

指導、培養，對業界的貢獻殊鉅。一九六二年，日本政府特別授以「四等旭日小綬勳章」，表揚他非凡的成就。

●現任「明治保險」理事，「全日本生命保險外務員協會」最高顧問。代表作有「推銷大王秘錄」（本社已出版）、「撼動人心的推銷法」（本書）等，皆極暢銷。

我不是幹推銷的料子？

——原序

「你要從事推銷？算了罷，還是另找適合你的職業去，吃這一行飯，可那麼容易呀。」

被某些人這麼說後，稱了稱自己，不免畏縮不前——有過這種經驗的人，一定不在少數。

有些人，如此給潑了冷水就從推銷世界的門口消失不見。有些人，在疑信參半中，畏畏縮縮踏出推銷的第一步。

「我才不信，等著瞧！」

有些人可能是如此發憤才踏入這一行。

您是屬於哪一種？

我曾經明明白白地給回絕。

「原一平，你不是幹得了這種困難工作的人。」

當時，我屏住氣息，無言地睨視主考官。我在內心如此吶喊：

「什麼話！我偏偏要做給你看！」

個子矮小的我，真是風采不揚。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。就像對那句話要報一箭之仇那般，我闖進了推銷的世界。

從此以後，我抱著「有朝一日」的信念，一路猛衝。積了五十年經驗後，今天，我可以肯定的說：

推銷員沒有所謂的先天資質。

推銷員要靠自己去創造、塑造！

推銷活動的方法或是細節性的技術，不愁沒人教您。此類的書，也是汗牛充棟，不愁買不到。但是，那些全都是創出個人獨特的推銷方式所需的小道具而已。

很奇怪的一件事是：被稱為此行的成功者，幾乎都在初出道時，與您、我一樣，被蓋上「你幹不了這一行」的烙印。

他們全都是嚐過咬緊牙關發憤而起那種滋味的人。他們企盼「有朝一日」

，向這個目標，目不斜視，心無旁騖地勇往直前。

他們都是把今天牢繫於明天的人。

集我五十年經驗之大成的這本書，如能對您的推銷有些許的參考價值，我就很高興了。

原一平 謹識

● 推荐的話

日本前首相福田赳夫

相信自己的男人

原一平先生是我還在大藏省（財政部）時就認識的朋友，算來也有四十年之久了。

當時，他已經是「明治保險」的頂尖推銷員。第一次與他見面，他大談此後的保險應有的理想狀態，口氣熱烈，語多熱情。

當時我就想：是他那一股熱忱在撼動人心，這種人才的輩出，定能使全體國民對保險有了正確的認識。

他相信自己，相信自己的工作，他的熱情由此而生，也直通「相信別人」的觀念。

我們年紀相仿，所以，交情之厚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」，我們曾經以此為話題而開懷慶祝。

這一次，他根據寶貴的經驗，為後輩寫出這本書，秘招不自秘，實在令人由衷敬佩。

我認為，這本書不僅僅是推銷員必讀，經常與人接觸的任何人都該一讀。

目 錄

• 推銷之神——原一平（原作者簡介）·····	二
• 我不是幹推銷的材料？——原序·····	四
• 推荐的話·····	
• 相信自己的男人——日本前首相・福田赳夫·····	六

第一章 如何創造勇氣

• 先回答七個問題·····	二〇
• 熱忱足以感人·····	二三
• 膽大無比的計劃·····	二三
• 大罵會長·····	二四

第二章 塑造魅力的秘訣

信念通天·····	二七
貫徹到底的勇氣足以撼動人心·····	二八
使勇氣湧現的秘訣·····	三〇
· 不失敗焉有成功？·····	三一
被耍了七十一次·····	三一
活用失敗的教訓·····	三三
缺乏勇氣的大害·····	三五
· 剷除自卑感·····	三六
自卑感十型·····	三六
自卑感——規避努力的隱身衣·····	三八
克服自卑感九秘·····	三九
· 總結——我對「勇氣」的建議·····	四五

洞悉自己.....	五〇
晤面的第一句話.....	五〇
向自己宣戰.....	五一
請徵信社調查我自己.....	五三
爲長相負責.....	五六
作育自己的秘訣.....	五八
從準顧客卡着手.....	五八
從陳腐中脫胎換骨.....	六一
培養出偉大的純真.....	六三
活用於工作的秘訣.....	六五
您會得到七種好處.....	六五
熱忱與責任.....	七四
推銷是一種藝術.....	七四
爲自己的行爲負責.....	七八
造就自己的類型.....	八一

第三章 受歡迎的秘訣

到達目標的捷徑·····	八一
骨格粗壯的人·····	八三
健康管理的習慣化·····	八四
情緒的浪潮也要管理·····	八六
·魅力的表演·····	八八
整理外表·····	八八
小心自己的癖性·····	九〇
映現您的鏡子·····	九一
·總結——塑造人物三十六計·····	九三
孤癖矯正法·····	九八
瞧一眼就生厭·····	九八
事前調查周密·····	九九

向對方的長處投以笑容.....一〇二

• 終其一生的交往.....一〇三

先歡迎別人.....一〇三

爲什麼他是個交際能手？.....一〇五

• 遇到您實在令人高興.....一〇六

發自真心的話.....一〇六

猶如十年知己.....一〇七

滿足對方的滿足感.....一〇九

• 寒暄大秘.....一一一

寒暄是人際關係的第一步.....一一一

以寒暄顯示積極的關切.....一一三

• 成爲傾聽能手.....一一四

您是映現對方的鏡子.....一二四

讓對方發現自己與衆不同.....一二六

提高對話能力的六項鐵則.....一二七

• 做個說話能手.....一二〇

說者六訣.....一二一

• 家庭是人際關係的考場.....一二五

陶冶人格的起點.....一二五

推銷是夫妻的共同作業.....一二六

• 設身處地.....一二八

強迫非正途.....一二八

• 擴大交際的秘訣.....一三二

交際能手三則.....一三二

• 總結——受歡迎的廿三個秘訣.....一三六

第四章 造就笑容的秘訣

• 笑，可以解除武裝.....一四〇

由笑開始的會話.....一四〇

積極的笑，消極的笑·····	一四一
以笑打開僵局·····	一四三
· 先讓他笑，然後一起笑·····	一四五
刻意打扮得相似·····	一四五
勝過一切的笑·····	一四七
笑是安全的信號·····	一四九
· 笑能補足一切·····	一五一
真正的笑·····	一五一
當我發現笑容的意義·····	一五三
渾身笑意·····	一五六
· 嬰兒的笑容何以那麼美？·····	一五八
大人才有的複雜的笑·····	一五八
笑臉的秘密·····	一五九
· 增加笑容的種類·····	一六一
鏡前練習·····	一六一

第五章 聲音的秘訣

我的笑容目錄·····	一六二
研究到底·····	一六六
·笑有魔力·····	一六七
因為笑才快樂·····	一六八
笑的六種啓示·····	一六八
·總結——笑容的地位、意義·····	一六九
使其感受·····	一六九
笑容的十個任務·····	一七〇
·您發出的是什麼聲音？·····	一七四
發聲是推銷員的義務·····	一七四
有關聲音的十個問題·····	一七五
·隨著對象而變化·····	一七六