

推销大王秘录

台湾日本企业经营诀窍资料——九



196954

基藏

台灣日本企业经营诀窍资料

推销大王秘錄



●「推銷之神」奮鬥的結晶

●四三則秘訣，助您步向成功

原一平・著
宋霞珍・譯

海峽知識信息服務社



10338185



推銷之神——原一平

原作者簡介

●他的笑容被譽為「值百萬美金的笑容」。日本第一個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「佳績俱樂部」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，以及後輩的

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」、「撼動人心的推銷法」等，皆極暢銷。

我怎樣推銷致富

「你不適合做推銷員。」

「以你的性格，幹推銷員實在很難，還是斷了這條心吧！」

幹推銷員而成就輝煌的人，曾經被潑以冷水的，比想像中還多。

反過來說，被公認具有推銷的素質，到頭來卻一無成就，淪為庸庸碌碌的推銷員，而仍安於其狀的人，也比想像中還多。

為什麼會有這種現象？

再沒有比「推銷」更值得珍惜的工作了，根據同樣的道理，這句話也可以說成：「再沒有比『推銷』更容易糟塌的工作了。」

如果把這個說法套到推銷員身上，我們也可以說，推銷員的種類可真是三六九等，差別之大，難以言喻。換句話說，精神上的架勢如何，足以使一個推銷員變好，或是變壞；也足以使一個推銷員成為偉大的成功者，或是成為仆地

不起的失敗者。

由此可知，最重要的一件事：「幹推銷該如何擺出精神架勢了。」

寵壞自己？或是嚴以待己，絲毫不妥協？這就成了成功與否的分界嶺。

推銷這個工作，只要你認為可以做，它就做來簡單不過，就因為如此，它也成為做來甚難的工作。

一九三〇年開始，我就進了推銷界，當時，人人都說：「你幹推銷？別做夢了！」我就在衆人反對的情況下，一直幹了五十年的推銷工作。

在不算短的這一段歲月裏，我嘗過不少次的失敗和成功。我也煩惱過，痛苦過，有人曾經不勝同情地問我：「瞧你，辛苦到那種程度，對人生還有什麼樂趣呀？」

成功的背後，總是隱藏了衆多失敗、煩惱、痛苦。

這本書，老實說，就是我歷經艱辛的一種腳印。是從我過去出版的書當中，擇其精、拔其萃，然後，再加添未曾發表過的「秘訣小集」而成的。

當你的心靈需要支撐，或是想歇息一會，不妨拿它出來，隨意翻開其中的任何一頁，從那裏看下去。

但願它會成為你推銷之時，最佳的精神食糧。這是我最大的希望。

原 一 平 謹識



目 錄



· 推銷之神——原一平（原作者簡介）·····	二
· 我怎樣推銷致富？——原序·····	四

第一章 邁向成功·····	一三
---------------	----

——（12則秘訣）

拋棄成功的弱者——失敗使你成長——如果——「氣餒」才可怕	機會與時機——啟示——靈機之動——成功者——長處——短處——看穿對方——作戰的幅度——鏡子——挑戰意願——趁虛而入——最佳時機——固
------------------------------	--



執／鐵則／訪問的時間／鬧鐘／支配時間／
計劃／行動／明天已太遲／追蹤／探測器／
強制無用／找出線頭／勉爲其難／金脈／診斷
書／事先調查的目的／徵信人員／獨特無二／
關鍵所在／陷入低潮／唱獨角戲／捷徑與繞彎／
／眼神的變化／莫想結果／狂熱／缺乏勇氣的人
／衝刺／搶機先／推銷感度／當場行動／擴
大行動範圍的原動力／把握時間／自卑感／自卑
感的類別／趕走自卑感／對自己呼喚

第二章 做一個受歡迎的人……………五九

——（74則秘訣）——

讚揚／使之滿足／相信對方／向長處說話／一
舉兩得／設身處地／逐步挺進／對立的牆／爲



他加油——有魅力的作法——問候即人格——善意——
第一步——一面鏡子——心胸開朗——報答的責任——
企求的人物——顯出魅力——使之顯眼的裝備——舒適
、愉快——吃魅力的慣犯——起伏要小——陷阱——活
用情緒的起伏——秘密——擦身而過——心靈交流——
心靈之友——盆中之水——畏首畏尾——親切之大——
友愛之心——別人爲先——服務——家庭——分享快樂
——推銷伙伴——加深了解——銅幣之用

第三章 推銷員的心……………八九

——（37則秘訣）

大有文章——勝利的意義——不服輸——擺出正確的姿
勢——虎頭蛇尾——創造——期待——贏得信賴——大
答案——感謝之心——忍耐——資格——二十五天和五



天／一年三十六個月的計劃／訪問的形式／一舉
五損／眼睛／禮貌／像一個人／同化

第四章 作育自己

——（64則秘訣）

愛自己／露出來／指出缺點／摧毀／未知的自
己／信念／偉大的純真／培養童心／影響／
習慣／七種好處／潤澤／提高水準／沒有目標
的人／臉孔／魅力／真假之別／照描／服務
精神／感化力／看得出神／熱情／推動別人／
／面對今天／殺入／赤裸／耍弄手腕

第五章 表 現

.....一二七



——（97則秘訣）——

溝通有方——保護自尊心——咄咄逼人——新發現——
與真心相會——反比例——勁勢——厚臉皮——減少勞
力——躍動——平起平坐——以身體說話——鼎助——
偉大的廣播劇演員——聲音的效果——各位！——傳達
意思——節奏與強弱——變化自如——戲劇性的餘響——
——興致高漲——緊張的耳——無言的說服——招待能手——
——沒有間隔——助人的力量——聽者之心——天線——
——採購——傑出的語言——標誌——珠光寶氣——未知
的市場——有成果的工作——拆除籬笆——兩顆心——
此處無危險——握手——補其不足——何必壓抑？——
笑的範圍——洞察力——活的教材——樂聲飄揚——故
裝其態——真貨——六種魔力——有所感



第六章 會 話

——（14則秘訣）

全街爲對象——有名的老爺——切腹——有趣的男人
討厭的傢伙——請我吃飯——權利與義務

一六五

第七章 秘 中 秘

——（10則秘訣）

使勇氣頓生——化辛勞爲友——成說話能手——掌握對
方的心——提高對談能力——交際的秘訣——創新的秘
訣——受人歡迎的秘訣——訪問的秘訣——推銷員十四
訓

一七七

第一章

邁向成功

《127則秘訣》

拋棄成功的弱者

1. 誰都會失敗。但是，有意識或是無意識中害怕失敗，而畏縮不前的人何其多！害怕失敗而畏縮不前，你就一事難成，等於拋棄了成功——這個事實，應該銘記於心。

2. 當你經常害怕將來或許會犯的失敗，時日一久，你害怕的就不再是失敗，而是「害怕」本身。

3. 害怕「失敗」到了這步田地，你將舉步維艱，也休想再次懷抱「成功之夢」。

失敗使你成長

4. 越是傾注全力，失敗之時的沮喪也越大，這是順理成章的事。

我面對大失敗的時候，也曾經灰心絕望，認為此生休矣。我相信你也有過那種經驗。

我歷經無數的失敗，每當失敗，我就苦惱萬分。其實那些失敗，正是支撐的動力。那些失敗，支撐我們成爲健壯無比的強人。

切莫懼怕失敗。毋寧是說，由於累積了無數次失敗的經驗，你的成功才會一次比一次更壯大。

5. 何必爲失敗而悶悶不樂？多了一次失敗，就使我更具備了成功者的條件——你要這樣告訴自己。

如 果……

6. 如果失敗，得不到分文報酬，可怎麼辦？如果無功成功……。如此不斷被「如果」牽著鼻子去思考，無異虛擲時光。

7. 當你一想到「如果」，你原是精純的「動機」就變得污濁不堪。那個念頭會形諸於你的動作、表情以及態度。

說不定，這樣的一念之差，會使你的「大計劃」，逃逸無踪。

8. 自以為失敗和苦難，只由自己獨攬，而把苦難和失敗珍惜如寶，擁著不放，你就成為耽溺於「失敗之樂」的人。

9. 如果運氣臨頭……。要是被這種念頭牽著走，你將害怕競爭而無法出場比賽。

「氣餒」才可怕

10. 即使失敗，在發覺之時立刻「治療」，失敗就不值得擔憂。失敗之後，推銷員本身就萬念俱灰，氣餒之餘，把失敗置之不顧，那才是真正的失敗。

11. 如此一來，就次復一次地重覆同樣的失敗，於是，氣餒之情就如痼疾，到頭來，你就動也不敢動。我們所害怕的不該是失敗，而是因失敗而氣餒，而圖志盡失。

機會與時機