

邓刚 编著

THE CAREER FROM A
BEGGAR TO A SELLING STAR

从“乞丐”到“天王”

原一平的推销传奇

原一平和吉拉德并列为世界上最伟大的推销员
他的推销术影响和改变了数以万计的销售人员

北京工业大学出版社

从“乞丐”到“天王”

——原一平的推销传奇

邓 刚 编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

从“乞丐”到“天王”：原一平的推销传奇/邓刚编
著. —北京：北京工业大学出版社，2003. 1

ISBN 7-5639-1209-6

I. 从... II. 邓... III. 原一平—生平事迹

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 104208 号

从“乞丐”到“天王”

——原一平的推销传奇

邓 刚 编著

北京工业大学出版社出版发行

邮编：100022 电话：(010)67392308

各地新华书店经销

河北固安县墨海印刷厂印刷

★

2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月第 1 次印刷

850 mm × 1168 mm 32 开 8.75 印张 165 千字

印数：1~4 000 册

ISBN 7-5639-1209-6/F·109

定价：19.80 元

在一个销售精英论坛上，有位销售经理说：“我之所以能有今天的成就，是因为我年轻时读到了原一平的故事。他是我职业生涯中永远的偶像。”

原一平是日本十大财阀中个头最矮的一个，身高仅仅145厘米，体重52千克，其貌不扬，他拥有“丑小鸭”的绰号，也被称为“世界上最伟大的推销员”、“推销之神”、“推销天王”。

在刚刚开始销售时，为了改正自己的缺点，他成立了“原一平批评大会”，还雇佣别人调查自己，逐步提高业务水平。

本书根据原一平的生平和他的推销生涯，总结归纳了100条销售经验，诸如如何搜寻客户，如何拜访客户，如何处理客户异议，如何维护客户关系，如何缔造定单，如何自我激励，如何调适心态，如何快速出人头地等。

读好这本书你将少奋斗10年。

HB 61/09

责任编辑：刘津瑜
策划推广：华牧文化
封面设计：耀午书装

目 录

第一篇 从“乞丐”到“天王”的历程

第一章 永不服输的“乞丐”	(3)
☆ 恶名昭彰的大顽童	(5)
☆ 永不服输的“矮冬瓜”	(8)
☆ 为了“复仇”不畏辛酸	(12)
☆ “名牌”西服	(16)
☆ 公园是我的“家”	(18)
☆ 早起的鸟儿有虫吃	(20)
☆ 击破预言	(22)
第二章 改造自己 脱胎换骨	(25)
☆ 偶遇老和尚	(27)
☆ “原一平批评会”	(31)

☆	坐禅修行	(35)
☆	雇用别人调查自己	(37)
☆	塑造饱满的精神面貌	(39)
☆	敏锐的观察力和判断力	(41)
☆	保持对人诚恳的态度	(43)
☆	目标是公司首席推销员	(45)
☆	让生活保险化	(46)
☆	每天都向上帝多要一点点时间	(48)

第二篇 风靡全球的推销绝技

第一章	如何发掘准客户	(53)
☆	“被迫接见”与发现准客户	(55)
☆	与对方同步法	(58)
☆	谈话技巧	(60)
☆	以“礼”洗“心”法	(62)
☆	投其所好	(64)
☆	运用“生活保险化”方式	(66)
☆	客户连锁超市	(69)
☆	天女散花	(72)

☆	个人观察法	(74)
☆	市场咨询法	(76)
☆	地毯式访问	(78)
☆	“擒贼先擒王”战术	(80)
第二章	与难缠的客户共处	(83)
☆	赞美访谈	(85)
☆	以退为进的战术	(87)
☆	运用激将战术	(90)
☆	信服的理由	(92)
☆	守株待兔	(94)
☆	让客户决定	(97)
☆	“一来就走”的绝招	(99)
☆	逗准客户笑	(102)
☆	水落石出	(105)
☆	以柔克刚	(109)
☆	全方位攻击战	(111)
第三章	美妙的行销艺术	(113)
☆	与客户交流的魅力	(115)
☆	学会初次打交道的学问	(119)
☆	能让客户相信你多少	(122)

☆ 电话拜访技巧	(125)
☆ 理想的拜访时间	(127)
☆ 对待心怀不满的客户	(129)
☆ 对待客气的客户	(132)
☆ 与“我是专家”的客户接触	(134)
☆ 与少言寡语的客户相处	(137)
☆ 与说谎的客户交往	(140)
☆ 接触傲慢的客户	(143)
☆ 采取积极主动	(146)
☆ 运用手势说话	(148)
☆ “单刀直入”的技巧	(151)
☆ 提高自己的应变术	(153)
第四章 十大成功缔结法	(157)
☆ 假设成交	(159)
☆ 不确定缔结	(161)
☆ 以总结结束	(163)
☆ 宠物缔结法	(164)
☆ 富兰克林缔结法	(167)
☆ 订单魅力	(170)
☆ 隐喻故事	(172)

☆ 旋转门把手	(175)
☆ 对比的果实	(178)
☆ 6 + 1 等于缔结	(181)

第三篇 激励千万人的成功信念

第一章 持之以恒导向成功	(187)
☆ 不怕你失败，就怕服输	(189)
☆ 检讨是成功之父	(192)
☆ 永葆赤子之心	(196)
☆ 执着	(198)
☆ 不要半途而废	(200)
☆ 钢铁般的意志	(202)
☆ 锲而不舍	(204)
☆ 鼓舞	(206)
第二章 成功的阶梯	(209)
☆ 远离无志者	(211)
☆ 有实力才有幸运	(213)
☆ 成功与失败由你决定	(215)
☆ 成功源自博学	(221)

☆ 像追求“情人”那样汲取知识	(223)
☆ 成功 = 习惯	(226)
☆ 笑的艺术	(228)
☆ 启迪自信和超越的“野心”	(231)
☆ 磨难是成功的老师	(233)
第三章 成功信念的常青树	(237)
☆ 家庭是事业的支柱	(239)
☆ 妻子理解万岁	(242)
☆ 坚信自己是正确的	(245)
☆ 身教重于言行	(249)
☆ 只有一条路选择	(252)
☆ 认识缺点才能丰富优点	(255)
☆ 拒绝就是你的开始	(257)
☆ 有成功理当回报	(262)
结束曲	(264)

第一篇

从“乞丐”到“天王”的历程



第一章

永不服输的“乞丐”

一日，有一个身高 145 厘米，体重 52 千克，看起来像个“矮冬瓜”似的人，迈着欢快的步伐来到了日本明治保险公司面试。主考官狠狠地瞪了他一眼，而后慢慢地抬头看着天花板，发出“嘿! 嘿! 嘿!”一阵怪笑。

就是这阵怪笑声，点燃了他生平第一把“永不服输”的火焰，没想到那一阵怪笑声，居然成了他迈向成功的动力。

☆ 恶名昭彰的大顽童

公元 1904 年，原一平出生于日本长野县的一个小乡村中。他家境比较富裕，父亲德高望重，深受村民们的敬重，并在村中担任若干要职。

原一平在家中排行最小，所以深得父母宠爱。但他从小就因脾气暴躁、调皮捣蛋、叛逆顽劣而恶名昭彰。

当时，许多村里的人家都养了马，经常在山坡上放牧，原一平也经常和几个小伙伴在附近玩耍。有一日，闲着没事，他带着几个捣蛋鬼，手持木棍来到山坡上，悄悄绕到马的后面，然后用木棍对着马屁股用力挥去。马匹被吓得左蹦右跳，有的甚至跌落到山谷里。原一平幼年时的这些恶作剧简直举不胜举，父母经常为此向村民赔礼道歉，并严厉地处罚他。可原一平本性难移，时间一长，又故态复萌，父母和村民们对这个头号顽童都头痛极了。

由于原一平的恶作剧实在太过分，在他到了上小学的年龄时，父母特别交代原一平的小学老师要严加管教。一次，因原一平在校举动太恶劣，促使老师忍无可忍，把原一平抓起来狠狠打了一顿。几天以后，原一平趁老师不注意，用小刀在老师背后划了一下，老师受了伤，但原一平却有一种报复的快感。

事情闹大了，逼得父亲不得不辞职。这事不久就传遍了全村，大家已经把原一平看成了“混世魔王”，父母只得把原一平送到邻村的亲戚家中寄养，并在那里念完了小学。

因为原一平在家乡的声誉太坏，所以在他 23 岁那年，即公元 1926 年，就只身一人背井离乡到东京开始创天下。

初到东京，他很快在日本观光旅行协会找到了一份推销工作，继而开始了他 50 余年的推销生涯。

原一平顺利地来到这家观光旅行协会后，才得知这家旅行协会要每个业务员都交纳一定的保证金。当时原一平一贫如洗，只好向他的哥哥借钱交纳了保证金。然而，原一平没有一点经验，更无推销的技巧，只是凭着他倔强的个性，拼命工作了半年，没想到业绩在公司 60 名业务员中竟名列第一。他真是得意极了。那年，原一平才 23 岁。

有一天，原一平忽然被提升为营业部经理，这虽然是一件好事，但原一平却有一种奇怪的感觉。当时，他还是一个涉世不深的小伙子，无论经验还是能力，都没有资格去领导其他 59 名业务员。如果公司没有管理人才，那还勉强说得过去，然而，资历、经验、能力够格的人多的是，为什么偏偏选择了自己呢？原一平的这种感觉不久就由不安变成了怀疑。

事实果真被原一平意料到了。这家公司的总经理监守自盗，盗领了所有推销员交纳的保证金和会员的会费，卷款潜逃。旅行协会因此倒闭了，原一平自然也就失业了。