

写给未来的成功者

[日] 夏目志郎 著

卞丕之 译

中国文联出版社

2.1

572.3
99
1

写给未来的成功者

[日] 夏目志郎 著
卞丕之 译

069707



中国文联出版社



女子学院 0015996

(京)新登字172号

セールスに勇気カシわく本

根据日本実業出版社1987年

写给未来的成功者

〔日〕夏目志郎 著

卞丕之 译

*

中国文联出版社出版、发行

(北京农展馆南里10号)

北京隆昌印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

*

850×1168毫米 32开本 4.25印张 2插页 95千字

1992年7月第1版 1992年7月北京第1次印刷

印数: 1-6600册

*

ISBN 7-5059-1615-7/I·1103 定价: 3.05元

写在前面

你想让自己的美好梦境成为现实吗？

你想将心灵的累累伤痕变为勋章吗？

在这里，你将会找到摆脱烦恼与苦闷的信心；找到战胜恐惧与怯懦的勇气；找到扭转逆境的具体实用的办法，把横阻在你面前的障碍转变成一种良好的机运。

你也许就此成为一个充满信心的人，百折不挠的人，一个终将获得成功的人。

本书作者夏目志郎先生是“TBR”株式会社的总裁，著书数十册，在电视台有每周一次的“积极人间学”节目，深受各界人世的推崇与赞誉。他在日本是一位很有影响的人物，被日本宣传界喻为“成功教教主”。而他却是背负着欠债2亿日元的沉重担子，在推销员的职位上，一步一个脚印地白手起家的。

在市场竞争激烈的日本，推销员是直接关系到企业兴衰的最前线战斗员，公司内部的压力，客户的冷淡，无数次的碰壁，造成了他们精神上的抑郁与提心吊胆，但他们仍要整日面带笑容四处奔波，其艰辛劳苦是可想而知的。但夏目志郎先生却以顽强的毅力战胜困难，从逆境中崛起，在奋斗中尝到了无限乐趣，悟出了人生真谛。

他认为：思考+行动=成功。他鼓励人们的人生挑战，而且要全力以赴，要不焦不躁不止不弃。他认为，在人类社会，我们每一个人都是推销员，事事处处在向自己周围的人推销自己，都在以不同的形式做着推销员的艰辛工作。比如，员工把自己的能力推销

给老板，老板把自己的经营方式推销给员工。女性把自己的魅力推销给自己喜欢的男性，而男性则把责任和努力推销给女性。因此，世界上人人都是推销员。但许多人则没有能够很好地担当起这个艰辛的角色。面对竞争的严酷，世态的炎凉，外人的责难，他们痛苦万分，心灰意懒，一蹶不振。而夏目志郎先生则认为，每个人都有巨大的潜力等待开发。他有这样一个比喻：一个人的能力就像海里的一座冰山，露在上面的是极小的一部分，而巨大的冰体深藏在水下。他主张努力开发人的潜在能力，提倡以积极进取和主动参与的意识来对待人生。他认为天底下没有不可能的事。人生蕴藏着无限的可能。

在这本书中，夏目志郎先生以其亲身经历和对人生的思索，多方位地记叙了他的推销生涯。虽然，他写的多是推销工作，但他积极的处世精神，发自内心的忠告与劝诫，对各行各业的人都会有所启迪。这些凝聚着东方智慧和西方知识的精神财富，将会使每个读者为之开阔眼界，从一个新的高度来看待自己，应对人生。尤其是对身处逆境，极欲改变现状而获得成功的人更是一本难得的好书，她将带给你希望和信心，使成功和喜悦永远伴随着你。

编 者

更有勇气

作者自序

能具备勇气的话……

有人问西堀荣三郎先生：

“自信与勇气哪一个比较重要？”

他立刻毫不犹豫地回答：

“当然是勇气呀！”

看到这儿，一不小心，笔记掉了，不过我却是满欣赏这个答案，它确实很简洁地表达了人生的真谛。

西堀先生不但是位卓越的学者，而且还是有名的南极探险队队长。他所谈到的“勇气”，令我听得出神，以至于除了这一部分的内容外，其余的谈话几乎都没有听到。

无论是登山还是到南极去，无疑地都必须克服许多困难，而坚强的意志力，正是不可缺少的。我认为这一点与生活、工作的各个方面都有一脉相通之处。如果能始终保持自信心的话，一切就都会进行得很顺利。但这种能力的具备并非与生俱来，而是要通过一次又一次经验的累积。

任何一种职业都要有勇气才能胜任。也就是说，有了勇气，任何一项工作都能做得很好。运动员、警察、建筑工程作业员都得面临很多危险；推销员、店员、自由业者、甚至电影女演员等等，他们又如何呢？工作的困难性，人际关系的复杂，职业的不安定以及面子问题……这些不也都需要勇气吗？所以就勇气这点

而言，他们的角度是一样的。

共勉与鼓励的建议

生长在中国上海的我，于昭和二十七年毕业，二十五岁时，第一次踏上日本的国土——横滨，立志要闯出一番事业。那时的我是个有理想、有抱负的年轻人，从此要开始艰苦的人生奋斗，没有朋友，又不会说日文，想要快一点儿赚到钱的话，我认为只有推销这个行业了。

但是我从小娇生惯养，一听说要推销东西，看到别人就会脸红，所以有点意志不坚，不知如何是好，不知是幸还是不幸。但是，我已经无路可走了，所以，我一改往昔保守的态度，在外国人经营的公司里认真的工作。不知不觉中，我发现我自己竟然完全变成了另一个人。

详细情况在后文中都写了出来。从我来到这个国家之后到现在有了自己的公司，我是从销售员出身的，所以我不断鼓吹，从这个行业中可以产生出求生的勇气。

我写了些备忘录，希望能对这个国家的销售业有所帮助。在我的办公室里设有“销售讲座”，可直接或间接地接触到推销员，可以给他们一些建议。

这本书集合了这些经验的精华。任何人，若想迎接严格、辛劳生活的挑战，每天过得充实，并且满怀信心地生活下去，就请阅读这本书。

这本书若能使众多朋友在阅读之后，能放松心情而努力工作的话，那将是我感到最高兴的事了。

石田

目 录

作者自序 更有勇气	(1)
第一章 向生活挑战	(1)
1. 由能够做到的第一件事开始	(1)
2. 渡过失意的办法	(8)
3. 怯懦抬头时, 要切断退路	(12)
4. 推销精神	(18)
第二章 全力以赴, 施展才能	(26)
1. 在酒廊里讲习魅力学	(26)
2. 受秘书同情的业务主管	(33)
3. 农家、和尚和百科辞典	(39)
第三章 强化自己, 开拓前程	(46)
1. 卖给警察和医师	(46)
2. 用激将法促成交易	(50)
第四章 打开心扉	(58)
1. 以你的人品来吸引对方	(58)
2. 卖烟灰缸	(61)
3. 任何人都有弱点	(64)
4. 售后服务	(68)
5. 小丑钟与号笛	(70)
6. 八千万元的现金	(73)

第五章 振奋士气	(78)
1. 行动的方式.....	(78)
2. “家庭情况”和推销.....	(85)
3. 拉斯维加斯的电影时代.....	(88)
第六章 永远保持优良状况的智慧	(94)
1. 我所采用的方式.....	(94)
2. 推销人员与肥胖的体型.....	(105)
第七章 开发成功的生涯	(110)
1. 人生离不开推销.....	(110)
2. 找出并表现自己的魅力.....	(120)
 译者的话	 (125)

第一章 向生活挑战

1. 由能够做到的第一件事开始

——我的学习时代（1）

我是个不爱说话、对任何事情都抱消极态度、而且面对他人时会产生恐惧心理的人。我出生在中国上海的夏氏家族并在那里长大，可以说是个老实的年轻人，对于别人所说的事情总是会习惯地说“对、对”。而如今，我却要面对众人演说，这是推销员所应具备的才能，这和本性简直可以说是背道而驰。但长久以来，在我不断地改变自己的过程中，确实是发现了一个真理。

那就是我领悟到，要使一个人成长的伟大力量，就是将缺点变为优点，把自己想要改变的性格或习惯都集中在一个点上，然后尽全力去修改它。

我二十五岁时才到日本，带着当时价值十万元的现款，准备在异国开创一番事业，然后衣锦还乡。我就是抱着这样的想法，来到战后还未安定的日本投靠亲戚的。有人说三十岁是人生一重大阶段，即所谓的“三十而立”，而我，却在三十岁时改变了我自己。

我不顾当时事业的失败和离婚所带来的创伤，专注于我自己的缺点，但是并没有出现很大的进展。也就在那个时候，我加入了基督教成为教徒。当时从印尼来传教的周主培先生，就是教会的牧师。

因为我的事业上的失败，所以有了很多的时间，因此我决定好好地利用这些时间来做些有意义的事。就在这个时候，我想到要参加传教义工的工作。当时，周主培先生正以东京的华侨家庭

为主要目标，其次是日本人的家庭，对他们进行传教活动，于是，我就担任了他的助手。

因为我有辆老爷车，而且可以免费充当司机兼差强人意的翻译，虽然这是我仅有的可取之处，但我尽力地去弥补牧师的不足，丝毫不考虑自己的利益，所以，被访者对我的态度如何冷淡，我都全然不在乎。我的希望是将自己所知道的尽可能地告诉他人。在此传道的过程中，我受过热心的招待，也吃过闭门羹，但我一心热衷于奉献自己的所能，所以根本不在乎别人对待我的态度如何。

每个星期四，从早到晚，我都要去拜访十个以上的人，尽管有时候我在门厅等候了三十分钟，而主人还迟迟不肯露面，但我仍然不气馁，只是考虑该如何说服对方到教堂去，把上帝介绍给他们。这一年半以来，我拜访过二千多人，有会谈十分、二十分钟的，也有与我谈了二、三个小时的家庭，回想起来，我在销售方面的说服力，就是在那个时候不知不觉地培养出来的。与此同时，见到别人时的那种恐惧感也消失了，人也变得积极起来，对他人也较为关心了。在这段义务帮忙的期间里，我学到了如何冷静地洞悉别人的感受。

我的老爷车外壳是深灰色的，这是我经济最差的时期。下雨的时候，外边下大雨，里边下小雨，即使是在这种情形下，我仍然不以为苦，一切以工作为重，早上还在车内同牧师一道共进早餐，当然是最省钱而不费时的食物，诸如面包加可乐之类，但如果运气好的话，我们是会在信徒家中得到款待的。

周主培先生经验很丰富，传道也很熟练，最初我只是逐字逐句的翻译周先生的原话，但不久之后，我也会渐渐地加入一些我自己的意思，常常是在牧师与太太们解说时，我则负责和先生们说明。这就发展成为我个人的推销术了。在这一年半中与二千多

人接触的经验，如今已成为我个人最珍贵的财产了。

推销员最必备的条件

日本产业与推销员

本书的读者，想必有人正处于困境之中，而另外有些人则是想如何更加提高自己的能力。不管你的目的为何，我想提醒各位的是——

经济活动是由管理、制造与销售相互连结组合成的一个整体，公司要想发展下去，销售业绩是否良好是个非常重要的因素。所谓大量生产的时代，是指为了社会而生产大批量的产品，在整个社会经济运营的环节中，如果销售层面发生断层，将会造成工厂生产停顿、公司面临倒闭，乃至民生陷入混乱。所以要使社会正常地运营，我们推销员所扮演的角色是非常重要的。然而，在日本，推销员的工作并没有受到重视，和欧美比起来，一般人对它的认识是不够的，对于这种工作存有偏见的是大有人在。

八十年代里，人们越来越重视人材，也可以说是重视人类个性发展的时代，而这正和我们的工作息息相关。在推销活动中，可以发掘出一个人的个性，它的乐趣在于用自己的力量来诱发出个人的潜能来。日本天然资源贫乏，不过，国民的头脑非常优秀，生产技术也很高超，因此，生产高质量的产品再配合良好的销售渠道，实在是当务之急。假如销售层面发生停滞现象，那么对本国的经济活动势必会造成很大的伤害。

接下来的课题是——如何增加自己的知识来迎接这样一个时代。

百分之二十五的人要卖出百分之七十五的产品

在日本，从事销售方面工作的人，一般对销售技术都非常有研究，不过比技术更为重要的，则是对于工作所持有的勇气。

除了推销的谈吐、技巧等各种因素的训练之外，你是否曾经考虑过自己的心理状况是否有烦恼与苦闷的现象呢？

我接触过许多推销员，有些中年推销员是抱着得过且过的态度；但也有的年轻人却认为“虽然每天很辛苦，但总是一份有前途的工作”；或者是不指望这份工作，但又没有其他的工作好做，为了生活不得不屈就的薪水阶层职员，各式各样的人很多。

我的感受是，日本的推销员目前最重要的是如何对销售这份工作产生信心，对人生产生勇气。销售这门工作，在所有的职业中，是最需要具备勇气的。一般人对于销售的认识低浅，我认为这是阻碍这项神圣的工作发展的最大因素。

我大致地将日本的销售员分为以下几类：百分之二十五的销售员有职业意识，这些人占销售额的百分之七十五；其余的百分之七十五的人都抱有业余的想法，其销售量只能达到百分之二十五而已。而且在那些有职业意识的销售员中，每五个人里有一人是真正以推销作为自己的天职的，也就是说，整体中百分之五的人构成了金字塔的顶端。

我在想，这些以销售为职业的人们，他们是为了生活而工作，抑或是为了工作而生活呢？想法不同，其成长的速度也就全然不同，我主张后者，它可以使你对工作产生无限的乐趣。

缺乏的不是技术，而是冲劲

有时候，在办公室里召开由几位主管参加的研讨会，主题是“当销售员碰到工作又累又辛苦，还卖不出去产品时的烦恼情况，

应该用什么方法来解决呢？”据保守估计，销售员中至少有百分之七十五的人会有这种烦恼。

既然如此，将这些“迷途的羊羔”及早引入职业意识的正道上，是一大课题。因此，这些主管们的任务就是要为了培养后起之秀而热烈地讨论这个问题，这次的集会，因为是以我的意见为主旨，所以我就开始发表我的看法。

“曾经有位年青人，他带着皮包奔走了半年，却没有得到一份订单，而他确是个认真老实的人，对产品性能、专业知识以及公司的经营方针等，都能滔滔不绝地解说，真是位很优秀的青年。但为什么却争取不到订单呢？连我都觉得奇怪。”

各位主管很有兴趣地静待我说下去。

“原因出在哪里呢？简单地说，就是公司忽略了最重要的课程。我曾问他，其他的同事成绩如何呢？他回答一样也不怎么好。这其中一定有共同存在的问题，所以我就请他说明一下他所受到的销售教育内容如何呢？这样一来就清楚了，他所服务的公司忽略了诱导教育。也就是几乎完全没有对于激发个人的‘干劲’的教育。”

各位主管对于问题症结所在都表示非常关心，之后我们就就这个问题以及公司的现状展开了说明与讨论。

我想我平日的感触可以由此得到证实，这可说是日本销售人员教育的缺点。若只灌输给他们公司的经营方针、产品知识、专业知识等技术，以及服从上级命令的话，那也只是实际战场上的一半经验而已。我是这么认为的。那另外一半是什么呢？那就是要激起自己的“干劲”。虽然把必要的产品知识灌输进去了，但实际上在遇到一些问题的时候，自己应该抱着什么样的心态去面对呢？意志消沉时，应该如何去突破呢？欠缺这些指导教育，都是功亏一篑的，他的情况就是如此。

即使情况不利还是有价值

从事销售，又没有什么经验的人，常会为了是否能继续干下去而烦恼，因此，必须有特别的精神教育。

这些主管人员讨论的中心是：一在大公司销售部门服务的话，公司会施以诱导教育，而且对新手的销售成绩给予三个月的期限，所以时间还较为充裕；但在小公司工作的话，就不容许有这种宽裕的时间了。由于情况不同，应该怎么处理才好呢？

我的回答是：

“每个人都希望自己的生活有保障，无论是就职于大公司或小公司，这是人们共通的想法。但是，一旦选择了销售这个职业以后，就应该明白最能保障自己生活的人就是你自己。越早领悟到这一点越好，只有这样才能建立起职业的意识。的确，在大规模的公司里工作能得到许多保障，可以使生活安定些；在销售方面，以大公司的形象做后盾也比较有利。但是，不能说那些名不见经传的小公司在推销方面就一定不利，因为销售这个职业就等于在推销个人的品格，能在客观不利条件下取胜，才更能显现出销售的妙趣所在。再不利的情势，都有一线生机可寻，所谓‘置之死地而后生’，正是这样的写照。由于有了这方面的认识，对个人的能力才能做弹性的调整。”

体谅对方

接着，话题转向推销员与主管人员的关系这个问题上。其中一位主管发表他的经验，他从事食品经销。

“有位下属因为对推销没什么成就感而想辞职，他就来找我谈。但是就我的观察，他对这份工作应该很有把握，只不过进入公司三个月以来，一点成绩都没有。同行间的竞争激烈，很难争

取到新的客户，而且受访的客户态度恶劣，经常是徒劳往返，所以觉得心灰意冷，想从商场里退出去。我看着他心里存在着这样复杂的情绪，忽然想起从前夏先生教给我的销售主管理论——与下属会谈时，要设身处地的替他想一想——确实应该如此，所以我就和他谈起我自己的经验。

“我也曾象他一样是个饱尝艰辛的新手，无论怎么努力也无法争取到新顾客，好不容易争取来的顾客，却由于做错了事，而导致大量的订单被取消了。我一方面要让他倾诉内心的事情，一方面对他述说自己失败的经验。

“他渐渐地恢复了平静，听我口沫横飞地谈着我的经验时，也露出了笑容。我这样做是希望能够使他对工作再度树立起信心，他大概也希望长期以来深藏在内心的一些疑问，能借着听前辈的指点而获得解答。从那天之后，他的脸上再度恢复了开朗的笑容，对工作的认真态度一如往昔，但是因为心理上已经有了接受失败的准备，所以工作起来就不象以前那样痛苦而倍感压力了。”

我想我们同样地都听到了一番精彩的话。做推销员本来就是孤单的，任何人在三个月之内没有接到订单，都会开始有苦恼，感觉受挫，这是很自然的事。象我这样从事职业推销这么久的人，心中偶尔也会有抱怨：再也没什么工作象这个工作这么孤独、这么辛苦的了。经验不足的人心里产生动摇是理所当然的事。

曾有一位推销产业机械的青年，来向我倾吐内心积藏已久的愁闷，而在听了我的失败谈之后，转忧为喜，提起精神，回去尝试自己所学到的经验；过了十天以后，他很高兴地告诉我说已经得到订单了。对推销员来说，最初的契约意义非常重大，再也没有比这更高兴的事情了。

2. 渡过失意的方法

——我的学习时代 (2)

有句格言“失败是成功之母”，确实是如此。在我销售的生涯里，也曾接二连三的失败，成功是由许多次的失败累积而成的。有失败就会有成功。这样说或许太简单了。

十年前，我在SMI里推销潜在能力的开发计划。有一次和大田区某公司的董事长约好早上十点半钟见面。东京大田区刚好在羽田机场附近，那天的交通非常拥挤，等我到达公司已经是差五分十一点了，真是迟到的太离谱了。

但是那位董事长非常豁达，我迟到这么长时间，他还是以笑脸相迎，很有礼貌，并且很专注地聆听了我所谈的四十分钟的销售提议。

“确实是个很棒的计划。我很想采用，而且在这个计划里有‘时间管理学’，但很可惜你没有学到此门，所以麻烦你请另一位同事改天再来，或者是等你真正的学会时间管理之后再来一次。”

我虽然很注意，还是不小心迟到了，但他不听这个理由，面对他亲切的笑容，我也不再找借口就结束了这次解说。进入销售这个行业已经八年了，销售员一定会遇到各种令人苦恼的情形，但是一定要提起精神来。对于这位长者，我真是觉得又感动又惭愧。

“非常感谢，承蒙您的教导，使我得到了很宝贵的经验。”

他了解我的心情，我也不再因为交通堵塞而迟到做任何解释，向他行个礼就告退了。

两年以后再度拜访他时，事情有了很大的进展，他兴趣盎然