

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

# 哈佛之光



## 推销员的圣经

(日) 森·鹤夫 著

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书



陕西人民教育出版社

# 哈佛之光

推销员的圣经

(日) 森·鹤夫 著

陕西人民教育出版社

(陕)新登字 004 号

责任编辑：刘勃亚

封面设计：木 易

排 版：王晚光

哈佛之光——推销员的圣经

(日) 森·鹤夫

---

陕西人民教育出版社出版发行      新华书店经销

(西安长安路南段 376 号)      陕西省新华印刷厂印制

850×1168 毫米 1/32 印张 12 8 插页

300 千字 1995 年 5 月第 1 版 1997 年 4 月第 6 次印刷

---

标准书号: ISBN 7-5419-6170-4/G·5420 定价: 19.80 元



## 《哈佛之光》丛书编委会成员合影

主编：约翰·亚当斯(左三)

### 前排由左至右分别为：

霍光·基斯德(美国佛罗里达州州长办公室主任)

维利斯特(哈佛教育学院教授)

约翰·亚当斯(哈佛教育学院院长)

费尔·埃德(哈佛经理学院教授)

格林斯(纽约证券交易所顾问)

德奈特·德龙(花旗银行香港分行顾问)

### 后排由左至右分别为：

麦凯·基斯德(麦凯信封公司总裁)

金·贝勒(宾夕法尼亚州著名商业作家)

简·享达(耶鲁大学公共关系学院教授)

琼·伊文斯(美国惠更斯财团总裁)

里扬·德林(伦敦爱罗斯财团总裁)

罗杰斯·本(英国罗杰斯网络公司董事长)

麦克卡·肖(国际管理群顾问公司高级顾问)

# 哈佛之光



- 人生新启示录
- 办公室启示录
- 古今生意经启示录
- 初涉商场成功要诀
- 竞争成功法则
- 小本经营成功术
- 输赢在自己
- 每天25小时
- 商业谈话的幽默艺术
- 推销员的圣经



## 作者简介

森·鹤夫，日本横滨人。

1964年毕业于哈佛商学院，回国后先服务于日兴证券，后进入推销杂志当主编。1972年转入三泽房地产公司，主管营业企划部门，同时负责主持代理商的销售教育，对发展公司的业绩有着巨大的贡献。

## 致读者

哈佛大学是美国最古老的高等学府，也是美国和世界最负盛誉的名牌大学之一，创建于1636年。300多年来，哈佛大学培养了无数的政治家、科学家、作家、企业家、学者。迄今为止，有6位美国总统出身哈佛；32名诺贝尔奖金获得者和美国500家大财团中三分之二的决策经理们从这里走出来。哈佛大学校门上的标语是：

“为增长智慧走进来，为更好地为祖国和同胞服务走出去。”这也可说是哈佛的精髓所在，每一个走进哈佛校门的学生，都是苛求知识而来，当他们走出去时，已经是具有强有力的社会服务人材了。

出得校门来的社会是个千姿百态的大舞台，包罗万象的人生历程中，才是真正检验哈佛学生的试金石。无论在任何行业，在任何场合，哈佛都将是一名不甘失败的勇士，千方百计去克敌制胜，勇往直前。既有不倒翁的八面玲珑术、爱情女神的闺房秘语，也有军事家的诡奇韬略、谎言家的攻心骗术；更有演说家的雄辩技巧和企业家的经营诀窍。哈佛往往站在人生的主动地位，上

至朝堂，下至市井，几乎无所不适，无往不胜，并且能使乱世变治，无中生有，穷变富，贱变贵，颓局可以扭转，晴天能起风雷。

出自哈佛的百万富翁数以万计，各有不同的发财秘诀：宗教家的劝世良言、公关小姐的迷人魅力、政治家的官场绝招、外交家的纵横捭阖术、阴谋家的奸诈诡计、心理学家的察言观色术、金融家的股市常胜术等更不胜枚举，哈佛具有行行出状元的成功准则。它给予每个学生的人生目标就是：当成功的机会来临时，便已经准备好了。哈佛莘莘学子们的心中誓言是：争取成为主持世界一流公司的一流经理，让随之而来的权力与金钱，荣誉与好名声，长相伴随。

但是，金钱、名声、地位、权力、成就，只是使人生幸福的手段，本身毫无意义。正象哈佛经理学院院长麦克·阿瑟在毕业典礼的赠语中所说的那样：“人的一生光做一个企业经理、银行家、咨询家、学者、政治家，挣许多钱实在是够不够的。除了单单在自己事业上成功之外，象我们这样幸运的人，应该设法帮助许许多多不是由于他们自

己的过错，而被生活遗弃的善良的人。我们应当向他们伸出援助之手。这是我们义不容辞的责任。”

正是抱着这一宗旨，由哈佛教育学院院长约翰·亚当斯挂帅的哈佛各路精英才组成了这套《哈佛之光》丛书的编委会，将哈佛的精髓公之于世，让渴求知识的人们能够及时学到自己所要学到的智慧，也可以在人生历程上立于不败之地。

这套丛书包括：

《人生启示录》约翰·亚当斯主编（哈佛教育学院院长）

《一流口才》简·享达主编（耶鲁大学公共关系学院教授）

《所向披靡的谈判艺术》琼·伊文斯主编（美国惠更斯财团总裁）

《推销秘诀》麦克卡·肖主编（国际管理群顾问公司高级顾问）

《直销绝招》板田正夫主编（日本经纬网络公司总裁）

《勇往直前的传销术》哈罗斯·杨主编（安利公司台湾分公司总裁）

《诡辩也能成功》让·基尔主编（法国绿丹兰化工企业公司董事长）

《36岁以前定能成功》费尔·埃德主编（哈佛经济学院教授）

《股市法宝》格林斯主编（纽约证券交易所顾问）

《八面玲珑成功术》霍光·基斯德主编（美国公共关系协会副会长）

上述10部书推出后，迅速在国内掀起了一片学习哈佛的热潮，读者反应强烈，渴望拜读更多的哈佛佳作。于是，我们再次推出10部巨著，以满足广大读者的要求：

《人生新启示录》约翰·亚当斯主编（哈佛教育学院院长）

《办公室启示录》霍光·基斯德（佛罗里达州长办公室主任）

《古今生意经启示录》里扬·德林（伦敦爱罗斯财团总裁）

《初涉商场成功要诀》罗杰斯·本（罗杰斯网络公司董事长）

《竞争成功法则》易永强（安莉公司中国事务部主任）

《小本经营成功术》德奈特·德龙（花旗银行香港分行顾问）

《输赢在自己》维利斯特（哈佛教育学院教授）

《每天25小时》麦凯·基斯德（麦凯信封公司总裁）

《商业谈话的幽默艺术》金·贝勒（著名商业作家）

《推销员的圣经》森·鹤夫（三泽房地产公司企划经理）

希望新推出的丛书仍能成为读者们的良师益友，伴您在人生道路上共同前进！

## 序 言

有两位毕业于同一所大学，进入同一家公司，并且被安排在同一营业部门的业务员。其中一位业绩优异前途不可限量；另一位却业绩不彰，不多久就黯然离职的例子是屡见不鲜的。为什么同样的经历、能力，却会有这样的差距呢？

暂且不谈顶尖者，而先来探讨失败者离职的原因。难道从来就没有人向他提供意见或提醒吗？如果当时此人向我求教，我会如何回答呢？

我个人在从事业务工作的时代，也曾经有过痛苦、挣扎之后再奋发向上的经验，即使角色转换成指导者的今天，我还是不断地思考、摸索，同时一直勤奋地学习。事实上，也正是因为有了这样的基础，今天我才能“随机应变”地侃侃而谈。

所谓“随机应变”，实在很难界定，总之是必须根据经验及法则才能做到。

哈佛之光

我花了不少心血研究这个主题，在建立信心后才胆敢表示“应该如此这般”。我并且将心得汇集为《成功推销一三五》，同时据其制成“研习课程表”。有不少人就是根据这个教材努力奋斗，最后终于成为顶尖的业务人才。

其实，仔细探讨起来，每一个人在工作岗位上，一开始莫不全力以赴，只是因为持续力不够而不知不觉间恢复了原来的惰性。

我希望这种人能够及时振作，重新迈向永不后悔的推销人生。因为人生只有一次，岂能天天浑浑噩噩！

当然，推销这种行业难免碰到不景气和各种障碍而导致烦恼、痛苦，但只要能够突破，则就可尽情享受前途光明的生涯。

正因为我有这样的体认，所以愿意尽已所能地研究出“如何发奋、实践并持续成功的方法”，并且不断改良及增加内容于其中。

本书即是将研究心得予以公开，以激励大家发奋图强迈向成功之路。这本出自我内心的“建言”，可以说是针对正在烦恼、消沉，并且逐渐养成这种坏习惯的人整理出来的。

在此要特别感谢曾经给我许多指导的诸位先进，并致上最高的敬意。

一九九五年八月 森 鹤夫

## 编者序

这是一本令人振奋、发人深省的好书。

初读此书，会让作者系统的分析、精辟的理论给吓了一跳；因为其见解一针见血、鞭辟入里，详细且正确地指出现今推销员为何业绩不彰，却又无法突破困境的难处；并且以其丰富的经验和知识，研究出一套成功的法则，激励大家发奋图强迈向光明之路。

绝大多数的推销员在几年之后，就会碰上瓶颈，业绩始终无法提升，甚至有每下愈况、惨不忍睹的情形发生。问题究竟出在那里？难不成这是推销工作的末路，倘若你这么想，那就大错特错了，任何工作都没有所谓的末路，尤其是推销条路，更是无限宽广。有不少推销员一再创下佳绩，与平均水准拉出大段差距，更有人屡次打破纪录，缔造无数傲人的成绩。

如何从困境的泥淖中挣脱出来呢？第一步就是使自己积极勇敢，找出业绩不振的原因，以逃出暂时的低潮；作者曾经深入观察五百名在书籍或杂志上出现名字的推销高手，得知他们的观念、行动和推销方法，整理分析出一套共同的特点，那就是本书的主要内容；“认真”是他们之所以成功的原因，是的，要从推销高手晋升为顶尖推销员，就必须认真。

本书最大的特色在于内容一切循序渐进、有条不紊，信手拈来，清楚详细且一目了然；第一章介绍推销高手的行动计划（六个阶段），包括①拟定目标②建立一定能达成目标的信心③拟定实行计划④确实完成日课⑤不断超越失败和障碍⑥以小成功为基础，拟定下一个目标。并列举拿破仑·希尔、P·J·迈亚、罗勃·休勒、安东尼·罗宾斯等知名人物的成功法则作为参考，引导读者在实行之初奠下扎实的基础。

第二～四章则详列目标设定、培养信心、拟定行动计划的二十七项法则，只要按部就班，确实努力实践，性能使自己变得认真且信心大振。

经由这些方法决定目标，也制作好行动计划之后，就要以意识来扩大干劲，以“今天一定”的宣言展开新的一天，发奋图强且持续不懈，你将会发现，冲破障碍并非难事，瓶颈只是一时停滞不前的现象而已，当这些难题一一解决之

后，成功指日可待。

附录的表格为作者所精心设计，配合上述一切的计划做完整的人生规划，包括工作与家庭，如此才能确认推销的使命，发挥自己的能力，重新寻找生命的价值。

坊间的推销书籍无法如此清晰地列出遵循的方向及达成愿望的阶段，益使本书在内容上引人入胜，让人爱不释手；在日本，有不少人就是根据这个教材努力奋斗，最后终于成为顶尖的业务人才。

读完本书，就请依照作者的指示，选一个假日，好好地计划自己的人生吧！

# 目 录

|          |     |
|----------|-----|
| 序言.....  | (1) |
| 编者序..... | (1) |

## 第一章 如果知道成功的法则，就不会失败

|                          |      |
|--------------------------|------|
| ✱你只要这么做，就一定会成功.....      | (3)  |
| ♥使自己积极勇敢为成功的第一步.....     | (3)  |
| ♥找出业绩不振的原因，以逃出暂时的低潮..... | (6)  |
| ♥五百名推销高手的成功秘诀.....       | (8)  |
| ♥剖析落魄业务员的十五个迷失原因.....    | (9)  |
| ♥想成为推销高手、应遵从“六大阶段”.....  | (14) |
| ✱经过证明的新成功法则.....         | (19) |
| ♥根据成功法则，成为真正的推销高手.....   | (19) |
| ♥根据成功法则，使销售业绩迅速提高.....   | (21) |
| ♥成功法则使全公司充满活力.....       | (22) |
| ✱由你自己改变人生.....           | (24) |

- ♥透过本书能使你改变 ..... (24)
- ♥一本笔记簿，决定你的人生 ..... (25)
- ♥改变的那一天要下五个决心 ..... (26)

## 第二章 知道拟定目标的方法，就会变得认真

- ✱这样的推销目标将成为成功的原动力 ..... (29)
  - ♥区分成功与失败的唯一关键 ..... (29)
  - ♥使乔·吉拉德成为世界第一的原因在于  
“拥有目标” ..... (30)
  - ♥使这位年轻人成为大公司总经理的也是  
“目标” ..... (32)
  - ♥首先要展开拟定“目标”的行动 ..... (33)
  - ♥为什么要重拟你的推销目标 ..... (34)
  - ♥推销员拟定“目标”的二十七项法则 ..... (36)
- ✱推销员应从人生找出“生命价值” ..... (40)
  - ♥你能否认真的把人生赌注在推销上 ..... (40)
  - ♥推销人生充满“生命价值” ..... (41)
  - ♥支持推销使命感的三个因素 ..... (42)
- ✱推销员为拟定目标的高手 ..... (44)
  - ♥拟定中期、短期目标的秘诀 ..... (44)
  - ♥目标的水准要有可能达成 ..... (45)

- ♥拟定具体的目标 ..... (46)
- ♥拟定目标要有体系 ..... (48)
- ✱鲜明地画出自己为顶尖推销员的形象 ..... (50)
- ♥目标的驱动力=必要性×可能性×魅力 ..... (50)
- ♥我靠这种迫切感而获得成功 ..... (51)
- ♥逃离温情的实践法 ..... (53)

### 第三章 这些方法能够使自己“信心大振”

- ✱使自己不再懦弱的方法 ..... (59)
- ✱以正面思考法使自己产生“信心” ..... (61)
- ♥这种想法可以使自己信心大增 ..... (61)
- ♥这种想法可以不必担心知识不够或  
经验不足 ..... (65)
- ♥具有这种想法，就能产生成功感 ..... (67)
- ✱正面思考较易改变销售环境 ..... (70)
- ♥这种方法可使对商品具有信心 ..... (70)
- ♥这种想法可以一扫郁闷的心情 ..... (71)
- ♥使工作场所变得愉悦的方法 ..... (74)
- ♥这种想法可使大家成为伙伴 ..... (75)
- ✱相信“这是最好的计划” ..... (77)