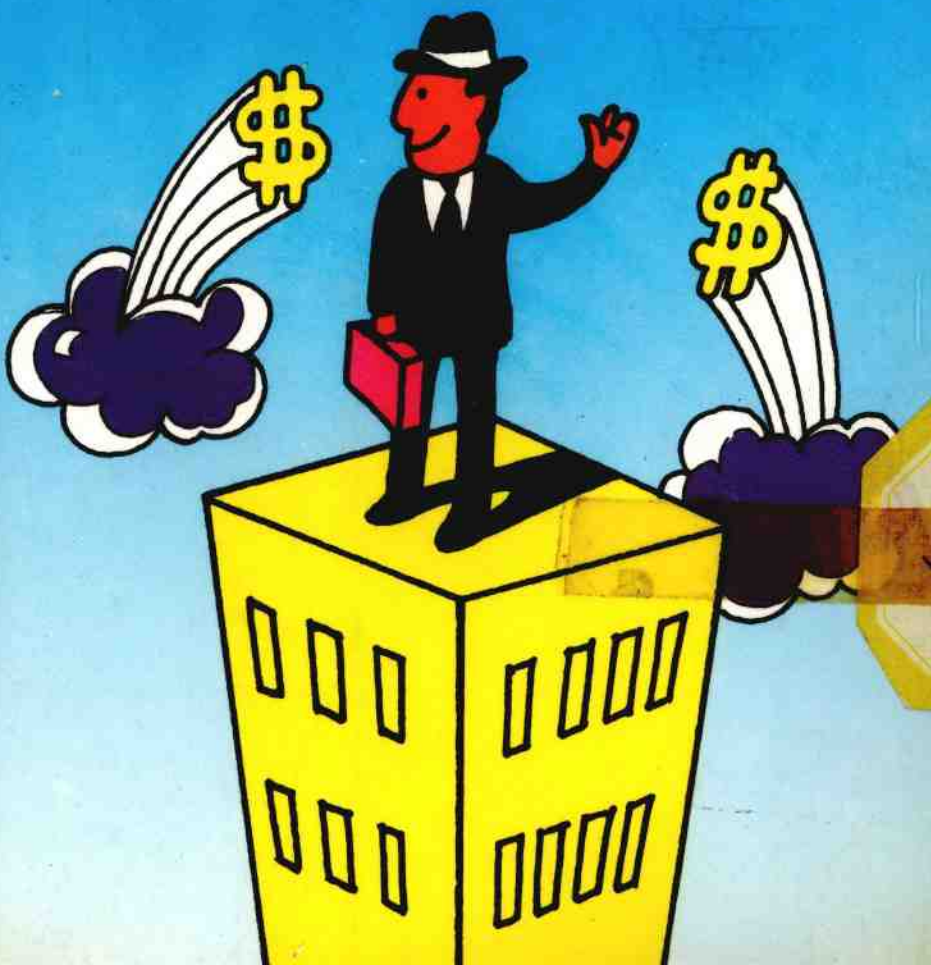


書畫報日濟經

術富致銷推

譯 · 渝錦邊



經濟日報叢書

推銷致富術

邊錦渝譯



經濟日報叢書

推銷致富術

譯者 邊 錦

發行人 王 必 錦

出版者 經 濟 日 報

新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經理 聯 經 出 版 事 業 公 司

臺北市忠孝東路四段五五七號

郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號

電話：七六〇一六—二二二七

印刷者 振 文 印 刷 有 限 公 司

定價 新 臺 幣 八 〇 元

中華民國六十七年五月初版
中華民國七十二年二月第三次印行

印翻禁・權版有

目錄

關於「推銷致富術」.....	一
給年輕人的忠告.....	二
工欲善其事・必先利其器.....	四
傾聽的藝術.....	九
發揮持續力.....	一三
態度決定一切.....	一七
培養成功的習慣.....	二〇
覓食易・鯨吞難.....	二三

創造企業影像的人·····	二六
善用廣告·····	二八
現場示範·····	三三
推銷員的座右銘·····	三六
爲旺季作準備·····	四〇
作有企圖心的人·····	四二
運用團隊力量·····	四五
基本訣竅·····	四九
打通層層關節·····	五四
百貨公司也要推銷員·····	五九
產銷的橋樑：代理商·····	六四
製造商的銷售代表·····	六九
汽車修理廠·····	七三
推銷房地產·····	七六

出奇致勝·····	七九
探索消費心理·····	八三
推銷三部曲·····	八六
推銷創造供需·····	九八
一分錢一分貨·····	一〇二
能開張大吉嗎？·····	一〇七
專業推銷術(一)·····	一一〇
專業推銷術(二)·····	一一三
專業推銷術(三)·····	一一七
專業推銷術(四)·····	一二一
專業推銷術(五)·····	一二五
專業推銷術(六)·····	一二九
專業推銷術(七)·····	一三四
專業推銷術(八)·····	一三七

熱忱的魔力……………四〇

企業家談熱忱……………四四

蛋的啓示……………四七

別驚動你的老板！……………五〇

同行是冤家……………五四

關於「推銷致富術」

邊錦渝

在這個億兆金元的經濟社會裏，說穿了！「每一個人都靠著推銷某種東西維生」；不論它是別人的，或是自己的，甚至於它就是你自己本人，最後能不能獲致成功，就看你的態度和作法。

本書作者華丁頓·席波 (G. Worthington Hipple) 在美國是一位享譽頗高的推銷專家，許多大企業都聘他當銷售顧問，他所作的演講更受人歡迎。在這本書裏，作者根據他畢生的經驗，指出各種行業銷售致富的技巧，其中所談的理論很少，但所收到的效果却很大；反覆閱讀，你將體會出許多道理，很可能它會改變你的一生。

給年輕人的忠告

「二十歲死亡；六十歲才埋葬。」這可以說是時下許多年輕人終日無所事事的寫照！

其實，在我們的四周，有太多事情值得你去留意，也有無數的機會能让你發揮！能否出人頭地，就完全看你的態度了。

就拿你現在閱讀這篇文章為例吧！很多朋友必須戴上眼鏡，但你知道眼鏡是誰發明的？是班傑明·富蘭克林在七十九歲高齡時研究出來的。

轉動印刷機印出這篇文章的電力，是誰開始研究的？是班傑明·富蘭克林在四十歲時做的實驗。

也許有人是在大學裏讀到這篇文章的，朋友！你可知道是誰創立大學的？也是班傑明·富蘭克林，在他四十五歲的時候創立的。

也許有人是在圖書館看到這篇文章的，你知道美國第一所圖書館又是誰所創設的？還是班傑明·富蘭克林，那時他不過才二十五歲！

有些人是由郵寄才獲得這篇文章的，是誰創辦郵政的呢，也是班傑明·富蘭克林嗎？是的，那時他年方三十一。

再說到火，是誰設立第一支消防隊，發明火柴，設計至今仍廣被使用的壁爐？也是班傑明·富蘭克林，分別在他三十歲、三十六歲、四十三歲時想出來的。

富蘭克林的確是才氣縱橫。他是演說家、經濟學家、發明家、哲學家、外交家、歐陸首都的風雲人物；也是記者、出版者、發行人、語言學家（他能說寫五種語言）。在飛機問世的前一個世紀，他就想出「傘兵」這玩藝兒（從氣球上往下跳）。直到八十四歲，他都一直不斷地研究發明。但事實上，他只受過兩年的正規教育。我敢打賭，富蘭克林在你現在的年齡，他的知識一定遠不及你來得多！

也許你會這麼認為：實在是想不出什麼新鮮事情！啥事都給別人幹過了！

如果你真如此想，那可就大錯特錯了！要知道：事情從來就沒有做完的時候！從現在起，快打起精神來闖一闖吧！

工欲善其事・必先利其器

一、你什麼時候開始不再接受新知識呢？

二、你的腦筋要多靈光，才能在這個億兆金元的經濟社會裏和人競爭呢？

三、虛長的年華祇能使你老化！

四、如何保持領先？

假如你不能接受或是身體力行這裏告訴你的忠告，那麼你不如跳樓算了！很簡單——你絕不會有成就的。不錯，你能活在這個世界上，但是所有你會夢寐以求的理想，到頭來都不會實現的。

竟日忙著砍劈樹木，是大多數人的通病，這一點你讀完下面的文章以後，就會有此感受。在商業界工作的人尤其容易犯這個毛病，他們並不用足夠的時間去磨利他們的斧頭。

一般而言，我們教育的對象好像祇針對年輕人，大家似乎公認，接受教育有一定的期限。我們到學校去求學，目的是在習得一技之長。因此一旦獲得了謀生的工具，我們就「畢業」了，也變成受過教育的人了！

上述根深蒂固的觀念，使一般人默認，祇要受過教育就不需要再看書了，就不必再學習任何東西，也不必再有其他的思想。在這種情形之下，許多人隨著年齡的增長，自然而然地就無法在他的工作崗位上力爭上游。

究竟你在你的工作中如何求進步呢？

我曾經在銷售性同樂會，或全國銷售性大會裏對我的聽眾說，他們絕不可能成為木匠、水電工或是泥水匠。為什麼？因為他們不會花好幾百塊錢來買這些行業所必需的工具。也許，你也有一把鋸子，但是我敢打賭它鈍得很，鋸不斷硬的東西，因為你絕不會想到去磨磨它的鋸齒。下次如果有機會，你不妨瞧一瞧木匠所用的鋸子和鑿子，你會發現它們總是經常保持著銳利。甚至你可以用他的鑿子來動腦部外科手術。

那位木匠保險沒有大學文憑，他也許在高中時就輟學了，但是他一定深切地體會到「工欲善其事，必先利其器」的道理。

工欲善其事，必先利其器

話又說回來，你一定常常看電視，但是你有沒有利用電視來增長你的知識呢？

如果下面的問題，你的答案是否定的，那就足以顯示，你是屬於竟日忙於砍劈樹木型的人物：

- 一、你是否訂閱與你行業有關的雜誌？
- 二、你是否訂了「財星雜誌」，而且每個月都看它。
- 三、你是否訂了「商業週刊」或者「美國新聞與世界報導」？同時每週都抽空閱讀？
- 四、你是否訂了「華爾街日報」？而且每天必讀？
- 五、你有沒有加入當地的「銷售及行銷俱樂部」？同時經常參加活動？
- 六、你曾經接受在職進修嗎？

上述所提的每一件事也是一種「工具」，其意義有如木匠的鑿子，或者泥水匠的泥刀。

白領階級往往以爲他們不必懂得「工欲善其事，必先利其器」的道理，其實他們是大錯特錯了。

推銷員和業務員，醒醒罷！你是在一個億兆金元的經濟社會裏，機會不會等著你的！你必須隨時掌握時機。

上述六項建議對我的益處可說是太大了，現在我能與醫生、律師、商人、部長應對如流，你能嗎？「亡羊補牢，猶未爲晚」，問題在下次你能不能掌握機會。談到人事升遷，我們常常可以聽到類

似下面的這種夫妻對話：

「喂！大衛啊！科長那個職位該輪到你了把？」

「唉！瑪沙，別提了！上面升了老張。」

「開玩笑！怎麼會輪到他呢？」

接著大衛嘆了口氣，沮喪地回答：「還不是靠關係！」

作老婆的可能糊裏糊塗的相信了，但是大衛真正的問題是，當公司準備升大衛的時候，大衛却達不到升遷的條件。

你也許會問，上述的建議固然是不錯啦！但是它的成本高不高呢？

事實上，那可能是一項最便宜的投資。你想想看這關係到你的一生，你一辈子能賺多少錢？是否能平步青雲？這些都是籌碼！

在演講會裏我常常用一支斧頭來說明我的意思。我的道具還包括一隻直徑八吋、高六呎、架在地上的原木。每一次演講會我都準備一支全新的長柄斧頭。

我開始對原木飛舞著斧頭，吸引全部觀眾的注意力，前排的觀眾隨時還得提防飛蹦出來的木屑。

我砍劈一陣子後，然後停下來，問觀眾，他們是不是也像這樣竟日忙於砍劈樹木，而忘了磨利斧

口。接著我會走到觀眾身邊，並且告訴他們：

「這是一把全新的斧頭，說它有多利就有多利。但是在座的朋友們！我每砍一次原木，這把斧頭就變鈍一點，它不可能會仍保持愈來愈利的。」

「想一想！你在某一行業待了若干年，你真相信自己會愈來愈能幹嗎？」

「事實上在這個不斷進步的經濟社會裏，我們都會愈來愈落伍。在我們的日常生活中，隨時都有新的制度出現，隨時都有更好的方法產生。這些都是你在電視綜藝節目裏、花邊新聞裏得不到的。」

你這一輩子幹得有多好，就看你在你所選擇的職業裏，是不是够機敏了！

傾聽的藝術

- 一、如何增強你的記憶力。
- 二、怎樣做個好聽衆。
- 三、爲什麼溝通能力非常重要。

十五年來我曾經在世界各地做過無數次有關如何推銷的演講，其中「銷售致富」是我在十年前所錄製的第一張唱片，此後，其他諸如此類以銷售爲課題的錄音帶紛紛問世，祇是後來變成卡式錄音帶的型式，假如你真是位有心人士，你可以利用上班或拜訪顧客的旅途時間，在車上收聽。

但是，問題在這類「四十五分鐘談成功」的錄音帶裏，你到底能聽進去多少？我看不多。聽進去以

後又能記得多少？我看更少。

根據明尼蘇達大學溝通系系主任拉夫·尼可斯的研究看來，不論你是聽我講、聽專家講、或是聽任何人講，也不管你是聽錄音帶或是在現場聽，除非你有驚人的記憶力，否則都不會聽進去多少的。

尼可斯對人類的傾聽力和記憶力，提出下述的看法：

一般人聽某個人講話，通常祇能記得其中的二分之一，但是在八小時之內，他又會忘掉所記得的二分之一到三分之一。

爲什麼人們的注意力會如此渙散呢？

尼可斯認爲，主要原因是人們誤用了瞬間的思索時間。

「人們的思索力遠比平均每分鐘一百二十五個字的講話速度來得快，因此，在聆聽別人說話時並不是沒有思索的時間，但是問題是這個瞬間你可以胡思亂想，你也可以利用下述方法來增進你的領悟力：

一、在對方說話的同時，隨時想一想他下一句可能說什麼，或者推測他談話所涉及的方向，以及可能的結論。

二、權衡一下對方的論點是否與事實相符？是否完整？

三、在適當的地方，就對方所說過的，加以整理、歸納。