

天下没有坐着吃的午餐

如何在最残酷的公司，创下最惊人的业绩

[日]市村洋文◎著

千太阳◎译



昼メシは座
って食べるな

从小职员到鬼才社长，
东京“传奇销售员”市村洋文告诉你

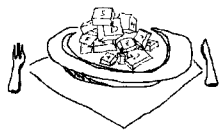
不存在碰巧的成功，也没有白费的努力！

工作没有“能”和“不能”，只有“做”或“不做”！

日本亚马逊网站五星图书，激励千万职场人的奋斗白皮书



中信出版社 · CHINA CITIC PRESS



昼メシは座
って食べるな

天下没有坐着吃的午餐

[日]市村洋文◎著

千太阳◎译

中信出版社

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

天下没有坐着吃的午餐 / (日) 市村洋文著; 千太阳译. —北京: 中信出版社, 2012.1

书名原文: 昼メシは座って食べるな!

ISBN 978-7-5086-3119-6

I. ①天… II. ①市… ②千… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 221335 号

HIRUMESHI WA SUWATTE TABERUNA! by Hirofumi Ichimura

Copyright © Hirofumi Ichimura, 2011

All rights reserved.

Original Japanese edition published by Sunmark Publishing Co., Ltd., Tokyo

This Simplified Chinese language edition published by arrangement with

Sunmark Publishing Co., Ltd., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo

through GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing

本书仅限中国大陆地区发行销售

天下没有坐着吃的午餐

TIANXIA MEIYOU ZUOZHECHI DE WUCAN

著 者: [日] 市村洋文

译 者: 千太阳

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京京师印务有限公司

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 5.75 字 数: 76千字

版 次: 2012年1月第1版

印 次: 2012年1月第1次印刷

京权图字: 01-2011-6545

书 号: ISBN 978-7-5086-3119-6/F · 2506

定 价: 28.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

网 站: <http://www.publish.citic.com>

服务热线: 010-84849555

投稿邮箱: author@citicpub.com

服务传真: 010-84849000

座は座って
食べるな

前言



这是银座后街一幢没有电梯的杂居建筑。你气喘吁吁地爬完很陡的台阶，最顶层映入你眼帘的，就是Firstvillage股份有限公司的办公室。

Firstvillage是一家专为中小企业经营者提供顾问咨询的极为特殊的公司，经由我手，于2007年成立。

虽然公司位于这样一个看似不起眼的地方，但却是大隐于市的优质企业。这样说难免有自我吹捧之嫌，但事实上，公司在经营的第四个年头，纯利润就已经达到了1亿日元。

经常有人会问我，既然获得了如此高的经济效益，为什么不将公司搬到好一点儿的地方去。坦白说，目前我并没有这样的打算。与其将钱花在豪华的公司门面和室内装



修上，不如花在那些一直努力工作的员工和客户身上。

让占日本企业九成之多的中小企业变得更加有实力，为使日本找回自信而贡献自己全部的力量，就是我的使命。虽然这是一家很小的公司，但是它却关系着我所有的梦想、希望和未来。

抱歉，自我介绍来得有些迟了，本人是市村洋文。

也许大家会疑惑，“市村洋文？他是谁啊？”为了解除大家的疑虑，我还是作一下简单的自我介绍吧。

我就是在野村证券被称为“传说中的业务员”的人。仅仅用了4年时间，我一个人就汇集了2 000亿日元委托资金，我想这个纪录至今还没有人打破吧！

但是，业内关于我的传说并非仅此而已。这并不是沾沾自喜，我有四次成功的经历来证明我所言不虚。

最初的成功经历是距今30多年前，当我还是立教大学学生的时候。

大学一年级时，我被任命为班级负责旅行的干部，以此为契机，我了解了旅游业的价格秘密所在。比如，租车、住宿等费用的报价与讨价还价后的实际价格之间有很大的

差额，这样经过合理组织就可以小赚一笔。我以大学生为对象，接连组织过冬季滑雪团、夏季网球和冲浪等超低价格旅游团，都如我所料取得了良好收益。

大学4年时间，我手头上已经有了1亿日元资金。一般人们总说学生是“穷学生”，我的大学那可真是富有的学生时代！我通过在全世界旅行、冲浪来获取金钱，这就是我第一次成功淘金的经历。

我第二次成功经历是在野村证券的时候。虽然我在大学时代通过旅游团获得了成功，如果以一个创业者的身份继续经营也是可以的，但是大学四年级时，我参加了“管理者养成学校”的“魔鬼训练”，那让我恨不得马上投身到严峻的“工作”环境中去。

看着眼前那些因为业务命令而参加“魔鬼训练”、一边哭叫一边接受训练的大人们，我开始明白了“工作”的现实和残酷。这样，我对自己一直以来处于安逸状态感到了阵阵恐慌。于是，为了重新锻炼自己，向新的世界发起挑战，我决定进入被誉为全日本最残酷的工作环境——野村证券。

野村证券是一家比传闻中还要严酷的公司，我每天都

要拼命完成包括200件上门业务以及收集40张名片的定量工作。后来，我以新人的身份完成了10亿日元的业绩，在那一年，我的业绩位居日本业务新人的榜首。

而且，我在二十几岁的时候，仅用了4年时间就完成了2 000亿日元委托金，在野村公司历史上留下了无人超越的纪录。

此后，我被提拔为最年轻的分公司社长，并在短短一年的时间里，使位于日本倒数第二位的大森分公司一跃升至榜首。

第三次成功经历是我从野村证券的分公司社长被聘任为KOBES 证券的社长。用了7年的时间，我大大提升了KOBES 证券的业绩，并使其成功上市。大森分公司只有100名员工，KOBES 证券所有部门加在一起则足足有2 000人。我从小规模的团队到2 000人规模，经历了不同的管理工作，在每一个职位上都取得了骄人的业绩。

而第四次成功经历，事实上还是“现在进行时”。我让KOBES 证券成功上市，接管小公司经营，然后在48岁时离开了KOBES 证券，并创立了完全属于自己的公司，那就是Firstvillage。



不可否认，我之所以能走到今天这一步，得力于许多人的热心支持。为了能够回报这份恩情，多少尽些自己的微薄之力，我下决心开办了这家公司。

至今，我一直认真地从事着业务工作。就连担任分公司社长和KOBET证券社长职务的时候，我也会作为兼任业务员围着客户转。当然，现在在担任Firstvillage公司代表时，我仍然比任何人都忙于业务工作。

“不要坐着吃午餐”，是我长期以来奉为人生根基般的生活方式。这是我在进入野村证券时，从一位取得最好业绩的业务员那里听来的。当我问他取得成绩的秘诀时，他的回答非常简单，就是这句“不要坐着吃午餐”。

“如果有时间坐下来悠闲地吃午餐，不如多拜访一位客户。上午9点到下午5点这段时间是比赛时间，是我们在跑道上进行比赛的高潮阶段。”

自那以后，我除了和客户用餐外，基本上没有坐着用午餐的时候：或是一边走路一边用午餐，或是直接站在那里快速将午餐解决掉，我就是这样珍惜每一分每一秒时间的。

这样拼命地努力工作，让我了解了很多东西，看清了很多在散漫工作状态下无法看清的东西。那是许多人支持的身影，是我一生取之不尽的财富，是涌上我心头的喜悦和感激。

工作是最好的自我实现方式，是只有不坐着吃午饭、努力工作的人才能体会到的最大喜悦。

这种喜悦并不是所有人都能够体会到的。将工作变成一种快乐，将“被迫做”变成“主动做”，向着消极怠惰发起挑战。

本书将会介绍做到这些的方法。如果我自己的经验对大家而言多少能派上用场，我将荣幸之至。

膝は座って
食べるな

目 录



前 言 / IX

第一章 工作时间就是比赛时间

失败了就放弃，这算不上什么。你轻而易举就能做到的事情，别人也能做到。因为人们都认为拜访50多次这样的事情过于困难，所以谁都做不到。也正因为如此，你才能知道自己应该做什么。

即使是很小的工作，你也能全力完成吗？ / 003

没有选手在“比赛时”热身 / 006

不输给任何人的热情，会将不可能变成可能 / 008

为什么刚一见面，对方就愿意投1亿日元？ / 012

为了取得成绩，必要的事情只有一件 / 015

穿衣服并不是为了自己，而是为了对方 / 018

下大雪的日子才要出门拜访 / 021

30年来，我为什么每天早上6点去公司 / 023

第二章 一张名片，蕴藏着1 000亿日元的价值

为什么在这么多人中，他只将生意交给我做呢？我想这也许是由于我对待名片的态度与别人不同吧，因为我知道一张名片的分量。只有认真对待名片，才会有生意来。

名片是所有会面的敲门砖 / 029

对方的一切信息都要以资料形式进行全面管理 / 031

一张明信片，让人际关系永远持续下去 / 034

写加了“今天”一词的感谢信 / 036

注意对方的心情 / 039

接待会场就是舞台，而你则是取悦观众的演员 / 041

你准备的礼物能让对方心情大好吗？ / 044

硬塞给寿司店师傅1万日元的原因 / 047

不受女性欢迎的人，工作也不会成功 / 049

成为拥有可以持续一生的人际关系的人 / 052

情谊并不是为了他人 / 056

第三章 与其管理危机，何不管运气

无论在大脑中对运气怎样进行计算，事情也并不一定会像想象中那样发展。无论怎样逃避危机，只要运气不好一切就会变成泡影。与其对危机进行管理，不如对比它更大的运气进行管理，这一点难道不更为重要吗？

人是带着运气而生的神 / 063

作为领导者，首先要做的工作就是“管理运气” / 066

和运气好的人在一起	/ 068
以前倾的姿势走路	/ 070
工作不在状态时的不二法则	/ 072
享受提高自己积极性的美餐	/ 075
必须将气势充分表现出来	/ 076
说这种话的人绝不可能获得成长	/ 079
你使用后的洗手间整洁吗?	/ 081
雨点儿只落在自己头上吗?	/ 083

第四章 尽情玩乐，尽力工作

在羡慕年收入有1亿日元的人之前，先要问问自己有没有向着能够赚1亿日元而努力过。在向公司抱怨前，首先要提高自己的价值。如果有抱怨的时间，还不如为就算增加1日元的业绩而努力创造更高的价值。

从尽情玩乐中了解到的很多事情	/ 089
每一个节日都要花钱	/ 092
我每晚都要参加会餐的原因	/ 094
交际费会在10年后加倍返还给自己	/ 096
无法管理家庭的人也无法管理工作	/ 098
业绩倍增的秘诀在于与女员工交换工作日记	/ 101
给人信赖感的核心在“圣诞老人业务”中	/ 103
不得“大企业病”的关键所在	/ 105
所谓的工资就是你在市场中的价值	/ 108

第五章 人生没有白费的努力

认为任务“绝对不能完成”和“如果努力的话就能做到”，会产生对待工作方式的不同。我经常认为只要努力的话就能完成，于是养成了思考为完成那个数额需要以怎样的速度开展新客户以及是否必须筹集资金的习惯。

不逃避自己讨厌的事情，结局就会变得完美 / 113

跪地道歉的时候，就要作好被公司开除的准备 / 117

作为客车旅行的干事赚了1亿日元 / 120

将自己置于台风的风眼之中 / 122

一定要进入严酷的公司 / 125

当你陷入困境时，有没有能够帮助你的人？ / 129

你能凑齐10个可以出资的人吗？ / 131

不要“胡来”，但是要“勉力”而为之 / 133

第六章 不存在碰巧的成功

必须时刻拥有梦想，保持自己对未来毫不动摇的展望。就算周围的人都离开了你，业绩没有如期望的那样增加，也不要让自己的梦想遭受挫折。

如果挖出一泓清水，大家就都会聚集而来 / 141

不冒险，就不会获得高收益 / 143

获得成功的人是信念坚定的人 / 146

如何制订通向成功的计划 / 148

与其四处寻找，不如只寻找关键点 / 151

工作是为了什么? / 154

用赚到的第一笔工资给父母买礼物 / 156

像DJ一样生活 / 158

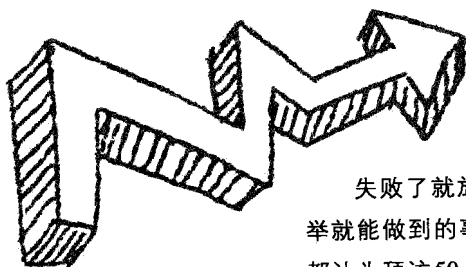
后 记 / 163

昼メシは座って
食べるな



第一章

工作时间就是比赛时间



失败了就放弃，这算不上什么。你轻而易举就能做到的事情，别人也能做到。因为人们都认为拜访50多次这样的事情过于困难，所以谁都做不到。也正因为如此，你才能知道自己应该做什么。

即使是很小的工作，你也能全力完成吗？

我想，对任何人而言，“拼命工作”都是必要的。我相信，只要忘我地去拼命工作、努力，无论是人生的成功还是个人的成长，抑或是幸福本身，都一定会到来。

直到现在，我仍然会被称为“传说中的业务员”。我想说明的是，我之所以能爬到业绩榜首的位置上，是因为我有拼命努力工作的经历。

现在回想起来，在我刚刚走上工作岗位的第一个年头，为了一天收集到40张名片，我总会到处奔走，到后来双腿沉重，满身疲惫。原本整齐的西装被汗水浸湿，汗水蒸发后留下盐渍，沾上灰尘之后，会看到一圈白色的轮廓。虽然当时经历过很多痛苦的事情，但我想正是因为有了那样