

积极人性系列

行销冠军

[日] 夏目志郎 著



中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

行销冠军 / (日) 夏目志郎著. - 北京: 中国社会出版社,
1998. 10

(积极人性)

ISBN 7-80146-104-5

I . 行… II . 夏… III . 推销 IV . F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 27287 号

北京市版权局

著作权合同登记号: 图字 01-98-1811 号

行销冠军

作者: 夏目志郎

译者: 刘淑卿

责任编辑: 宗和

出版发行: 中国社会出版社

社址: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦 6 层

经销: 新华书店

印刷: 中国电影出版社印刷厂

开本: 850 × 1168 1/32

字数: 147 千字

印张: 7

插页: 8

印数: 10000 册

版次: 1998 年 10 月第 1 版北京第 1 次印刷

ISBN 7-80146-104-5/Z · 27

定价: 160.00 元 (全十册 本册 16.00 元)

社会版图书, 版权所有, 盗版必究。



△帅师一夏目志郎



△博恩崔西与夏目志郎贤伉丽



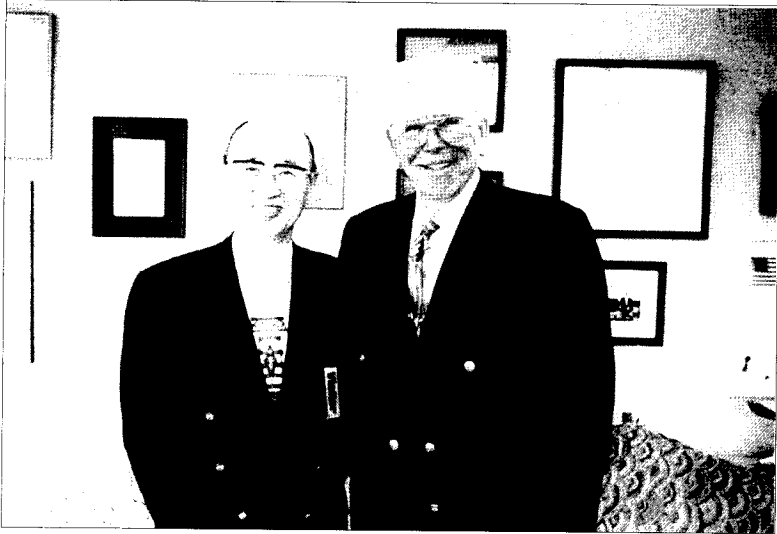
△夏目志郎与 SUCCESS MOTIVATION INSTITUTE 的创立者保罗·梅耶
(Paul J. Meyer) 会谈时专注的神情



△与TBR奇迹研习会学员分享心得的夏目志郎



△79年，与舒勒博士共同出席高雄演讲会的夏目志郎



△加州水晶大教堂的牧师，也是世界最知名的电视传道者——舒勒博士，视夏目志郎为他的亚洲代表



△夏目志郎与高雄市长吴敦义在演讲后叙谈甚欢



△东西方二位英雄惺惺相惜



△夏目志郎与事业上的伙伴博恩崔西



△由他的表情可以看出，他并不是在做一场演讲，而是在享受人生，做爱的分享



△与日本国务大臣一起受邀演讲



△你看到海平面以下的冰山了吗？
它代表着你大脑中待开发的巨大潜能。

序言

更有勇气——作者的建议

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？”

他毫不犹豫地马上回答：

“当然是勇气呀！”

听到这儿，一不小心，笔记本掉了，不过我满欣赏这个答案。很简洁扼要地表现了人生的真理。

西堀先生是位卓越的学者，而且还是有名的南极探险队队长。他对“勇气”的高论，令我听得出神，其余的部分都没听到，只记得这段。

不管登山或到南极去，都必须克服许多困难，而坚强的意志力，正是不可或缺的。我认



为这点与销售方面有一脉相通之处。的确，在销售工作方面能保持自信心的话，一切都会进行得很顺利。但这种工作能力并非与生俱来，而要经过一次又一次经验的累积。也就是说，一开始就要“有信心”是不可能的事。

严格的规定、冷漠的客户、自尊心受损以及孤独感……我认为推销员每天面对这层层阻碍，若要克服它的话，勇气是最重要的条件了。

眼中充满爱心，有过不少人生经验的沙场老将，他这么说：

“人的一生，只要有勇气和一点点金钱就够了。”

当然，登山时，技术与装备都很重要；人一生之中，知识、食物，以及能避风雨的家，也是必要的东西。但是这些基本条件之中，另一个重要的条件就是勇气。

任何一种职业都要有勇气才能胜任，反过来说，有了勇气，任何一项工作都能做得很好。运动员、警察、建筑工人都得面临很多危险，推销员、店员、自由职业者，

甚至电影演员等等，又如何呢？工作上的困难、人际关系、不安定、面子问题……要克服这些不也都需要勇气吗？所以就勇气



这点而言，他们的立场是一样的。

销售工作中掺杂了许多因素而形成复杂的难关，因此，做这种工作，一定要有勇气。而事实上，没有勇气的推销员无法生存下去，因为推销员的世界是非常严酷的。

谦卑的推销员

在今天，日本的推销员是个怎么样的情况呢？

首先，眼前看到的，在街上走着的推销员、职员等，走起路来垂头丧气的。是否装着资料或样品的提箱太沉重了，才使得他们的步伐与表情都显得无精打采呢？

因为销售是最前线的工作，其严格性与辛劳是可想而知。在这个以实力来分胜负的社会里，很多人会丧失自信心或被孤独感打败，再怎么努力也没用，对于客户冷淡的态度也不敢吭声，公司待他又不是很好，若一直做业务推销员，将来也没什么前途……推销员内心复杂的感受，是写也写不完的。

提着手提箱，踏着沉重的步子，而这竟然是这些“光荣战士”的缩影！实在是可悲呀！



正确的数字我并不太清楚，但从事业务员及推销员的人数，总该有好几百万人。而在日本，每年大概就有很多毕业生投入这个行列吧！不只是这样，也有很多中年人愿意出任这种第一线的工作，而且许多家庭主妇再就业时，也是选择推销及销售的工作。

不管怎么样，竟有这么多人，每天都这样心力交瘁地从事这项工作，真是件可惜的事。这不仅对其本人，对社会及国家都是项损失。由于我略知美国推销员的情形，所以认为如果在日本的推销员，能多少保持一点愉快的心情工作的话，那就好了。

有冲劲、乐趣、机运

推销这份工作，难道真是辛劳而无魅力的工作吗？其实不然。严格说来，辛劳的另一面也有喜悦的存在，我倒要说：再也没有比推销更好玩的行业了。

有名的董事长，大多是从推销员、业务员出身的，从这个事实来看，我们期待在营业方面有更活跃的人材，至少有很多



前辈都以这份工作做基础，然后再独立发展。

它的最大魅力在于以效力与评价结合起来分出胜负，当然再也没有比这种工作更累人的了。不过，年轻的时候精力正旺盛，也不会有所不满，而且这份工作比其他的职业更活跃、更有希望，如果能忍受这种工作的辛劳，凭着自己的真本事，就可以不必怕失业或退休，而一直在此行业中生存下去。

就因为如此，所以我认为推销员是男人一生的工作，是一生之中最值得结缘的工作。

共勉与鼓励的建议

我对日本拥有不输于美国一流推销员的业绩与强烈的职业耐性感到自豪。不过，仔细想想，自己还真不敢相信。

在中国上海成长的我，于昭和二十七年大学毕业，二十五岁时，第一次踏上日本的国土——横滨，立志要闯一番事业，是位有理想的年轻人，从此，展开艰苦的人生奋斗。没有朋友、只会说生硬日文的我，深信想要快一点赚到



钱的话，只有推销这门行业了。

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，不知是幸或不幸。我已经无路可走了。当时，我一改往昔保守的态度，在外商经营的公司里认真地工作。然而，不知不觉中，我发现我自己完全变成了另一个人。

详细情形在后文中会讲述。来到这个国家之后，我也是从销售员干起的，所以我不断鼓吹，从这个行业中可以培养出求生的勇气。

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，若想经历一下严格、辛劳的生活，每天过得很充实，并且满怀信心活下去，就请阅读本书。

这本书若能使很多推销员在阅读之后，放松心情努力工作的话，那将是我感到最高兴的事了。



夏目志郎

不急不躁
不止息
不骄傲
不灰心
夏目志郎

夏目志郎先生为本书亲笔题词：

不急、不骄傲、不止息、不灰心。