

北京文化发展中心
营销课题研究组

文化发展中心
课题研究组

推销之神 YUANYIPING XINGXIAO MOULUE

原一平行销谋略

任迪 主编

YUANYIPING XINGXIAO MOULUE

原一平行销谋略



推销员应当把推销当作一门艺术热爱，并为之献身。
——原一平

中国人事出版社

推销员应当把推销当作一门艺术热爱，并为之献身。

——原一平

中国人事出版社

图书在版编目(CIP)数据

原一平行销谋略/伍德主编.-北京:中国人事出版社,
1997.10

ISBN 7-80139-113-6

I.原… II.伍… III.推销学 IV.F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20504 号

中国人事出版社出版发行

(100028 北京朝阳区西坝河南里 17 号楼)

新华书店经销

北京密云红光印刷厂印刷

1997 年 10 月第 1 版 1997 年 10 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10

字数:230 千字 印数:1—5000

定价:16.80 元

前言

继《保险推销人》一书走红大江南北，一时间各地保险推销人纷纷来信，希望能够多一些更详尽地介绍有关保险行销方面的读本。为满足广大读者的殷切愿望，我们津宏文化发展中心保险课题调研组针对这一需求编著了这套保险业行销丛书，诚望为热衷于中国保险事业的各界朋友们献上一份爱心。愿大家共同携手，把中国的保险事业推上更高的台阶。

这部《原一平行销谋略》旨在为从事保险业的朋友们提供一个成功的范例，抛砖引玉，涌现出我国的保险推销之神。

全书分为八章，第一章展示了推销之神原一平的50年推销奋斗史，让你再一次全面地认识原一平，第二章至第八章详细分析了推销之神原一平成功销售与保持卓越业绩的秘诀，并提出了许多全新的推销理念与策略，还以独特的视觉及敏锐的眼光，向读者揭示了成功推销的致胜法宝。

有位学者这样讲过：精髓不存，长篇无魂，精髓所在，片言万代。

本书适合于所有正在搞推销的或跃跃欲试准备搞推销的人阅读，至于各企业的经营管理人员，可以把此书视为培训、指导部下参考的读物。这些都是我们编写此书的初衷。

由于时间仓促，能力所限，本书错漏之处在所难免，请读者不吝赐教。

作者于北京
1997年8月

目 录

前 言	1
第一章 一代财阀原一平 ——双脚走出亿万金	1
总是给自己设置难以逾越的心理障碍,永远也无法轻装上阵并达到成功的彼岸。	
“你不懂我伤悲”	3
从陈腐中脱胎换骨	16
永远的信念	31
第二章 治身谋略——激发潜能	39

人类拥有巨大的内在潜力……我们还没有设计出一种比原子弹更具威力的心理炸弹。我们能用原子分裂释放巨大的物质能量,我们也能在自己封闭起来的力量内部引起分裂,以便相应地释放出巨大的人的潜能。

——威廉·莫里斯

建立自信人格	41
铲除自卑感	50
鼓足勇气,走出去	56
失败是到达成功的路费	64

第三章 谈判谋略 77

推销是一门深奥的学问,它综合了市场学、心理学、口才学、表演学等知识。推销员也不是人人都能胜任的职业,必须是具有劳工(使用双手)、舵手(使用双手与头脑)、艺术家(使用双手、头脑与心灵)条件,再加上双腿的人,才可能是好的推销员。而要成为一个杰出的推销员,更要熟知推销前的准备工作、访问准客户的技巧、谈话的技巧,这样才能掌握先机,随机应变,达到成功。

口才面厚,时代的需要	79
成败系于三寸舌	80
口才不是天生成	81
基本话术谋略	85
提高说服力几要诀	88
巧设陷阱	92
直冲访问	95
接近谋略	99
再访谋略	109
劝购谋略	113
促成谋略	118
推销员的禁忌语	123

第四章 治乱谋略——处理异议 125

让客户充分表达他的异议,即使你知道他下句要说什么,也不要试图打断他……没有一个买主会喜欢自作聪明的推销员。

先有异议,再有兴趣	127
真的异议和假的异议	129
争辩不是推销术	131
克服最常见的异议	132
回答异议,促成推销	141
水落石出——了解推脱理由	142
迟疑与果断都具有感染力	143
助人为乐	145
“我想考虑考虑”	146

第五章 音容笑貌 149

推销员要在他人面前保持永远的微笑。所谓“伸手不打笑脸人”,笑,在人际交往中可以说是一张万能通行证。
——原一平

笑,可以解除武装	151
先让他笑,然后一起笑	153
笑能弥补一切	158
原一平的笑	160
婴儿的笑容何以那么美?	162
声音调教法	164

第六章 统筹谋略 173

人生不过是时间的积累。把今天当作生命中的最后一天,忘记昨天,也不幻想明天,今天的事今天做。以真诚埋葬怀疑,用信心驱赶恐惧。

让今天成为不朽的纪念日,化作现实的永恒。就原一平来分析,他主要从以下几方面来进行,这正是诸多推销员应该,也是必须做到的。

挖掘潜在客户	175
准备推销“工具”	182
从准客户卡着手	185
时间就是金钱	195
电话推销	203

第七章 处世谋略 211

戴尔卡耐基曾说:“一个人的成功,只有15%是由于他的专业技术,而85%则要靠人际关系和他的做人处世能力。”

原一平之所以被世人誉为“推销之神”也正是他那特有的处世之道。

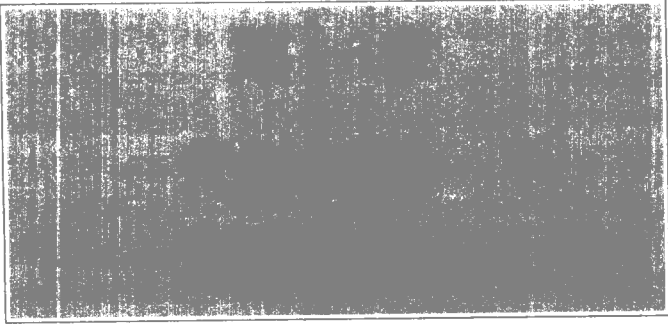
先做人,后做保险	213
魅力的表演	215
搭起沟通的桥梁	221
比翼双飞	229
陌生拜访	234
推销礼节	236
伟大的人格	240

第八章 谋略中的谋略 243

“不论是大客户还是小客户，每一名客户都会从我身上获得相同的服务。我会为他们服务一辈子。”

“要同别人分享你良好的，值得向往的东西”，推销之神原一平的人格如此高尚，他把自己 50 年在推销生涯中积累的“行销秘中秘”奉献给世界上所有的推销员。

推销是一门艺术	245
创意行销	250



总是给自己设置难以逾越的心理障碍，永远也无法轻装上阵并达到成功的彼岸。

“你不懂我伤悲”

原一平从小就因脾气暴躁、调皮捣蛋、叛逆顽劣而恶名昭彰。后来因为他在故乡的声誉实在不好所以在 1926 年——他 23 岁那一年，就离乡背井到东京打天下了。

到了东京，他很快地在日本观光旅行协会找到了一份推销的工作。而担任这家旅行协会的推销员，必须得交纳一笔保证金，可他一贫如洗，只好向家兄商借。就这样，他开始了推销的生涯。

一场骗局

这家协会共有推销员 60 名 推销员的工作就是招募会员。会员们按月交付给协会一定金额的会费，而协会将会费积存起来，然后依照每个会员的意愿，或观赏戏剧或安排旅游，协会再从中抽取服务佣金。

当时 原一平既没有推销的经验 更无推销的技巧 只是凭着 他“永不服输”的好胜心和倔强的个性 日以继夜拼命工作了半年，半年结算下来，他的业绩在 60 名推销员中竟然名列第一。当然，原一平得意极了。

不久之后，有一件妙事发生了。那一年他才 23 岁 忽然因业绩最高被提升为营业部经理。

对这件意外的晋升，他喜忧参半。喜的是年纪轻轻就当上人人羡慕的“经理” 这往后掏出名片时 多风光啊 再说 有机会回家乡时，亲友们一定会因他的职位，而对他的印象大为改观的。

可是 想想又担心起来了。虽然这半年来他的业绩最高 坦白说，他只是肯拼、敢拼罢了。其实 他还是一个涉世未深的小伙子 无论是经验或是能力，都不够资格去领导公司里其他 59 名推销员。

还有，如果旅行协会里真的没有主管人才，那还勉强说得过

去 然而 资历、经验与能力够格的人多的是。所以 此项任命使他觉得怪怪的。

此种怪异的感觉，不久就演变为不安，再由不安而产生怀疑。原一平开始怀疑这是一家有问题的公司。

结果，不幸被他料中了。有一天，这家观光旅行协会的总经理监守自盗，他盗领了推销员所缴的保证金和会员所缴的会费后，卷款潜逃。

旅行协会立刻倒闭了。原一平的第一个推销工作就如此无疾而终了。他气愤极了，心中很是懊恼。

但他马上就意识到：人生事实上就是一连串的选择，当一个机会消失后，必定又有一个新的机会出现在面前，如果能够把握眼前的机会，往往是一生中最重要的事情。

万事开头难

在协会关门之后，原一平应聘了明治保险公司的推销员。但一开始的情况并不景气。

原来明治保险公司并不打算录用他，是原一平自己死皮赖脸硬缠上来的 所以是一名“不请自来的职员”。

事实上 也不够资格称之为“职员”因为他是在自夸“每月推销一万元保险”的情形下，强行进入公司的；可能公司当局也认为“反正他也干不久 就让他试试好啦！”所以就给了他一个“见习推销员”的头衔。

“由于你不是正式录取的 所以你没有薪水。”

“没关系。”

“由于你是见习推销员 所以没座位。”

“没问题。”

当时原一平的做法是 只要让他留在明治保险公司就行了 所以什么条件都非常干脆地答应下来。

每天萦绕在心头的只有：

——我要做给你们看！

——我心中的那股“鸟气”非渲泻出来不可！

——我发誓要把‘嘿’声送回去！

虽然公司没给他座位，但没座位总是很不方便，所以他自动从住处搬了一张桌子到公司里去。

“喂！小原啊！别开玩笑，怎么能够随意就搬来桌椅呢？”

“公司不给我桌椅 我只好自己把它带来啊！”

“那太碍事了。”

“再碍事也要给我一个摆桌子的地方啊！”

为了这件事，他又跟公司起了冲突。在一阵激烈的争论之后，公司总算答应让他摆一张桌子，但有一个条件，那就是——必须摆在既不碍眼又不碍事的地方。

原一平在公司里找了半天，终于找到一个理想的地方——就在办公室的进口靠门的地方。那里既不碍眼又不碍事，从此开始了他见习推销员兼工友的生活。

“小原 快去给我买一包香烟？”

“是的！”

“喂 去给我买一个便当。”

“好的！”

原一平就这样当成下人般地被使唤着，此外，还时时遭到同事们的冷嘲热讽。虽然在考官的面前夸下了海口，但既无薪水，“一个月一万元保险”的佣金收入更遥不可及，只好借债度日，当时的生活实在很凄惨。

坦白说，他完全依赖要为“3月27日”复仇的那一口不服输的气支撑着。

就常理来说，新进的员工都会受到公司亲切的欢迎，并会被告知人际关系的重要。他虽未闹到大打出手，但也一直吵闹不休，风

波不断。然而，倒也由于这些奇特的际遇，从第一天起就声名远扬，成为公司里无人不知的知名人物。

无论如何，把桌椅摆妥之后，他终于拥有了自己的小天地。

不管别人怎么说，全世界独一无二的原一平的座位就在此地，这一块土地是他费了九牛二虎之力才争取来的，所以他格外地珍惜。

其实，很多人也有相同的经验。当他们年幼之时，常爱在外捡一些小石头，而后日夜在这些小石头上，堆砌梦里的王国。有时候，尽管父母亲他、骂他、甚至打他，他还是把小石头当作心肝宝贝。

原一平搬去公司的桌椅，对他来说，就相当于心爱的小石头。正因为那是他心爱的小石头，所以他格外地珍惜。

从此之后，原一平经常面对镜子中的自己说：“我就是原一平，原一平是独一无二的，举世无双的。”

他日后的成就，也正是这一句“肯定自己”的话，再加上日积月累的推销经验，使他历经抚育与磨炼，逐渐茁壮、成熟。

我们每一个人都会有理想，也都应该有理想，但实现理想的路并不平坦。任何一位成功人士必须在自信加毅力的基础上踏上布满荆棘的理想之路。推销之神原一平全凭他一股“不服输的气”来鼓舞自己。这是值得每一位推销人学习的。

忍饥挨饿

说大话很容易，可是实行起来就不容易了。

公司不录用他，他口出狂言：“我每月推销一万元给你看！”其实，推销保险岂是说说就行了的事呢？光凭一股拼命的傻劲是不够的。

公司说他非正式录取，所以没有薪水，虽然原一平爽快地说：“没有关系。”其实他身无分文，关系可大了。

既然公司不付薪水，而推销保险又非一蹴而就，没有业绩他就不会有佣金收入。那么，食、衣、住、行这一系列最基本的开销从何而来呢？

现实的生活问题逼得原一平喘不过气来，当时的情况真是——饥寒交迫难度日。

所幸他是一个乐观的人。在仔细分析自己的状况之后，原一平诚恳地告诉自己：“一个人在面临困境之时，如果从消极面去想的话，势必越想越糟，最后变得萎靡不振，而陷入万劫不复之地。如果往积极面去想的话，这正是难得的磨练机会，这是光明之前必然有的黑暗，也是成功之前必须承受的苦难。”

在想通了之后，他就把所有的困苦与辛酸当作热水澡一般，把全身浸泡在困苦与辛酸里，然后丹田使力，哼出愉快的小曲，化阻力为助力。

结果，那些困苦与辛酸的事情，非但未能压垮他，相反却激发他克服重重困难，勇往直前的斗志。

为了给自己打气，他经常一个人在房间内，面对着镜子，拉高嗓门，大声对自己说：“天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，苦其心志，全世界独一无二的原一平，有超人的毅力和旺盛的斗志，所以落魄只是一时而已，我一定要成功，我一定会成功呀！”

如此三番两次地鼓舞自己之后，驱散了心中那一股悲戚之情，自信心很快地又恢复起来了。

有了信心之后，需要考虑的是现实的生活问题。在毫无收入的情况下，原一平向亲友借了一些钱。

为了节省开销，他厉行苦行僧式的生活标准：

——为了省钱，不吃中餐。

——为了省钱，不搭电车。

——为了省钱，在东京的目黑租了一个只够容身的陋舍。

事实上，并非他不吃中餐，而是没钱吃，也不是他不搭电车，而

是没钱搭。这都是迫不得已才造成的情况，可是为了鼓舞自己，他把‘没钱吃’改为‘我不吃’把‘没钱搭’改为‘我不搭’。

当别人用中餐的时刻，原一平多出时间工作；当别人搭乘电车的时候，他趁机多访问准客户。这并非唱高调，其实这是说服自己不吃中餐、不搭电车的最佳理由。

从1930年开始 大约有3年的时间 原一平都不吃中餐、不搭电车。

在这一段时间里，每当中午时刻走过餐厅时，他都要面带笑容 口里哼着小曲 轻快地走过去。

面对餐厅里飘出的饭菜香，他告诫自己：千万不能紧张，要轻松地坦然面对，就把中餐当作是懒鬼的事。

推销员的外表是很重要的，虽然原一平只是一名见习推销员，但他还是备了一套西服。只是，由于当时的经济状况，他没有能力定做西装，所以，脑筋只好动到旧衣摊上。

当年从神田岩本町到浅草桥之间，沿路上都是旧衣摊。虽然这些摊上卖的西装都是二手货，可是质料不错，而颜色众多，尺码也齐全。

然而原一平的身高只有145公分 是个矮冬瓜 所以很难找到合身的西装。而在旧衣摊上，货色齐全，要什么有什么，价钱又便宜，真是最适合不过了，美中不足的是，这里所卖的西装小口袋都在右上方。

正常的西装小口袋应在左上方，这些旧衣摊经常廉价买入旧西装，然后拆开翻过布面重新缝制；这么一来，西装看起来与新的一样，不过左上方的小口袋自然地变到右上方去了。

所以 大概有3年的时光，原一平所穿的西装小口袋一律在右上方。每次他买来一套，都要穿得破烂不堪之后，才丢弃它，然后再到旧衣摊上去选购一套。3年中，他变成旧衣摊上的常客了。

每天大清早，穿上右口袋的西装；上午，不搭电车从目黑走到