

●日本第一流推销员和成功教育专家●

青木仁志的时间观

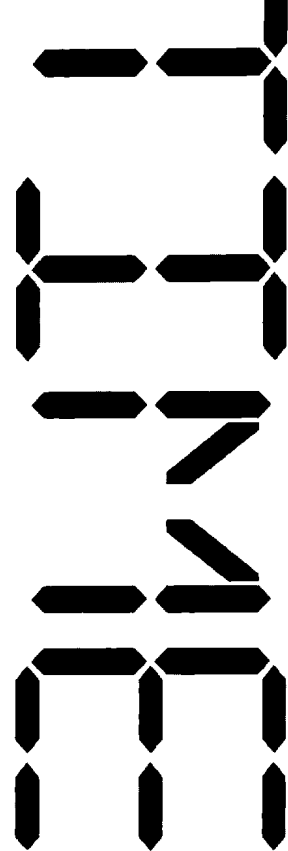
■青木仁志人生创意四重奏■

(日)青木仁志著 丁舒晟译

区分优秀的人和普通的人，标准不是他们的素质和才能，而完全在于他们对时间的使用方法。



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



●日本第一流推销员和成功教育专家●

青木仁志の时间观

■青木仁志人生创意四重奏■

(日)青木仁志 著 丁舒晟 译



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

(京权)图字:01-2004-0387

Original Japanese edition published by KODANSHA LTD.

Simplified Chinese character translation rights arranged with KODANSHA LTD.
through ShuppanBunkasha Corp.

All rights reserved.

图书在版编目 (CIP) 数据

青木仁志的时间观/[日]青木仁志著.丁舒晟译

——北京:中央编译出版社,2005.9

ISBN 7-80109-775-0

I.青...

II.①青...②丁...

III.时间-管理

IV.C935

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第126424号

青木仁志的时间观

出版发行:中央编译出版社

地 址:北京西城区西直门内冠英园西区22号(100035)

电 话:66560272(编辑部) 66560273 66560299(发行部)

<http://www.cctpbook.com>

E-mail:edit@cctpbook.com

装帧设计:迷谷设计室

责任编辑:曲建文

经 销:全国新华书店

印 刷:北京兴达印刷有限公司

开 本:787×1092毫米 1/16开

字 数:150千

印 张:14.375

版 次:2005年10月第2版 2005年10月第1次印刷

定 价:26.00元

目
录

前 言	1
第一章 他们是怎样成为“时间的主人”的?	1
一、时间管理术是一种“技术”	3
二、相信自己的积极思考可以改变你的人生	6
三、一个高中毕业的优秀推销员的时间使用法	9
四、形成了良好的动机是优秀推销员们成功的理由	15
五、“倒推式思考”——业务管理的一种方法	18
六、靠“情节展开力”登上顶峰,签约率高达 95% 的优秀推销员	21
七、让你的意识发生变革的 4 个 M	25
八、用“双赢 (Win—Win)”原则,建立你的 Power Partner (实现目标的重要合作者)	28
九、我在 21 岁时遭受重大挫折,变得一贫如洗	30
十、以销售为天职的推销员	34
十一、和顾客预约一次面谈,比 100 个理论都有用	36
十二、获得顾客信任的技巧	42
十三、信任不是一天就能培养起来的	46
十四、不明确的目标只能带来不好不坏的结果	52
十五、必备的 3 种“大脑梳理法”	56
十六、造就世界最佳推销员的“拖网捕鱼”式攻势	63

十七、专业的业务员能把时间集中起来加以充分利用	66
十八、时间管理就是实践和自己的约定	69
十九、优秀推销员知道工作时间的优先顺序	75
 第二章 怎样把 24 小时变成 48 小时	 81
一、关键就在于你怎么来安排	83
二、7 种“时间的浪费”造就了差劲的推销员	87
三、不立刻去做就会失败的 3 项工作	106
四、把 24 小时变成 48 小时的技术	110
五、选择可以使你的销售高效率展开的市场	111
六、用顺藤摸瓜式的销售一网打尽	115
七、看透 4 个市场	118
八、开拓有希望的顾客	123
九、努力争取和顾客面谈的机会	127
十、为了实现你的目标,首先要决定对象的优先顺序	130
十一、预约能使你“出成果”的面谈	133
十二、活用倒推式思考最大的优点	138
十三、有效利用时间的交流技巧	140
十四、询问顾客的 Needs 和 Wants	143
十五、最先进的销售工具可以成为最强有力的武器	146
十六、利用能无限工作的“传说的业务员”来为你服务	148
十七、培养 Power Partner(有力的协作者) 的奥秘	150
十八、争取获得来自顾客的空白委任书——把你介绍给新的顾客	153
十九、对人吝啬的业务员,在时间管理上会受损失	160
二十、不能进行“区别”销售的人,销售业绩是得不到提高的	165
二十一、Ivy Lee 的一个价值 25000 美元的点子	167
二十二、用“80:20 的法则”来完全改变你的业绩	170

二十三、“W-P-D-E 循环”可以使你的想像变成现实	172
二十四、时间管理的 97 个建议	173
 第三章 “神奇笔记本”	 185
一、“笔记本”能帮助你的商业技巧提高一个层次	187
二、最强大的笔记本——“Achievement 笔记本”	192
三、用笔记本重新开始你的职业生涯	204



前言

“你想成为最优秀的推销员吗？”我在召开研习会时，对听课的人说的第一句话就是问这个问题。

100 多个听课的人，大部分都会举手。他们的眼睛里闪着光芒，看上去心情很好的样子。

“嗯，好多人举手，不错。接下来的问题是，谁能做到从明天开始就最早去上班？”

问了这个问题以后，就能看到稀稀落落地有人把手放下了。

“好，我再问一个问题。谁能做到最早上班、最晚

下班？”

这样一来,几乎所有的人都把手放下了。就在几分钟前问他们“你想成为最优秀的推销员吗”的时候,他们还显得那么有精神,可是现在却全把手放下了,好像刚才的举手都是假的似的。

大家的目标难道不是成为最优秀的销售员吗?

难道大家不想成为最优秀的,获得成功吗?

难道成为最优秀的不是所有业务员和公司职员的目标吗?

我可以很肯定地说,只有把自己的目标设定放在首位的人,最后才能实现目标。因为他们能够最快、最有力地实现自我。

区分最优秀的人和普通人的不是素质和才能,而完全在于他们对时间的使用方法。

就在不久以前,能在销售上做出成果的人,都属于不断努力再努力的类型。如果用“兔子和乌龟”来打比方的话,他们是典型的“乌龟”,虽然走得很慢,但是他们坚持不懈地努力,最终战胜了兔子,获得了胜利。兔子虽然很有这方面的素质,但是因为它不努力,所以最后还是还是要输给乌龟。大家一直都是这么想的。

这种想法对吗?在现在这个时代,“乌龟”已经不可能获胜了。

“很可惜啊,你要是能更有效率地完成工作就好

了。现在已经是因特网的时代了,你辛苦了!”现在
的上司会这么和你说。

话虽如此,懒惰的“兔子”们还是和以前一样不可
能获胜的。

那么,什么样的人才能获得胜利呢?

对现在的业务员来说,时代要求他们具有的素质
是“长着兔子腿的乌龟”。也就是说,一定要兼有乌龟
的精神和兔子的速度才行,否则就一定会失败。

由于物价的跌落,引发了企业的利润不断减少,生
产规模不断缩小,日本经济的不景气已经进入了第7
个年头,陷入了“螺旋式通货紧缩”的恶性循环。越是
不景气,时代要求的就越不是量,而是本质性的革新。
销售也是如此。现在已经不是简单地增加时间就可以
获得成果的时代了,所以一定要用脑子,想办法,追求
效率。用一种方法来解决2个、3个问题,才是现代社
会对我们的要求。

那么,怎么样才能达到这种效果呢?让我们现在就
一语道破吧。

对每个人来说,一天都是24小时,1小时都是60
分钟,1分钟都是60秒钟。不管是最优秀的推销员,还
是最差劲的推销员,他们的时间也都是一样的24小
时。不可思议的就是,一样的24小时产生的效果却完
全不一样,希望大家能注意到这一点。



Time



为什么最优秀的推销员可以提高业绩呢？

那是因为他能把对所有人来说都一样的时间加以充分的利用，1 个小时在他手里可以变成 2 个小时、3 个小时。有了这样的经验和技巧，销售业绩自然就能得到提高。虽然只是这点点的差异，但是这已经可以成为优秀推销员和差劲的推销员之间的决定性的差别。所有做得好的业务员、最优秀的推销员，一定都拥有这种“时间活术”。

这样的话，你只要去模仿他们的做法和技巧不就可以了么？哪怕你昨天还是个差劲的推销员，学了这些以后，从明天开始你就可以一变而为最优秀的推销员。

然而，这并不是叫你胡乱地到处奔走。如果你毫无章法地就开始的话，不就像是没有导航仪而在沙漠里流浪吗？

急性子的人是不会成功的。要想能有效率地进行推销，就一定要好好思考。

现在，对你来说最重要的顾客是谁？从哪件事情开始做会最有效率？

要成为最好的推销员，就一定要好好思考、好好计划，然后根据优先顺序的先后采取行动。

优秀的推销员在管理自己的时间方面有什么方法，在下面会进行详细的介绍。在掌握了这些方法以后，希望大家能学习在下一个阶段怎样来最大限度地



利用笔记本。

笔记本是公司职员必备的“导航仪”。优秀推销员的时间管理技术就都反映在这“导航仪”上。只要你能做到这一点,就能保证你在工作中不会出现任何差错。

在本书的第三部分中,具体地介绍了我在研究会上每次指导学生如何进行时间管理时采用的“**Achievement 笔记本 (Achievement Planner)** 的使用方法”。这浓缩了我到现在为止在职业生涯中积累起来的经验和技巧,谁都能很简单并且很有效地来使用。“不就是个笔记本吗?”千万不要这么想。优秀的推销员之所以能成为优秀的推销员,就是因为他们了解各种各样的方法基础上,总结出了最适合自己的方法。

笔记本并不是简单的日程表。它能让你想清楚到底怎样才能最短的时间内实现你的目标。利用你的笔记本,是为了实现你的计划,也和你是否能管理好自己的时间紧密联系在一起。

在这个意义上,我十分希望大家能把你的笔记本(或者是我推荐的**Achievement 笔记本**)作为实现你目标的导航仪,最大限度地发挥笔记本的效用。

只要稍稍改变做事情的方法,效果就能很明显地看出来,这就叫做“技术”。在本书中,将会尽量多地向



给大家介绍各种技术。

我在自己开公司的 15 年以来，一共给 10 万人次的业务员上过课。很荣幸，代表了各个行业，有着优良业绩的最优秀的 10% 的推销员，在我的研习会上学习了“实践成功心理学讲座《通向顶点之路》标准课程”。

在我的研习会里，绝对不会教你什么小聪明的方法，而是把着眼点放在如何引发你本身的能力上。也就是说，业务员应该怎么生存下去，怎么和顾客建立良好的关系，为了实现愿望，达成目标应该做出什么样的计划，怎样对你的计划进行管理才能获得成功，我作为首席教师，将花整整 3 天的时间，每天从早到晚地指导学员们来思考这些问题。

然后，每 3 个月还有一次追踪研习，每次又是要花整整 3 天的时间来指导，一共持续 3 年，收取的费用也都是实际需要的费用。所以，业务员们要达到自己目标意识十分强烈。我尽自己的所能来教，实在不行的就现场指导，真可以说是全力以赴了。

有人说，教学的过程也是受教育的过程，我对此深有同感。我在指导学员们的同时，也在他们身上学到了很多。在此意义上，这本书介绍的不仅是我的经验和技巧，也有大量他们的方法论和技术。

接下来，我想先介绍一下我自己（详细的留在后

面介绍)。关于优秀推销员的事情,我可以说得一清二楚,又担任着研习会的老师,那么我究竟是怎样一个人,我的职业生涯究竟又是什么样的呢?

这已经是 30 年前的事情了。那时候,我上高中二年级,因为思念母亲而从北海道的老家出走来到了东京,开始作为一个电焊工在工厂实习。几个月后,见到了母亲,我们开了一个茶馆。在那以后,逐渐对销售的世界产生了憧憬,后来我终于下定决心投身代理销售的佣金制(收入完全靠你的业务提成)的世界。

我在 20 岁就独立了,可是当时没有获得任何成功,在 21 岁时因为收不回欠款而受到巨大挫折。虽然清理公司时欠了一大笔债,但是我还想在代理销售上继续发展,所以以比当时银行高得多的利率借了钱把债还了。

也就是说,我是一个从十几岁开始就在代理销售的世界中闯荡的业务员。经过很多年的努力,我成为了日本最好的业务员,也成为培养出 2 个世界第一的顶级推销员的专家。我感受到指导他人的意义以及把他人引向成功的乐趣,所以在 1987 年 10 月,设立了专门从事推销教育事业的 Achievement 公司,并且一直维持到现在。

人是会变的。



但是,外部力量并不能改变一个人,只有自己认识到“好了,我要改变一下自己”的时候,才能真正发生改变。我能做的也只是给业务员们一些信息,让他们意识到“好了,我要改变一下自己”而已。这里所谓的信息,是指可以称作“成功的原理和原则”的价值观、具体的方法论以及一些经验和技巧。

关于时间管理,我可以举个例子。我曾经工作过的公司里有一个在美国创下销售业绩第一的业务员,他最多的一个月卖出了 600 套百科全书。只要他一经手,每套价值高达几十万日元的百科全书就会特别畅销。

大部分的业务员们说完“啊,太厉害了!”就完了,但是我却彻底研究了他成功的秘诀。

“到底是为什么能如此畅销呢?”我在仔细地观察以后,发现原来他是一个在众人面前发表演讲的天才。

对分散在各地把订货汇总到一起的“Bird-dog”和“Junior spotter”(一种从事中介业务的商店)先进行组织化,然后在安利(Amway)和如新(Nuskin)等网上交易中运用这些技巧。这种商业模式就是他当时一个人构筑起来的。

如果你认为销售就是“用一个钓钩钓鱼”的话,那么你的业绩永远也不会得到提高。只有像他那样“拖

网捕鱼”，才可能成为一个优秀的推销员。

“我现在的销售业绩很糟糕，这样也能获得成功吗？”

爱操心的人老会这么问。《圣经》中说：“去追求吧，不然的话就得不到。”不去追求的人是得不到任何东西的，你只有去追求，才有可能获得。

“真想成为优秀的推销员”，只要你有这种想法，你就一定能做到。没有别人在阻碍着你的成功，阻碍你成功的就是你自己。

人各有志，不是所有人都想成为优秀的推销员，也没有这个必要。你成功了是你的人生，不成功也是你的人生，而我只会帮助有着“真想成为优秀的推销员”这一愿望的人。业务员中有不少人认为销售是一门学问。有很多人会在研习会结束以后，或者是听完我的演讲后，发出由衷的感慨：“今天上了一堂很好的课”、“嗯，我学到了不少东西”。

然而，这些人中的绝大多数虽然嘴上说学到了东西，业绩却总是一点都没有变化。

所以我听到他们这么说的的时候总是想，人生每个人都只有一次，现在还不好好做的话，什么时候再做呢？难道要到死的时候还挺不起胸膛来，发出“我已经活够了”的感叹吗？这算是什么人生啊！

为了你所爱的家人，为了期待着你发挥应有作用



Time



的公司，为了需要你提高销售额和利润来做出贡献的社会，请你一定一定要开拓出你身上所有的可能性，为之做出更大的努力，这才是你的人生。

现在就开始讲解实现你人生的方法论，让我们一起成长吧。

青木仁志

2002年4月





青木仁志の
时间观

第一章

他们是怎样成为『时间的主人』的？

