



# 撼动人心的 推销法

福建科学技术出版社

# 撼动人心的推销法

〔日〕 原一平 著

福建科学技术出版社

一九八五年·福州

**撼动人心的推销法**

〔日〕 原一平 著

福建科学技术出版社出版

（福州得贵巷27号）

福建省新华书店发行

闽侯青圃印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 4.625印张 94千字

1985年10月第1版

1985年10月第1次印刷

印数：1—69,900

书号：10211·12 定价：0.85元

## 推销之神原一平

——作者简介

他的笑容被誉为“值百万美金的笑容”。日本第一位国际扬名的保险大王。亦有“推销之神”之称。

生于日本长野县，二十五岁进入“明治保险公司”。三十岁创下全国第一的招揽业绩，从此以后，屡创令人惊异的纪录。四十三岁起一直保持了十五年的冠军。与其他同行相比，业绩之高，简直不成比例，造成无人与之竞争的独霸局面，因而被推为“绩优俱乐部”的首任名誉会长。从一九四九年起连续十七年，一直是“百万美元推销员俱乐部”的会员，后来，被选为该俱乐部的终身会员。

设立“全日本寿险外务员协会”，致力于提高保险推销员地位，以及对后进的指导、培养，对业界的贡献殊巨。一九六二年，日本政府特别授以“四等旭日小绶勋章”，表扬他非凡的成就。

现任“明治保险”理事，“全日本生命保险外务员协会”最高顾问。代表作有《推销大王秘录》、《撼动人心的推销法》等，皆极畅销。

## 我不是干推销的料子？

——原序

“你要从事推销？算了吧，还是另找适合你的职业去，吃这一行饭，可不那么容易呀。”

被某些人这么说过后，称了称自己，不免畏缩不前——有过这种经验的人，一定不在少数。

有些人，如此给泼了冷水就从推销世界的门口消失不见。有些人，在疑信参半中，畏畏缩缩踏出推销的第一步。

“我才不信，等着瞧！”

有些人可能是如此发愤才踏入这一行。

您是属于哪一种？

我曾经明明白白地给回绝。

“原一平，你不是干得了这种困难工作的人。”

当时，我屏住气息，无言地睨视主考官。我在内心如此呐喊：

“什么话！我偏偏要做给你看！”

个子矮小的我，真是风采不扬。也难怪对方看到我这种外表，就丢给我这句话。当时，我血气方刚，年仅二十五。屈指算来，已是五十年前的往事了。就象对那句话要报一箭之仇那般，我闯进了推销的世界。

从此以后，我抱着“有朝一日”的信念，一路猛冲。积了五十年经验后，今天，我可以肯定的说：

推销员没有所谓的先天资质。

推销员要靠自己创造、塑造！

推销活动的方法或是细节性的技术，不愁没人教您。此类

的书，也是汗牛充栋，不愁买不到。但是，那些全都是创出个人独特的推销方式所需的小道具而已。

很奇怪的一件事是：被称为此行的成功者，几乎都在初出道时，与您、我一样，被盖上“你干不了这一行”的烙印。

他们全都是尝过咬紧牙关发愤而起那种滋味的人。他们企盼“有朝一日”，向这个目标，目不斜视，心无旁骛地勇往直前。

他们都是把今天牢系于明天的人。

集我五十年经验之大成的这本书，如能对您的推销有些许的参考价值，我就很高兴了。

原 一 平

## 相信自己的男人

——推荐的话

原一平先生是我还在大藏省（财政部）时就认识的朋友，算来也有四十年之久了。

当时，他已经是“明治保险”的顶尖推销员。第一次与他见面，他大谈此后的保险应有的理想状态，口气热烈，语多热情。

当时我就想：是他那一股热忱在撼动人心，这种人才的辈出，定能使全体国民对保险有了正确的认识。

他相信自己，相信自己的工作，他的热情由此而生，也直通“相信别人”的观念。

我们年纪相仿，所以，交情之厚到了无所不谈的地步。三年前，他由于对保险推销员地位的提高有贡献，荣获“四等旭日小绶勋章”。当时，身为总理大臣的我，只得过“五等勋章”，我们曾经以此为话题而开怀庆祝。

这一次，他根据宝贵的经验，为后辈写出这本书，秘招不自秘，实在令人由衷敬佩。

我认为，这本书不仅仅推销员必读，经常与人接触的任何人都该一读。

日本前首相 福田赳夫

# 目 录

|                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| 推销之神原一平——作者简介.....               | ( 1 ) |
| 我不是干推销的料子? ——原序.....             | ( 2 ) |
| 相信自己的男人——推荐的话<br>.....日本前首相 福田赳夫 | ( 4 ) |

## 第一章 如何创造勇气..... ( 1 )

|                    |        |
|--------------------|--------|
| 一、先回答七个问题.....     | ( 1 )  |
| 二、热忱足以感人.....      | ( 2 )  |
| 胆大无比的计划.....       | ( 2 )  |
| 大骂会长.....          | ( 4 )  |
| 信念通天.....          | ( 6 )  |
| 贯彻到底的勇气足以撼动人心..... | ( 7 )  |
| 使勇气涌现的秘诀.....      | ( 8 )  |
| 三、失败乃是成功之母.....    | ( 9 )  |
| 被耍了七十一次.....       | ( 9 )  |
| 活用失败的教训.....       | ( 11 ) |
| 缺乏勇气的大害.....       | ( 12 ) |
| 四、铲除自卑感.....       | ( 13 ) |
| 自卑感十型.....         | ( 13 ) |
| 自卑感是规避努力的隐身衣.....  | ( 14 ) |



|                         |               |
|-------------------------|---------------|
| 克服自卑感九秘.....            | ( 15 )        |
| 五、总结——我对“勇气”的建议.....    | ( 19 )        |
| <b>第二章 塑造魅力的秘诀.....</b> | <b>( 22 )</b> |
| 一、洞悉自己.....             | ( 22 )        |
| 晤面的第一句话.....            | ( 22 )        |
| 向自己宣战.....              | ( 23 )        |
| 请征信社调查我自己.....          | ( 24 )        |
| 为长相负责.....              | ( 26 )        |
| 二、培养自己的秘诀.....          | ( 28 )        |
| 从准顾客卡着手.....            | ( 28 )        |
| 从陈腐中脱胎换骨.....           | ( 30 )        |
| 培养出伟大的纯真.....           | ( 32 )        |
| 三、活用于工作的秘诀.....         | ( 34 )        |
| 您会得到七种好处.....           | ( 34 )        |
| 四、热忱与责任.....            | ( 40 )        |
| 推销是一种艺术.....            | ( 40 )        |
| 对自己的行为负责.....           | ( 43 )        |
| 五、造就自己的类型.....          | ( 45 )        |
| 到达目标的捷径.....            | ( 45 )        |
| 骨骼粗壮的人.....             | ( 46 )        |
| 健康管理的习惯化.....           | ( 48 )        |
| 情绪的浪潮也要管理.....          | ( 49 )        |
| 六、魅力的表演.....            | ( 50 )        |
| 整理外表.....               | ( 50 )        |
| 小心自己的癖性.....            | ( 52 )        |
| 映现您的镜子.....             | ( 52 )        |

|                     |        |
|---------------------|--------|
| 七、总结——塑造人物三十六计..... | ( 54 ) |
|---------------------|--------|

|                        |               |
|------------------------|---------------|
| <b>第三章 受欢迎的秘诀.....</b> | <b>( 56 )</b> |
|------------------------|---------------|

|              |        |
|--------------|--------|
| 一、孤癖矫正法..... | ( 56 ) |
|--------------|--------|

|             |        |
|-------------|--------|
| 瞧一眼就生厌..... | ( 56 ) |
|-------------|--------|

|             |        |
|-------------|--------|
| 事前调查周密..... | ( 57 ) |
|-------------|--------|

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 向对方的长处投以笑容..... | ( 58 ) |
|-----------------|--------|

|                |        |
|----------------|--------|
| 二、终其一生的交往..... | ( 59 ) |
|----------------|--------|

|            |        |
|------------|--------|
| 先欢迎别人..... | ( 59 ) |
|------------|--------|

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 为什么他是个交际能手..... | ( 61 ) |
|-----------------|--------|

|                  |        |
|------------------|--------|
| 三、遇到您实在令人高兴..... | ( 62 ) |
|------------------|--------|

|             |        |
|-------------|--------|
| 发自内心的话..... | ( 62 ) |
|-------------|--------|

|             |        |
|-------------|--------|
| 犹如十年知己..... | ( 63 ) |
|-------------|--------|

|               |        |
|---------------|--------|
| 满足对方的满足感..... | ( 64 ) |
|---------------|--------|

|             |        |
|-------------|--------|
| 四、寒喧大秘..... | ( 66 ) |
|-------------|--------|

|                  |        |
|------------------|--------|
| 寒喧是人际关系的第一步..... | ( 66 ) |
|------------------|--------|

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 以寒喧显示积极的关切..... | ( 67 ) |
|-----------------|--------|

|               |        |
|---------------|--------|
| 五、成为倾听能手..... | ( 68 ) |
|---------------|--------|

|                |        |
|----------------|--------|
| 您是映现对方的镜子..... | ( 68 ) |
|----------------|--------|

|                  |        |
|------------------|--------|
| 让对方发现自己与众不同..... | ( 69 ) |
|------------------|--------|

|                  |        |
|------------------|--------|
| 提高对话能力的六项原则..... | ( 70 ) |
|------------------|--------|

|               |        |
|---------------|--------|
| 六、做个说话能手..... | ( 72 ) |
|---------------|--------|

|           |        |
|-----------|--------|
| 说者六诀..... | ( 72 ) |
|-----------|--------|

|                   |        |
|-------------------|--------|
| 七、家庭是人际关系的考场..... | ( 76 ) |
|-------------------|--------|

|              |        |
|--------------|--------|
| 陶冶人格的起点..... | ( 76 ) |
|--------------|--------|

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 推销是夫妻共同的工作..... | ( 76 ) |
|-----------------|--------|

|             |        |
|-------------|--------|
| 八、设身处地..... | ( 78 ) |
|-------------|--------|

|                         |               |
|-------------------------|---------------|
| 强迫非正途.....              | ( 78 )        |
| 九、扩大交际的秘诀.....          | ( 81 )        |
| 交际能手三则.....             | ( 81 )        |
| 十、总结——受欢迎的二十三个秘诀.....   | ( 84 )        |
| <b>第四章 造就笑容的秘诀.....</b> | <b>( 86 )</b> |
| 一、笑，可以解除武装.....         | ( 86 )        |
| 由笑开始的会话.....            | ( 86 )        |
| 积极的笑与消极的笑.....          | ( 87 )        |
| 以笑打开僵局.....             | ( 88 )        |
| 二、先让他笑，然后一起笑.....       | ( 89 )        |
| 刻意打扮得相似.....            | ( 89 )        |
| 胜过一切的笑.....             | ( 91 )        |
| 笑是安全的信号.....            | ( 93 )        |
| 三、笑能补足一切.....           | ( 94 )        |
| 真正的笑.....               | ( 94 )        |
| 笑能弥补天资不足.....           | ( 95 )        |
| 浑身笑意.....               | ( 98 )        |
| 四、婴儿的笑容何以那么美.....       | ( 99 )        |
| 大人才有的复杂的笑.....          | ( 99 )        |
| 笑脸的秘密.....              | ( 99 )        |
| 五、增加笑容的种类.....          | ( 101 )       |
| 镜前练习.....               | ( 101 )       |
| 我的笑容目录.....             | ( 102 )       |
| 研究到底.....               | ( 104 )       |
| 六、笑有魔力.....             | ( 105 )       |
| 因为笑才快乐.....             | ( 105 )       |

|                          |         |
|--------------------------|---------|
| 笑的六种启示·····              | ( 106 ) |
| 七、总结——笑容的地位、意义·····      | ( 107 ) |
| 使其感受·····                | ( 107 ) |
| 笑容的十个任务·····             | ( 107 ) |
| <b>第五章 声音的秘诀</b> ·····   | ( 109 ) |
| 一、您发出的是什么声音·····         | ( 109 ) |
| 造声是推销员的义务·····           | ( 109 ) |
| 有关声音的十个问题·····           | ( 110 ) |
| 二、随着对象而变化·····           | ( 111 ) |
| 我的例子(一)——说服固执成性的人·····   | ( 111 ) |
| 我的例子(二)——电话预约的秘诀·····    | ( 113 ) |
| 三、声音调教法·····             | ( 114 ) |
| 我的十个秘方·····              | ( 114 ) |
| 四、总结——有魅力的声音·····        | ( 123 ) |
| <b>第六章 创造行动的秘诀</b> ····· | ( 124 ) |
| 一、无事不知为目标·····           | ( 124 ) |
| 要有广博的知识·····             | ( 124 ) |
| 培养“鉴人”的知识·····           | ( 125 ) |
| 二、组织“头脑集团”·····          | ( 126 ) |
| 我增长知识的秘诀·····            | ( 126 ) |
| 也是共同作业·····              | ( 127 ) |
| 三、与真实的对方接触·····          | ( 128 ) |
| 判断人物、世态、家相·····          | ( 128 ) |
| 世态的“后窗”·····             | ( 128 ) |
| 家相的“后窗”·····             | ( 129 ) |

|                                |         |
|--------------------------------|---------|
| 回转式话术.....                     | ( 130 ) |
| 四、立刻行动.....                    | ( 130 ) |
| 我的例子(一)——追那辆车.....             | ( 130 ) |
| 不能束手等时机.....                   | ( 132 ) |
| 我的例子(二)——瞄准在百货公司购物的<br>顾客..... | ( 132 ) |
| 行动力来自何方.....                   | ( 133 ) |
| 五、成功的秘诀.....                   | ( 133 ) |
| 机会来自当机立断.....                  | ( 133 ) |
| 从这一瞬间开始.....                   | ( 134 ) |

# 第一章

## 如何创造勇气

### 一、先回答七个问题

首先，请您闭上双眼，做个深呼吸，使内心平静后，回答下面的问题。

第一个问题：

“您是不是相信自己目前从事的是正当的工作？”

如果您的回答是：“不错，我坚信自己从事的是正当的工作。”那么，您就无须看这一章的内容，大可跳过去，从下一章看起。

因为，这证明了：您对自己的工作怀有热忱，是个真正的勇者。您也是对自己拟定的计划，能够全力以赴的人。

对这个问题无法以信心十足的口气回答：“我如此坚信。”或是歪着头想：“这，我怎么回答才好呢？”或是无法直接回答，内心想的是：

“我好象缺乏执行能力。”

“想到失败时的情况就拿不出魄力。”

“与人碰面舌头就不听使唤。”

此类人士就得回答下面第二到第七的问题。答话的内容请

牢记于心，在倾耳谛听以下的话之后，与自己的答话互做比较。

第二个问题：

“当您从事某种工作，是不是事先做周全的调查与计划？”

第三个问题：

“在您翻阅本书之前，是不是有过‘那件事的确是搞砸了’之类的经验？如果有过，是不是一直为它而闷闷不乐？”

第四个问题：

“您是不是想过怎样使自己的市场水准提得更高，更为广泛？”

第五个问题：

“您是不是想过：完成自己的工作等于回报了别人？”

第六个问题：

“您是不是曾经对自己下令、指挥、激励说：‘拿出勇气来’！”

第七个问题：

“您是不是想过：‘勇气需要经常激励、鼓舞，否则势必老化’？”

## 二、热忱足以感人

### 胆大无比的计划

从前，三菱银行的总裁是“串田万藏”。他是三菱总公司的理事长，当时又兼任“明治生命（即明治保险公司之意）”的会长（即董事长）。此人来头颇大，可说是整个三菱财阀的最

高负责人。

我暗中打如意算盘：透过他获得介绍日本企业高层经营人员的荐函。

当时，我才三十一岁。虽然业绩逐日有了表现，充其量也不过是“明治生命”的一个外务员而已。此一计划，几近荒唐，明知如此，一有这个念头就坐立不宁，急于付诸践行，这就是我的个性。

一天，我诚惶诚恐地敲了公司常董室的门。我要找的人就是身为外务统帅的“阿部章藏”常董。

“常董，拜托您，请向串田会长那儿要张介绍函。”

当然，我向他详细解说自己的计划之后，才提出这个请求。所谓计划就是这样：

三菱银行与具有代表性的日本各大企业有密切关系。它的总裁，幸而正是我们公司的会长。有了串田会长的介绍函，就能打入大三菱的组织以及与其关联的代表性大企业中。说单纯，也够单纯，就一介外务员而言，这又是如天方夜谭般充满了梦幻，但是，我就是一意要使这个单纯、清楚、令人双目为之撩乱的“梦幻故事”，变为事实。

阿部常董的尊脸，以前，我只在相片中看过。看到真正的他，这还是头一遭，他以双眼皮的大眼睛，默默地瞪着我老半天。那眼神散发出的魄力，叫我有点儿招架不了。

听完我的话，阿部常董就以和缓的口气告诉我说：从三菱系统来本公司的几位高级职员，他们事先就约定，绝不在保险方面介绍客户。你的计划虽然不错，但是，以我的立场，要我将你的意向转达给串田会长，碍难照办。

我闻言不禁大失所望，但是，以我的个性就此说声“是吗？”而打退堂鼓，我也碍难照办。



“那，我可不可以亲自跑去找会长，直接向他请求？”

阿部常董其大如铜铃的眼睛，又炯炯地瞪住了我，我的心跳，顿时加快如火警时连敲的钟。

好长一段沉默的时间，不知持续了多久。

“你就姑且一试吧！”

阿部常董到头来是以笑容送我出来，但是，我事后回想，他那副笑容一定是在微妙难喻的情况下挤出来的。

## 大骂会长

数天后，我怀着一股期待的心，走访串田会长日常办公的三菱总公司所在地的大厦。我首次看到“三菱最高司令部”，不免心起畏缩。原是以轻快的步伐，怀着兴奋的心而来的，如今，却觉得步调略微慢了下来。

当时，支撑我的就是阿部常董的笑容与我心中描绘的大计划。我不禁浑身哆嗦。就在走过梦境那样的情况下，我通过传达室那一关，被带到客厅。其厚无比的地毯，以及坐下来但觉浮在半空中似的沙发，早已吓得我魂飞冥冥。

我在客厅等了好长一段时间。这也难怪，一个无藉藉之名的小伙子，突然闯进来求见，对方当然不可能立刻就出现。如今想来，不被享以闭门羹，实在有点不可思议。

生平首次的“大冒险”，对我而言，可说是经历了一连串的紧张。也许，由于“战斗即将开始”，我的神经已给磨耗得差不多了，靠在那软绵绵使人但觉如羽化登仙的沙发，我居然沉睡而不自知。

肩膀给指头戳了几下，我愕然而醒。那种情况就象从天国滑落下来一般，真是失态到了极点。胸怀大计划的我，竟然以这副狼狈相与串田会长初次见面，实在是一大失算。