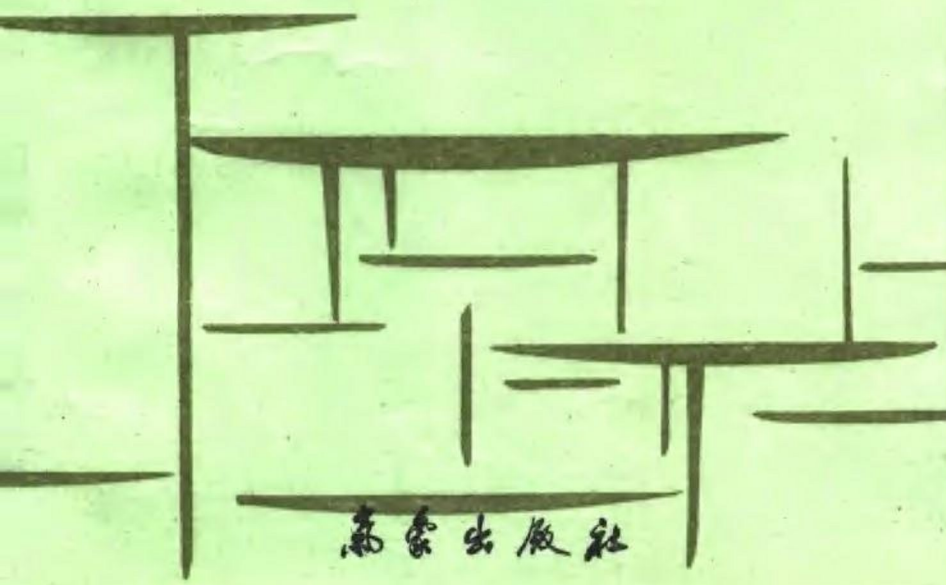


高明的推销



商务出版社

高 明 的 推 销

【日】齐藤竹之助著

袁晓利 译

《科学与人》杂志社编

气象出版社

F713
Q17

298-75-80-5

118p

高明的推销

[日本] 齐藤竹之助著

袁晓利译

气象出版社出版

(北京西郊白石桥路 46 号)

北京顺义县振华胶印厂印刷

气象出版社发行 全国各地新华书店经售

开本: 787×1092 印张: 4 字数: 96 千字

1985 年 6 月第一版 1989 年 9 月第二次印刷

印数: 20001—28000

ISBN7-5029-0276-7 / C.0001

定价: 2.10 元

译者序

在我国，从事推销工作的人数越来越多，遗憾的是，迄今为止，专门讲授推销要领，介绍推销方法的书籍尚属罕见。同其他行业一样，推销员也需要自己的专业书籍。本人不揣冒昧地献上这本小册子，算是抛砖引玉。

《高明的推销》的作者齐藤竹之助是日本六十年代著名的“推销大王”，他在本书中以自传体的形式，讲叙了自己从事推销工作的起因及发展过程，详细介绍了十项推销要点。如果这些能给读者以启迪，使本书能对我国的经济发展有积极意义，将是我的满足。

中译本是根据日本《实业日本》出版社一九六七年版本翻译的，由于译者能力所限，加之时间仓促，书中难免出现一些谬误之处，恳请大家批评，指正。

本书之成稿，承蒙我的老师野岛进先生提供日文版本，谨在此表示衷心感谢！

一九八五年元月

袁晓利·于武汉

作者简历

大正八年庆应大学经济学系毕业，同年进入三井物产公司，后任三井总公司参事，昭和二十二年退職。任美国驻日本某商会顾问，中央卫生福利事业公司常务理事；昭和二十七年担任朝日生命保险公司外务员（即推销员），支部长；昭和三十年辞去支部长职务、任外务参赞、外务顾问；昭和三十四年创日本最高销售纪录，持续至今。昭和三十八年加入美国“百万富翁”俱乐部，任全日本生命保险推销员协会代表理事；昭和四十年在签订合同件数方面创世界最高纪录；昭和四十一年任朝日生命保险公司总代理店经理；昭和四十三年六月被吸收为“百万富翁”俱乐部终身会员。

序 言

推销员在日本总人口中占到五分之一，就是说每五个人中就有一个是搞推销工作的。不过这个数字是指广义的推销，包括批发行业、百货公司、商店等等在内。尽管如此，能有这样多的人从事商业工作、推销工作，的确是件大好事，足以证明现代社会是由消费构成的吧。我也是一名商业工作者，是搞生命保险推销工作的。然而我不同于其他商业工作者，因为我是世界最高销售纪录的创造者。昭和四十年，我销售保险证券的合同件数达到四千九百八十八件，在这个领域里达到了世界第一。即使在生命保险业十分发达的美国，也没有一个推销员能在一年间达到这个数字。可谓是前所未有吧。

然而，我创造这个纪录共经历了五十年的磨炼。三十年的职员生活、五年的闲居、又当了十五年的推销员。积累了这些年里所获得的经验，全力以赴和顾客接洽的成果，终于作为世界纪录显现出来了。而现在，我不认为这个纪录是属于我个人的，是因为有社会、有大众的帮助才得以创造出来。

因此，面对社会和大众，我要把自己的体会，对待事物的观点，考虑方法以及技巧等等，可谓是“推销之精髓”的东西广泛公开，作为报恩。而且希望有众多的商业工作者、推销工作者读到这本书，充分了解本书内容后，能够超过我，成为世界首位推销员。现在的社会，一般的大学毕业生为了谋求生活的稳定，总是想方设法以安逸的心情进入大企业当一名职员。而对于敢于跨进推销行业的人，我要从心里头叫好。随着你的全心全意和不断努力，推销工作是能得到超过大企业的主要职员、甚至于经理以上高薪、并且能够取得显赫社会地位的现代最能令人满意的职业。

现代社会的推销工作，是越来越据有较高地位的大有希望的职业。我认为：不断努力的推销工作者的未来是无限美好的。我要在此强调：从事商业工作、推销工作的同行们，一定要胸怀大志、鼓足勇气。

本书不仅面向勤奋工作的推销员和渴望成功的商业工作者，而且也是赠给即将进入退休年龄、忧虑晚年生活的实业家们的礼物。

昭和四十二年六月一日

齐藤竹之助

目 录

序言.....	(1)
一 向世界王座挑战.....	(1)
1、投向第二人生的热情.....	(1)
2、岂止是日本第一、我的信念是争当世界第一.....	(5)
二 推销必胜之要点.....	(12)
1、把自己融化到推销之中.....	(12)
2、注意礼节.....	(23)
3、选择顾客.....	(35)
4、如何找窍门、搞独创.....	(47)
5、在实践中锻炼自己.....	(57)
6、以超人三倍的干劲去努力工作.....	(70)
7、有效地完成工作定额.....	(89)
8、不因遭到拒绝而停止推销.....	(96)
9、对商品充满自信.....	(102)
10、保持充沛的精力.....	(105)
三 通向世界首席推销员之路.....	(110)
争当首席推销员的根本动力.....	(110)
向第三人生庄严挑战.....	(111)
加入“百万富翁”俱乐部.....	(113)
签订合同件数达到世界第一.....	(115)
后 记.....	(118)

一、向世界王座挑战

1. 投向第二人生的热情

你当推销员吧！

那是在昭和二十六年的夏天，我到当时位于东京“丸之内”的朝日生命保险公司总部去拜访在庆应大学时期的同学行方孝吉。他是朝日生命保险公司的总经理。我是去找行方先生借钱。当时，我通过联合国军司令部某高级官员的介绍，正在筹备与美国一个实业家合营在日本设立一家资金为十六亿元的贸易公司。

那是就连八幡制铁所也不过仅有一亿元资金的时代。拥有十六亿元资金无疑将成为日本首屈一指的大公司。我将担任该公司的常务董事。可是，既然担任董事，不拿出一定数目的资金是不大好的。没有股份的董事，没有什么发言权，也没有威信，一旦发生什么事情难免会被排挤出来。为了确保常务董事的宝座，我无论如何也需要拿出一千万元的资金。然而在当时对我来说，是没有这么多钱的。我只有求助于朋友、熟人。因此，首先去拜访行方先生。

行方总经理坐在沙发上，静静地听完我的话，然后不慌不忙地直起身来说道：“这个差事确实不错，只是我没有能力借给你这么多钱。也许你认为，对我来说诸如五百万、一千万元的资金是很容易拿出来的吧？但是，我这里周转的资金并不是我的，而是许许多多的顾客存进来的宝贵资金。尽管我是总经理，也不能擅自决定出借……”

不过，依我看，你还不如来搞生命保险推销呢，象你这样的性格，交际又广，区区五百万、一千万元是轻而易举可以搞到手的。而且生命保险推销，对于男子汉大丈夫来说，确实是值得一干的工作呢。”

听了行方总经理的话，我一时惊呆住了，真想站起来一走了事。

我好歹毕业于庆应大学经济系。战前供职于与住友、三菱并肩平列，属于三大财阀之一的三井物产公司，一直做到监督一系列子公司的三井总公司参事。第二次世界大战结束后，财阀被解散，我退職离开三井公司。其后，也曾在统管全日本的国外回归者、战争受害者事宜的卫生福利团体——中央卫生、福利事业总部担任常务理事，还被推选参加参议院议员的全国竞选。现在却让我做生命保险推销员，真是个无理的家伙……我这样想着，一时惊呆住了。

然而。平心静气地仔细一想，行方的话也确有一番道理。

我已经从公司退休，而且由于参加参议院议员竞选落选欠下一笔重债。竞选时花费了一百五十万元，在卫生福利事业上投资一百七十万元，共计从别人手里借了三百二十万元的巨款。如果现在筹措不到这笔款项，不久将会被借款所逼，把全家引向绝路。好吧，试着照行方说的办法做做看吧……

行方经理对生命保险事业的坚定信念和热情，深深地打动了我的心，我越来越感到他的话充满了魅力。

就这样，我做了生命保险推销员。作为朝日生命保险公司外务员的正式登记是在昭和二十七年一月，但在此之前，我就断断续续地开始了推销。

只要干起来，什么都能办到。

在江户时代，与杉田玄白合作把著名的《解剖新论》从荷兰语的原版本翻译成日语的前野良泽（荷兰语学家），是从四十七岁时开始，踏上钻研新学问的里程的。在此之前，前野良泽不过是个普通的中医而已。

有一次，他在一个名叫坂江鸥的荷兰语学家那儿看到了当时属于珍本的荷兰医学书籍。从此，他开始学习荷兰语。“别

人能够弄懂的，我也一定能弄懂。好，干吧，一定会成功的。”前野良泽下定决心，努力学习，终于成功地翻译了《解剖新论》。

一般的人，岁数一过中年，身体和精神便逐渐趋向衰退。但是没必要因此而认为“从现在开始干已经迟了。”这句话对于我们人类来说是不存在的。“只要干，就能成功。”不管到了多大年纪，只要有“干劲”，无论什么事情，都做有做不成的。只要有“干”的信心，什么“身体与精神上的衰退”，都会变得无影无踪。相反会使你恢复活力，返老还童。

行方总经理让我搞推销的时候，我比这位有名的前野良泽还要年长十岁。尽管如此，为了开创自己的第二人生，还是起了“干”的念头。我就是这样走向了新的生活。

话又说回来，从庆应大学毕业时，我就下决心，进入三井物产公司后，一定要当经理。心想：为了达到这个目标，不论什么事情，我都要努力干到底。可是，进入公司之后才知道自己的目标不可能达到。因为三井物产公司的经理，必须由三井家族的人来担当。既然如此，我就决定把三井物产公司作为锻炼自己成长的场所。为了将来的第二人生，要在这里把自己锻炼成一个真正的人。所谓第二人生，是指退休之后的人生。我认为：唯有在刚开始工作时就考虑到退休后的事情，才能在退休后有一个光辉灿烂的未来。我就是以此为目标而努力工作的。

要与贝德格比高低

我进入朝日生命保险公司后，首先决定的是要成为公司首席推销员。正如前面说过的那样，首先选定目标，然后开始行动，是我在年轻时就已经养成的习惯。

一旦决定了的事情，就要不顾一切地去干。我虽不是号称“王将”的坂田三吉。但也是个既然干起来就决不甘落后的堂堂男子汉。而且我认为：只有这样干，才是对劝我从事推销工

作的行方总理经的真正感谢。朝日生命保险公司大约有两万名推销员，我在心里暗暗发誓：一定要在其中名列前茅。

于是，首先开始了各种学习。我找来所有能找得到的国内外有关涉及推销员成功的书籍，用心阅读。以书中所列事例作为典型，训练自己的头脑。

其中，对我印象最深的是美国生命保险推销大王佛朗哥·贝德格写的《我是如何在销售外交上获得成功的》一书。（钻石社发行、日译本）

贝德格在当生命保险推销员之前，是职业棒球选手。作为大联赛中最有希望夺魁的某著名球队的三垒手活跃在球坛。可是，在一次比赛中，他的手腕受伤，因而不得不退出球坛。他怀着阴郁的心情回到自己的故乡——佛罗里达州，谋求到的职业是当生命保险推销员。

可是，贝德格的工作总也不见成效。有一个时期，因为屡次失败，甚至想甩手不干。但是他坚持下来，克服了许许多多的困难，终于成为第一流推销员，积累了大量财富，花费七万美元巨款购置豪华的邸宅，在四十岁时功成名就，从第一线引退。

贝德格把自己从事推销工作中失败与成功的各种体会，以“搞商业经营要一心一意，这样做必定成功”等标题，归纳为三十五个部分写了出来。

我把这本书带在身边，在从埼玉县吹上自家住宅到浦和支社去的上班途中，不论是在火车上也好，电车上也好，都专心致志地每天反复阅读。而且暗暗发誓：我也要象贝德格那样获得成功，不，要和贝德格争个高低！如果有人现在让我推荐一本推销员的必读书籍，我将毫不犹豫地告诉他，这本书就是我最爱读的书。

据说已故总理大臣石桥湛山，把经济学者J·M·凯恩斯

的著作《雇佣，利息及货币的一般理论》带在身边翻来复去地读了三十年。同样，我也经常从书架上取下贝德格的书来阅读，因为它的确是本对我十分有益的书。

2、岂止是日本第一，我的信念是争当世界第一

超过“凯迪拉克”

昭和二十七年初春，我迈出了作为朝日生命保险公司推销员的第一步，内心充满了希望。第一个拜访的对象是东邦人造丝公司。这家公司的经理佐佐木义彦（现任顾问）是我的老朋友。我想应该先从熟悉的地方发起进攻，因为不论哪个推销员大概都是先从找关系开始入手的吧？

当时的东邦人造丝公司生意十分兴隆，股票价格迅速增加，公司充满了生气。我是了解到这些情况之后才开始行动的。

我被引进经理的房间，心里感到从未有过的紧张。一想到这是我新的人生的开端，心情就不由自主地兴奋起来。虽然很忙，佐佐木经理还是愉快地会见了。我对他说：“我搞推销，是因为尽管生命保险对于社会很有必要，但愿意购买、加入保险的人却很少。既然对社会有益，就应该有人来干。因此，我搞起了这项工作。另外，就我个人来说，也需要钱。为了开辟获得收入的道路，我一定要干好这项工作。现在，我已经没有三井物产公司做强大后盾了。对我来说，现在是新的工作，新的人生。无论如何请您能与我进行洽谈。”

佐佐木经理“嗯、嗯”地点着头，对我说道：“既然如此，让我把总务部长叫来吧，我现在很忙，详细情况请跟总务部长谈吧。”

把我介绍给总务部长后，佐佐木经理就起身离开了。但他对总务部长说：“我和齐藤先生是老朋友了，请认真与他洽

谈。”我听到此话，十分感激。心想：有这样的老朋友实在庆幸。

我跟总务部长说明了大致情况，即告辞出来。可是，当我走过收发室时，却遭到意外的打击。收发员说：“您好像也是生命保险推销员吧？可是，有那位先生插手进来，怕是不好办呢。”他告诉我，第一生命保险公司的渡边幸吉先生来了。果然，在正门外停着豪华的“卡迪拉克”，正是渡边幸吉和诊断医师乘坐的轿车。幸吉先生当时在生命保险推销界，是号称日本第一的老手。我在一旁看着那黑颜色、闪闪发光的高级轿车，感到一种沉重的败北感压上心头。

最好是就此作罢，还是一直努力到最后？这两个念头，在我头脑里打着转儿。

然而，不久我就想开了。怎么能认输呢？我有着在天下第一流的三井物产公司锻炼出来的坚强性格。可以说是“三井灵魂”吧。我决不认输，我感到斗志在我全身燃烧。

按你的计划购买吧

“超过卡迪拉克”

从此以后，不论是睡觉还是走路，我的脑子里想到的只有这一件事。那天晚上，我回到家中，一直搞到深夜，制订出一份详细的计划。那是一份无论提问哪一点，无论谁提出质问，都可以从中找到完整答案的庞大计划。

第二天，我赶快带上计划，去东邦人造丝公司，再次拜访总务部长。

“和幸吉先生相比，我不过是个初出茅庐的新手，深感自愧。不过，若是部长能够抽空审查、研究一下这份计划，将使我感到万分荣幸，无论如何请您多关照。”我这样说着，放下计划就告辞了。尔后一连几天，我天天来访，打听情况。

“要超过卡迪拉克”这个信念在激励着我不懈地努力。

“你可真能干啊！”终于，收发员对我这样说道。在我每次访问时，深深感到要想使自己的意志贯彻始终是多么艰难，但热忱总是能够得到理解的。不定什么时候，对方一定会满怀善意地接待我。收发员的这句话，使我受到很大鼓舞，努力吧，就会成功的。我更加起劲地每天拜访。

“不论是多么困难的推销，只要能以诚意和热忱相待，就必定成功……”我翻来复去地背诵着贝德格的这句话。

终于有一天，总务部长打电话叫我立刻到他那儿去，盼望已久的时刻终于来到了。我不禁拍手叫好，急忙奔向东邦人造丝公司。一进经理室，佐佐木经理和总务部长就微笑着站起身来迎接我。

“齐藤君，让你多次奔波，辛苦了。决定和你签订二千万元的合同，因为你的计划订得很出色。祝贺你！”

这样说着，佐佐木社长紧紧握住了我的手。我不由地热泪盈眶。这一瞬间，为了这一瞬间的成功，我付出了多大的努力啊！终于胜利了，终于战胜了那辆“凯迪拉克”，这些天来的辛劳总算没有白费。

……不久，我告辞出来，走到大门口时，已看不到那辆黑色的高级轿车了。当我想到这是靠自己的努力把它赶走时，内心无比激动。我让收发员也分享了我成功的喜悦。

“承您多次关照，十分感谢。今后，还要请您多多帮助……”

我向收发员致谢。这是我成为推销员后第一次如此快活地讲话。

“一碗素汤面”吃了三年

在访问东邦人造丝公司的同时，我还对各行各业的顾客进行拜访。其中有第一流公司的干部、中小企业的经理，还有家庭主妇等等。只要有一线希望，我就一个一个地依次去推销。

幸运的是，由于我在三井物产公司这样的大公司里呆过，所以和许多大公司的干部们都有密切交往，通过他们又结识了许多一般保险员所难以结交的顾客。利用这种关系，我选择了与普通保险相比，付出的精力相同，却一次就能大笔成交的事业保险作为主攻目标。

那是我到青山学院大学去推销事业保险时的事情。我从吹上乘火车到东京站，然后拐到“丸之内”的公司总部。因为从总部去青山学院要乘地铁，所以一直步行走到京桥。可是登上地铁之后，不知想起什么事情，莫名其妙地在青山一丁目车站下了车。青山学院却是在神宫前车站的附近。可是，我已经没有足够的钱再次乘车了。没办法，只好步行去青山学院。当时正是炎热夏日的中午，我的全身都被汗水浸透了。嗓子渴得冒烟，肚子也饿得咕咕直响。可是别说进茶馆，我连吃午饭的钱也没有。

好不容易走到青山学院，我从收发室的姑娘手中接过茶杯一饮而尽。还想再喝一杯，于是就说：“想要吃药，请再给倒一杯。茶水、开水都行。”没法子呀，难道能说因为肚子饿吗？收发室的姑娘很热情，又倒了一杯茶递过来。靠这两杯茶水，才使我的饥肠得以暂时的缓和。所谓“喝足茶水也能充饥”就是指的情况吧。

不一会儿，与校长会见，签订完合同，我走出了大门。因为离涉谷车站不远，就步行到那里去。途中偶尔从一家饭店的门前经过，我的眼睛不由地被吸引过去，朝里面张望着，向价格表上最便宜的部分看去，上面写着“鱼汤面，二十元”。“好，这点钱，我还付得起”我安下心来，买了碗面条，狼吞虎咽地吃下去。这样才得以坚持回到吹上的自己家中。

就这样，在我刚开始从事推销的时候，生活是很贫困的。但由于脑子里整天想的是“一定要成为日本第一位推销员”，所以丝毫不感到艰苦。我的午饭经常是一碗二十元的素汤面。大

约一直持续了三年之久吧？现在想起来真是感慨万分。

五年后成为全公司第一

昭和三十三年，我在朝日生命保险公司赢得“首席推销员”的称号。由于以事业保险为中心的推销奏效，我在全公司两万名推销员中取得最好成绩。作为一名外务员，能在进入公司第五年就取得如此的成绩，实在令人高兴。这时，我已还清了所有借款，生活也渐渐富裕起来。搞推销工作所感受到的苦恼和乐趣，使我体会到职业和人生是一个不可分割的总体。

劝我从事推销工作的行方总经理已经离开人世，但我仍对他深怀感激之情。作为一名推销员而生存就是我的第二人生，我在成长过程中越来越深刻地感觉到这一点。而且我在心里发誓：现在已经成为朝日公司第一了，还要继续努力争当全日本第一。因为我想：自己既然以推销作为职业，这当然就是我唯一的目标。

一次，公司举办使全体优秀推销员会聚一堂的优胜者招待会。席间，当时的藤川博经理（现任顾问）特别对我这样说道：“齐藤君，在不远的将来，你一定能够成为日本首席推销员。我相信你有能力在一个月内完成三亿元销售额。希望你更加努力。”

藤川经理的话给了我很大鼓舞，更使我信心百倍。我紧紧握住藤川经理伸过来的手，心里暗暗发誓：好，我一定努力。

在我国，有日本、第一、住友、朝日、明治、安田、三井、东京、千代田、协荣等等共计二十家生命保险公司。大约有八十五万名外务员。要在这些人中争当第一，就是我的愿望。

当时，在生命保险业中名列前茅的一流推销员是第一生命保险公司的渡边幸吉氏、明治生命保险公司的原一平氏、木下重男氏等人。要与这些豪强并列，并且彻底超过他们，必须付出