

销售鬼才

田中道信 著
孙晓燕 译



经济界的弄潮儿
五年便独领销售风骚的秘诀
勤奋为本
诚招天下客
非踏破铁鞋无销售可言
经营生涯不无风险
大胆进攻，不计一时得失

販売の鬼と呼ばれて

鬼 销



才 售

(京)新登字 083 号

销售鬼才

〔日〕田中道信 著

孙晓燕 译

*

中国青年出版社出版 发行

社址:北京东四 12 条 21 号 邮政编码:100708

中国青年出版社印刷厂印刷 新华书店经销

*

787×970 1/32 5 印张 68 千字

1993 年 7 月北京第 1 版 1993 年 7 月北京第 1 次印刷

印数 1—2,200 册 定价:3.70 元

ISBN 7-5006-1315-6/F·50

序——一落千丈

“你从明天起不必来上班了。”

1976年6月13日，我被召到理光公司馆林三喜男社长宅邸，这位理光公司第二任社长无情地宣布了他的这一决定。

在这之前，我在自己的业务领域里是一帆风顺的——进入公司仅三年，便成为业绩卓著的头号推销员，之后更是以锐不可当之势，遥遥领先于理光的销售战线。

我40岁升任理光公司董事，成为公司董事会最年轻的成员。被宣布解职的那一年，正是我就任这一职务的第4年，那时我同时还兼任理光公司事业本部长、理光教育机器公司社长等职务。就是在这个登峰造极之时，我又被推下万丈深渊。

对这一天的到来，我并非没有一点预感。当这一天真的到来时，我满脑子里只是不断交叉闪现着“该来的终于来了”和“全完了，这下被整惨了”的念头。

我和馆林社长间的鸿沟是如此地不可逾越。不仅性格上十分合不来，我作为经营者，还总是以我十分尊敬的理光公司首任社长市村清为标准来衡量他，也就越发看不上他，总觉得官役门出身的人懂什么生意。这种情绪不断膨胀，和馆林社长间的裂痕也就日益扩大。

“你出类拔萃，身手不凡，有领导才能也有经营能力。这一点是公认的。可是，你的缺点正在于你不懂得为人之道，你一点也不懂得什么叫善解人意。因此，我已无法再留你在公司里。”

这一席话，令我这不肯服输的人也泄了气，我不明白什么叫不懂得善解人意。这样说来，馆林社长似乎没少这样教训我，可我每每不放在心上，总是在内心不屑一顾地说：“别这么冠冕堂皇！”却没考虑过馆林社长到底要对我说些什么。

当时，我正以“销售鬼才”闻名，所向无敌，春风得意。我的后辈、理光公司的现任社长浜田广在事过多年后曾说：“田中，你那个时候在理光公司里可是呼风唤雨啊。”当时，我听到这话好不得意，飘飘然似

天马行空，现在想起，觉得脸红。理光公司的首任社长市村清曾说：“像田中这样的有三个人，理光就高枕无忧了。”他的这般信任，使周围的人不能无视于我，也正因为如此，我的缺点没有被抑制。

这个时候的我，还没有完全认识自己。

早过不惑之年，才第一次尝到受挫的滋味。我的叔父曾说过：“在大的组织机构当中，一旦出了轨，就很难再步入正轨。”我听到这话时，曾不甚理解。可在经商的世界里，的确是一旦脱离自己升迁的轨道，就很难再抓住合适的机会。

事实上，人事上受挫的商务人员，也大都元气大伤而销声匿迹，或者降格他就。

所幸的是，我坐了四年冷板凳之后，又在同一个理光公司系统内的三爱集团所属妇女服装专门企业“三爱”的常务董事的职位上重新崛起。我现在已是三爱的社长。

当然，像以往我在理光公司时的一手遮天的工作方法是无法在新的岗位上干得长久的。这一点，在四年的冷板凳生活中，我已经大彻大悟了。这彻悟，使我原封搬来市村社长所提倡的“员工是事业的合作伙伴”之信念，转变了三爱员工的观念，并致力于改善三爱员工的体质，终于成功地使三爱这一严重亏

损的企业扭亏为盈。

我这个曾遭免职厄运的人，为何能在理光公司的兄弟公司三爱，并且是在该公司所有者市村夫人的直接过问下起死回生？可以说，这里既无谋略，也无政治后门。

这是因为我，田中道信本人发生了脱胎换骨的改变。

我是怎样渡过四年难熬的冷板凳生活之后而自新的？我又是怎样将四年体验作用于新工作的？

这里，把我通过 38 年商务生活的体会得来的经验以及反思归纳成册。

只要身在公司这样一种组织机构中，谁都有可能因为工作的失误、派别斗争的失败，以及像我这样与上司不和等原因遭到人事方面的打击。这打击会随时间流逝愈加沉痛。可是，仅仅是作个失败者就不足挂齿了。

福特的《商人父亲写给儿子的 30 封信》一书中有这样一段话：

“成功的人似乎永远走在通往胜利的坦途上，可他们为能在这坦途上走下去，而因失败付出的顽强是肉眼看不到的。我还不曾见到过被击败后不绝望、不苦恼，又不断取得成功的人。能否战胜失败后的痛

苦,才是胜者与败者的真正区别。”

应该想到要从失败中学到什么,这才是从挫折中重新起飞的力量源泉,也就是“复活力”之所在。

目 录

第一章 猛 进

经济界的弄潮儿——市村清.....	3
五年便独领销售风骚的秘诀.....	7
勤奋为本	11
诚招天下客	16
非踏破铁鞋无销售可言	21
经营生涯不无风险	24
大胆进攻,不计一时得失.....	28
不能身先士卒就无法严责下属	34
创意出自投入	38

第二章 碰 壁

杰出经营者的高明之处	45
------------------	----

出言不恭的人不会有出息	49
我顶撞政客出身的新社长说：	
“你懂什么！”.....	52
实践还是理论——与上司的争执	55
有能者才更应注意不要浮游于群体	59
忠言逆耳利于行	63
周围的人都高升了	66
突然被免职	69

第三章 开 窍

危难之中见真情	75
知己才能知彼	79
滴水之恩当涌泉相报	82
“正是由于心胸狭隘”	85
重要的是从现在做起	88
被误解 原因在 自己的态度	91
落到糊信封的地步	95
夫妻情义	98
肝胆相照的朋友.....	102

第四章 成 长

失败的考验.....	109
在公司里应能畅所欲言.....	112

仅靠主观是看不到问题实质的..... 116

忠告不一定顺耳..... 120

取信于员工..... 124

只缘身在此山中..... 129

他山之石不可低估..... 132

只有沟通感情才能激发干劲..... 136

五天内作出的决策..... 140

感谢上天..... 144



第一章 猛进

经济界的弄潮儿——市村清

我与市村家是三代世交。

说起我的商务生涯，必要自与理光公司首任社长市村清间的关系说起。在我叙述正题之前，我要先将我进入理光公司之前与市村的交往作一交待。

话要从1929年说起。当时设在上海的大东银行信誉危机，发生储户挤兑事件，并导致大东银行破产。不幸的是，市村当时正任大东银行某分行的代理分行长，因此被作为事件涉嫌者关押了数月之久。

我的祖父那时正任佐贺县律师协会会长，经市村父亲的朋友田中虎三郎介绍，祖父受理为市村辩护，结果是市村胜诉。这便是我家与市村家最初的交往。

之后，市村曾任富国生命保险公司外访员，后来又转承了理化学研究所研制的感光纸的销售权，并以此为契机，在福冈开设了一家专营感光纸的小小的代理店。这家代理店的保证人就是我祖父。

理化学研究所现在是一家有相当政治背景的、

进行遗传基因等高精研究的著名研究机关,战前,这家研究所曾集中了日本全国大批优秀的人才。专门制造、销售理化学研究所研制的产品的公司是理化学兴业公司,社长为大河内正敏博士。

大河内惠眼独识市村卓越的销售能力,以代理店维持现状即可为条件,将市村聘为理化学兴业公司感光纸部部长。当时的理化学兴业公司的干部几乎是清一色的东京大学出身的高才生,而市村不过是区区中央大学的肄业生。市村肄业于佐贺中学,为取得报考中央大学的资格,他上夜校通过了同等学历考试。不仅这些履历不够辉煌,市村的年龄也远远小于那些东京大学的骄子们。其必然结果是,市村很难在这种环境中施展,最终辞职。

大河内也许是觉得失去市村太可惜了,又授意市村创建专营感光纸的公司。市村心领神会,于1936年创办理研感光纸公司,一两年后又将代理店合并其中,建立了集感光纸的生产、销售于一身的理研光学公司、即理光公司。

由于市村与我家的特殊关系,那之后不久,我父亲就被聘为市村的左膀右臂,加盟理光公司。1942年,理光公司在满洲设系列公司满洲化学公司,父亲赴满洲任该公司专务董事。可是战后不久,父亲就客

死拘留地西伯利亚。当时，我正在读中学三年级。

战后，市村又创建了三爱公司、三爱石油公司、日本租赁公司和北九州可口可乐装瓶公司等新的公司。同时，还受当时的通产大臣佐藤荣作之托，将濒临破产的高野精密公司重建为理光香脂公司。市村的事业不断扩大，这就是理光·三爱集团的开始。

市村与我祖父母过往甚密，亲如一家，从我记事起，几乎每晚都来我家。我家老屋占地400坪^①以上，号称佐贺的“田园豪邸”。祖父母非常喜欢市村夫妇，在市村眼里，我家大概是一个小安乐窝。后来市村建起的府邸与我家佐贺老屋竟是一模一样。

我读小学的时候，因父亲的工作关系搬到了东京。那时，每隔上一两周，就要请市村幸惠夫人带我去一次位于五反田^②的叫作白木屋的百货公司，让她为我买许多东西。小孩子家为此乐不可支，每每声称：“我最喜欢市村阿姨。”加之市村夫妇没有孩子，更是将我视为亲生。

市村是位极重情谊的人，直至战后，每来佐贺必到我家，在我祖父母灵牌前敬香合十。

我在西南学院大学读书时，每逢棒球部远征东

① 日本土地的度量单位，1坪=3.3平方米。
② 东京的地名。

京，必去市村家过夜，因为在他家可以美餐一顿，这对我有不小的吸引力。

到大学四年级时，我开始考虑毕业后是否去佐贺银行等单位谋职。可外公坚决反对，理由是：“道信一旦留在佐贺，不定会干出什么来，何况银行也绝不适合那孩子。”全家人商量的结果，我的去向还是请市村帮忙最好。

市村也劝我：“务必进理光集团工作。”我立即接受了理光公司的就职考试。当时面试我的人在市村社长的弟弟，当时的理光福冈分公司社长市村茂人（现三爱不动产公司会长）。不用说，我与市村茂人也是十分熟识的，所以，当他问到：“你的履历书和学历证明书呢？”我竟回答说：“要那些东西做什么，社长都说让我来这工作了，要这些东西还有什么用。”可市村茂人却不无恼怒地说：“社长和我对你是很了解的，可其他人是一点都不了解的。”

现在想想看，我这满不在乎、大大咧咧的性格在那时候就已经露出苗头，竟然认为只要有创业人市村的金口玉言，就可以免去一切人事手续。

这样，1953年4月，我被安排到理研光学公司福冈分公司工作。