

销售之魔

[日] 田中道信 / 著
陈晓丽 / 译

销售之魔
——之——
成长篇

人民东方出版传媒

 东方出版社

销售之魔
——之——
成长篇

[日] 田中道信 / 著
陈晓丽 / 译

销售之魔

人民东方出版传媒
 东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

销售之魔. 成长篇 / (日) 田中道信 著; 陈晓丽 译. —北京: 东方出版社, 2013. 7
ISBN 978-7-5060-6533-7

I. ①销… II. ①田… ②陈… III. ①销售—通俗读物 IV. ①F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 164747 号

販売の鬼と呼ばれて by TANAKA MICHINOBU

© 1991 TANAKA MICHINOBU

All rights reserved

Original Japanese edition publish in 1991 by

Joho Center Publishing Inc.

Chinese translation rights in China(excluding Hong Kong, Macao
and Taiwan)arranged with Joho Center Publishing Inc.

through Chen Xiao li

本书中文简体字版权由陈晓丽代理
中文简体字版专有权属东方出版社
著作权合同登记号 图字: 01-2013-4662 号

销售之魔之成长篇: 销售之魔

(XIAOSHOUZHIMO ZHI CHENGZHANGPIAN: XIAOSHOUZHIMO)

作者: [日] 田中道信

译者: 陈晓丽

责任编辑: 黄晓玉 贺方

出版: 东方出版社

发行: 人民东方出版传媒有限公司

地址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印刷: 北京智力达印刷有限公司

版次: 2013 年 9 月第 1 版

印次: 2013 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—7 000 册

开本: 880 毫米×1230 毫米 1/32

印张: 5.375

字数: 98 千字

书号: ISBN 978-7-5060-6533-7

定价: 29.00 元

发行电话: (010) 65210056 65210060 65210062 65210063

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65210004

序言

——从鼎盛时期被降职说起

“从明天开始你不用来上班了!”

——这是理光股份公司第二任社长馆林三喜男先生把我叫到家里，亲口对我说的话。时间是昭和五十一年（1976）六月十三日。

在此之前，我的“上班族”生活可谓一帆风顺。进入理光公司仅五年，我就成了顶级销售员，之后在销售战场上更是突飞猛进、一路凯歌。

从我40岁成为公司最年轻的董事到降职时为止，我已经担任四年公司的董事，此外还担任董事会事业本部长并兼任理光教育设备会社社长。就是在这样的鼎盛时期，我接到了降职的通知。

但是，这一天的到来并非完全出乎我的意料，听完处分决定，我的心头纠缠着两种情绪：“该来的终于来了”的喟叹和“糟糕，要倒霉了！”的悔恨。

我和馆林社长之间的关系糟糕到了无法修复的地步。除了性格上的格格不入之外，作为一名销售员，我个人感情上一直把尊敬的理光第一任社长——市村清先生当作榜样，自己无论如何也无法喜欢上馆林先生，而且对公务员出身的他是否了解销售业务深表怀疑。正是这样的想法日益强烈，才导致我和馆林社长之间的分歧越来越大。

“你的能力非常出色，领导才能也有，经营也很在行，这是公认的。但是，你的缺点是完全不懂为人之道，不体谅别人的心情，因为这个原因我不能再让你待在公司了。”听了这话，我一下懵了。不体谅别人的心情——什么意思？说到这个，其实馆林社长曾多次告诫我，但那时我的内心总觉得他是在和我过不去，就没去细想他的真实用意。

那时的我以“销售之魔”闻名于世，真有打遍天下无敌手的感觉。理光的现任社长，当时的后辈浜田广先生若干年后对我说：“您那时在理光真是踌躇满志、威风八面。”我才意识到自己过去是多么的骄傲自大，不禁窘得满脸通红。理光的首任社长市村清先生曾说过这样的话：“如果我

们有三个像田中这样的人，可保理光无忧。”正因为有社长的高度评价和宠爱，周围人也都对我格外高看，于是，不知不觉尾巴就翘起来了。

当时，我并不知道自己究竟是什么样子。

这次降职是我在40岁之后遭遇的首次挫折。有一次，我的叔叔对我说，一旦从大公司离开，再回去可就难了，我越发惶恐。的确，这次降职让我认识到商界的残酷性，一旦偏离晋升路线，就很难再次翻身。

很多被降职的商界人士因为晋升无望而丧失进取心，也有不少人不得已降低标准尝试跳槽。

所幸的是，在坐了四年的冷板凳之后，我重新出任理光·三爱集团的女服专卖企业三爱公司的常务董事之职，现在还当上了社长。

当然，通过四年的深刻反省，我早已认识到当年在理光工作时的独断专行已经行不通了。也许正是这种粗暴的工作作风让自己栽了大跟头。我继续秉持市村先生所倡导的“员工是事业的合作者”的理念，努力改变三爱员工的思想意识并提高企业的经营体质，终于成功实现了三爱的重建，实现了扭亏为盈。

曾经遭遇降职的我，为什么会应企业老板——市村先

生遗孀的要求重回理光的兄弟公司三爱呢？这里并没有什么策略或政治方面的考量，完全是因为我自己发生了变化的缘故。

如何熬过四年痛苦的赋闲时光，实现脱胎换骨？如何活用我过去的那些经验？在这本书里我将通过自己三十八年的商界经历，讲述源于实践经验得来的商务技巧并反省自己犯下的错误。

在公司环境中，诸如工作上的失败，派系之争中失利或者像我这样因与上司不和等原因遭遇降职的情况，在每个人身上都有可能发生。而且年龄越大受挫感越深，但这并不足以说明人生就失败了。

金斯利·沃德的《企业家父亲给儿子的三十封信》中有这样一段文字：

成功者看上去似乎始终走在胜利的道路上。其实，为了战胜失败，坚持走下去，他们需要坚韧和毅力。但旁观者看不到这一点。我未见过不曾尝过失败、气馁或者欲求不满等烦恼而能不断收获成功的人。实际上，能否超越这个困难时期，是胜利者和失败者的分水岭。

总之，就是要弄明白从失败中到底要学到了什么，这样我们才能从挫折中获得重新振作的力量，实现东山再起。

目录

001 / 第一章 猛进

成功绝非偶然，而是有迹可循。当我以始终如一的专注、耐心细致的倾听、大胆出击的果敢、积极主动的心态投身营销之中时，就注定了我在五年后就迅速成长为顶级销售员。

003 / 经济界风云人物市村清先生

007 / 入职五年后成为顶级销售员的原因

011 / 不努力就无法发挥出自己的能力

016 / 用心销售就一定能成功

021 / 不跑冤枉路就做不好销售

024 / 商界生涯中，有时需要赌一把

029 / 不惧眼前损失，大胆出击

034 / 己所不欲，勿施于人

038 / 只要专注于工作，总能找到解决问题的办法

043 / 第二章 降职

降职亦非意外，而是早已注定。物极必反，盛极则衰。哪怕是最顶级的销售员，如果认识不到自己是团队的一员，对别人的忠告和建议置若罔闻，总是将自己凌驾于他人之上，职场的失败必然会如期而至。

045 / 受人尊敬的经营者必定与众不同

049 / 不会使用敬语的人难以升迁

052 / 我反击新社长：一个政府官员出身的社长懂什么

055 / 实践派 PK 理论派，和上司争执

059 / 要做个有修养的男人，时刻不忘自己是组织的一员

063 / 要做到随时随地诚恳听取别人的忠告

067 / 身边不断有人获得晋升

070 / 突然接到降职通知

075 / 第三章 醒悟

对于有的人来说，大起大落之后是一蹶不振。而我却能够把大起大落转化为职场的涅槃，通过总结成功的经验和汲取失败的教训，实现了个人的顿悟，为今后的职场之路找到了方向。

077 / 平日的信赖关系在困境时发挥了作用

081 / 了解自身弱点，第一次明白了“人心”为何物

084 / 不要忘记帮助过你的人

089 / “度量狭小导致如此结果”

092 / 如今努力工作是最重要的

095 / 因为自己态度有问题，导致被别人误解

099 / 沦落到“坐冷板凳”的地步

102 / 无论你遭遇怎样的失败，妻子都支持你吗

106 / 遭遇困难时，你能否得到朋友的真诚相助

111 / 第四章 成长

观念的变革可以激发无限的正能量。顿悟后的我重返职场，改变的不仅仅是营销的技巧，还有理念、思路以及掌控营销全局的大视野。正确的理念加上坚持不懈的实践，最终成就了职场生涯的辉煌。

113 / 软弱的性格只能培养出没有气魄、惯于逢迎之人

116 / 这是一家可以说真心话的公司吗

120 / 仅仅依靠观念论无法抓住问题的本质

124 / “缺点是个宝”

128 / 值得信赖的上司才能得到员工的拥戴

133 / 总是按习惯行事有时会误入歧途

137 / 有效活用在其他行业积累的经验

141 / 要搞好与员工的思想交流，以鼓舞士气

145 / 仅仅五天时间内就决定的 M&A

149 / 现在我在三爱是上天的巧妙安排

153 / 附录一 理光三爱集团组织架构图

154 / 附录二 三爱的销售额和经常利润发展变化表

155 / 译者的话

第一章

猛进

成功绝非偶然，而是有迹可循。当我以始终如一的专注、耐心细致的倾听、大胆出击的果敢、积极主动的心态投身营销之中时，就注定了我在五年后就迅速成长为顶级销售员。

经济界风云人物市村清先生

他和我家有三代世交

说到我的商界经历，就不能不谈及我和理光公司首任社长市村清先生的关系。进入正题前，首先简单交代一下我去理光工作前和市村清先生的关系。

事情还得从昭和四年（1929）说起，那年上海的大东银行因发生挤兑风潮而破产，不幸的是市村先生当时正好是该银行的代理支店长，被怀疑与此事有关，因此被关押数月之久。

时任佐贺县律师协会会长的我的祖父田中虎三郎与市村先生的父亲是朋友，答应为他辩护。结果，市村先生打赢了官司，被无罪释放。这就是我家和市村先生交情的由来。

后来，市村先生进入富国生命保险公司做推销，在此期间他拿到理化学研究所开发的感光纸的销售权，并以此为契机在福岡开了一家销售感光纸的代理店，当时的担保人就是我的

祖父。

理化学研究所现在由政府主导，是以从事转基因研究而闻名的机构，那是战前非常有名的全国人才聚集地。将理化学研究所发明并试制成功的东西实现商品化并推向市场销售的是一家叫作理化学兴业的公司，当时该公司的社长是大河内正敏博士。

发现市村先生卓越销售才能的大河内先生以代理店维持现状即可的条件，让市村先生进入理化学兴业出任感光纸部部长。当时的理化学兴业公司大多是东京大学毕业的高材生，而市村先生只是个中央大学的中途辍学生。市村先生在上佐贺中学的时候也曾因故中途辍学，后来为了报考中央大学，通过上夜校补习才终于考上的。而且和东大的高材生们相比，市村先生的年纪也小很多，所以他觉得十分憋屈，于是选择了辞职。

大河内先生也许是对这种结局感到惋惜吧，于是他主动提出让市村先生创办一家感光纸企业。市村先生接受了他的建议，于昭和十一年（1936）创办了理研感光纸公司，一两年后又与代理店合并，创立了生产和销售感光纸的理研光学公司。

由于他和我家的特殊关系，市村先生在创立理研光学之后不久，我父亲就作为他的得力助手被邀请进入公司工作。昭和十七年（1942）理研光学在中国满洲设立满洲化学等系列分

公司后，父亲以专务身份前往赴任，战争结束后不久即被扣留，最后客死西伯利亚，那时我正上中学三年级。

战争结束后，市村先生不断扩大自己的事业，先后创立了三爱、三爱石油、日本租赁以及北九州可口可乐灌装等新公司，而且还应当时的通产大臣佐藤荣作的要求重建濒临倒闭的高野精密公司，将其改造成理光 ELEMEX，这就是理光·三爱集团的起源。

市村先生和我祖父母的关系非常亲近，从我还未懂事时起差不多每晚都来我家。当时我家占地面积400坪以上，堪称佐贺县的“田园式豪宅”。祖父母对市村先生夫妇也是疼爱有加，对市村先生来说，我家简直就是他的“安乐窝”。后来，市村先生有了自己的家，格局和我的佐贺老家几乎一模一样。

我上小学的时候，因为父亲的工作关系住在东京。那时市村幸惠夫人每隔一周或两周就要带我去她在五反田的白木屋公寓玩耍一次，而且，还给我买各种东西。因为是孩子，所以特别高兴，总是说非常喜欢市村婶婶。市村先生没有孩子，加上我又嘴甜乖巧，所以备受疼爱。

市村先生是个非常懂得感恩的人，战后，每次回佐贺必定要来我家，在祖父的佛坛前合掌祭拜。

而我在西南学院上大学期间，每次随棒球队远赴东京参加比赛，也总是住在市村先生家里。在那里我能吃到好吃的，所

以很乐意去。

大学四年级的时候，我的想法是进佐贺银行一类的单位上班，但遭到外公的极力反对，他说：“道信如果在佐贺，不知道他会干出些什么，但如果进银行肯定不行，那些单位对他绝对不合适。”最后和家人商量的结果，一致认为把我托付给市村社长最为妥当。

市村先生也极力劝我去他的公司工作，并很快安排了入职考试。给我面试的是市村社长的弟弟市村茂人先生，他当时担任福冈支店支店长（现任三爱不动产公司会长）。我和茂人先生当然也是亲密无间。当他问我：“你的简历和毕业证书呢？”我回答：“支店长，那些东西还需要吗？社长说已经录用我了，这些东西就不用看了吧？！”茂人先生用责备的口吻说：“虽然社长和我都很了解你，但其他员工并不知道你是谁呀！”

现在回想起来，从那时起我的性格里似乎就有莽撞冒失的成分了，我觉得只要公司创始人市村先生答应让我进公司，其他所有程序都可免去。

就这样，在昭和二十八年（1953）四月，我被分配到福冈支店工作。