

一分鐘系列⑦



每一個人都是推銷人，  
能推銷你自己就能推銷一切東西

一分鐘

# 推銷人

Spencer Johnson  
Larry Wilson 合著

◎ 洪宏齡譯



01

一分鐘系列 ⑦

# 一分鐘推銷人

Spencer Johnson • Larry Wilson / 合編

洪宏齡 / 譯

一分鐘系列⑦

## 一分鐘推銷人

---

中華民國八十一年三月初版

中華民國八十五年六月初版第四刷

有著作權・翻印必究

Printed in R.O.C.

定價：新臺幣130元

|   |   |                 |   |   |
|---|---|-----------------|---|---|
| 著 | 者 | Spencer Johnson |   |   |
|   |   | Larry Wilson    |   |   |
| 譯 | 者 | 洪               | 宏 | 齡 |
| 發 | 行 | 人               | 劉 | 國 |
|   |   |                 |   | 瑞 |

---

本書如有缺頁，破損，倒裝請寄回發行所更換。

版權代理：博達著作權代理公司

出版者 聯經出版事業公司  
臺北市忠孝東路四段555號  
電話：3620308・7627429  
發行所：台北縣汐止鎮大同路一段367號  
發行電話：6418661  
郵政劃撥帳戶第0100559-3號  
郵撥電話：6418662  
印刷者 世和印製企業有限公司

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

ISBN 957-08-0753-9(平裝)

---

I am delighted to add this special note to the first official Chinese edition of my work.

Worldwide, the response to my One Minute Manager books has been incredible since the series was first published. I know too that previous Chinese editions of my works have been very popular in the Far East. It, therefore, gives me great pleasure to endorse Linking Publishing Company's first high quality licensed edition in Chinese. This is the one and only official Chinese edition.

It is my hope that the books will continue to inspire Chinese readers in life and business living in one of the most dynamic areas of the world.

Kenneth Blanchard, Ph. D.  
Blanchard Training & Development

# 一分鐘系列中文版序

我很樂意為自己的「一分鐘系列」中文版叢書寫這篇序。

這一系列自《一分鐘經理》發行以來，即收到世界各地讀者的熱烈反應。我也曉得先前發行的中文版，在遠東地區頗受歡迎。因此，我很高興將中文版授與聯經出版公司。這是唯一正式的中文版本。

我由衷希望處於世界最具活力地區之一的中文讀者，在生活上和事業上，都能從本系列叢書中獲得啟發。

肯尼斯·布蘭查

We are living in an age in which the cultural gap has closed between the Far East and the United States and exchange of information has become common. It, therefore, gives us great satisfaction to have our ideas published in Chinese by Linking Publishing Company.

Taiwan's development has been a miracle, too often overlooked in the West. We are very happy that one of the outcomes of this miracle has been that our ideas will be published in an "official edition" which we endorse. At last, Western authors can reach their Chinese readers knowing that the Chinese editions will be high quality and read by many in the Far East.

My best wishes to all our Chinese readers.

Dr. Spencer Johnson

## 一分鐘系列中文版序

我們生活在一個遠東和美國之間文化差距日益縮減、資訊往來日益密切的時代。我們很興奮「一分鐘」的理念能透過聯經出版公司發行的「一分鐘系列」中文版而推廣。

臺灣的發展是一項奇蹟，卻常為西方世界所忽略。我們很高興這份奇蹟的成果之一是：我們的理念經由我們的授權同意，得以「正式授權版」發行。其結果，西方作者得以藉高品質的中文本與中文讀者相遇，並廣受閱讀。祝福所有的中文讀者。

史班塞·強森



## 一分鐘推銷人的標誌

一個電子錶的錶面上顯示一分鐘，  
就是提醒每一位推銷人，  
每天抽出一分鐘，視每一位顧客為不同的個人，  
仔細看看他們，並且提醒自己：  
他們是最重要的資源。

## 作者簡介

史班塞・強森 (Spencer Johnson)

現任燭光傳播公司 (Candle Communications Corporation) 董事長，專門利用卡帶、錄影帶及微電腦等製作各種訓練課程，供工商企業界使用。他不但是一位人際溝通顧問，也是一位多產作家。曾經寫過數十本關於藥物和心理學方面的書，銷售量超過三百萬冊。而《一分鐘經理》一書延續他一向關心的重點，希望能幫助人們改善溝通方式、減輕生活壓力、創造更健康的環境，以邁向成功之途。

強森博士畢業於南加州大學心理系，在愛爾蘭皇家醫學院取得博士學位，並曾在哈佛大學醫學院、洛杉磯兒童醫院及梅歐醫院 (Mayo Clinic) 服務。

賴利·威爾生(Larry Wilson)

教育家、企業家，傑出的推銷人，二十九歲即成為百萬美元協會(Million Dollar Roundtable)的最年輕終身會員。六〇年代中期以來，他一直是全美著名的推銷術及個人成長的演講人。

## 目次

一分鐘系列中文版序 (3)

### 第一部 人人都是推銷人

尋訪 3

一分鐘推銷人 9

目標賣點 21

### 第二部 向別人推銷

銷售前的關鍵時刻 35

銷售之際的關鍵時刻

49

推銷之後的關鍵時刻

65

### 第三部 向自己推銷

自我管理的銷售

75

我的一分鐘銷售目標

81

一分鐘自我讚美

97

一分鐘自我懲戒

107

### 第四部 為何有效

一分鐘推銷人的解釋

119

## 第五部 收穫

|          |     |
|----------|-----|
| 新的一分鐘推銷人 | 133 |
| 給我自己的禮物  | 137 |
| 給別人的禮物   | 141 |

# 第一部

## 人人都是推銷人



## 尋訪

從前有一位很成功的推銷人。

他不只是卓然有成，他感覺得到財源廣進！

他身心愉快，不愁錢，有安全感，年富力強，而且社交生活如意。所有認識他的人都對他既尊敬又羨慕。

想跟他做生意的人很多。想跟他做朋友的人更多。

但是，他並不是一向都一帆風順。

有好些年他拚命苦幹，卻沒有比別人好到那裡去。那一段辛酸日子，現在回想起來仍然歷歷在目。

如今，他很慶幸吸收到一些知識。更重要的是，他能付諸實行。這個人一想起他終於輕輕鬆鬆地學得致富之道，自己也笑了。

打從很小的時候，他已經知道成功的男女其實都是高明的推銷人，儘管他們或許不自知。

他說：「成功的生意人將他們勞務的價值推銷給別人。成功的父母將幸福多采的人生推銷給子女。成功的領導者推銷他們為民服務的能力。甚至成功的科學家也是向那些出錢讓他們做研究的人們推銷構想。」

這個人記得當他仍在大學時，想著「如果我學好推銷，說不定以後我幹哪一行都能出類拔萃。」

於是，他在求學階段，就開始嘗試各種不同的推銷工作。

有幾次他推銷成功，自己不免雀躍不已。他心想：「看來他們是沖著我的表現而買的！」但是推銷失敗時，他頗有被遺棄之感。他會對自己說：「我