

国际大师级的销售领袖

从失败到成功的 销售经验

[美] 弗兰克·贝特格 著
冰凌 编译

地震出版社

目 录



目 录

CONTENS

关于本书 / 5

我对此书的见解 / 7

我为什么写这本书 / 9

第一章 使我走出失败的想法 / 11

第二章 销售成功的准则 / 31

第三章 赢得他人信任的6种方式 / 80

第四章 怎样使得人们愿意和你做生意 / 96

第五章 推销的步骤 / 120

第六章 不要惧怕失败 / 160





关于本书

本书作者，弗兰克·贝特格先生的成功，与富兰克林先生的成功有太多相似之处，其中，最明显的一点就是，在那个年代并不稀奇，他所受过的学校教育也不多，但凭借自己持续的努力进取与顽强拼搏，获得了惊人的成功。

你可能想不到，贝特格先生 11 岁开始卖报，那是小学 5 年级的年龄，18 岁正式开始他的推销员生涯。奋斗了 12 年之后，那时他 29 岁，成为美国的富翁之一，号称“国际大师级的推销员领袖”。

贝特格先生的推销技术在美国市场上是一种革命，它



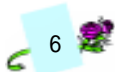
非常“霸道”，以致使不同阶层的众多的人士都不得不接受他推销的商品。给人一种近乎于魔术的感觉。

似乎要证明“销售是一种再生产”这一营销理论，无疑对市场经济起着极大的补充、调节与推动作用。

由于贝特格先生的杰出贡献，他受到了广大美国民众特别是从事各种商业活动人士的崇拜与欢迎。贝特格先生已经成功地推销了自己的商品，现在他更要把自己的知识——从失败到成功的销售经验推销出去。他在全美举办讲座与巡回演讲，竟然引起了竞选总统般的轰动。

现在您手上拿着的这本书，全是他的经验之谈，科学而又现实。

愿朋友们在推销商品时光把自己推销出去，这是本书作者的深厚功力之一，并且成功地收获你们劳动的果实。





我对此书的见解

戴尔·卡耐基

我自 1917 年就认识了此书的作者——弗兰克·贝特格。他自幼饱受艰辛。只受过一点点基础教育，从未毕业于任何一所正规的学校。他的人生经历是典型出色的美国式的成功故事。

当弗兰克·贝特格还处于孩提时，其父撒下其母及 5 个幼小的孩子撒手人寰。他 11 岁时就不得不在凌晨 4 点半起来到街上卖报，帮助靠替人缝补浆洗来养家糊口的母亲。贝特格先生曾经对我说过多次，在那些日子里他们的晚餐经常是一些粗糙的玉米、蘑菇和近乎变质的脱脂奶。

当贝特格 14 岁时，他不得不辍学，替一个机械师做帮工。18 岁时他成了一名职业棒球手，在圣路易丝·卡丁内尔斯队打三垒。一次在芝加哥迎战芝加哥出租车队时，弄伤了手



臂，自此不得不放弃了棒球。

贝特格回到家乡费城，当了一名人寿险推销员，但他的业绩极差。可在接下来的12年中他赚够了钱并拥有了7万美元的固定资产，他所拥有的足以使他可以在40岁就退休享清福，但我相信他不会这样。

在费城我结识了他，当年他才29岁。此时的他已经从失败走向了成功，并且成为美国最成功和薪酬最高的推销员之一。

几年前我曾劝说他与我在一起在一所由美国商会主办的每周训练班开办系列讲座，把他的经历告诉大家。该训练班的主题内容是“领导、培训、人际关系和销售”。

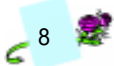
弗兰克·贝特格以他在25年的推销生涯中，销售了40000份人寿险，平均每天5份的业绩赢得了讲演和著述的资格。

弗兰克·贝特格演讲的第一个题目是“一个使我收益和快乐倍增的概念”。这是迄今为止我所听到的对“热情”的最好的和最有灵性的解释。是“热情”使贝特格从失败走向只有成功者才能登上的讲台。

我跟随他从俄勒冈的波特兰到佛罗里达的迈阿密，看到了通过他睿智和充满灵性的演讲给听众带来了奇妙的效果后，便力邀贝特格把演讲内容写成一本书，来阐述他推销的经验、技巧和这一切背后的哲学。

现在置于你案头的就是这样一本书。无论你推销的是保险、鞋子、船或者是新开发的产品，它都将是有益的。

我极力向你们推荐此书。如果我从事推销，我情愿从芝加哥步行到纽约去得到这样一本书，因为你可从中汲取使你成功的营养。





我为什么写这本书

弗兰克·贝特格

一次偶然的机，我和戴尔·卡耐基登上了同一趟火车。

戴尔是去田纳西的孟菲斯作演讲。

旅途中戴尔对我说：“弗克兰，我去一个由美国商会主办的训练班演讲，你何不同去给学员讲些销售方面的内容？”

我认为戴尔在开玩笑，便说道：“戴尔你知道我甚至没有从一所正规学校毕业过，哪能去做什么演讲啊。”

戴尔说：“你只是去说说你在销售中是如何从失败走向成功和在销售中做了什么就行了。”

我考虑了一下，答道：“好吧，这我还能做到。”
你定会对随后发生的事情感到惊奇。



在不长的时间里，我和戴尔走遍了全美国。面对热心的听众我们几乎每周有三天在演讲。

以后，戴尔又问我：“弗兰克，你干吗不写本书？现在许多销售的书是一些从未做过销售的人写的，你干嘛不以新的方式写一本呢？用这本书形象地告诉读者你到底如何在销售中从失败走向成功；告诉读者你的奋斗。这完全不同于讲座，要告诉读者你作为推销员的人生经历。”

我经过认真考虑，认为这样写似乎是太有点自吹自擂了，便答道：“我不想写。”

接下来是戴尔用了整整一个下午来说服我，他只是要我把我台上所说的内容变成文字就成了。

戴尔说：“在我们作过讲座的每一个城市，那些商会的小伙子们都问我‘弗兰克·贝特格干吗不著书立说呢？’

你大概还记得盐湖城的那个年轻人说的吧，他打算为他的未来投资 40 美元，这 40 美元就是用来成为第一个购买你的书的人，他认为他从中所获得的收益将数倍于他的投资。”

经戴尔这么一劝，我很快就开始写书了。

我希望用这本书告诉读者我人生旅途中的疏漏和错误，以及我是如何从失败与绝望中走出来的。

当我开始从事推销时，有两点是我非常生疏的。首先，我对推销的东西一点都不了解，如果是打赌，我赢的可能性只有千分之一；其次，没有任何人信任我。

希望你们能翻翻这本书。如果读后感到我是在自吹自擂，这实在不是我写作的本意。我只想为人们提供些有益的东西。





第一章

使我走出失败的想法

使收益和快乐倍增的想法

我开始职业棒球生涯不久，就受到一次沉重的打击。那是在1907年，我在宾州的约翰斯顿打球，参加三州联赛。

当时我正年轻，和所有的年轻人一样，渴望出人头地，但却被解雇了。如果当时不去找解雇我的球队老板问个

“我11岁就开始卖报纸！”

究竟，我的整个生活可能就完全不一样了；而且我也不会写这本书了。

我问老板为什么解雇我，他说，因为我懒惰，打球时无精打采，像是一个打腻了的老球员，还说如果不是懒怎么会像那个样子。

我争辩着说，打球时我太紧张，真想人群中躲起来，并保证我会努力消除这种紧张。可老板





说，那没有用，那只能拖别人的后腿。

“弗兰克，离开这儿后，无论你去哪儿，都要振作起来，工作中要有生气和热情。”

离开了每月挣 175 美元的约翰斯顿队，我来到宾州的切斯特队参加大西洋联赛，每月只挣 25 美元。就这点薪水实在无法让我有热情，但我还是努力地去做事。

到切斯特队三天后，队里的老球员丹尼对我说：“弗兰克，你干吗参加这么低级别的联赛呢？”我说：“如果我知道怎么能找到更好的活儿，我哪儿都愿意去。”

一周后，丹尼劝说康州的纽黑文队试着吸收了我。到该队的第一天成为我记忆中永不磨灭的重要日子。联赛中没人熟悉我，也没有人责怪我懒惰。我下定决心在这次联赛中一定要成为最有激情的球员，我决不食言。

从那一刻起，我在球场上就像一个充足了电的人。我掷球是如此之快和有力，以致于几乎要震落内场接球同伴的手套。

一次比赛中，烈日当空，温度足有华氏 100 度。我与对手斗智，抓住对手接球失误的机会奋力跑向主垒，赢得至关重要的一分。如果因怕中暑而不去努力的话，恐怕就会失去这一分。

“激情”像奇迹般地在我身上发生了三种作用。

几乎全部克服了我的恐惧心理与紧张情绪，我打得比想像中的还要好。

我的热情感染了其他队员，他们也变得富有热情了。

在烈日当空的酷热中比赛，我的感觉比以往任何时候都好。





更使我感到震惊的是第二天早晨的报纸上赫然登着有关我的消息，上面是这样写的：“这个新手充满了激情并感染了我们的小伙子们。他们不但赢得了比赛，而且看来比任何时候都好。”

这家报纸还给我起了个绰号叫“锐气”，称我是队里的“灵魂”。我剪了一份报纸给开除我的约翰斯顿的老板寄去。

你能否想像得到他看报纸时的表情？三周前他开除了一个懒惰的球员，可现在他的绰号竟然是“锐气”。

于是我的月薪从25美元涨到185美元，除了“激情”还有什么能使我的月薪在十天内上升700%呢？实际上使我的月薪猛增700%的，并不只是我球技出众或是有很强的能力，在投入热情打球以前，我对棒球所知甚少。三周中，从月薪25美元的切斯特队到纽黑文队，“完全是凭着激情”，我的月薪涨了几百倍。除了“激情”没有什么使我获得如此大的成功了。

于是，我知道“激情”就是我的资本。

不过，不幸很快追上了我。

又过了两年。一次在芝加哥队与当地的出租车队比赛时，我受了重伤。当时在疾跑中我接住了对方的一个短打球，我使劲将球掷出时，胳膊上突然产生了钻心的疼痛，我的胳膊骨折了。

这次事故使我放弃了棒球职业。在当时这对我来说简直是一场悲剧。可现在回过头来看这件事又成了我人生旅途中的一件幸事。

退出职业棒球生涯之后，我回到费城老家，当上了一名分期付款卖家具的收款员，成天骑着自行车在街上转，



每天挣 1 美元的辛苦钱。就这样度过了沉闷的两年之后，我决定受聘于一家人寿保险公司推销人寿保险。

以后的 10 个月是我生活中最漫长和令人沮丧的 10 个月。经过 10 个月的沉闷的推销，我认为自己根本就不适合当一名人寿险推销员，于是开始翻找招聘广告，当时认为自己当个船员也不错。此时我已意识到自己无论干什么都被一种莫名其妙的、复杂的恐惧感控制着，于是我听了戴尔·卡耐基先生所主持的演讲。一次我发言时，卡耐基先生打断了我，说道：“等一等，等一等，贝特格先生，你的发言怎么毫无激情呢，你毫无生气的发言怎么能使大家感兴趣呢？”

卡耐基先生以鼓动的口气给我讲解了“激情”一词，讲到激动处，他抄起一把椅子狠狠地摔在地上并且摔折了一条腿。

这一夜，我睡觉前坐在床上想了一个小时，思绪又回到在约翰斯顿队和纽黑文队打棒球的日子。我意识到毁了我棒球生涯的东西也还在毁掉我的推销员生涯。我决定以我加入纽黑文队打球的激情投入到做推销员的工作中来。这一决定成了我人生的转折点。

我始终记得第二天我打的第一个电话。我下定了决心要在工作中充满热情，那真是一次速战速决的谈话。接电话的人大概从未遇到过如此热情工作的推销员。当我集聚起我的全部热情来说服他时，我倒真希望他能问我到底发生了什么并打断我，然而他并没有这样做。

在后来的面谈时，我注意到他挺直了身子，睁大眼睛，向我询问有关人寿险的事。

最终他没有拒绝我的推销，买了一份保险。此人就是





爱尔·安蒙斯，费城的谷物商。

爱尔先生在购买人寿险之后很快就成了我的好朋友和最有力的支持者。从那天之后，我开始真正的推销了。“激情”奇迹般地在我的工作中发生作用，就像在我的棒球生涯中一样。

我并不想给任何人这样一种感觉，即激情可以油然而生。但是你要是想激发起你内心的激情时，“激情”似乎又是可以油然而生的。因为我这样一种经历，即当我强迫自己具有激情时，很快我就可以感到激情已至。在12年的推销生涯中，我目睹了许多的推销员靠激情成倍地增加了收入，同样也目睹更多人由于缺少热情而一事无成。

不管怎样，我还是坚信激情是使推销成功的最重要的因素。我知道一个保险方面的权威，他甚至能以推销保险为题著书立说，但却无法靠把书卖出而体面地生活。

原因何在？最主要的原因是他缺乏热情。而我所认识的另一个人对保险所知甚少，却把推销干得很成功。干了20年，他退休了，现在优哉游哉地住在佛罗里达阿密海滨。他成功的原因并不是掌握保险方面的知识而是推销时的热情。

激情是后天获得的还是与生俱来的？当然是后天获得的。那位成功人士就是例子，他成了典型。他每天都要求自己充满激情地投入工作。在他推销生涯的20年中，几乎是每天早晨都默诵一首诗，这已成了他每日计划的一部分。我也发觉这首诗总如此令人振奋，我几百次地把它抄录在卡片上。此诗的作者赫伯特·卡夫曼，诗名叫做《胜利》。



胜利

你是一个自豪的人

那一天，你获得了极大的成功

你说

你只想表现

你的所知

你的所能

又过了很多年，你又有了什么新思想

你又成就了什么伟业

或许你会想到

又是十二个月的好时光

你说

你知道

激情与机会在翩翩起舞。

记住这首诗吧！每天默诵。

这首诗可能会使你成功。

一次读了沃尔特·克莱斯勒的一本自传，真是吸引人，我随身携带了几星期。我敢打赌在熟记之前我至少阅读了有40遍。希望推销员都应该熟记该书的内容。书中沃尔特·克莱斯勒在被问到成功的秘密时，他列入了能力、职位、权力等一系列要素，但他认为真正的秘密还是激情。他说：“是的，我宁愿把热情说成激情，我愿意看到人们激动，当他们自己变得激动了，这会使客户受到感染，也变得富有激情。双方一致也就成交了。”

热情是世界上最有价值的一种感情，也是最具感染力的。自己充满了热情，你谈话的对象才容易变得充满激





情，即使你表达得不太顺利，他也可以理解。

如果没有热情，你销售时所说的话简直就像过了一年的晚餐上的死火鸡，毫无生气和新鲜感。

激情不仅仅是外在的表现，当你获得了激情它会占据你的内心。你在家中静坐，产生一个新想法……完善、成熟……最后你被热情点燃，没有什么可以阻止你。

激情有助于你克服恐惧，有助于你事业上的成功，赚更多的钱，享受更健康、更富裕、更快乐的生活。

充满激情地投入工作吧，现在就开始。对自己说这一切我都能做。要让自己充满激情，并且毫不犹豫地表现出来。

以充满激情的状态生活 30 天，结果会让你意想不到，我相信那将使你沉闷的生活变得活跃起来。



“我需要热情，就像植物需要阳光。”



使我重返销售的想法

回首往事，我吃惊地发觉改变我沉闷生活的竟是一些不足挂齿的琐事。

前面我已说过，经过最后十个月沉闷的、毫无希望的推销人寿保险，我对销售任何东西都失去了希望。我向公司辞了职，花了好几天时间到处应聘。我只想找到一份船员的工作，因为小时候我曾在美国散热器公司干过给箱子钉钩子并装船运走的活儿。就凭我所受过的那一点教育，船员的工作正好适合我。我试着找一份这样的工作，可是不能如愿。

当时我不仅是消沉，而且还陷入了深深的绝望之中。我算计着还不如重新干那份骑着自行车收款的话。我当时最高的奢望就是重操旧业，每周挣18美元。

一天早晨我回到保险公司拿我辞职时忘在公司的钢笔、削铅笔刀等一些私人的物品。原指望只在公司呆几分钟，就在我收拾办公室时，公司总裁沃尔特·拉马·塔尔伯特走了进来，随即在办公室的外间召开了一个所有推销员都参加的会议。为了避



“您好，太太，我能帮您做些什么？”

