

一本即将改变亿万销售人命运的奇书

相信力

成就销售冠军的 16 个超级信念

数十家权威媒体鼎力推荐
网易 / 新浪 / 凤凰网等

于行·著



一本即将改变亿万销售人命运的奇书

相信力

成就销售冠军的 16 个超级信念

于行·著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

相信力：成就销售冠军的 16 个超级信念 / 于行著. —北京：中国财富出版社，2016. 1

ISBN 978 - 7 - 5047 - 5811 - 8

I. ①相… II. ①于… III. ①销售—方法 IV. ①F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 212721 号

策划编辑 宋宇
责任印制 何崇杭

责任编辑 王波 赵笑梅
责任校对 饶莉莉

责任发行 敬东

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)
010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 5811 - 8/F · 2467

开 本 710mm × 1000mm 1/16 版 次 2016 年 1 月第 1 版

印 张 12 印 次 2016 年 1 月第 1 次印刷

字 数 137 千字 定 价 32.00 元

给大脑装最好的软件

记得小时候，家里一贫如洗，穷得叮当响，常常是吃了上顿没有下顿，靠挖野菜、煮粥勉强度日。我上学用的作业本是用上坟用的凹凸不平的黄烧纸裁成的，经常是钢笔尖的“杀手”；每天要走十多里的路去学校，碰上下雨天，头上顶的不是雨伞而是麻袋。

父亲是村里的民办教师，一半身份是农民，要起早贪黑地种地、锄地、拔草、养猪；一半身份是教师，要全心投入地翻书、备课、教书、育人。儿时最难忘的是每月爸爸学校老师打牙祭的日子，父亲会兴冲冲地提着一桶带有些许剩面条的汤回家，这时家里的漏勺派上了用场，我和两个弟弟捞出剩面条狼吞虎咽地吃起来，直到今天，都能回忆起那面条的香味。

村里大部分人家都姓李，在这里繁衍生息几代了，相当地团结。我家姓于，相对李家是少数异姓人，经常被李家欺负，过着大气儿不敢出的日子。记得有一次，父亲和邻居吵了架，老李家几十号人，个个手拿洋叉、二齿子一哄而上，父亲没办法，只能忍气吞声息事宁人，给人道歉说软话了事。



吵架的原因竟然是李姓邻居将篱笆墙夹到我家的院里来，真是无处说理。当时，我和两个弟弟怯怯地跟在大人身后看着发生的一切，原来我在学习上不是很努力，比较贪玩，从那以后，不知哪来的劲头，我竟然非常努力地用功起来，因为我突然有了一个想法——好好学习，远离这里，不再受他们的气。

从那时起我开始给自己种下如下信念（虽然那时我还不知道什么是信念）：“我一定可以让自己有尊严地活着，我一定可以让家人有尊严地活着，我一定可以让家族的成员有尊严地活着，我一定要让父母为我骄傲。”

当时的想法不免偏激或幼稚，但若没有当时的顿悟，也许我今天还在老家种那一亩三分地，为修理地球而不懈努力。时至今日，我早已实现了小我的目标，还为家乡修路、架桥献出了微薄之力，帮助了十多个上不起大学的学生，捐助给养老院一些物资。回过头来想到今天还能为社会做一点贡献，帮助数以万计中国中小企业成长，我还要真正感谢那次事情的发生，没有父母和邻居的吵架让我一下子猛醒，也许我内心沉睡多年的火种沉睡依旧，直到被深埋地下。

我们每个人从出生到18岁成年都要经受万次以上的打击、批评和指责，这其中包括来自父母的、老师的、同学的、社会的方方面面的谆谆教导。如果我们不是能够快速恢复的优质弹簧，就很可能被压垮、压折、压塌，最后觉得生活是多么没劲、多么无聊，我们会变得无精打采、唉声叹气，最后浑浑噩噩度过毫无意义的一生，没有给家族、给家乡、给社会、给祖国创造一点点价值，最后离开这个世界时痛彻痛悟，长叹一声：唉，这一辈子白活了。

信念是支撑我们渡过困境的有力支撑，没有这个支撑人生的大厦迟早倒塌。马云在1997年以前是个穷光蛋，他当时连写字楼都租不起，把刚招的员工召集到家里讲公司的美好未来，好像已经实现了一样，还没讲完，员工就走光了，但不管当时的境遇如何艰难，马云坚定地相信阿里巴巴的未来。任正非刚刚注册公司就对他的员工描述未来的愿景，未来买阳台一定要买大一点的，员工一头雾水。任正非说：“到时候我们公司发钱太多，钱在床底下长毛要拿到阳台晒一晒。”虽然员工走了大半，但任正非仍坚定地相信未来。马云和任正非当时坚定的信念吸引了少数人紧紧跟随，到后来这部分少数人坚定地相信公司的未来，影响更多人相信公司的未来。

从页岩中找能源曾被讥为痴人说梦，今天这个发现改变了美国和世界。电脑由很多晶片组成，晶片的原料是沙子，人类通过不懈努力把不起眼的沙子变成了钱。人类的想法、点子通过思维碰撞为社会创造了巨大的财富，一句话：财富来自想象力，而想象力来自信念。

“人类的想象力大过浩瀚无边的海洋，爱因斯坦说，这是世界上最恐怖的力量。”同时，是信念的桌腿支撑了想象力的桌面，帮助人们将更多的梦想转化为现实，这些信念的桌腿诸如“一切皆有可能”“世上无事不可为”等。

人如果没有强大的信念就会很轻易地接受别人的定论，活在别人的唾沫星子中，在自卑自弃中茫然而失去自信。相反，人如果拥有了强大的信念，就会在追求梦想的过程中自我鼓励、自我加油。相信自己的明天会更好，才能让自己的前进动力更强。

过度的自我内疚、自我自责可以使天才变白痴，持续的自我鼓励、自



我加油可以使白痴变天才，这种持续的自我鼓励、自我加油就是给大脑装最好的“软件”，人生的品质最终取决于所装“软件”的好坏。

爱迪生在读小学的时候，老师多次找到他的妈妈，说爱迪生的智力可能不如年龄段的儿童，朽木不可雕也，最终爱迪生在小学三年级最后一学期被勒令退学。从此妈妈成了爱迪生的老师，她从不相信自己的儿子是愚笨的，她从骨子里相信儿子是个天才。在妈妈给他装的“软件”的激励下，果然，爱迪生成为世界发明大王。就是这样的一个天才，差一点被老师断送了。

杰克·韦尔奇小时候患有严重的口吃，到烤肉店吃牛排，点一份常常会得到两份，因为他常常会把一个词重复两遍，他为此很苦恼。妈妈知道后却激励他说：“这恰恰说明你很聪明，嘴巴反应速度太快。你只要让聪明的嘴巴慢下来就可以了。”由此可见，杰克·韦尔奇之所以能够成为世界第一CEO（首席执行官），主要是得益于母亲给他的大脑所装的“软件”。

很多孩子小的时候很聪明，小学时老师问：“你们长大后要成为什么样的人？”有的说要当科学家，有的说要当国家主席，有的说要成为老板，有的说要成为航天员……岁月如梭，光阴荏苒，随着年龄的增长，我们进入大学，负面的批评越来越多。在这个唯分是举的时代，当老师再一次问：“你将来要成为什么样的人？”大部分人都说毕业后找个工作只要不下岗就行了。小时候的远大梦想已经被抛到九霄云外了，前后的回答为什么会大相径庭？是这些年的负面批评让我们与理想渐行渐远，已经没有任何的斗志可言，这都是大脑中负面的“软件”在作怪。

再也不能这样活，再也不能这样过，我们要懂得给自己装最好的“软

件”，我们每天可以给自己竖起大拇指，给自己一个拥抱，发出“哇”的自我赞叹之声。远离负面情绪，远离负能量，学会自我激励，学会激励他人，在我们仅有一次的生命里活出最大的可能性，活出本我的价值，为家族、为家乡、为社会、为祖国做出更大的贡献。

大声地激励自己，勇敢地激励自己，理直气壮地激励自己，因为这样会让你产生自信，你的自信又会提升你的魅力和品牌影响力，吸引更多美好的人和事发生在你的生命中，就像惠特曼所说：“你有信仰就年轻，疑惑就年老，岁月使你懂得皮肤起皱，但失去了热诚，就损伤了灵魂。”自我激励最大的功效是使你在面对批评打击时，肯定自己，避免灵魂受伤，时时不忘自我激励。

本书将告诉你：如何身处逆境不坠青云之志，如何让自己永远保持巅峰状态，如何在受挫后拥有闪电般的复原力，如何输入全世界最顶尖的信念“软件”，如何拔掉盘踞心中已久的“烂苹果”，如何从一无所有到反败为胜，如何通过改变对自己的看法创造丰盈的人生……

当你的大脑装入这些奇妙的“软件”后，相信你将拥有不可思议的人生，这些“软件”是世界上20%最成功人士的成功秘密，你是不是非常迫切地了解它呢？爱自己就给自己装最好的“软件”吧。著名思想家詹姆斯说：“20世纪最伟大的发现是人类可以通过改变自己的思想从而改变自己的命运。”我认为：21世纪人类最伟大的发现是人们可以通过重装自己大脑中的“软件”从而改变自己的命运。

北京大学光华管理学院前院长张维迎要求学院的老师，每天起床后问自己三个问题：中国没有北大行不行，北大没有光华行不行，光华没有我

行不行？同样，作为你“人生有限公司”的董事长，你每天起来也应该问自己：中国没有我行不行？伟大首先在于管理自己，而不是领导别人，包括我们的信念。

博雅公关公司前 CEO 柯维斯说：“每天当我梳头或者刷牙的时候，面对镜子里的自己都会问这样一个问题——作为一个掌管数千人的公司 CEO，你能对他们的未来负责吗？”同样，每天早晨你对着镜子看到自己时，你能够问自己——我能对我的未来负责吗？如果能，你会让自己拥有什么信念呢？

排除自我设限，打破自我负面认定。班尼斯特能够在 4 分钟跑完 1 英里，这在当时人们的经验里几乎是完全不可能的，但班尼斯特没有受到负面设限的束缚，颠覆性地开启了新时代。

索尼在当年提出超越宝路华时，有多少人嘲笑它的这一想法，但 50 年后索尼人做到了。为了实现这一超越，索尼人拒绝了极具诱惑的十万台晶体管收音机订单，他们不做玻璃盖板下面的跳蚤，相信一切皆有可能，敢于挑战，敢于突破，心无旁骛地踏上他们的超越之旅。

改变对事物的认知，行为随之而改变。比如一个人长期暴饮暴食、酗酒、抽烟或吸毒，要想获得健康就必须改变，唯一的方法是把这些旧行为和痛苦连在一起，把新行为和快乐联系在一起。想要改变并获得长久持续的成功，关键就是要从改变信念开始！

一是建立“改变可以马上做到”的信念：很多人没有把改变的事与痛苦联系起来，很多人走在“准备”改变的漫漫征途上。

二是自己要对改变负责，若没有达成改变，不要责怪别人。首先必须相信某事必须彻底地改变，如拖延、减肥。其次坚信我必须改变它，而不是找

个垫背的帮我们去实施改变，或找个替罪羊为我们的过失埋单。最后要坚信我能改变它，如果这一点都不能相信自己，我们就不会全力以赴。

为什么一个人戒了烟，还会有想吸烟的冲动？是因为这个人的神经与香烟产生了链接。要想让他真正戒烟必须彻底地改变他的神经对吸烟的感觉。首先确定什么是我真正想要的，答案是健康。是什么阻碍我们改变？答案是“认为改变是痛苦的”。其次找出杠杆：把大量的痛苦联系到不改变上，而把大量的快乐联系到改变上。

为什么我们想要改变，却又害怕改变？一个有效的办法：让痛苦达到临界点。尼采说：“一个人若决心强烈，将会所向披靡。”例如戒烟、戒毒等。自己可以试着想想：我不改变的代价有多大？我的人生会错失哪些机会？我在身体上、情感上、精神上、金钱上或情绪上有什么样的代价？如果我现在改变，将会获得哪些快乐？

如果本书能对你有所启迪、有所帮助，那将是十分有意义的事情。本书所写的内容是我多年来一直践行的信念，它对我的成长有巨大的帮助和激励，相信对你也一定有指导意义。通过这本书让我们相识、相知、相互切磋，这本身就是一场缘分吧！也许有一天你能出现在我的课堂中，像我的很多学生一样举手告诉我：“于行老师，我曾经看过你的书，我知道如何给自己装最好的‘软件’……”那将是我最欣慰的事情。

于行博士

2015年8月10日



第一章 相信是最强的销售“武器”

相信是万能的开始，没有相信就没有可能。怀疑会折断我们腾飞的翅膀，让我们无法翱翔天际。怀疑让我们迷失自我，丧失一切可能性。

超级信念一：相信就是力量.....	1
1. 你能成为你想成为的	1
2. 力量皆出于相信	4
3. 没有相信就没有可能	7
4. 相信会让奇迹不断发生	10
于行博士点拨	14
超级信念二：成交一切都是为了爱	15
1. 爱是一切力量的源泉	15
2. 修炼你的爱心，找到爱的能量	19



3. 销售工作最大的动力来自“爱”	22
4. 心存感恩，才能走得更远	23
于行博士点拨	28
超级信念三：过去不等于未来	29
1. 相信未来，不要让过去打败	29
2. 自信是成功的第一秘诀	33
3. 战胜逆境，才能实现梦想	38
4. 铲除消极、负面、限制性信念	43
5. 战胜恐惧的良方	47
于行博士点拨	49

第二章 一切皆有可能

每个梦想都有其实现的可能性，哪怕只有1%的希望，只要我们付出100%的努力，生命中所有的可能性都可能成为成功的必然性。对于那些看似不可能的事情，只要主动出击，加倍付出，也可能石破天惊、创造奇迹。

超级信念四：世上无事不可为	50
1. 创造不可思议的奇迹	50
2. 杜绝说“不可能”	51
3. 成功需要始终如一的品质	53
于行博士点拨	53

超级信念五：一切美好向我涌来	54
1. 容易被忽略的强大力量——吸引力	54
2. 我们注意什么，就吸引什么	56
3. 聚焦的力量	57
4. 不同的环境吸引不同的结果	59
5. 我是宇宙中最大的磁铁	61
于行博士点拨	64
超级信念六：没有人能想象我的未来是多么辉煌	65
1. 世界上最伟大的力量是想象力	65
2. 下一个奇迹是我	72
于行博士点拨	74

第三章 我的行动力超过法拉利

很多人之所以没有做出成果，不是他们知道的少，而是他们行动力太差，他们制订了周详的计划，但一再拖延不去执行，计划最终变成一张废纸。很多人面对竞争激烈的市场，不敢去拼搏，而是像鸵鸟一样，在面对天敌时把自己的头藏到沙子里。

超级信念七：凡事立刻行动	76
1. 事业的成败取决于行动	76
2. 马上行动，绝不拖延	78
3. 让行动力强劲的办法	81



4. 没有目标就没有成功	84
于行博士点拨	88
超级信念八：只要我一定要做，我就一定能做到	89
1. 强烈的企图心带来无穷力量	89
2. 决心决定成功	90
3. 人类因为梦想而伟大	92
4. 想成功就不要找任何借口	95
5. 改变需要强烈的欲望	96
于行博士点拨	97
超级信念九：从出生的那一刻起，我就已经准备好了	98
1. 要完美地不断练习	98
2. 最好的准备：时刻准备着	100
3. 重复总会产生吸引力	104
于行博士点拨	106

第四章 成功的销售离不开说服力

要想取得非凡的业绩，必须改变自己，包括自己的说服力，并且在骨子里坚信自己是“全世界有史以来最具说服力的人”。

超级信念十：我是全世界有史以来最具说服力的人	107
1. 说服自己，为了影响更多的人	107
2. 说服别人，度过一个完美的人生	109

于行博士点拨·····	112
超级信念十一：没有我说服不了的顾客·····	113
1. 了解你的顾客·····	113
2. 机遇只垂青有准备的头脑·····	115
3. 发现客户的需求及痛苦·····	116
于行博士点拨·····	124
超级信念十二：没有客户的拒绝，只有自己的放弃·····	125
1. 面子不是别人给的，而是自己争取来的·····	125
2. 战胜自己放不下的面子·····	127
于行博士点拨·····	129
超级信念十三：我可以解除顾客任何抗拒点，我是最受 欢迎的人·····	130
1. 拒绝是销售的开始·····	130
2. 嫌货才是买货人，打消顾虑促成交·····	133
3. 应对顾客拒绝的话术·····	136
4. 促成交易，及时嗅出成交的味道·····	140
5. 甜言蜜语，化解顾客异议·····	144
于行博士点拨·····	149



第五章 销售任何产品给任何人

销售是信心的传递，是情绪的转移。客户会从你的表情、眼神、语气、肢体动作中看出你对自己的产品是否有信心，从而决定是否购买。如果一个销售者没有在心中树立起“我能在任何时间、任何地点销售任何产品给任何人”的强大信念，就不太容易感染和说服客户。

超级信念十四：给期望一个时间截点	150
1. 理想和现实之间必须架起一座桥	150
2. 期望定律	154
3. 重复就是力量	158
于行博士点拨	160
超级信念十五：吸引一切美好的事物出现在我的生命中	161
1. 学会展示自己	161
2. 善用图片、照片、影像	165
于行博士点拨	166
超级信念十六：任何时间、任何地点销售任何产品给任何人	169
1. 销售是信心的传递和情绪的转移	169
2. 随时随地大量结交朋友	170
于行博士点拨	173
跋 积聚内在的力量	174

第一章 相信是最强的销售“武器”

相信是万能的开始，没有相信就没有可能。怀疑会折断我们腾飞的翅膀，让我们无法翱翔天际。怀疑让我们迷失自我，丧失一切可能性。

超级信念一：相信就是力量

1. 你能成为你想成为的

创业者想要成功，就要相信自己能行。创业者要在困难面前不退缩，从心底认为“应该能行，总有办法”。过去的办法不行，就要考虑其他的办法，不断地尝试，不断地创新。创业者只有做到这些，才算有了坚强的意志，才能够克服困难，走向成功。

京瓷刚创建不久时，为保证新公司的营业额，解决员工的吃饭