



RICH DAD'S

# 富爸爸

## 冠军销售

[美] 布莱尔·辛格 著 萧明 译



读书人

“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，  
总销量超过 3000 万册！

南海出版公司

富爸爸

冠军销售

(财商教育版)

图书在版编目(CIP)数据

富爸爸冠军销售: 财商教育版/[美]辛格著; 萧明译. —海口: 南海出版公司, 2011.4  
ISBN 978-7-5442-5397-0

I. ①富… II. ①辛…②萧… III. ①销售—通俗读物 IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第045105号

著作权合同登记号 图字: 30-2008-161

Sales Dogs by Blair Singer

Authorized translation by GoldPress, Inc. from English language edition published by Warner Books in association with CASHFLOW Technologies, Inc. and BI Capital, Inc.  
Copyright ©2001 by Blair Singer  
All rights reserved.

### 富爸爸冠军销售(财商教育版)

[美] 布莱尔·辛格 著  
萧明 译

出 版 南海出版公司 (0898) 66568511  
海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编 570206  
出 品 北京读书人文化艺术有限公司 www.readers.com.cn  
发 行 新经典文化有限公司  
电话 (010) 68423599 邮箱 editor@readinglife.com  
经 销 新华书店

责任编辑 林妮娜  
特邀编辑 杨雪枫  
装帧设计 蔡阳阳  
内文制作 北京文辉伟业

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司  
开 本 700毫米×990毫米 1/16  
印 张 16.25  
字 数 196千  
版 次 2011年4月新1版  
印 次 2011年4月第1次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5442-5397-0  
定 价 28.00元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

## 出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10年。在中国经济和社会蓬勃发展的10年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们所不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、

想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

借此 10 周年之际，“富爸爸”财商教育版系列丛书的出版恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中国经济转型的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录“富爸爸”的官方网站：[www.fubaba.com](http://www.fubaba.com) 及 [www.readers.com.cn](http://www.readers.com.cn)，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。

## 声 明

本书旨在就相关问题提供概要知识。不过，各地区的法律制度 and 具体操作规程各不相同，而且所有的制度和规程都不是一成不变的。鉴于每种具体情况各有特点，特殊环境应给予特殊考虑，给当事人提出的有关建议也应该是因地制宜的。因此，建议读者在面对具体问题时，仍要咨询自己的顾问。

在本书的写作过程中，作者的态度相当谨慎，力图确保书中所述的事实在本书写作之时是正确无误的。但是，作者和出版商对于书中的错误和遗漏均不承担任何责任。需要特别声明的是，对于因使用本书所提供的信息而造成的后果，作者与出版商不承担任何责任。另外，本书提供的信息不应该被视为解决个人问题的法律建议。

## 致 谢

我只能说我这一生非常幸运，因为我有世上最好的老师和最好的领导。你也许不会在《财富》杂志上看到他们的名字，他们的名字可能也不会被载入史册，或是出现在《世界名人索引大全》上，但是，正是他们让我今天的生活如此丰富多彩。他们似乎总是在我左右，就像巴克敏斯特·富勒博士说的那样：“总是出现在紧要关头！”我唯一的愿望就是把我从他们那里学到的一切传递下去，让别人也受益，以此来表达我对这些老师们的崇敬之心。

在给予我激励与帮助的这些人以及老师当中，首先要感谢艾琳——我的妻子，她给了我不懈的支持，并让我认识到纯洁的爱情所蕴涵的真正意义。还有我的儿子本杰明，他给我带来的激励与鼓舞是迄今为止最让我惊叹不已的。我亲爱的朋友罗伯特·清崎，他以非凡的智慧帮助我打造了这个项目，没有他，我可能至今都没有找到自己人生的定位。而金·清崎对我而言，一直是一盏指引我前行的明灯，我从她那里得到了大量的信息，并得到了来自她个人的全力支持。感谢我的父亲和祖父，他们过去是、现在仍然是当今最了不起的销售狗。他们教我如何做一个勇敢、正直、幽默和有毅力的人。我的母亲和我的祖母让我看到了爱和承诺的力量。我的兄弟和两个姐妹，他们一直是我最好的朋友和我最好的宣传者。此外，我还要感谢我在生意上的指路人罗伯特·艾特尔森，没有他，我可能现在还在俄亥俄州开拖拉机呢。

感谢我的朋友戴维·埃弗里克，他一直不遗余力地为我提供非常了不起的建议，为我指引方向。还要感谢所有支持我的朋友们，是他们让这一切变为可能，他们是：韦恩与林恩·摩根、基斯·坎宁安（超级看家狗）、赫尔曼·莱特（冠军销售狗）、理查德与维洛尼卡·

丹、P.J.约翰斯顿与苏茜·戴夫尼斯、保罗与温迪·百金汉克汉姆、夏洛尔·莱西、劳伦斯·韦斯特、杰恩-泰勒·约翰逊、波林·亚伯、布伦达·桑德斯、杰米·丹佛斯、朱莉·贝尔登、戴安娜·科尔斯、雪莉·迈索那夫、切里·克拉克、D.C.哈里森，感谢所有多年来不惜投入宝贵时间为我提供知识和帮助的朋友们。

特别要感谢卡伦·麦克莱迪，她是个写作天才，是她使本书具有了很强的可读性，简明易懂，而且多年来是她最终把我想说的话正确地叙述了出来。感谢迈克·雷诺和他的工作团队，感谢他们设计的网页，以及他们为本书所投入的一切努力。

当然还要感谢爱因斯坦，是他将艺术、幽默和创造力完美地结合在一起，正是这一点赋予本书以生命、形体和不断创新的精神活力。



## 目录

1	序言
9	前言
19	第1章 你是一只销售狗吗
27	第2章 干吗管人叫销售狗
35	第3章 识别狗的品种
53	第4章 看家狗
59	第5章 找准猎物，找准狗
65	第6章 各有各的强项
79	第7章 发挥你的强项
85	第8章 超级混种狗训练
93	第9章 管理狗窝——销售狗的行动章程
113	第10章 顽强的信念——冠军销售狗的4种思维方式
133	第11章 狩猎训练——销售狗取得成功的五大技巧
163	第12章 控制销售狗的情绪
173	第13章 是什么让他们卷土重来——应对斥责和拒绝的技巧大揭秘

187	第 14 章 看门狗与猪
191	第 15 章 狩猎——销售狗的“蹭蹭”周旋套路
217	第 16 章 这到底是谁的灭火龙头——领地管理秘诀
221	第 17 章 远离流浪狗收容所——销售狗的职业发展
233	第 18 章 狗只知道“做事”
241	第 19 章 你究竟是哪一种销售狗

## 序 言

我的富爸爸说：“你的财富、权力和幸福都会随着你的沟通能力  
力的提高而越聚越多。”

——罗伯特·清崎

### 穷爸爸的建议

我从越南战场上回来时，觉得是该决定到底要听谁的意见的时候了。我是该跟随富爸爸的脚步呢，还是要继续走穷爸爸的老路？穷爸爸说：“你应该再回学校读书，拿一个硕士学位。”我问他为什么要拿硕士学位，他说：“这样你就能在GS评分中拿到高分，就能找到一份薪水较高的工作。”于是我问他：“什么是GS评分呢？”

穷爸爸接着解释说，GS就是指“政府服务（Government Service）”，高学历有助于拿到更高的GS评分，而更高的GS评分就意味着更高的薪水。当时我还在美国海军陆战队服役，从一个政府机构换到另一个政府机构，对我来说实在谈不上是什么更好的选择。我很喜欢海军，但是我并不喜欢政府机构的人事制度，在那里，提拔一个人总是要看他的资历、学历、工作年限和其他个人无法把握的因素。我就曾目睹很多能力很差的官员得到了提拔，而能力比他们强的人反而只能原地踏步，前者都是些“唯命是从”的人，而绝非出色的领导者。

穷爸爸建议我重返校园，无非就是让我再次进入政府部门，拿更高的工资。这实在让我高兴不起来。我想寻找一个能靠自己的理

财本领实现个人发展的机会，而不希望一切都只取决于我的学校成绩和工资水平。我绝对不想终生受雇于一个体系，任由它来决定我能挣多少钱，得到什么样的福利，被什么样的人领导，什么时候退休，退休后拿多少钱……

## 富爸爸的建议

我告诉富爸爸，我决心走他的路——进入商界。他没有鼓励我重新回学校读书，而是说：“如果你想进入商界，就必须首先学会如何推销。”

“学推销？”我说，“但是，我想做个企业家呀。我想和你一样。我想拥有一家大企业，雇很多人为我工作。我想投资房地产，拥有很多土地和大房子。我可不想去当什么推销员。”

富爸爸笑了笑，似乎觉得我太幼稚了。

“你为什么笑呢？”我问，“销售和创办企业、管理员工、融资、投资有什么关系吗？”

富爸爸又笑了笑，说：“关系可大了。”

## 态度的转变

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我提到过我是在一个教育世家长大的。家人认为我和我的兄弟姐妹理所应当争取拿到硕士学位，甚至博士学位。

高学历被认为是极其尊贵的，而相反的另一极端则是推销员。在我们这个知识分子之家，推销行当被视为最低贱的职业。当富爸爸告诉我进入商界的第一步就是做个推销员时，我们家给我灌输的对推销员的鄙视一下子布满了我的身心。要接受富爸爸的建议，我

只有让自己对销售以及推销员的态度来个 180 度的大转变。

## 铁皮人

几年前，好莱坞推出了一部影片，叫《铁皮人》。讲的是几个推销员挨家挨户地推销铝制墙板的故事。虽然这是一部很搞笑的电影，但是我看的时候却怎么也笑不出来。我之所以笑不出来，是因为这部影片太真实了，简直和现实生活一模一样。

我上中学的时候，有一次父母曾经让两个“铁皮人”进了我们家。他们和我父母一起坐在厨房的桌子边，开始卖力地推销。大概 1 个小时以后，他们得到了一份合同。我妈妈签了一张支票作为押金，这时其中一个推销员站起身和我的父母握手，然后朝自己的车走了过去。买卖成交了。

接着我们听到一种声音，一种劈木头的声音。爸爸、妈妈、另一个推销员、我兄弟和我都跑到门外，冲下楼梯。楼梯下面站着的是刚刚回到车上的那个“铁皮人”，他正挥着一根从后备箱里拿出的撬棍，朝我们家的房子砸去。

我父母惊讶得说不出话来。他们都惊呆了，不敢相信眼前发生的事情。“你这是干什么？”我爸爸终于反应过来，问道。

“别担心，清崎先生。”这个“铁皮人”一只手拿着撬棍说，“我们不过是开始工作而已。”

接着，第二个“铁皮人”也走到车旁，拿出一块铝制墙板，两个人一起把它钉在房子被砸坏的地方。“好了，”其中一个说道，“工作已经开了头了。等我们收到你的钱，就回来把剩下的工作做完。”说完，他们就跳上车扬长而去了。

一连好几个月，我们家房子的一角就一直那样破着，上面耷拉着一块破破烂烂的铝制墙板。我父母特别难受，几个月来一直吵个

不停，好多个晚上我们都睡不着觉。他们试图解约，把钱要回来，还提出让对方把房角修好。我记得妈妈对我说：“要是你爸爸被这两个推销员气得犯了心脏病，气死了，那我永远都不会饶恕他们。”我当时也很为爸爸的身体担心。

那两个“铁皮人”再也没回来。在我们拨了6个月的电话后，铝制墙板公司终于把合同寄了回来，上面盖着“取消”的字样。虽然我父母得以和他们解除合同，但是那家公司拒绝返还已付的押金，也没来为我们把房角修好，于是战争还在继续。我们隔壁的邻居几个月来一直关注着这次事件留下来的烂摊子，最后他终于忍不住了，把墙板扯了下来，把撬棍捣毁的地方修补好了。从那以后，我父母不提则已，只要一提到推销员，就必定会骂他们个个都是狡诈、懒惰、谎话连篇、投机取巧、四处游荡的人渣，恨不得把所有能想到的贬义词都堆到推销员的身上。

“铁皮人”事件已经过去大概10年了，而现在，富爸爸居然建议我学做一个推销员。富爸爸在和我说这些话的时候，我的脑子里只想着一件事，那就是：我怎么和我爸爸说呢，说我要做个“铁皮人”？

## 我得到的最好的建议

如今，要是有人问我，初涉商界应该做些什么，那么，我给他们的建议和富爸爸当年给我的建议是一模一样的，就是去找一份销售工作。我告诉他们，富爸爸曾建议我找一份可以提供正规销售培训的工作，而这可以说是我得到的最好的建议。

这些年轻人没有意识到这个建议有什么高明之处，他们和我当初的反应一样：“可是我有大学学历，我难道不应该一开始就做管理吗……怎么能去做推销呢？”

在这种情况下，我总是把“铁皮人”的故事说给他们听，然后

再把富爸爸对“铁皮人”的评价也说给他们听。关于“铁皮人”，富爸爸是这么说的：“这个世界上到处都是‘铁皮人’。所有的行业都有，不是只在销售行业才会有。在教育界、医学界、法律界、政界和宗教界都有这样的‘铁皮人’。所以不要因为你遇到过几个‘铁皮人’，就对整个销售行业妄下评语。‘铁皮人’之所以成了‘铁皮人’，是因为他们不是优秀的推销员。操纵、欺骗、施加压力、假装诚信、虚伪地微笑，这些都不是销售。销售是沟通。真正的销售是要付出关心、认真聆听、解决问题、为你的客户提供服务。”

对富爸爸而言，销售意味着一种能力，一种超越个人疑虑、恐惧和欲望的能力，同时也意味着每天抱着同一个信念四处奔走，这个信念就是为我们的客户提供服务。在他看来，这就是销售的全部意义。他说：“真正的销售或沟通不在于你能拿下多少订单，或者你的销售提成有多高。真正的销售意味着你对公司的产品或服务满怀激情，同时对客户的需要、愿望和要求非常理解。”

富爸爸相信互惠法则，也就是所谓的黄金法则。他很清楚，不能仅仅依靠提成的多少来衡量一个人的销售能力。相反，他说：“要不断提高你的销售能力和沟通能力，如果你能用自己的技巧来帮助他人，那么你的生活也将得到改善。”他不断强调这一点，他说：“你的财富、权力和幸福都会随着你的沟通能力的提高而越聚越多。这个技巧是你在商界，乃至人生中最重要技巧，用你的技巧去改善他人的生活，你的生活也将得到改善。”

不管你选择的是哪一种生意，沟通能力和销售能力对你的成功来说都是至关重要的。

## 伟大的领袖都是伟大的沟通专家

最终让我转变态度、决定进入销售行业的主要动力是，富爸爸

告诉我，伟大的领袖都是伟大的沟通专家。富爸爸让我想象一下林肯在葛底斯堡演讲中表现出的非凡力量。富爸爸说：“林肯成功地推销了这样一个观点，那就是这场战争是一项伟大的事业，为这个事业而战是值得的。”富爸爸还提到了约翰·肯尼迪，说肯尼迪在有关登月计划的演讲中也成功地推销了一个观点：我们应该把人类送上月球。作为一名虔诚的教徒，富爸爸还提到了特蕾莎修女等人，讲述了这些人如何默默地向世人推销了一种关爱人类的理念，以及他们在这一过程中所表现出的超凡能力。

富爸爸说：“如果你梦想有一天自己能成为某个领域的领袖人物，你就要不断提高自己的销售能力，因为正是这种能力造就了伟大的领袖。正是他推销某种信念的能力使人的生活乃至全人类的历史发生了彻底的改变。”

## 开始销售训练

1974年，我离开了美国海军陆战队，来到施乐公司工作。我之所以选择施乐，是因为它能为员工提供非常出色的销售培训。实际上，这也是一个向其他公司推销的项目。不过，除了施乐的销售培训项目非常出色之外，同样吸引人的还有，真正的课堂就在销售办公室和大街上。

对我来说，学习推销是我一生中最难的一件事。我是一个很怕羞、很内向的人，每当我去敲别人家门的时候，心里那份恐惧简直比上战场还要厉害。在最初的两年里，我痛恨这种恐惧，痛恨我每天上午都要经历这种磨难。我痛恨不得不对我的销售经理说，我这个月的业绩又很糟糕，又是什么都没卖出去。我痛恨看到自己的提成支票，它让我明白这个月很可能又要人不敷出了。我痛恨学习推销的每一个环节——虽然它是我所接受的最好的商业培训。我可以



很坦诚地说，我今天所拥有的财富、权力和幸福都和我的销售能力以及沟通能力密切相关。

## 销售狗的重要性

本书作者布莱尔·辛格是我相交 20 年的好朋友。他是一个了不起的沟通专家和老师，也是一个很了不起的人。他的这本书给这个平日枯燥、严肃的主题增添了一丝幽默的色彩。我和布莱尔第一次讨论本书是在 1999 年，当时我们都回想起自己还是推销新手时参加销售会议的情景：会议室里坐着各种各样的销售人员。每个星期一早上，我们这些性格迥异的人都要齐聚一堂，等待销售经理来发表鼓舞士气的演讲，我们当时总是拿这个开玩笑，暗地里窃笑不已。就是在那个时候，布莱尔说：“要训练一屋子的销售人员，简直要比训练一屋子的狗还可怕。”也就是在那个时候，他提出，一个公司的销售部门就像一个狗窝，里面有各种各样的混种狗和纯种狗。就这样，销售狗培训项目诞生了。

能请来布莱尔·辛格做“富爸爸”团队的顾问，并把本书纳入“富爸爸顾问”系列，我深感荣幸。如果富爸爸今天还在世的话，也会为此感到骄傲和开心。如果他在这里，一定会对你说：“要坚持提高你的销售能力和沟通能力。你的财富、权力和幸福都会随着你的沟通能力的提高而越聚越多。”

请读一读这本书，把这次阅读当成一种享受和学习的过程，然后在它的指导下前进，去获取你想要的财富。

罗伯特·清崎