



Rich Dad's
ADVISORS™

富爸爸顾问系列
罗伯特·T·清崎
亲笔题序

富爸爸

销售狗

要想在销售行业中取得成功，
你不一定非得是一只凶猛的斗犬

(美) 布莱尔·辛格 著 张春波 张疆 译



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>



Global Academy
全球商学院



销售狗

全球商学院 全球商学院
全球商学院 全球商学院

全球商学院 全球商学院 全球商学院 全球商学院

全球商学院

Sales Dogs

富爸爸



銷售狗

要想在销售行业中取得成功，你一定非得
是一只凶猛的斗犬


(美)布莱尔·辛格 著
张春波 张疆 译

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

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.

CASHFLOW is the trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

E B E/B
S I S/I  are trademarks of
CASHFLOW Technologies, Inc.

Chinese translation © 2004 by Publishing House of Electronics Industry and Beijing Reader's Cultural & Arts Co., Ltd.

All rights reserved.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 GoldPress Inc. 公司授权电子工业出版社和北京读书人文化艺术有限公司。该专有出版权受法律保护。

版权贸易合同登记号 图字：01-2003-7072

图书在版编目(CIP)数据

富爸爸 销售狗/(美)辛格(Singer, B.)著;张春波,张疆译.-北京:电子工业出版社,2004.7

书名原文: Sales Dogs

ISBN 7-121-00003-2

I. 富… II. ①辛…②张…③张… III. 销售学 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 056343 号

策 划: 胡祥玫

责任编辑: 赵 菁 特约编辑: 胡祥玫 沐融融

印 刷: 北京中科印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

经 销: 各地新华书店

开 本: 900×1280 1/32 印张: 8.875 字数: 182 千字

印 次: 2004 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 23.00 元

凡购买电子工业出版社的图书,如有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系电话:(010)68279077。质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

声 明

本书旨在就相关问题提供概要知识。不过，各地区的法律制度和具体操作规程都各不相同，而且所有的制度和规程都不是一成不变的。鉴于每种具体情况都有各自的特点，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，建议读者在面对个人具体问题时，还是要去咨询自己的顾问。

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。需要特别声明的是，对于因使用或操作本书所提供的信息而造成的不良后果，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。

谨以此书献给所有曾试图让下属
“老狗尝试些新花样”的、
孤军奋战的销售经理们！

献给我的儿子本杰明，
他就是一只**超级销售狗**！

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！”我惟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·T·清崎，他以非凡的智慧帮助我完成了这个项目，没有他，我可能至今都没有找到自己的人生定位。而吉姆·清崎对我而言，一直是一盏指引我前行的明灯，我从他那里得到了大量的信息，并得到了来自他个人的全力支持。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，我还要感谢在我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。还要谢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、卡洛尔·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《销售狗》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·雷诺和他的工作组，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，正是这一点赋予了《富爸爸 销售狗》生命和不断创新的精神活力。

序

我的富爸爸说：“你的财富、你的权利还有你的幸福
都会随着你的交际能力的提高而越聚越多。”

——罗伯特·T·清崎

穷爸爸的建议

我从越南战场上回来时，觉得自己该决定到底是听从谁的意见了。我是该跟随我富爸爸的脚步呢，还是要继续走穷爸爸的老路？我的亲生父亲说：“你应该再回到学校去读书，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，就能找到一份薪水比较高的工作了。”于是我问他：“什么是GS评分呢？”

我爸爸接着解释说，GS代表“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，从一个政府机构转到另一个政府机构，在我看来实在谈不上是什么首选。

我很热爱海军，但是我并不喜欢政府机构中的人事制度，在那里，提升一个人总是要看他的年龄、学历、任期和其他个人无法把握的因素。我就曾目睹了很多能力很差的官员得到了提升，而能力较好的人反而得不到提升，前者都是些“惟命是从”的人，而绝非出色的领导人。

我爸爸建议我重返校园，无非就是让我再次进入政府部门，在更高的工资水平上为政府工作，这实在让我兴奋不起来。我想寻找一个能靠自己的理财本领实现个人发展的机会，而不是一切都要取决于我的学校成绩和我的政府工资水平。我绝对不想在自己的有生之年受雇于一个体系，听凭这个体系来裁决我能挣多少钱，能得到什么样的福利，谁比我年限长、职位高，什么时候我能退休，退休后可以拿多少钱。

富爸爸的建议

我告诉我的富爸爸，我决心走他的路——进入商界，他没有鼓励我重新回学校去读书，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，我要做个企业家。我要和你一样。我要拥有大企业，手下雇很多人为我工作。我要投资房地产，拥有土地和高大的房屋建筑群。我可不想去当个推销员。”

富爸爸对我的幼稚无知只是付之一笑。

“你笑什么？”我问道，“销售和企业建设、人事管理、筹措资金、投资都有什么关系啊？”

富爸爸又笑了笑，说：“有着千丝万缕的关系。”

态度的转变

在《富爸爸，穷爸爸》一书中，读者能了解到我是在一个教育之家长大的。家人认为我们理所应当去争取硕士学位，甚至博士学位。

高学历被赋予了极其尊贵的地位，而在天平的另一端则是推销员。在我们这个知识分子之家，推销员从事的职业被视为最低贱的职业。我的富爸爸告诉我说进入商界的第一步就是做个推销员，立时，我们家对推销员的鄙视一下子就涌了上来，让我全身上下、从思想到心灵深处都无法摆脱这样的成见。如果我要接受富爸爸的建议，就要让自己对销售以及对当个推销员的态度来个180度的大转变。

锡 人

几年前，好莱坞推出了一部影片，叫《锡人》。故事讲的是几个推销员，挨家挨户地推销房屋里用的铝制壁板。虽然这是一部很搞笑的电影，但是我看这部片子时却怎么也笑不出来。我之所以笑不出来，就是因为这部影片太真实了，和现实生活一模一样。

我上中学的时候，我父母有一次曾经让两个“锡人”进了我们家。这两个人和我父母一起坐在厨房的桌子边，开始大力推销。大概一个小时以后，这两个推销员得到了一份签好的合同。我妈妈填好了一张押金支票，这时其中一个推销员站起身来，和我的父母握手，然后朝自己的车走了过去。买卖成交了。

接着我们都听到了一种声音，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“锡人”，他从后备箱里拿出了一根铁棍，正挥动着，朝我们家房子的一角劈去呢。

我父母惊讶得连话都说不出来了。他们都惊呆了，不敢相信眼前发生的事情。“你这是干什么？”我爸爸终于问道。

“别担心，清崎先生。”这个“锡人”一手拿着铁棍，一边说道：“我们不过是开始工作而已。”

接着，第二个“锡人”也走到车旁，拿出一块铝制壁板，两个人把它钉在了房子被砸破的地方。“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，这两个人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裂着，上面耷拉着一块破破烂烂的铝制壁板。我父母特别难受，几个月来一直吵个不停，好多晚上都睡不着觉。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：“要是你爸爸因为这两个推销员的所作所为犯了心脏病，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“锡人”再也没回来。经过六个月的电话热拨后，铝制壁板公司最终把合同邮寄回来了，上面盖着取消的字样。虽然我父母争取解除了合同，但是那家公司拒绝返还已经预付的那部分押金，也没来给我们把房角修好，于是战争还在继续。我们隔壁的邻居这几个月一直关注着此次事件遗留下来的烂摊子，最后他终于忍耐不住，将壁板扯了下来，把铁棍捣毁的地方修补好了。从那以后，我父母不提则已，只要一提到那些推销员，就一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，恨不得把所有他们能想到的贬义词都堆到推销员的身上。

如今“锡人”事件已经过去大概十年了，而现在我的富爸爸

居然建议我学做一个职业的推销员。富爸爸在和我说这些话的时候，我的脑子里只盘算着一件事情，那就是：“我怎么和我爸爸说呢，说我要做个‘锡人’？”

我所得到的最好的建议

如今，要是有人问我，他们初涉商界应该做些什么，我给他们提出的建议和我的富爸爸当年给我提出的建议一模一样，就是去找一份销售工作。我告诉他们，我的富爸爸曾建议我找一份可以提供正规销售培训的工作，而这可以说是我所得到的最好的建议。

这些年轻人没有意识到这个建议中蕴涵的高明之处，他们和我当初作出的反应一样：“可是我有大学学历。我难道不应该从管理做起吗……怎么能去做推销呢？”

在这种情况下，我总是把锡人的故事说给他们听，然后再把我的富爸爸对“锡人”的评价也说给他们听。关于“锡人”，我的富爸爸是这么说的：“这个世界上布满了‘锡人’。所有的行业里都有这样的人，不仅是在推销界。在教育界、医学界、法律界、政界和宗教界都有这样的‘锡人’。所以不要因为你遭遇过几个‘锡人’，就对整个推销行业妄下评语。‘锡人’之所以成了‘锡人’，是因为他们不是优秀的推销人员。操纵、欺骗、施加压力、假装诚信、虚伪的微笑，这些都不是销售。销售是交际。真正的销售是要付出关心，认真聆听，解决问题，为你的伙伴提供服务的。”

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，而推销意味着每天抱着同一个信念而四处奔



忙，这个信念就是为我们的伙伴提供服务。在他看来，这就是销售的全部含义。他说：“真正的销售或交际不在于你能拿下多少订单，或者你提成的支票数额有多大。真正的销售意味着你对公司的产品或服务满怀激情，同时对自己同类的需要、目的和要求充满理解。”

富爸爸相信互惠法则，也就是所谓的黄金法则。他很清楚，不能仅仅依靠提成支票来衡量一个人的销售能力。相反，他说：“要不断提高你个人的销售能力和交际能力，如果你能使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，说：“你的财富、权利和幸福都将随着你的交际能力的提高而不断积累。这个技巧是你在商界，乃至在人生当中最重要的技巧，用你的技巧去改善他人的生活，而你的生活也将得到改善。”

不管你选择的是哪一门生意，交际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交际家

最终让我转变态度、决定进入销售界的主要动力是，富爸爸指出，伟大的领袖都是伟大的交际家。富爸爸让我回想一下林肯在葛底斯堡演说词中表现出的非凡力量。富爸爸说：“他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成功地推销了一个观点，就是我们应该把人类送上月球。作为一个虔诚的教徒，富爸爸还提到了特蕾莎修女等人，讲述了他们如何默默地向世人推销一种关爱人类的

理念，以及这些人在这一推销过程中所表现出的超凡能力。

富爸爸说：“如果你梦想着有一天自己能成为某个领域内的领袖人物，那么你就要不断地努力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。正是他或她推销某种信念的能力使人们的生活乃至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，来到施乐公司就职。我之所以选择施乐，是因为它能为职员提供非常出色的销售培训。实际上，这是一个他们向其他公司做营销的项目。不过，除了他们的销售培训项目非常出色之外，同样吸引人的是，真正的课堂就在销售办公室里和大街上。

对我来说，学习推销是我所经历过的最难的一件事了。我是一个很怕羞、很内向的人，每次我去敲人家门的时候，心里那份恐惧简直比上越南战场还要厉害。在最初的两年里，我痛恨自己的这种恐惧以及我每天上午都要经历的这种磨难。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，它让我意识到自己这个月很可能又要入不敷出了。我痛恨学习推销的每一个环节——可这也是我所经历的最好的商务培训。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交际能力直接相关。

销售狗的重要性

布莱尔·辛格是我20年来最好的朋友之一。他是一个了不起



的交际家、一个了不起的老师，也是一个很了不起的人。他的著作《销售狗》给这个平日枯燥、严肃的主题抹上了一丝幽默的色彩。布莱尔和我第一次谈到他的这本书时还是在1999年，当时我们都回想起了自己当初还是个推销新手时参加销售会议的情景，坐在会议室里的是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，等待销售经理来发布鼓舞士气的演讲，我们当时老拿此举开玩笑，总是暗地里窃笑不已。就是在那个时候，布莱尔曾经这样说过：“要训练整整一屋子的销售人员，简直要比训练整整一屋子的狗都可怕。”就是在那个时候，他提出，一个商业销售部门就像一个狗窝，里面有各种不同的混种狗和纯种狗。就这样，销售狗培训项目诞生了。

能请来布莱尔·辛格做富爸爸顾问，并把他的《销售狗》一书纳入富爸爸顾问系列，我深感骄傲。如果我的富爸爸今天还在世的话，他也会为此而感到骄傲和开心。如果我的富爸爸在这里，他一定会对你说：“坚持提高你个人的销售能力和交际能力，你的财富、权力和幸福都将随着你的交际能力的提高而不断积累。”

请来读读这本书吧，把这样一次阅读当成是一种享受和学习，然后在它的指导下前进，获取你想要的财富。

——罗伯特·T·清崎

免费!

录音下载

对每一本书的读者，我们都要奉上一份采访录音以资鼓励，该录音为你提供了更多、更深刻的见解。对你能来读读这本书，我们要说一声“谢谢你”，而为了表示感谢，欢迎你登录网站 www.richdad.com/advisors。

感谢你对理财教育所表现出的热情与兴趣。

前 言

在罗伯特·T·清崎所著的《富爸爸财务自由之路》一书中，他提出了E（雇员）、S（自由职业者）、B（公司所有者）、I（投资人）这四个群体类别。显然，积聚财富的最好机会都集中在B/I这一边。可是对很多人来说，取得生意上的成功乃至建立一项业务所面临的最大的障碍，莫过于对销售的恐惧和厌恶，以及个人销售能力的欠缺。如果你不会推销，你就无法开展任何业务。销售和领导是相辅相成的，因为两者的重心都是要向他人展示一个更好的构思，并说服人们为了这个构思而采取积极的行动。我从没见到任何一个了不起的领袖人物不知道如何推销、不知道如何说服别人或影响别人。

对那些还没有准备好进入B象限，或者根本就不想进入B象限的人来说，还有另一个创收的机会，而这个最大的潜在机遇就在于学习推销。一旦掌握了这个工具，你就能通过提成、版税、股本和红利从销售中积聚大量的资金，以使自己尽快进入B象限或I象限。和那些守着固定收入的人相比，你可以得到更高的报酬。你不用再乞求别人给你加薪，不用再期盼别人对你大发善