

马顺宇 · 著

别人的成功 你可以复制

七本黄皮书的故事

成功的六字真经：
心正 术精 律己

新华出版社

别人的成功 你可以复制

马顺宇·著

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

别人的成功你可以复制：七本黄皮书的故事 / 马顺宇著. —北京：新华出版社，2015.1

ISBN 978-7-5166-1467-9

I. ①别… II. ①马… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第006816号

别人的成功你可以复制：七本黄皮书的故事

作 者：马顺宇

出 版 人：张百新

责任编辑：张永杰

责任印制：廖成华

封面设计：李尘工作室

出版发行：新华出版社

地 址：北京石景山区京原路 8 号 邮 编：100040

网 址：<http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

经 销：新华书店

购书热线：010-63077122

中国新闻书店购书热线：010-63072012

照 排：李尘工作室

印 刷：北京新魏印刷厂

成品尺寸：160mm×230mm

印 张：15

字 数：150千字

版 次：2015年1月第一版

印 次：2015年1月第一次印刷

书 号：ISBN 978-7-5166-1467-9

定 价：30.00元

图书如有印装问题，请与出版社联系调换：010-63077101



马顺宇，实战派销售培训专家，擅长销售人员成交能力训练。精通专业销售、顾问式销售、催眠式销售的培训。

早年与罗拉布朗克公司合作负责亚洲区的销售业务。随后潜心研究终端销售，以讲师名马伯乐在华中、华东五省市巡讲两年，涉及终端销售、直销、保险、房地产、公司业务、商业店面销售等领域，课程内容实惠、实用。所讲“我是上帝派来做销售的”激励了无数的员工提升业绩；所写《老板——销售之师、激励之师》和《导购员业绩翻倍的秘诀》被许多行业的老板奉为教材，在学员中广为流传。

邮箱：mabole@126.com

电话：13716367620

读完这本书，将有助于你解决以下问题：

如何快速推销自己，建立顾客感情？

如何探知顾客心理？

如何站在对方的立场上讲话？

如何找到顾客“重心”？

如何将商品的利益点射中顾客“重心”？

如何使商品介绍更吸引人？

如何防止顾客被竞争对手“偷走”？

如何让犹豫不决的顾客下决心购买？

如何战胜顾客的拒绝？

如何说服顾客成交？

如何与顾客讨价还价？

如何吸引顾客上门？

如何与顾客面对面沟通？

如何让心情为你创造销量？

如何有效管理自己？

选题策划：张永杰

责任编辑：张永杰

编辑邮箱：705216630@qq.com

封面设计： 李生工作室

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

谨以此书献给
所有追求美好生活的人们！



自序

亲爱的读者朋友们，大家好！

很高兴能够用文字把埋藏在我心中多年的一个故事与您分享。

这个故事发生在20世纪80年代的中国，主人翁金达是某师范大学即将毕业的一名大学生，他凭着自己优异的学习成绩完全可以分配到一所重点中学工作，成为一名光荣的人民教师。这在当年可是一个人人羡慕的好工作，吃着国家的“皇粮”，拿着稳定的收入，旱涝保丰收，而且还属于国家干部。可是就在这一年后的一天，一件看似偶然的事情改变了他一生的轨迹，他从一位老教授手中得到了七本神奇的黄皮书。与其说是“书”，其实是七份文稿，因为他看到的这七本书没有精美的封装，只是用七张浅黄色的牛皮纸做封面的油印稿，没有出版单位、没有出版日期、没有作者，只是在每本书的封面上写有一个醒目的标题。这七本书是一个完整的系列，叫作“中西方销售宝典”。每本书中有七个法宝，全套共计七七四十九个章节。书中精辟地记录了人类至今关于销售的原则、方法和技巧，讲述了一个人要成功、要成为一名伟大的商业领袖，必须做到“心正、术精、律己”。这些内容深深地吸引了他。他居然放弃了成为一名人民教师的机会。他开始孜孜不倦地反复研读这些书稿，领悟其中，并照着书中的原则、方法去做，用不同的产品进行练习，从门店销售、商

场销售、专业市场到主动拜访，屡试不爽。一年后，他进入商界，从事房地产销售。作为公司老总，他亲自训练员工，用黄皮书中的原则指导他们的销售，结果一年一个台阶，大获成功。短短几年时间，几十家店面在一座城市雄起，做到了行业的第一名。紧接着进军国内各大城市，在北上广深建立了自己的直营公司，形成了过万人的团队，拥有了庞大的商业帝国。集团总部已经筹划着在香港上市。金达成了一名成功的商业领袖。更重要的是金达从七本黄皮书中学到了怎样做人，他之所以伟大，并不仅仅体现在他的成就上，他同时拥有一颗无与伦比的爱心、同情心、爱国之心。书中的故事向我们昭示了伟大的成功需要六字真经，“心正、术精、律己”。本书是七本黄皮书中神奇的智慧并结合我从事销售研究十几年来的经验总结。多年来我不停走访、观察两百位优秀销售员、卖场第一名、销售冠军，成功的商业人士，发现成功者无一不是遵从这些规律，不管他们是有意还是无意。因此，我深信本书对每一位渴望成功的人士都有帮助；我深信认真读完本书的人，都会有高的回报。

谨以此书献给您——立志成为全中国最伟大的销售员朋友们！也献给所有追求美好生活的人们。

我们经常讲，读一本书就是在和作者交朋友，那么你我怎样才能成为好朋友呢？我想我的责任是把书写好，用尽心力把经验分享给大家，对您来说，要掌握学习的方法，看书学习有五个境界，也就是有五个层次：

第一层，知道（大致了解），也是最低的一层，一目三行，走马灯似的看过了，这只是浮浅的知道，实质上是在欣赏，喜欢的看一下，不喜欢的就跳过去了。

第二层，悟到（领悟内涵），一字一句地认真阅读了，并且

找到了重点词句画了下来，用心地总结、思考、感觉，理解了、明白了意思。

第三层，做到（付诸实践），也就是开始使用，学习是为了使用，学了不用等于无用，要把理解的明白的东西拿到实际中去运用、去检验，真正地学以致用。

第四层，传道（与人分享），把学到的东西说给别人听，教给别人看。知识装进自己的脑袋里还不算有知识，能够拉出来复制给别人人才算是真正地学到了，把学到的东西说给别人听，教给别人看。

第五层，得到（成为习惯），把学到的东西一次又一次地加强，能自己运用又能分享给别人，一直成为自然，成为习惯，也就是成了自己的绝招，这才是学习的最高境界。

亲爱的读者朋友们，你愿意走进哪一层呢？但愿本书能够成为你我的纽带。

如果这本书能够影响你、改变你、帮助你，那是我的荣幸，也是我最大的心愿。

我和您一样曾经是一名销售员，作为一名销售人员，我最喜欢这样的人：

我最喜欢的第一类人是不安于业绩现状的人；

我最喜欢的第二类人是渴望自己的生活品质变得越来越好的人；

我最喜欢的第三类人是渴望自己的事业越做越大，人生越来越辉煌的人；

我最喜欢的第四类人是善于学习的人，今天你不仅仅是打开本书看一看，读一读，更重要的是把看到的、学到的运用到每天的工作实践中去；

我最喜欢的第五类人是知道感恩的人，感谢父母、感谢亲人、感谢领导、感谢同事、感谢客户、感谢朋友、感谢所有给予过自己帮助和希望的人。

如果你是这样的人，那么我特别乐于和你交朋友！与我联系：mabole@126.com。

马顺宇

2014年3月26日于北京亚运村逸园

引言

金达终于在看到玛丽亚成长为全中国最伟大的房地产销售员后决定了，他要写一本书，写一本关于销售的书。

虽然，这些年来，在中国，有许多教人如何创业、如何行销的书籍，但他还是决定把一年前已经取好名字的书，《全中国最伟大的销售员》写出来。

乍看起来，这个书名有点儿熟悉。是的，其实你一点儿都不陌生，那是美国作家奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》。

嘿！难道金达也要写一部轰动世界的奇书？难道他也会成为一个最有灵感的擅长撰写自我帮助方面书籍的作家？

也许，他从来没有这样想过。其实，他真的没有想过，只是在这个世界上，惊人相似的故事太多了。金达不会管那么多的，也管不了那么多了，现在他一心想把自己的故事讲给你听，当你读懂了书中全部奥秘的时候，你才会真正地感受到，金达为什么要写这部书，金达为什么会有现在的事业和成就！

今天，金达的房地产经纪连锁机构已经遍布全中国，在中国的大江南北，在30个大中城市里有他的直营公司，深圳的集团总部正在酝酿着在香港上市。

你很难想象，作为如此庞大的商业集团的掌门人——金达，他在28年前，是从一个业余销售员做起来的。

现在，他一心想着把发生在20世纪80年代末的故事讲给你听，书名的事情，姑且让人们去评说吧！

在金达决定创作的这一年，对中国人来说，是极不寻常的一年，首先是汶川大地震，顷刻间大片的城市、乡村变为废墟，数十万人死伤，震惊世界；岁末是全球金融危机波及过来，极大地影响了中国的出口企业。

似乎灾难总是与幸运并肩，坏事总是与好事同行，这也许是自然界的法则。

也是在这一年，中国人谱写了最壮丽的诗篇、做出了最伟大的壮举，在北京成功举办了第29届奥林匹克运动会，实现了中国人的百年梦想；奥运会刚刚结束，中国人又登上了太空，首次实现太空行走，把鲜艳的五星红旗展示在浩瀚的宇宙苍穹之中！

也正是在这一年的岁末，金达决定放下所有的事情，静下心来撰写这部商业圣经——《全中国最伟大的销售员》。这是深藏在他心中多年的一个故事。虽然这部书中的原则、方法和技巧已经帮助了许许多多的有志之士走向了成功，那是他多年来不懈地与人分享的明证，也是在兑现与黄皮书的主人老教授的约定。但是，今天，他要用文字表达出来，让更多的人受益于此，这本来就是他的初衷，也是这部书的最终归宿。

于是他把自己关在了一间小屋子里，跨过昨天，翻过去年，开始了从未有过的长途跋涉……

目 录

contents

引 言.....	1
----------	---

黄皮书的故事「上」

第一章 踏上人生路.....	2
----------------	---

- 2 展现销售天赋
- 5 一个爱学习的人
- 8 命中的恩人
- 12 改变一生的选择

第二章 黄皮书第一部.....	17
-----------------	----

- 17 今天我要主宰自己
- 18 黄皮书之七把烈火一
- 20 黄皮书之七把烈火二
- 23 黄皮书之七把烈火三
- 26 黄皮书之七把烈火四
- 29 黄皮书之七把烈火五
- 33 黄皮书之七把烈火六
- 36 黄皮书之七把烈火七

第三章 烈火炼真金..... 41

- 41 学习改变人的一生
- 43 你想成为什么人?
- 51 拥有成功者的自信
- 53 自信天使训练

第四章 黄皮书第二部..... 56

- 56 今天我要卖掉自己
- 57 黄皮书之卖掉自己一
- 60 黄皮书之卖掉自己二
- 63 黄皮书之卖掉自己三
- 66 黄皮书之卖掉自己四
- 68 黄皮书之卖掉自己五
- 74 黄皮书之卖掉自己六
- 79 黄皮书之卖掉自己七

第五章 推销第一堂课..... 84

- 84 生命中的贵人
- 85 人生就是推销
- 90 人人都是销售员
- 93 推销的最大秘诀

第六章 成为受欢迎的人..... 97

- 97 为第一印象负责
- 99 赞美的实践

第七章 永生的灵魂..... 104

104 恩人离去

106 留下无价之宝

第八章 掌控自己的命运..... 112

112 载誉回家乡

113 苦难的少年时代

116 最初的选择

124 命运在呼唤

第九章 永恒的吸引力法则..... 128

128 伟大的成功

131 为梦想千里寻

134 注定相遇的人

140 接受黄皮书

第十章 起航..... 145

145 北上京城

147 融入大本营

150 以最快的速度熟悉产品

152 梦寐以求的团队

第十一章 奋斗没有停止的时刻..... 155

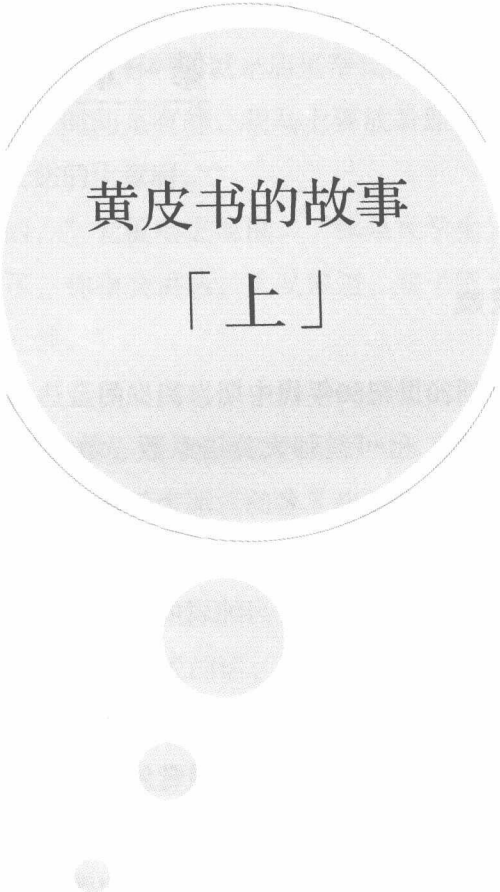
155 种下因才能得到果

158 做个奔跑的人

161	榜样永远在前方	
165	成长路上的崎岖	
第十二章	客户是你一辈子的财富	167
167	建立顾客群带来好业绩	
168	建立顾客长期信任关系	
第十三章	销售的最高境界——做人	174
174	人脉在心灵	
177	骑着电车逛京城	
180	卖房子就是卖感觉	
183	被誉为全中国最伟大的销售员	
第十四章	带着一颗感恩的心活着	187

黄皮书启示录

黄皮书启示录	194
194	黄皮书启示录一
197	黄皮书启示录二
200	黄皮书启示录三
致全中国最伟大的销售员	204
结束语	217
后记	219



黄皮书的故事 「上」