

RICH DAD'S
ADVISORS™

富爸爸

发现你的销售力

〔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 2900 万册！

南海出版公司



富爸爸

发现你的销售力

南海出版公司

2009·海口

图书在版编目(CIP)数据

富爸爸发现你的销售力 / [美] 辛格著; 萧明译. — 海口: 南海出版公司, 2009.4

书名原文: Sales Dogs

ISBN 978-7-5442-4469-5

I. 富… II. ①辛…②萧… III. 销售学—通俗读物

IV. F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 060595 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.

CASHFLOW is the trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

E B E|B E|B
S I S|I S|I



are trademarks of

CASHFLOW Technologies, Inc.

All rights reserved.

FU BABA FAXIAN NI DE XIAOSHOU LI

富爸爸发现你的销售力

作者 [美] 布莱尔·辛格

译者 萧明

责任编辑 林妮娜

特邀编辑 杨雪枫

丛书策划 北京读书人 Beijing Reader's

装帧设计 崔振江

内文制作 北京文辉伟业

出版发行 南海出版公司 电话 (0898) 66568511

社址 海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206

电子邮箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn

经销 新华书店

印刷 三河市三佳印刷装订有限公司

开本 890 毫米 × 1280 毫米 1/32

印张 8.75

字数 196 千

版次 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

印数 1-40000

书号 ISBN 978-7-5442-4469-5

定价 25.00 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

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、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
29	第 2 章 干吗管人叫销售狗
37	第 3 章 识别狗的品种
57	第 4 章 看家狗
63	第 5 章 找准猎物，找准狗
69	第 6 章 各有各的强项
85	第 7 章 发挥你的强项
93	第 8 章 超级混种狗训练
101	第 9 章 管理狗窝——销售狗的行动章程
121	第 10 章 顽强的信念——冠军销售狗的 4 种思维方式
143	第 11 章 狩猎训练——销售狗取得成功的五大技巧
175	第 12 章 控制销售狗的情绪

- 187 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
- 201 第14章 看门狗与猪
- 207 第15章 狩猎——销售狗的“蹭蹭”周旋套路
- 235 第16章 这到底是谁的灭火龙头——领地管理秘诀
- 239 第17章 远离流浪狗收容所——销售狗的职业发展
- 251 第18章 狗只知道“做事”
- 259 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
能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。

富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，而相反的另一个极端则是推销员。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，要是年轻人问我，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入不敷出了。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

罗伯特·清崎在《富爸爸财务自由之路》一书中，把人们划分为4个象限：E象限（雇员）、S象限（自由职业者）、B象限（企业主）和I象限（投资人）。显然，积聚财富的最好机会都集中在B象限和I象限。可是对很多人来说，取得生意上的成功或开展一项业务所面临的最大障碍，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，就无法开展任何业务。销售和领导是相辅相成的，因为两者都是要向他人展示一个更好的创意，并说服他人为了这个创意采取积极的行动。我从没见过哪个伟大的领袖不知道如何推销、不懂得如何说服别人或影响别人的。

对于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，还有一个迅速积累大量财富的机会，那就是学习推销。一旦掌握了推销的技能，你就能通过提成、版税、股本和红利等积聚大量的资金，从而尽快进入B象限或I象限。和那些只拿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心，你只需走出去推销更多的产品。

我的爸爸和爷爷给我留下了一笔非常了不起的财富，这笔财富就是一种认知能力。我认识到自己可以在任何时间、任何地方创造收入。他们让我认识到，如果我提供的一种产品、一项服务或是一个商机能够满足或高于另一个人的需要，那我就一定能赚