

走遍千山万水
访遍千家万户
说尽千言万语
想尽千方百计

我推销我生存

邵勇夫 著



海南出版社

邵勇夫 著

我推销 我生存

一个中国推销员的真情自白

海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

我推销 我生存/邵勇夫著. —海口:海南出版社,
2002.5

ISBN7 - 80645 - 941 - 3

I . 我… II . 邵… III . 推销—经验 IV . F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 22570 号

我推销 我生存

邵勇夫 著

责任编辑:王润华

※

海南出版社出版发行

(570216. 海口市金盘开发区建设三横路 2 号)

新华书店经销

广东省茂名广发印刷有限公司印刷

2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月第 2 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:11.375

字数:292 千字 印数:8061~18060 册

ISBN 7 - 80645 - 941 - 3/F · 93

定价:18.00(元)

内容简介

推销员,这是中国 80 年代改革开放以后最热门的职业。在中国、尤其在广东珠江三角洲就业机会最多、薪水最高,然而风险最大的也就是推销员,他们面对的是两个上帝:一个是老板,一个是客户,既要为老板负责又要为客户负责,在双重的压力下寻求自己的生存空间。本书作者向您讲述了广东顺德一个曾在数家大企业都有过辉煌业绩的推销员的真实而动人的故事,您也许能够从中获益。

这个推销员,来自遥远的东北山区,1982 年在一所名牌大学毕业,后被分配到最偏远的北大荒,历尽人生坎坷,从中国的最北走到中国的最南,最终选择了推销这个职业,在苍茫辽阔的大地上常年漂泊,四海为家。他推销过起重机、柴油机、胶粘带、合成革、消毒碗柜、微波炉、文具盒、电饭锅、电热水器,可做环球旅行的海上别墅——游艇……他有过辉煌的成功:一个夏天三个月的奔波,使得一家国企亏损大户从困境中挣脱了出来;为顺德一家乡镇企业推销小家电,在最薄弱的内蒙古市场苦战三年,销售额从全厂倒数第一直线上升至名列前茅,最大的一笔订单 800 万元,一次性推销了 8000 台微波炉、8000 台消毒碗柜——整整装了 16 个火车皮,创造了顺德小家电销售史上一次性成交额之最!但每一次推销成功之后,接踵而至的又是痛苦的失败,这似乎成了他铁定的命运。就在他背着登山包,提着一可乐瓶白开水,为一家国企亏损大户打开市场,八月十五回家团圆,想把自己辉煌的战绩告诉他所钟爱的妻子时,妻子却忍受不了孤独,带着他可爱的女儿离弃了他。在顺

德一家港商办的大企业,他终于用自己辉煌的业绩赢得了老板的信任,任命为市场推广部经理,年薪68万!当他第一次出差归来,满怀热望,准备着实施他的推广方案,他所服务的大企业却像海市蜃楼一样地消失了,原来的老板走了,女朋友也走了。他渴望成功,成功却对他板起面孔;他渴望爱情,爱情却与他无缘。妻儿的离散,家庭的破碎,求爱屡屡受挫,老板的不义,客户的欺诈,车匪路霸的大棒都没有把他击垮,他一次次从痛苦和绝望中挺立起来,他抱定这样一个信念:你是将军、你是省长,可以运筹帷幄,决胜于千里,那么我一个小小推销员,同样有一个广阔的天地,任我扬鞭驰骋,创造人间伟业!

生活没有辜负他,他终于在10年的推销生涯中,成功地塑造了自己的商业形象,为企业创造了奇迹。在他10年的人生苦旅中,终于出现了绚丽的奇观:一个美丽、清纯的女孩揣着结婚登记介绍信从遥远的成都风尘仆仆地来到他的身边。最后一次远征的他做起了自由推销人,肩负几家厂的产品走向市场……

序· 推销推出新人生

我跟邵勇夫先前并不认识。去年的五六月间,他给我打电话,说有一篇稿子要给我,不知道我们的《家庭》杂志有没有兴趣发表。我主持着《家庭》杂志的下半月版,当时正想拓展题材,听他说是写自己的推销生活的,就让他送来看看。推销员写自己的故事,很有生活,我觉得有吸引力,答应了给他发。但他的稿有3万多字,《家庭》发不了那么长,就叫编辑整理成6000多字的一篇。发表后反响不错,我接了好几个电话,是广州及附近的一些企业打来的,都说看到《家庭》下半月版的文章,觉得邵勇夫这个推销员了得,向编辑部打听他的电话,想联络他,想聘用他。现在的这本书,大概是在上述文稿的基础上改写扩充的。

这是一个销售的时代。这个时代,比以往任何时候都更讲究推销了。

自从我们的社会走向开放,推销便如海潮般向我们涌来。摊贩们的大声吆喝,商店门口的大幅红布标语,街头明亮的霓虹灯箱,路边耸立着的巨大广告牌,空中飘荡着的巨型气球,电台播出的动人声音,电视上播放的动感画面,甚至在T型台上晃动的妙曼

人体,全都在极尽推销之能事。我们被迅速淹没在推销之海中了。

目前,中国的销售大军据说有 5000 万人。它包括了制造业、商业、服务业等各行各业的销售人员,还包括菜场的小摊贩。一支何等庞大的队伍!

我们虽然早已习惯于无时不有无处不在的推销,但真正精通这个行当的人并不多。因此,教人如何学推销的书便多如牛毛。一些不懂推销和营销的人,竟然有介事地编出一本又一本的关于推销和营销的书。这是近年来中国最奇怪的现象之一。

中国有庞大的销售大军,有大量教人学推销的书籍,但却鲜有描写推销员生活的文字。无疑地,推销员是被我们忽视的群体。我们太专注于成功的企业家们,发财的老板们,走红的明星们,我们的视线被巍峨的大楼,豪华的住所,气派的轿车,显赫的名声所吸引,对那些背着大大的行囊,搭乘拥挤的火车,住 10 元钱一晚客栈的推销员不屑一顾。没有人注意到这个十分重要的事实:正是这些一年四季栉风沐雨、拖着两条瘦腿四处跋涉、在人前吃尽白眼的推销员,把产品铺散在一个个消费空白的地区,才最终实现了巨额利润,企业得以发展,企业家获得了成功,老板也就发了大财。

由于国内反映推销员生活的书籍太少,邵勇夫的这本自传体裁的《我推销,我生存》显得尤足珍贵。

这本书可能是中国第一本描写推销员生涯的书吧。对于大众,欲了解仍带些神秘色彩的推销员群体的生活,这是一个小小的窗口。各行各业的人们,读一读这本书,都是很有裨益的。现在垄断性行业越来越少,什么都市场化,生存的压力越来越大,人们渐渐懂得,生存需要意志,也需要知识和技巧。这两点,在邵勇夫的书里,都有足够深刻的阐释了。邵勇夫的可爱,在于他的坚守信念,他的顽强,他的坚韧不拔。他读过大学,当过工程师,也当过老师,但他最爱的是推销事业。他真是一个奇人。但在一般人眼里,很不好理解,简直智商低下。他被人打过,被人骗过,被人敌视,也

被人讥笑和看轻。由于长年奔波，居无定所，食无定时，他得了严重的胃病。最严重的打击，莫过于曾经深爱的妻子离开了他，他与掌上明珠女儿也不得不骨肉分离。但他就是爱干推销，死心塌地要干这个行当，什么挫折也不能改变他，他决心要在这个行当里干出名堂来，吃多少苦都认了。这是他的生命力之所在，让人敬佩的地方。事实上，他真做出了很大的成绩，一度创造了推销神话，让人不得不佩服，不得不刮目相看。建议抱有一腔热血打天下的年轻人，好好读读这本书吧。

我们还应赞赏邵勇夫的，是他做人方面的品行。即使受了骗，吃了苦，遭到克扣，遇到冷落，他也不存报复之心，雪恨之念。他总是向前看，为了开拓新事业，忘掉别人强加给他的苦难。这反映了他的善良和忠厚，也反映了他的宽阔胸襟。你看，老婆勾搭上的小流氓把他的脑袋敲破了，他没有记恨人家；老婆离婚了，他还送她金项链，帮她汗流浃背地推煤——这样的前夫也实在少见。对压制排挤过他的同事，在人家落难的时候，他没有幸灾乐祸，反而倾力相助找工作——这样的为人，真是好人才做得到的。

邵勇夫作为推销员，曾为好多家企业服务过。他的推销生涯反映了顺德地区若干家电企业的变化。现实是无情的：产权在变迁、企业领导人在更替，企业领导的作风和管理方式也在不断的变化着。每当发生这些变化，销售部门总是首当其冲受到冲击，推销员的差旅费报销、工资发放、奖金提成大受影响。企业人事的频繁变动和产权的变迁，正反映了珠江三角洲乡镇企业在动荡中不断发展的状态。所以，对于研究企业发展的人，这本书也是有参考价值的。

邵勇夫无疑是一个优秀的推销员。现在，他自称是“自由推销员”，不属于哪一个老板，同时为几家企业推销。他也许应该想想当“将军”了，考虑怎样把自己的推销事业做大，比如自己成立专业推销公司，或建立一个为企业培训推销人员、营销经理的专门学

校。他在生意场上摸爬滚打惯了，真的该尝试一下自己当老板的滋味。

读完此书的读者定能有所得益。既然我们所处的是一个销售的时代，在别人不断向你兜售各种思想和产品的情况下，你也可以考虑向别人推销一点什么了。我们刚出生的时候，那第一声啼哭，就是向世人做的广告：“请注意，鄙人已来到世上，成为家庭的新成员了！”现在是商业社会，把这种本能加强一下吧。

王壮士

2001年6月10日于广州

（该序作者为《家庭》杂志副主编）

序· 影视人眼中的推销员

我和邵勇夫是在中央电视台电影频道认识的,当时我还不知道我们东方明星影视公司拍摄的、由我导演的两部影片《杨子荣》《信天游》以及中国电影家协会请我去做导演、由我们东方明星影视公司协助摄制的影片《三八线上的女兵》获奖的事情。我自己以为,我在八一电影制片厂任导演期间,虽然参加导演了历史巨片《巍巍昆仑》,也获了奖,但毕竟是一个不出名的导演。充其量也就是拍个电视剧,拿个小奖的还没敢触及鸿篇巨著的无名之辈,所以在外边从不敢张扬。我永远的座右铭就是在中央戏剧学院导演系读书时我的老师教诲的12个字:“老老实实做人,认认真真排戏”。夹着尾巴的我见到了夹着尾巴的邵勇夫。

邵勇夫一副风尘仆仆的样子,有些消瘦,又有些驼背,戴着眼镜,头发也有些零乱,衣着也不十分得体,他是来送他的作品。刚刚见面我们没有说话,大概都基于各自不同理由的谦卑,但他给我印象颇深,看着他的模样我想着,这或许可能是一个做学问的人,应当归类于陈景润一个类型:生活自理能力较弱、有些语讷但思维敏捷,热爱自己的事业而不关心除此而外一切事物的较为单

纯的人。不过也可能是一个执著一件事件,但又由于思想方法与工作方法不太得法而时时碰壁的一类人,这一般是属于悲剧型的人物,永远认为生不逢时,永远抱怨没有碰到伯乐或时机。我当时笑了,因为我对与我无关的人不大妄加揣摩的。但他的确给我留下了印象,只是当时把握不太准。

当电影频道的同志介绍我们认识、我们开始攀谈后我才发现我判断的并不准确,邵勇夫不仅才思敏捷,且善于辞令,因为他是一个成功的推销员。这一点是我应当意识到的,因为我生活中见到过上门推销的推销员,不仅要才思敏捷而且需要巧舌如簧。更应有坚强的意志、执著的心态。当然此推销员决非彼推销员,邵勇夫其貌不扬,却是游刃于大企业、大商场、大集团、大公司间的绝对白领。他具有一切推销员应具备的优秀素质,更具备一切推销员不具备的优秀素质。

我敬佩邵勇夫,他毕业于一个名牌大学,大学毕业以后被分配到了北大荒的国营农场,开了两年拖拉机之后调到湖南的一个重型机械厂,在技术科,他踌躇满志,自认为有了用武之地,不想刚刚参加了联合设计回来,正想大展宏图的时候,却被调到了销售科,分配给他一个对于他来讲完全陌生的职业和专业:推销产品。说来,命运对夹着尾巴的邵勇夫是不公的,尽管邵勇夫是一个不想当将军的士兵,但他的确是一个优秀的士兵,他能够直面人生,有勇气面对自己遭遇的一切。一个工程师变成了一个推销员,没有使他气馁,没有使他一蹶不振,他咬着牙,做推销员,还要做一个最优秀的。我敬佩邵勇夫,由于他是工程师,他懂技术,他能够把他的产品说得明明白白,他硬是把一个推销员的职业做得有声有色,如诗如画,可歌可泣。我更敬佩邵勇夫,他是一个有文化的推销员,他坚实的文化底蕴使他在困境中、在绝境中、在屈辱中走上了成功之路,他坚实的文化底蕴使他在成功之路上又完成了一个个的副产品:若干个短篇、一个长篇——一部二十几万字的自传体作品。

邵勇夫在生活中是一个很容易知足的人。出差,没有卧铺就坐硬座,没有硬座就站着,甚至就睡在车厢座椅下,他比常人对生活的要求要小得多。而他又是一个不知足的人,有了短篇,就要写长篇,有了小说,又想把它拍成电影、电视剧,于是有了我们在电影频道相识的一幕。他比常人对生活的要求又大得多。我是怀着一种崇敬的心情读完这部传记的,我没有想到在生活中有这样的角落,有这样的人,他在这样的境遇中,如此这般地生活着。他向我展示了一个对于我相当陌生的领域,或许是由于这个原因,或许是由于对于这个陌生领域的一种强烈的探知欲,我捧起了传记便一口气把它读完。正像作者所说:“这部中国推销员的真情故事,是用我的两条腿做笔,用我的血汗做墨,用苍茫辽阔的大地做纸,用我艰辛的步履一步一步、历经10年风雨写出来的。”我被他的这个“10年风雨”感染了。我认识了推销员这个职业。我知道了他的机会、他的风险,知道了他的失落、他的至爱,知道了他的艰辛、他的痛苦,同时也知道了他的收获和幸福。我想,现在他应当是很幸福的,因为,如他所说,生活没有辜负他,他有了自己成功的形象,他得到了属于自己的爱情。作为一个自由推销人,他不仅肩负几家厂的产品走向市场,更有了自己奋斗的结果。这本书就要出版了,我想这本书,不仅会成为一本人人想读的畅销书,还应幻化为一种人人都可以引以为楷模的奋斗精神。

王晓民

2001年5月23日

目 录

第一章	楔子	1
第二章	相亲	8
第三章	最好听的歌	13
第四章	推销员原是工程师	18
第五章	海南行	27
第六章	铁饭碗	47
第七章	打天下	52
第八章	远征归来	59
第九章	旗开得胜	64
第十章	婚变	75
第十一章	我妻儿离散	87
第十二章	征婚	92
第十三章	校园恋情	106
第十四章	荒原上	117
第十五章	“不干胶先生”	122
第十六章	传说	137
第十七章	伙伴们	140
第十八章	失踪	152
第十九章	求职	155

第二十章	寻访消费领袖·····	160
第二十一章	我想有个家·····	169
第二十二章	访友·····	175
第二十三章	遭遇女模特儿·····	186
第二十四章	二下广东·····	200
第二十五章	美丽流星·····	207
第二十六章	成功加盟·····	211
第二十七章	女儿改姓·····	215
第二十八章	摸索·····	218
第二十九章	艰难的旅程·····	225
第三十章	两个上帝·····	228
第三十一章	辉煌·····	235
第三十二章	天上星辰·····	244
第三十三章	夹缝中·····	248
第三十四章	摆地摊·····	257
第三十五章	胡老邪的故事新编·····	264
第三十六章	68 万的年薪·····	268
第三十七章	海市蜃楼·····	276
第三十八章	遭遇陷阱·····	279
第三十九章	希望与绝望·····	285
第四十章	驾驭上帝的仆人·····	298
第四十一章	我的推销战术·····	304
第四十二章	集宁追款·····	309
第四十三章	中秋月圆·····	316
第四十四章	奇迹·····	324
第四十五章	自由推销人·····	337

第一章 楔子

1986年10月,这是我结婚成家有了女儿小诗诗之后第一次远征归来,回到我那个日夜眷恋的家。我的这个家,是个极其简陋的小屋,仅有一间不足十平方米的卧室,要在走廊过道里生火做饭。不过,有这样一间小屋,能够遮风避雨,夫妻俩能够恩恩爱爱地生养女儿,能够下了班之后看书、学习,炒几个爱吃的小菜,支上个餐桌,喝上瓶啤酒,那真是其乐无穷,赛得过天上人间了!我深深地爱着这个家,深深地爱着自己的妻子和女儿,——尽管我和妻经常闹别扭,甚至吵个天翻地覆!

我敲开望眼欲穿的家门,一眼看见自己的妻子和女儿,像喝了杯最醇的美酒,心都醉了。我忘了放下肩上挎着的沉重的大行李,便蹲下身,张开双臂,

一连声地呼喊女儿：“小诗诗！小诗诗来呀，让爸爸抱抱。”

玩得正欢的小诗诗突然见了门前陌生的我，停止了咯咯的欢笑，用那双可爱的黑眼珠儿呆呆地盯了我一会，反身扑向妈妈。妻子吴春芳苗条的身上裹着件鲜艳的连衣裙，雪白的胳膊抱起胖胖的小诗诗。一股温馨迎面扑来，令我想起小时爸的书箱子里珍藏的一帧纪念抗美援朝战争胜利的画片，那画片的正面即是一幅温存的画面——一个美丽娴静的少妇，抱着一个可爱的胖娃娃，胖娃娃的一双小手正放飞着一只雪白的鸽子……吴春芳伤心地落下了一串泪珠，嗔怪地说：“小诗诗认生，这一年，你在外边，若不是有个小诗诗，我真不知道怎么过！”

我无所谓地放下行李，十分兴奋地说：“这一年收获可就大了，学了个新专业。联合设计结束，每人发了1000元钱的奖金，还有每人发了200元钱去九寨沟旅游，我没去，这钱就省下了！”我把钱从口袋里掏出来，如数地交给妻子。

妻子是这个家的主宰，是我的女皇！

我到公共厕所洗过澡，穿上吴春芳请裁缝为我做的短裤回到小屋。小诗诗已经在大床旁的摇篮里睡熟了，那睡熟了的模样十分可爱，胖胖的小脚丫攀着摇篮的栏杆，两只小手抱着玩具小狗，似乎生怕小狗跑掉，红嘟嘟的小嘴一努一努的。听妈说，那叫睡婆婆教，就是孩子在梦中，有位万能的神婆在教孩子做游戏。吴春芳已经坐在大床上，一边轻轻地晃着摇篮，一边情深意切地期盼着我。与妻子离别了一年，竟然像初入洞房时那样紧张心跳，我上床，无意间触摸到了妻子的腿，尽管天气很热，但妻子的腿好凉爽！我有点羞怯，有意与妻子拉开了足有10厘米长的距离。前不久，我左眼上眼皮生了颗麦粒种，去医院做手术，那医生问我女朋友了吗，当我得知医生是担心万一手术后留下疤影响找对象，便十二分果断地说：“没事，小孩都有了，即使留下个疤眼也不要紧！”我根本就没有意料到将来的婚姻还会有什么变化。妻子笑了：“都老夫老妻了，还害羞啊？”在妻子的鼓励之下，我扑进做梦都在想念的

妻子的怀抱。妻子袒开胸怀,说“怀诗诗的时候,你不是一定要尝尝这个吗?”

我果真像孩子那样吮了下妻子的乳头,咂咂嘴,“好甜!”

妻子温柔地说:“吃啊!——医生说,多让丈夫亲亲,奶水会足的!”

我突然想:应该到厂里报个到,联合设计的技术资料还在自己的旅行袋里,便从妻子的怀抱里挣脱了出来,跳下床说:“快下班了,我先去趟厂里!”我爱工作胜过一切,我爱坐火车、爱出差、爱晚上加班设计图纸、爱领导给我出其不意地布置新任务……厂子在郊区,路边的晚稻成熟了,一片片金黄,虽然已是晚秋,但马路两旁和郊外的小山、田埂上的树木、竹林、野草仍是一片绿色,天气竟和东北的初夏那般风和日丽,江南的秋天真好、真美!

我走进工厂大门,厂里的人们对我投以羡慕的目光。在总工程师办公室,刘总笑吟吟地对我说:“这次回来,在技术上要挑大梁啊!”说得我心里热乎乎。我有一个新发现,平日不苟言笑的人事科蒋科长对我很留意。我知道蒋科长城府极深,绝对不会轻易地对哪一个表露出好感。但蒋科长那专注的目光变得越来越热切,不能不说明那是在向我暗送一个令我心动、令我欣喜若狂的信息。那个时候,到处都在讲领导干部知识化、专业化、年轻化,我想会不会是……我脸红心跳,那感觉就像少年时代在遥远的东北山区考试考了第一名,听到老师说我将能上大学当工程师时一样的喜悦和振奋。

不过,我除了对知识、对工作、对新的未知世界的热爱之外,没有一丝一毫诸如当科长、当厂长之类的雄心壮志。拿破仑有句格言,叫做“不想当将军的士兵不是好士兵”,那么我恰恰就是位从没想过当将军的兵。也许,童年的理想至今都在影响着我,我是在遥远的东北山区农村长大的,那时候我对长大后的美好未来的憧憬是:“爸呀、妈呀,我长大了娶个小媳妇,种一片红高粱,养一头小肥猪……”接下来,我又意外地发现:过去没有与我讲过一句话、打过