

本书作者曾任顶新、益华、美联、格林柯尔等著名跨国公司的销售总监

居同类企业大陆籍人士最高职位

北大毕业

王文良 / 著

等于

- 是狂言，还是智语；
- 是财富，还是包袱；
- 从0开始，无事不成。



BEIDABIYEDENGYUO

中国 社会 出版 社

北大毕业等于○

王文良 著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

北大毕业等于○/王文良著. —北京: 中国出版社,
2003.1

ISBN 7-80146-666-7

I. 北... II. 王... III. 王文良—传记 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 098095 号

书 名: 北大毕业等于○

著 者: 王文良

责任编辑: 冯义龙

版式设计: 孟 谦

出版发行: 中国出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电话: 66051698 电传: 66051713

欢迎读者拨打免费热线 8008108114 或登录 www.bj114.com.cn 查询相关信息

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京京海印刷厂

开 本: 850mm×1168mm 1/32

印 张: 9.75

彩 插: 4

字 数: 200 千字

版 次: 2003 年 1 月第 1 版

印 次: 2003 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80146-666-7/K·22

定 价: 22.80 元

(凡中国社会版图书有缺漏页、残破等质量问题,本社负责调换)



王文良，男，1965年5月12日生于黑龙江省佳木斯市。1984年考入北京大学俄语系，1989年毕业后被分配到北京市政府工作。1991年8月起，先后在顶新国际集团、台湾益华国际集团、美国美联集团、加拿大格林柯尔集团工作。2001年以后先后担任日本大志电器公司中国顾问等多家公司顾问，并担任王文良管理顾问公司总经理。

北大毕业等于○



王文良在北大西门外留影

北大俄语系84级师生合影



摄于加拿大
格林柯尔公司



摄于顶新国际集团



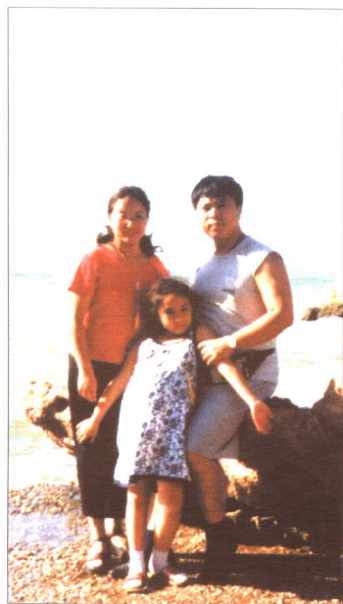
王文良与“日本营销之父”——日本营销协会理事长宇野政雄合影



与新东方学校副校长徐小平合影



与日本东芝
(中国)有限公司董
事长平田信正合影



1998年作者全家
摄于蓬莱仙境



与日本庆应商学院院长青井伦一合影

提 示

来自黑土地的苦孩子上了北大，浑身闪耀着五彩的光芒。进入机关工作后却处处感到尴尬，抱负无法施展，也得不到重用。只得含泪辞职，北大毕业何用，仕途上，北大毕业等于○；

下海推销食用油，一天进了 87 家餐馆，不但未做成一单生意，有的餐馆连门都不让进。搞销售有无文化，什么学校毕业无关紧要，只要能订出货，收回钱就是好样的，北大学子与打工的文盲农民待遇相同。在销售活动中，北大毕业还是等于○；

在公司里踏实肯干，却成了别人贪污的绊脚石，不久就被炒了鱿鱼。难道常人的喜怒哀乐、嫉恶如仇的情感北大人就不能表露？而只能像有些人那样无动于衷才行。在这个问题面前，北大毕业难道仍然等于○？！

人生道路坎坷，事业成就艰难。但还是这个北大毕业的人，在经历了六起五落之后却成功了！途径是什么？诀窍在那里，仔细阅读此书吧，会有答案的……

楔子/难以忘怀的演说

1999年12月25日，我被顶头上司——美联集团中国公司的总经理叫了过去，总经理倒上一杯咖啡后，对我说：“王先生，你难道不想对你的大区经理们说些什么？”

我知道这位加籍华人总经理此刻这番话的意思。

1

我紧锁的眉头并没有因这一杯咖啡和总经理热心的话语而舒展开。说什么呢？眼下的季节，室外是寒风凛冽，而室内——处于北京CBD中心地段的最高级的A级写字楼泛利大厦内，却是摄氏20多度，让人产生一种困倦。手下刚刚就位的这批人中，有相当一部分人还处于一种沉睡状态。唤醒他们需要一种足够的力量。而此时，我的情绪没有调动起来，似乎还需要酝酿一番。在销售业务上，我从来是精神焕发，可眼下对着这群刚刚就位心高气盛的大区销售经理们，我真不知要说什么。

当时我担任着美联集团中国汇联公司的总经理助理兼销售总监。整个中国汇联公司的全国销售开发计划及业务员管理都由我负责，职权仅次于这位加籍华人总经理。

在市场战略上，我把全国分为三大块来进行开发。北方以北京为中心，包括东北、华北和西北；中部以上海为中心，包括华东、华中；南部以深圳为中心，包括华南、西南。大的格局设定后，我开始在社会上公开招聘大区经理，全国的区域网很快建立了起来。大区一级销售经理，就相当于部队中的大军区司令。当时，我已经确立了东北区、华北区、西北区、北京销售部、华东区、上海分公司、成都办事处、深圳办事处这八个大区的九个经理（上海分公司设两个经理），一切工作进行得井井有条。销售战略和布局确定之后，干部就是决定的因素了。好的战略需要有好的部队尤其是优秀的指挥官去领导、去冲锋陷阵。当时我最不放心的就是这批指挥官能不能胜任。

2

这次招聘的销售干部大致分为两种，一种是从原有体制里挖掘。他们干这行可以说轻车熟路。但这种经验与现代销售学的理念相差很远。他们都很“油”，过去在大中型国有单位里有的坐着一把交椅，谈业务主要在酒桌上，他们是天生的公关专家，与各批发商混得很熟。但真正深入到销售的具体环节里，对自己每个产品进店的货位，当月销量、库存、回款，自己产品与竞品的关系，自己产品与替代品的关系等等，这些本应倒背如流的量化指标的东西，他们或者不愿做或者做不来。而另一种是从各院校毕业生中招聘的。名牌院校毕业的几乎没有愿到市场第一线去做销售，即使学销售专业的也只愿意到市场策划部去坐办公室。而让没有搞过一天

销售的人去搞市场策划，就像让没有参加过一次战斗的士兵去当参谋或将军。搞销售的，素质差的不行；可那些自恃有高学历、有名牌大学背景的人还看不上它。这是一个两难的问题。面对这些刚刚由自己招聘来的大区经理们，我说些什么呢？

美联集团是美国非上市公司 500 强中排名第 19 位的大型跨国公司。资产 60 亿美金。

该公司在中国有十余家企业。而我们的汇联公司是食品领域里的第一家。专门生产婴儿辅助食品。

我的上司是一位加籍华人总经理。为人正直，工作特别有激情。此时，他那期待的目光，显然是想让我这个当初一心想当外交部长的北大校团委委员、俄语系团总支秘书长、东语系学生会文艺部长、班级团支部书记展示一下当年的辩论风采，给大区的经理们鼓一鼓劲。

我步伐稳健地走上台。扫视一遍台下 30 多位听众，大脑里迅速显现出一个主题：我不怀疑他们的知识背景、人才素质和从事销售的聪明才智，我需要告诉他们的是从事销售所需要的一种特别的精神。最好的方式是讲述我自己。讲述我自己毕业后在跨国公司里从事销售工作 8 年来用血泪换取的宝贵经历。

我手下的这些人，或许听说过我曾创造顶新国际集团个人销售最高纪录——一次推销出 200 万元色拉油；也许听说过我干销售时一个人的业务量相当于 14 个业务员的总和；也

楔子：/ 难以忘怀的演说

许听说过我领导几百号人攻城掠地拿下 80 多个城市，在中国击败了婴儿辅助食品世界第一的美国嘉宝公司和比我们实力强大得多的美国亨氏公司，击败了包括民族品牌安瑞公司在内的所有竞争对手，一举成为中国市场销售第一品牌；也许听说过我担任了顶新国际集团、益华国际集团和现在的美联集团销售总监，成为这些跨国公司本土人士中职位最高的佼佼者……

可是，在这些辉煌的背后，我用血和泪一步一步踏出来的脚印他们看到了吗？

我走上台，向台下的人问：“现在，我有一个问题，哪一位回答我？”

4

大家相互看了看，不知这个问题是什么。

“你一天最多能进多少家馆子？”

台下的人刚开始还挺紧张，在听懂我的意思后，他们哄地笑开了。

有的说他一天进过三家，三顿饭都在馆子里吃；有的说他一天逛过十几家，主要是陪女朋友买衣服……他们以为我今天很高兴，想跟大家说一些轻松的话题，或者给大家来一点意外的轻松幽默。

“我一天进过 87 家馆子。”我的话又引来一阵笑声。

稍顷，我告诉大家：“不过不是去吃饭，而是去推销我们的产品顶好色拉油。”

“我曾经发誓，这一辈子再也不进餐馆！但是，当我登上

销售冠军的领奖台时，当我拿着集团老板递上来的红包并被老板紧紧拥抱时，我心里特别感谢这些曾经使我无数次失败的餐馆和那些粗暴的老板及老板娘们！”

“87家，真的是一个象征。8和7，要发达则必须经过艰难曲折。这，就是我今天要给大家演讲的内容。”

“你尝到过背着产品一边走一边睡着了的滋味吗？你尝到过在被连续拒绝了10次20次以后，再一次微笑着踏进被拒绝的大门时那种巨大的压力吗？”

“我曾经有过32次被拒绝的失败纪录！但当我满怀信心地开始33次努力后，我成功了！”“成功是什么？”我感慨地说：“成功对于其他行业来说，也许只是在别人不愿努力时，你继续努力一把。但对于我们搞销售的来说，则是在别人想都不愿意想时，你必须早早地爬起来用十倍百倍的努力去做！它给我们最大的痛苦，不是榨尽你所有的智力与体力的高强度劳动，而是一次又一次地粉碎你的自尊，让你与那些你平日或许根本看不起的，在智力、学历与你完全不一样的人站在同一起跑线上起跑。你没有优势，但你必须取胜。我是标准的北大89届毕业生，在这一点上，北大毕业等于0。”

我又给大家讲了8年前在顶新国际集团当销售员时的故事。

1992年夏天的一个中午，我背着顶新的色拉油产品，从北京西单往菜市口方向行进。这一条路有147家餐馆，我决心用两天时间全部拜访完。每一天74家，每一家用10分钟，每天用十二三个小时，加上路上所用的时间，自己的体力应

该能够支撑下来。这一年的夏天，北京热得有点邪乎，天气预报是36度，但室外少说也有40度，比南方都热。我走进一家又一家的餐馆，这些餐馆刚开始都是笑脸相迎，他们以为我是去就餐的顾客。可当我开宗明义地说明来意，有些餐馆的服务员连老板都没让我见到就送客。于是，我走一家总结一家，从介绍这种油对顾客身体有好处，到宣传这种油无烟、卫生、耐炸、省油等。见到老板，我重点介绍它省油；见到大厨，我重点介绍它卫生；既讲原理，又操作示范。一连走了32家。他们有的留下了名片，有的留下了样品，但没有一家订货购买。

6

那一天，我头顶着烈日，望着数不清的餐馆，真恨不得把身上的产品摔个粉碎。我曾发誓，这一辈子再也不进餐馆、再也不当销售业务员！

我，一个堂堂的北大毕业生，北大的校团委委员、班级团支部书记、优秀学生干部、天之骄子，今天扛着外商的食用油一家一家地搞推销，一次又一次地遭受着那些餐馆老板、老板娘们的白眼，汗流浹背地遭受着这般辛苦，这个世界公平吗？我为什么要受这种苦呢？

在北大读书时，大学二年级我就入了党。当时我的理想是当外交部长。毕业后分到北京市政府机关工作时，我给自己定的目标是两年内当科长、五年内当处长、十年内当局长。为实现自己的理想，我曾用几个月的业余时间千辛万苦地写出12万字的论文交给局长，我想告诉他们：“我最棒！”

但是三年后，当我背着产品搞推销时，我这个立志当外交部长的高材生连外交部大院的门都进不去。

我清楚地记得那次，与外交部联系好了购买顶好色拉油的一笔大生意。这批油是作为机关干部过节的福利待遇。因与我联系的负责人临时有事未在办公室，我在外面整整等了一个多小时。好不容易等到人来了，公司送货的车却出了问题。可机关的通知已经贴出来：上午发油。领油的人已经排成了长队。我急得满头大汗。直到快下班时，油才送到。事后，我把后勤部门的几个人全请来喝酒，自甘罚酒赔礼道歉。我喝醉了，是我一生中醉得最厉害的一次。

我对大家说：“今天，你们看到的是我当过三个跨国公司中国总监等职的潇洒。可是，潇洒的后面该洒下多少汗水甚至血泪？有人说，就凭你北大的牌子和高材生的聪明，根本不需要去受这般苦。我要说，我不清楚别的行业是否这样，我只知道，对搞销售的人来说，绝对不会存在任何的幸运！”

“1991年8月，我去顶新国际集团应聘。当时应聘的有50多人。考试核心问题是考核你有没有吃苦的准备。我当即表示，吃苦耐劳是我的强项。我谈到了小时候受过的苦，因为交不起学费备受欺辱，吃不饱饭，打过架，被开除过，还在麻药失效的情况下开过刀。结果我成了被录取的两名幸运者之一。”

“1999年在上海召开的外商投资企业研讨会上，顶新国际集团被公认为全球在华投资最成功的企业。它五年内营业

额增长了一千倍。我作为它的北京所长感到非常荣幸。虽然不能说顶新集团的成功是得力于我王文良，但顶新集团的成功无疑是包括我在内的无数个王文良的成功！”

“记住，对于搞销售的人来说，永远不存在过去的资本、老本，永远不要相信天上掉馅饼的好事、好运气。只有从零开始，才是我们最好的起点。”

我的演讲是在静静的倾听之中结束的。大家静等了一会，当发觉我的演讲结束后，才开始热烈地鼓掌。那次演讲的情景到现在还深深地刻在我脑子里。

当我决定把这一切写出来时，作家路野先生当即表示，书名就叫《北大毕业等于0》。但我对这个书名还是有过不少犹豫。

8

虽然我决定要把自己在跨国公司摔打这几年来所感悟的人生体验写出来，让那些曾经高高在上的天之骄子把目光瞄向地面，少走一段弯路。但要用这种带有偏颇色彩的书名，我自己心里也难以接受。

可是，经过再三考试，我还是毅然决然地写下了今天这本书的书名。

这并不是全盘否定北大等一流学校给人的教育。相反，我认为我的成功离不开在北大受到的一流教育。同时，我的经历还告诉我，在社会这个大熔炉、大考场上，任何金字招牌、水晶招牌、钻石招牌都无济于事，如果没有从零干起的心态和发奋努力，北大毕业就真的等于零。我有着太多的例子来论证自己的观点，但最有说服力的当然是我自己。

北大是有着光荣革命传统的中国名校。反帝反封建、抗日救亡、民主自由、治学严谨、追求真理的学风赋予了北大学子光荣的使命感和责任感。但这种使命感和责任感如果不能与脚踏实地的奋斗精神相结合，就容易飘浮、清高、缺乏合作精神和大事做不来小事做不好或不愿做。尤其在今天经济高速发展的时代，被人们所看作北大精神的某些价值观已经或多或少地遇到了挑战。我看到了太多的北大毕业生背着“名牌”的包袱，正在走着我曾经走过的弯路；也看到过太多的普通院校毕业生甚至没有上过大学的青年，凭着自己的奋斗创造了一个又一个只有今天这个时代才有的奇迹。在党政机关中，有不少是北大毕业生。可是，全国排名前50名亿万富豪，只有一名是在北大读过书却还是被北大除名的女生张璨。

我断定，张璨被北大除名，虽不是她当上亿万富姐的惟一原因，但张璨如果不被北大除名，她绝对成不了亿万富姐。张璨当年是北大82级国际政治系的学生，因为违背了“不服从分配则不允许第二年参加高考”的规定，在读了三年后被发现并除名。她“失学”后，曾开过饭馆，但老本都赔光；后来又做了各种各样的生意，千辛万苦靠倒腾计算机赚了钱。而她的同班同学，国际政治系，一个个毕业后都分到了外交部或驻外使馆进入中央国家机关等等，他们在宽敞亮堂的办公室里坐着，守着北大这块金字招牌，没有一个用张璨那种从零干起的心态去干事业，当然也就没有一个干出她那种辉