

37岁 你能致富 又退休吗

37SUI
NINENGZHIFU
YOUTUOXIUMA



- 24岁 初入业务领域
- 26岁 升任业务经理
- 27岁 担任资深业务经理
- 28岁 升任区域经理
- 30岁 担任资深区域经理
- 32岁 担任台湾区行销暨业务总监
- 37岁 退休，进入人生另一个新阶段

沈旺成◎著

- ★ 世界一流业务员实战经验总结。
- ★ 从零做到全台湾地区业务总监。
- ★ 11次蝉联全公司个人销售冠军。
- ★ 每年为公司创造营业额超过10亿元。



Wuhan University Press
武汉大学出版社

37岁 你能致富退休吗



*Zhifu
Tuixiu*

沈旺成◎著



Wuhan University Press
武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

37岁你能致富又退休吗/沈旺成著. —武汉:武汉大学出版社, 2010.10

ISBN 978-7-307-08127-7

I .3...

II .沈...

III .销售学

IV .F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第167127号

责任编辑: 于晓东

文字编辑: 冯 静

审 读: 代君明

责任印制: 人 弋

出 版: 武汉大学出版社

发 行: 武汉大学出版社北京图书策划中心
(电话: 010-63978987 传真: 010-63974946)

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 11.5

字 数: 150千字

版 次: 2010年10月第1版

印 次: 2010年10月第1次印刷

定 价: 22.00元

版权所有, 盗版必究 (举报电话: 010-63978987)

(如图书出现印装质量问题, 请与本社北京图书策划中心联系调换)



推荐序一



马拉汉先生

寰宇家庭公司（习技公司）执行总裁

业务传奇的诞生

闹钟响了！Caesar和Monica夫妻俩急忙起床。看看时间，这时候离第一道阳光照射台北的住家和办公室还有一个多小时，他们知道今天将是一个特别的日子。Monica马上处理新公司发给她的客户回函，那时，这些回函所在的地区还没有设立业务分公司。他们约了7个客户，至少3位客户会准时在家听取他们的产品说明，如果运气好，说不定会有4位客户。他们希望签到2张订单，甚至梦想签下3张订单。

当太阳悄悄爬上山头，Caesar从台北出发，驾车上了高速公路。他们如何约到客户并不重要，重要的是，7个客户都是约定在客户家中进行产品说明。在高雄进行第一场及第二场产品说明，接下来到屏东、台东，最后一场产品介绍的时间是晚上9点，地点在花莲。最后，当这位疲惫的业务员沿着台湾东海岸开车返回家时已经是凌晨时分了。这一天，他开车环岛一周，足足24小时，他在一天内签到7张订单。

传奇就此展开。

Caesar和Monica把握时机，在创下这难得并充满戏剧性的佳绩之后，他们建立起自信，开始扩大招募规模。

然而此时，不幸的事情发生了。

虽然他们努力工作，但却没有符合公司首次欧洲业务旅游的资

格；虽然他们的团体整体业绩领先，但却没有达到招募的分数，因此无法参加意大利威尼斯旅游。这使他们颜面尽失，充满挫败感，对公司毫无商量余地的强硬作风他们感到愤怒，所有这些负面情绪都足以击倒他们。如果这件事发生在别人身上，一定会被彻底击垮，但这件事对Caesar而言却是人格的考验。

他通过了考验。

在最后的竞赛结果出炉那天，他和Monica踏进我的办公室，他们强忍住泪水，告诉我他们有多拼命工作。他们将竞赛失败归咎于佣金制度，你可能会认为这又是一个失败者怨天尤人的故事。

命运决定在自己手中。

那天，他们有三条路可以走：

- ★ 将他们的失败怪罪于公司，满怀伤感地离开我的办公室。
- ★ 虚心接受竞赛结果并承诺再试一次。
- ★ 说服我考虑采用一套对公司比较好的新的佣金制度。

Caesar决定在此情况下采取双赢的解决方式，这正是他有资格写一本帮助别人成功的书原因之一。就在那充满失意及痛苦的一天，在中午之前我们就建立了一套全新的佣金制度，让业务经理可以在业绩提升时分享利润。Caesar清楚地指出，当业绩提升时，行政管理、市场营销及办公室费用占业绩的百分比会下降，随后我们订立计划，在每月底按照每位经理团队中具有产值的业务人员数目，增发额外奖金给业务经理，总公司很快就批准了这项新计划。

在Caesar提出新奖金制度后短短3年内，整个业务团队从不到50人发展到500多人，其中半数以上的业务人员皆由Caesar的业务团队所招募，因而他得以晋升到全台湾地区业务总监的职位。

他的故事还不只如此，还有更精彩的过程。一次成功之后不保证下一次你就绝对成功，迎接你的将是无数的挑战。他也有过挫败。Caesar的业务团队，管理、发展方式以及他的性格随着每一次的考验愈来愈成熟。

Caesar从一位优秀的业务经理晋升为高层领导人。

Caesar成功的故事需要广为流传，不是因为Caesar希望炫耀他的丰功伟业，而是他可以借由他自己成功的故事让更多的年轻人复制他的经验，他的业务管理方式与克服问题的精神足以让各行各业效法。

我记得曾与Caesar讨论过经理的责任之一便是帮助别人成为英雄，而非让自己成为英雄，他彻底奉行此一理念，使我成为公司中的头号英雄人物。我后来也因为他的成功而跃升为公司的总裁。如果Caesar没有建立庞大的业务团队，我自己也不会享受到成功果实。

请读者细细品味这本书，并从中学习如何成为一流的人才，相信你也可以建立成功的事业。



推荐序二



刘骅先生

和南有限公司 (iCenter苹果计算机国际认证教育中心) 总经理

我读，沈先生，Caesar

Caesar，很霸气的名字！浑厚的嗓音，爽朗的笑容，令人难忘的仪表，这就是你将要认识的作者，我的好友！

与他聊天是个超级快乐的事情！就如同阅读他笔下的文字一般，令人思绪奔驰、雀跃。他是一个处处观察入微的生活大师，不仅在工作中应用他的处世哲学，在生活上更可以见到这位成功的专业经理人，持续爱惜着生命中的每个时刻，而且更不断地感染周遭人群，让生活渐渐变得更加美好。究竟是什么样的因素，造就了一位年仅37岁，就可以宣布退休的大男生？究竟是什么样的才华，让他在短短的十几年职场生涯里，就能累积到足够享受一生的财富？那又是什么环境，让一位年轻无助的父亲，在20岁的那年，发誓不再让家人吃苦，努力发愤图强，造就今天的成绩？

在偶然聊天的过程中，我知道了他点点滴滴的历史故事，就像每一位有成就的先进前辈一样，我可以从他的身上学到很多很关键的成功知识。不禁自叹年龄徒长，虚度光阴，太晚才有机会向这位近乎天才型的专家学习赚钱和经营财富的必胜绝技。Caesar的魅力，叫人不由自主地相信，成功不是一件偶发事件，也不是枯坐苦等的天赐良缘；成功绝对是一手一足打拼而来的，也绝对是人人可以办到的，而且更可以聪明地用钱帮你赚钱！

很多人会酸酸地看着这位成功的大男生，猜测着他的出身，断

定他是某家的少爷，企业家的第二代；认为没有上一代的庇荫，哪有这么早成功的道理？Caesar喜欢让别人和他一样学会赚钱，并在参考成功人士的经营哲学后，坚守本分地严格执行计划。

“凡事有梦最美！”这不只是鼓励的话，还是成功最重要的秘密！欢乐的气氛从来不曾离开过他的四周，“乐观进取”这四个字可以很贴切地形容他的态度。虽然没有长辈的资助，但却可以从他身上看到家庭温暖以及成就事业的重要性。小心地关心所有需要关心的人，是他待人的原则之一，而跟过他身边的后生晚辈，无不感染到他这种善待友人的处事原则。

累积，就像滴水穿石。他的成就经验，就像这本呕心之作一样，即将开始蔓延，燃烧开来；与其冷冷地旁观，不如热情地拥向他为了各位读者准备的每一道好菜吧！细细地咀嚼、品味，其中的浓郁滋味将会在你每一次的阅读过程后浮现；引领着你，也像他一样迈向成功！

读书是一个习惯，一个调整思绪的绝佳方法。Caesar每日阅读的数量惊人，已非常人所及！写书，如同他读书一般的重要；分享，透过他写的书，的确是再也恰当不过的方法了。一个爱读书的商人，气质非凡；字里行间，透露着文气！读他的书，你会感到轻松自在，怡然自得，如同和他谈天说笑一样舒服。此外，你不仅能学习到每一项精辟又简短、好记又方便的商业技法，同时还能感受到作者的热情，让你会潜移默化地学会关心别人。

感谢，是他最常说的话，也是书中的重点。设身处地用对方的观点思考事情，让他在奋斗多年的商场上，无往不利！待人用心的整备组织，也是许多企业家擅长的技法之一。再者，Caesar加入一些独到的观点，使得那些管理学中生硬的知识，变得人情味十足，但还是如科学般有计划、有条理。此外，他那三个诸葛孔明都不敌的聪明才智，绝对令人叹为观止！不只让读者阅读有吃甘蔗的甜头，还让读者有渴望拜见，成为其入室弟子的冲动；不但让人有胜

读十年书的满足，亦让人读后感慨万千！

经济起飞后的宝岛，造就了为数可观的企业人士。纵使宣称成功富有，却又不像那些暴发户那么俗不可耐！富有的真正定义，还包含最重要的幸福感和存在价值。Caesar的成功学，绝对不仅是在金钱财富这么浮面的物质享乐上面。如果想做一个快乐的成功人士，就要向他学习！我，真诚地虚心请教，很希望在有生之年，能望其项背，再与他并肩为伍，替自己、家人，近乎于社会，努力贡献余生。恭喜，Caesar！出书愉快！



推荐序三



孟庭苇

知名歌手

为Caesar的非凡经历赞赏，更为他的妻子鼓掌喝彩

我对Caesar的认识，大部分是来自我的先生，因为他和我先生同业的关系，我们首次的会面是在一次产品展售会场上。我对他的第一印象并非职场管理者身上常见的那种西装革履的刻板模样，而是卸下光鲜亮丽的迪斯尼台湾区业务总监头衔之后，一派随性与自在穿着、闲话家常的他。这令我十分好奇，曾经位高权重的人，在放下专业领域里优越的姿态之后，转而选择人生另一段探索旅程之余，他的家人——最亲密的妻子扮演着什么样的角色？

对于我这样的女性读者，在阅读此书的过程中，感触较深的应该是关于家庭生活在Caesar生命中造成影响的这个部分。看过此书之后，我为Caesar的非凡经历赞赏惊讶之余，更要把掌声与喝彩留给他的妻子，因为我百分之百相信，在他人生之中所拥有的一切成就与收获，绝对是来自他智慧与能力兼备的妻子对他的全力支持。



自序



我可以，你也行 I can, You too! 

2005年9月21日那天，我起了个大早，喂了喂几年前送给女儿的生日礼物Beauty——那只可爱又淘气的马尔济斯犬，然后习惯性地洗了个澡……装妥袖扣……打好领带……套上西装出门……

在前往办公室的途中，台北同往常一样还是塞车，看看周遭驾驶人无奈的表情！其实，就算是面临注定的事实，你还是可以让自己快乐地微笑，不是吗？打开收音机，听听自己喜欢的音乐或电台，来唤醒自己美好的一天吧！

我把车停妥，踩着轻松的步伐走到星巴克，“早安！”那位熟悉的实习生对我喊着：“还是一样？”我回答：“没错！”从他微笑的脸庞上，我感受到了年轻人青春的活力。他在做着一份他喜欢的工作，快乐工作真好。

顺手拿了早餐和最爱的冰榛果拿铁咖啡，我转头对他说：谢谢你。

漫步在回办公室的路上，灿烂的阳光洒遍我的全身，迎面的微风吹过脸庞，仿佛在说：享受这美好的一刻吧！天气真好……

我慵懒却又精神抖擞地一面看着墙上挂的那幅希腊的雅典油画，一面享用着早餐。嗯……好吃！

看了看手表……

该开会了吧？我从公文包中拿出手提电脑，还有前几天精心准备完整的会议资料，在一声声“早安”的招呼中朝着会议室走去……

会议进行中……

坐在高级主管的会议室里，看着公司与业务高级主管两方人马

隔着长长的会议桌，在理念与立场不同的前提下，彼此来回争辩讨论，我在想，他们什么时候才能真正了解，为何老天爷会给予人类两只耳朵和一张嘴巴呢？什么时候人们才能够停止抱怨呢？

嗯……恐怕很难……

两年后，想转换个人生涯跑道的念头开始在心中萌芽；今日在看了眼前的状况后这个念头又再一次地浮上我的心坎。

借着会议交叉讨论的空当我问了问自己：当掌握企业方向最重要的高级主管们都还在指着别人说“那是因为……”，而不肯好好虚心检讨时；甚至当所有人都不愿意或不敢说出问题的真正症结时，或许这就是老天爷给予我的一个暗示吧？现在正是时候了吧？

好特别的一天，不是吗？

这一天，不但是九二一地震纪念日，更凑巧的是，也是我太太的生日。

那一天，对我来说，更多了个特别的意义。

会议结束后，我约了执行长、总裁与行政副总裁3个人，向他们表达了自己的想法与决定，在听完我30分钟的演说后，他们知道，我已经下定决心。

执行长站起来紧握我的手说：“我无法用言语表达出你对公司造就的大影响及所有贡献，感谢你为所有人的奉献与付出，感谢你。”

那一刻，紧紧握住对方双手的我们微微颤抖着，久久无法分开……

一个故事的结束，也是另外一个故事的开始……

行不行，其实都看你



在增广见闻、充实知识、寻求答案、掌握方向、鼓励自我、培养才能等的自身需求下，在书店里，你随时都可看到很多人在寻找着满足他们需求的好书籍。“我可以，你也行”这个直接却有深度的标题传达出的是个简单、明确的信息：准备好了吗？

让我尝试用较简单的方式让你了解：如果你生活一切顺利，职场发展一帆风顺，事业前途一片光明，虽不富裕但也算衣食无忧，

更棒的是，退休后的生活你也规划好了；那么我可以很清楚地告诉你，这本书对你的帮助有限，因为你正行进在正确且顺畅的路上。你所要做的就是朝着目标好好走下去，慢慢地拉近目的地与你之间的距离。

这本书所描述的这个人，他的成长过程是艰苦、坎坷的，又带有戏剧性色彩。当初站在职场十字路口时他根本不知道自己的方向是什么。两手空空，天真地带着全家打拼奋斗，胸无大志但求全家温饱，压根儿没有想到事业的发展会是如此顺利；比照上述的窘境，比较正面的是他曾经与家人到香港旅游，当时他就觉得此生无憾了。可爱吧！

如果这样的人都能够在职场上成功，很显然地他传递了一个非常强烈的信息给我们：**我们可以过得比现在更好！我们更可以做得比他更棒！**

有朋友不下数百次问他：为何会选择从事业务这一行业？你是碰到什么狗屎运，竟然在职场上特别是业务方面，能够有那样的成就？甚至有些损友们还给他泼冷水：大环境已经很糟，职场上的竞争更显激烈，不要再蛊惑一些善良的人换工作。真是没礼貌！

尽管如此，如同认识他的人经常听到的一样，他依然面带微笑地说着那句永远不变的话：**业务是一条不归路**。不熟悉他个性的人，要不听不懂他话中的涵义，要不就会感觉到背脊传来一阵阵阴凉，甚至会觉得下一个路口的那端就是奈何桥了。

很多人都在工作，可惜的是多数人都无法了解自己的目标。许多人并不一定喜爱自己的工作性质，假使纯粹只是为了混一口饭而生，那就更加悲惨。你其实是可以选择的。你可以做一份比你现在还棒、还要喜欢的工作，过去的种种将会是宝贵的经验；现在跟未来掌握在你眼前；你可以创造出自己的天空；你更可以展翅高飞并开拓出一片属于自己的天地。只要你愿意！就一定可以！

我很幸运，直到此时此刻也还是这样的感觉。从迈入职场后因

缘巧合、糊里糊涂地选择了一份世界上最棒的工作——业务。它曾经让我彷徨无助，让我痛不欲生，但也让我品尝到吃甘蔗的甜，让我感觉到自己无所不能，更让我以身为一名业务员引以为傲。这份幸运将伴随着我的一生，现在我也乐于与你一同分享。

我可以，你也行。看似简单的一句话，当你品尝其过程的真，内心的善，未来的美，采取必要的行动去执行时，你会深刻地体会到，并且会快乐地告诉自己：我可以，我也行。

生命真的很棒。某天一大早，我如同往常般走到喜爱的咖啡连锁店星巴克，空气中依然弥漫着浓浓的咖啡香味。我点了杯最喜欢的冰榛果拿铁，坐在慵懒舒适的沙发上，听着身旁那些所谓社会新鲜人悠闲地谈着天，看着一张张稚气中满怀梦想的面孔，我仿佛又从镜子中看到多年前的自己。轻轻拿起去年购买的苹果计算机，任凭按下电源键时轰的一声，把自己带入感性的思绪里。活着真好！活得快乐更好！

或许，在不需要为生活烦恼打拼的现在，我能在时差的巧妙安排下与国外就读的儿女们联络，一面啐饮咖啡思考，即将迈入不惑之年的自己，或许可以整理自己的成长过程与工作经验，分享给周遭的朋友们：我可以，你也可以。此时，我听着手指敲打着键盘的节奏，将所有的记忆化作屏幕上点点文字整理出来……

写在一切的开始

我常常对刚踏入业务领域的新人们说，业务是一条不归路，业务工作不是人干的。但事实却一再告诉我们，业务工作是培养一位企业主或高级经理人不可缺少的一个过程，虽然进入业务领域的要求看似比其他工作来得简单，但这并不代表业务是那些找不到理想工作的人惟一的出路，因为在这个领域中失败或放弃的比例也同样地比其他行业高出许多。

当时初入社会的我，是在一个非常巧合的情况下踏入这个领域的。或许如同每个人在成长过程、特别是职场领域中，都曾经历过

的精彩旅程一样，我自认为自己的那段过去似乎比起大多数人的情形更加有趣与丰富，所以过去几年常常与朋友或员工谈到自己的经历和感受，期盼能够通过我自身的血淋淋经验，让他人少走弯路。

一位多年的好友曾在饭局中随性地提及：“Caesar啊，我这几年听你叙述着精彩的人生故事，何不考虑整理出书？一来可完成将自己的成功经验分享给年轻朋友们的愿望，再者也可以给予那些在职场上努力的人们一些建议和方法。”饭局结束后，这个提议就在我的心中埋下、发芽。

经过思考如何铺陈全书及数据上的整理，以及避免产生夸父追日、好高骛远及自我吹嘘误会的前提下，我着手写下了这本书。书中的有些内容或许会使你的心灵产生悸动，有的小故事将让你会心一笑，甚至更可能使你狂笑不已，部分内容更可以当作你避开错误的借镜，当然更有着许多真真实实地在生活中打拼的血汗过程与你分享。希望我的故事，能够给予正在看着这本书的你产生些许的帮助，那么这本书就实现了它的意义。

说真的，尽管喜爱阅读，但其实第一次写作的经验是在兴奋与惶恐双重心态的拉扯下逐步完成的。不过，为了铺陈整本书的章节，倒不至于因而忽略原先构想的本意，或错误地偏离主题。我将这本书的内容依时间顺序：成长过程、踏入社会、事业起点（销售）、管理与分享等，来铺陈全书，也希望能够让你在阅读的过程达到事半功倍的效果。在此衷心感谢你的阅读。

目录

CONTENTS

推荐序一/1

推荐序二/4

推荐序三/7

自序/8

第一章 艰辛又难忘的成长历程

一个人的坚韧性格是在他童年及少年时期形成的,而这种性格的形成,决定着他今后生活中的点点滴滴。

1.第一次如此地接近死亡/3

2.伟大的父亲/8

3.就学开始/10

4.原来我也可以/12

5.上天的错爱/15

6.一场误会/18

7.天大的玩笑/20

8.为人夫,为人父/23

9.刚开始,就结束/25

第二章 初次踏入社会及业务领域

初入业务领域总是艰辛的,但是如果您没有尝试失败的勇气,就没有未来创造成功的机会。

1.踏入社会/29

- 2.好的开始一定是成功的一半? /34
- 3.做对的事/38
- 4.遇到不希望你成功的老板是最痛苦的/42
- 5.人生的转折点/47
- 6.成功必须付出代价/52
- 7.苦尽才能甘来/59
- 8.别闹了，总经理先生/62
- 9.成功无须在我，但是要参与/66
- 10.要跳起，先要蹲下/70
- 11.人欠你，天会还你/76

第三章 如何成为业务工作领域的佼佼者

作为一个行业的先行者和领头羊，要面临各种诱惑和挑战，因此，提高自己的防护能力和业绩，是你必须具备的素质之一。

- 1.业务工作入门/81
- 2.销售之前必须了解的事/97
- 3.如果只在乎订单，那就错了/101
- 4.说故事的力量/109
- 5.业务员的类型/112
- 6.手舞足蹈——肢体语言的重要/116
- 7.如何累积财富/119
- 8.职场新生代的管理/135
- 9.鸭子VS老鹰？何不看看我的“番鸭”/144
- 10.主管类型/148
- 11.业务激励/156
- 12.37岁，迈向身、心、物质的自由新阶段/161

给大伙儿的感谢信/165

后 记/168