

写给处在人生迷茫期的2亿年轻人的丛林社会生存实战小说！

年轻人， 去销售去

5大步骤，8大要点，400次拜访，30000小时磨砺，
小人物教你如何用最笨拙的方式逆袭为商界精英！

文建祥◎著



世界上80%以上的成功人士都是干销售出身
比尔·盖茨、乔布斯、李嘉诚、马云……
他们不是神，只是很懂销售！

不做总统，就做推销员。（克林顿语）

吉林人民出版社

年轻人， 去销售

文建祥◎著



吉林人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

年轻人，干销售去 / 文建祥著. — 长春：吉林人民出版社，2013.12
ISBN 978-7-206-10195-3

I. ①年… II. ①文… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 303659 号

年轻人，干销售去

著 者：文建祥

责任编辑：陆 雨

装帧设计：李彦生 王颖会

吉林人民出版社出版发行（长春市人民大街 7548 号 邮政编码：130022）

印 刷：北京彩虹伟业印刷有限公司

开 本：710mm×1000mm 1/16

印 张：17.5

字 数：264 千字

标准书号：ISBN 978-7-206-10195-3

版 次：2014 年 2 月第 1 版

印 次：2014 年 2 月第 1 次印刷

定 价：38.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

**谨以此书献给
在路上的年轻人**

目 录

引 子 人生是变易，也是交易 / 1

这个声音回荡在哈佛商学院礼堂的上空，一所曾培养了6位美国总统、33位诺贝尔奖获得者、32位普利策奖获得者、数十家跨国公司总裁的大学，今天迎来了一位中国人，而且是一位推销界的精英。观众席爆发出雷鸣般的掌声，他们频频点头，他们都是商界精英，身价过亿的富豪，他们为什么会对这么一位小个子中国人如此盛情呢？

第一章 走投无路干销售 / 7

1995年7月28日，是方宝生命中最黯淡无光的一天。他要告别这个无情的世界。本来是想出来寻找更大的幸福，现在连最初的幸福也失去了。

什么真情，什么海誓山盟，花前月下，都抵不过几张嘎嘎响的人民币！好吧，走吧，要走就永远别回来！我也要走！谁也不要拦着我！呵呵，也没人拦我，多悲惨，我知道，阿蓉再也不回来了，她去享受她的幸福生活去了，既然你如此绝情，一走了之，那就请把我们之间多年的爱情一起带走吧！你为什么不带走？

老婆跟有钱人跑了 / 8

海誓山盟的爱情，抵不过金钱的诱惑 / 10

死都不怕还怕啥 / 18

误入传销陷阱 / 21

没学历，没经验，也能干销售 / 27



第二章 师父领进门，修行在个人 / 31

一个人在突破之前是需要挣扎的，而这个挣扎的过程越剧烈，说明他越有潜力；障碍越大，被阻挡的能量也相应越大，一旦冲破，未来的成就不可限量。他在旁边看着方宝，尽管方宝哑口无言，说不出一句话，但是罗畅知道，方宝在一次一次地突破自己，从他督促方宝去试一下的第一次开始，看他的样子都在挣扎，而每一次的督促，方宝都要经历一次灵魂上的震颤，他要跟自己的懦弱搏斗，他需要一点一点地突破，他现在能够主动迎面站到陌生人面前，已经是他能做到的限度了。他知道方宝需要一个过程，他并不着急，给他时间。

抓住改变命运的机会 / 32

用心才能成功 / 38

全世界的人都认识他 / 41

开心就是把心敞开 / 46

提升能力才是硬道理 / 49



第三章 销里藏道 / 59

推销是体力活，更是脑力活，单有手有脚，是不够的，还要动嘴动心。一个人再勤奋是没有用的，在工厂上班的工人，每天加班加到十几个小时，手不能停，眼不能眨，主管高兴了才能上厕所。屁股疼了，脚麻了，还得干，但这些用在推销上，是行不通的。人都是不同的，喜好也是不同的，只有掌握这个，你才能成为一名真正的推销员，像老黄牛一样死干蛮干，做得越多，你只会越累。

自助者天助 / 60

没有成交的拜访是无效拜访 / 65

除了坚持别无选择 / 70

勤奋也要讲方法 / 75

梦想晚餐 / 79

第四章 七天成为 Top sales / 85

他想他们在这里一定很孤单寂寞，有人过来看看他们，安慰他们，他们心里就很高兴了，而他只是尽力地陪陪他们。推销的过程是个快乐的过程，它能让你遇到很多人，经历很多事，明白人世间最重要的是什么。销售在这里变得简单，不是交易挣钱，而是真心地交往，从疗养院里出来，包里的剃须刀空了一大半，方宝的心里也得到了不少触动。仿佛自己的父亲也因此而获得慰藉。

销售秘籍：爱每一个人 / 86

铁树开花好运来 / 91

成功藏在失败中 / 96

一个人的有限公司 / 103

谁说女子不如男 / 105

第五章 销售改变命运 / 111

在这个世界上 80% 以上的成功人士都是干销售出身的。世界 500 强的 90% 以上的总裁和董事长都是销售起步的。比如说华人首富李嘉诚，台湾首富王永庆，日本首富原一平，而且在这个世界上 80% 的富人都是做销售起步的。因为我们见到很多人，所以说这个行业可以让我们阅人无数。我们经历很多的打击，这让我们百折不挠。我们要讲很多的话，可以培养我们一流的口才，我们见很多人，可以培养我们一流的判断能力。是不是？我们在这个行业，在很短的时间内从不自信变自信，不坚强变坚强，不成熟变成熟，沉默寡言变得开朗大方，笨嘴拙舌变得能言善辩！

决胜紫禁之巅 / 112

袜子卖到天津卫 / 118

牛把草变成奶，牛人把货变成钱 / 122

把稻草卖成金条 / 128

帮别人成功，自己才能成功 / 131



第六章 留下的才是精英 / 137

推销员卖的不是产品，而是你这个人。做推销没有捷径，也没有坦途，唯一的办法就是走更长的路，敲更多的门，见更多的人。双脚磨出水泡，水泡破了结成痂，最后长成一双铁脚板，多长多难走的路也不怕；敲门敲得手关节都快断了，碰壁碰得鼻子都扁了，再难敲的门也能敲开；人见多了，鬼见到了也怕，还会怕长鬼脸的人吗？顾客再刁难、再挑剔也能一一化解。记住，做人比做事更重要。

工作是把雕塑刀 / 138

误闯黑社会堂口 / 143

好兄弟一样严要求 / 148

我也有被挖的一天 / 152

守株待兔成不了真正的推销员 / 157



第七章 行业让我脱胎换骨 / 161

每个人都是这样的，虽然他们刚来，都很青涩，不善言辞，一脸茫然，但这是每个人都会经历的过程，所以无论徒弟们出现什么状况，我们都要耐心解决，因为你明白，只有团队里每个成员都进步，我们才有发展，而每个人都发展，我们才可能成功。这就是这个行业这个公司的运行机制，每个人的成功都是建立在帮助别人成功的基础上，越帮助别人，自己会越成功。

做“跳槽龙”不如做“卧槽马” / 162

严格是大爱，放纵是伤害 / 168

机会留给有准备的人 / 173

门里门外的爱情 / 178

拿什么拯救你，兄弟 / 186

第八章 销售也是一种修行 / 191

真正的修行，在这滚滚红尘，在每一天与众生的互动中，在每一天对自己的磨炼和坚持中；真正的修行是对自己的全面提高，是对外界任何阻碍的无所畏惧，是对任何侮辱和打击的不动于心，最终，是对自身弱点的克服，当一个人完成了自身的蜕变，圆满的佛性不请自来。

99% 的心态，1% 的技巧 / 192

肉身的磨难是神性的开启 / 196

佛门内外皆修行 / 200

成就自己，成就家人 / 206

因为无常，更要珍惜 / 210

黄浦江畔华灯初上 / 217

第九章 浴火重生 / 223

作为一个领导人，一定要有坚定的信念，因为信念可以托起一个人的灵魂，如果一个人的信念积极向上，足够坚强，他可以面对任何艰巨的挑战；但是如果一个人没有正向的信念，那么他可能就易于堕落，比如二奶、比如罪犯。销售锻炼了他最强的信念，而他今日要把这个信念带给大家，让敌人知道，困难是打不垮压不倒我们的。领导的信念尤为重要，当队员犹豫动摇时，领导的精神力量会成为在迷雾中指引大家的明灯，会成为整个团队的能量之源！

遭遇小人，公司一下散了摊 / 224

没有不好的市场，只有做不好市场的人 / 230

把货卖进省委大院 / 236

一起把行业做大 / 242

目标提前完成 / 248

春天就这么来了 / 255

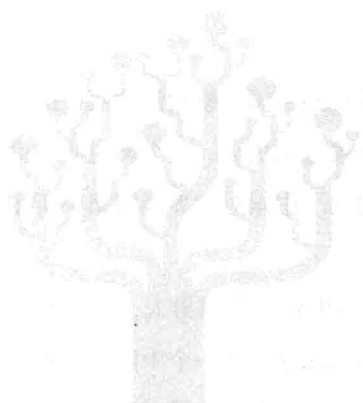


尾 声 年轻人，干销售去！ / 263

无论是个人，还是这个国家，所有的辉煌，都由漫长的暗中摸索、积累经验逐渐达成，方宝这一批人，在不知不觉中跟着时代的步伐，一步一步从社会的最底层摸爬滚打、吃苦耐劳，没有任何显赫的家世和社会高层的背景，靠自己的一腔热血和勇敢追梦的精神争取到在这天地之间的一块地盘，可以问心无愧地站立于这个世界上，面对着群山大海高声呼喊：

有志者，事竟成！心有多大，舞台就有多大！这是一个真正靠自己的能力获得自由的时代，这是一个公平竞争、奖勤罚懒的发展平台，任何努力的付出都会获得应有的回报，每一滴汗水都会发光！

所有前人的努力和牺牲，都无形中赋予了方宝更为神圣的使命：让这种拼搏精神传遍天下，造福更多的心怀梦想并不懈追求的奋斗者！



引子 人生是变易，也是交易

这个声音回荡在哈佛商学院礼堂的上空，一所曾培养了6位美国总统、33位诺贝尔奖获得者、32位普利策奖获得者、数十家跨国公司总裁的大学，今天迎来了一位中国人，而且是一位推销界的精英。观众席爆发出雷鸣般的掌声，他们频频点头，他们都是商界精英，身价过亿的富豪，他们为什么会对这么一位小个子中国人如此盛情呢？





“女士们，先生们，感谢组委会把这项殊荣颁给中国，感谢诸位对中国经济发展的热切关注，同时也感谢大家能给我这个发言的机会。这个奖说明了世界对中国销售行业近年来快速发展的认同，也说明了中国对世界经济繁荣所作出的巨大贡献！”

2015 年秋，哈佛商学院礼堂。一个有着浑厚中音的中国男人，在用流利的美式英文进行演讲，如果闭眼聆听，根本听不出来这是从一个中国人的嘴巴里发出的。下面高鼻蓝眼的观众们出神地端详着台上这个小个子亚洲人，只听他继续幽默风趣地说道：

“各位尊贵的朋友们，感谢你们不仅能支持黑皮肤的总统，还能将鼓励和喝彩给予一个黄皮肤的推销员，但是相信本人的演讲不会比你们以往聆听总统先生的演讲更具催眠效果！我善意地提醒正在哈佛的秋意绵绵中跟困意作斗争的朋友们，你们来着了（你们赚了）！”

下面又爆发出一阵热烈的掌声和笑声。有几个打哈欠的也赶紧用书捂嘴，睁大了眼睛，看着下面会发生什么。

“大家能来参加这个盛会，这个行为本身就证明了中国古老文化的一个观念：易。《易经》是一部伟大而神秘的经典，是中华先民对世界文化的伟大贡献，这是全世界都在研究但是最专业的易经专家也不敢说分析透彻了的一部千古奇书。然而我在这里建议在座的诸位不妨从一个侧面来理解，那就是：交易。变化就是阴阳互动，互通有无，而商业正是互通有无的事业，世界也因此而生机勃勃！”

观众们有些似懂非懂，然而他们看见台上这个神采飞扬的男子举手投足间都透着睿智和洒脱，言语动作都充满激情，对于这样的分享他们自然乐于接受，鼓掌欢迎。然而就在此刻，台上的这个谈吐优雅的中国男人脑海中却闪过了自己 20 年前第一次见客户的一幕：



深圳的夏天，潮热难熬。那天是他第一天试工，师父是一位年轻的小伙子，但是精神抖擞，一路上跟他讲着见客户应该说哪些话，应该怎么说，并且示范给他，他一路用心聆听师父的教诲，从下午三点开始，师父希望他可以自己锻炼一下：“方宝，五步八点现在你都记住了吗？”

“记住了”，他背书似的念了一遍，师父说好，然后让他去见客户，可是催促几次，他都因为胆怯而不敢前进。眼看落日熔金，夏天的傍晚，热气不散，但是光线不再耀眼，路边宽大肥厚的热带阔叶植物逐渐显露出来，在他一再的退缩下，师父正色道：“今天不是让你成交，只是让你试一下，你都不敢；那今天试工到此结束，你可以回去了。”

阳光晒在脸上，滚烫滚烫的，他想：“这怎么赶我走了呢？行……试就试嘛，反正死不了！”

于是，他鼓起勇气迎了上去！

人生需要勇气，他一定要在这个地方谈一谈中国人的勇气，他就是用这股力量一路走到了今天，走到了这个梦想中的领奖台，他看了一眼天花板上高悬的由丹麦设计大师 Markovian 设计的工艺繁复、熠熠生辉的连环百合吊灯，接着说：

“朋友们，当一个人在孤立无援、陷入绝境的时候，才会激发出一往无前的勇气与潜能，而这将成就一切。我们中国人是这样的，我相信在座的诸位，美国梦的践行者们，你们也认同这一点。自 1886 年以来，在自由女神的引领下，世世代代的美国人都深信不疑，只要经过坚持不懈的奋斗便能获得更好的生活！人们必须通过自己的勇气、勤奋、创意和决心争取自己想要的生活！两百多年来，‘美国梦’一直激励着世界各地的青年人创造自己的人生，美国也因此成为全球成功人士的摇篮。而今天，我们中国人一样找回了我们自己的梦，置之死地而后生的力量将促使我们从一个胜利走向另一个更大的胜利！”

说到这里，他振臂一挥，胜利的气势饱满地绽放，引得台下响起像潮水一般的掌声。没有人知道，多年的销售生涯给他带来多么巨大的改变。他忘不了第一次跟师父出去试工的情景，他永远记得那一天火辣的太阳和那个女人莫名其妙又略带一丝嘲讽的眼神，他想尽力说清楚，可是嗫嚅了半天，一句话也说



不出来，最后还得靠师父解围。他还记得那个女人一边走一边说：

“还有这样的推销员！”

现在的他可以随时随地调整自己的心态，他想着为了不至于在这个辉煌的时刻忘乎所以，需要用过去的磨难和痛苦，平衡一下。这是掌声响起的一瞬间，他的脑海闪现出的画面，后面无数的画面，就像电影一下纷至沓来，个中滋味，一言难尽，他不想在这个辉煌时刻失态，所以他必须打住，好完成这个即席演讲。等掌声落下，他继续朗声说道：

“纵观中国近年来销售行业的变化，身处变革洪流之中的我们看到，正有越来越多的青年人抛弃了陈腐的历史包袱，在改革开放的新时代投入商业，实现自我价值，而这也使得中国制造业重获生机，不仅繁荣了国内市场，更是走向世界，成为国际市场的新宠儿，这也是我们今天这个大奖的里程碑式的意义。

“我们中国人，勤劳勇敢，积极进取，和平发展，团结世界，我们有着生生不息、历久弥新的文化传统，我们有着奋发向上的创造激情，我们有理由相信，焕发了生机的中国人必将会为世界的多元化发展增添更为鲜艳夺目的光彩。而最终，通过修身齐家治国平天下的过程，实现了人生的华丽蜕变，体悟大道，天人合一！未来的世纪，是东方灵性传统与西方科技文化互动激荡并多元融合的伟大时代，让我们一起期待和见证这中国人自古以来就孜孜以求的大同世界早日到来！”

这个声音回荡在哈佛商学院礼堂的上空，一所曾培养了6位美国总统、33位诺贝尔奖获得者、32位普利策奖获得者、数十家跨国公司总裁的大学，今天迎来了一位中国人，而且是一位推销界的精英。观众席再次爆发出雷鸣般的掌声，他们频频点头，他们都是商界精英，都是身价过亿的富豪，他们为什么会这么一位小个子中国人如此盛情呢？

在他们看来，中国在世界的地位正如东方红日冉冉上升，值得他们关注，从2008年的北京奥运会开始，世界张大眼睛密切关注中国，2012年瑞典文学院将诺贝尔文学奖颁给了中国本土作家莫言；2013年，PPR集团董事长兼首席执行官弗朗索瓦－亨利·皮诺，代表其家族把流失海外一百五十余年的圆明



园十二生肖兽首铜像中的鼠首和兔首，无偿归还中国政府；顺承盛世华彩，2015年，美国哈佛商学院将世界优秀推销员奖授予中国企业家方宝。

演讲结束，台下掌声雷动，久久不息。台下还有在哈佛学习的中国老板，留学生，他们无不春风满面，一扫往日的严肃淡定，跟方博士握手寒暄。跟方博士一起来的学生们也都向老师祝贺，一个个轮流过来与他热烈拥抱：

“方博士，这次说得太好了，长中国人志气。牛！”

“方老师，你这也算是功德圆满了。”

方宝笑容可掬：“呵呵，还不是大家帮衬，否则哪有一个人的成功呢？我是真心希望这次能打开国际市场，在世界各地都销售中国货，让中华文化再度影响世界，让更多对销售行业有偏见的人都能重新认识这个行业，因为它的确可以从内到外塑造一个人。我们有了一大批像你们这样踏踏实实的实干家，中国的未来还有什么梦想是不能实现的吗？”

说是学生，其实都是方宝当年带出来的业务干将，如今一个个也都是精明干练的销售经理，同时也在方宝受聘到大学里面传授销售技巧、团队管理和心态修炼等的课程之后，也跟方宝来继续学习深造。主办方邀请参会者到餐厅用餐，方宝博士和学生们一起边吃边聊，觥筹交错之间，又谈到中国传统文化在世界文化面前如何建立自信心。

方博士说：“我们常说苟日新，日日新，又日新，世界是发展变化的，我来总结一下中国的四重天的推演，你们看有没有道理啊：

‘一大’为天，最初是封建帝制，皇帝天下第一，说一不二，在公司里面当然一把手就是皇帝，老板说了算，所以说老板是天。

后来推翻帝制，就是‘二人’为天，就是要讲究民主自由平等了，我们当年打工是要押身份证，还交押金，扣半个月工资的，现在呢？没有了吧？而且现在规定要五险一金的，是不是？”

“必须的。”学生们噼啪碰杯，琼浆玉液瞬间入喉。

有的学生在湖蓝色天鹅绒桌布上比划着，似有所悟地说：“这个说法有点意思。然后呢？”



方博士接着说：

“再后来，无产阶级解放了，劳动人民当家做主了，‘工人’为天，咱们工人有力量，工人阶级是领导阶级嘛，所以工人最高。”

“那现在呢？”

“现在？哈哈，现在肚子饿了，先吃饭，民以食为天——你们不饿啊？”

方博士关键时刻卖了关子，右手用刀切下一小片牛排，左手持叉送进嘴里慢慢咀嚼。大家兴致勃勃，还想听下去，有几个听得懂中文的老外也在旁边想一探究竟。

一个跟随方博士多年的学生王东熟悉老师的思路，看他们好奇，就忍不住说

“这是我们中国的拆字游戏，你看——”

说着，他食指蘸水在桌布上写道：

干

人

上下排列的两个字，因为水的晕染扩大，迅速在布上扩展成一个大大的“天”字。几个外国食客瞪大眼睛好奇地看着，王东比划着说：

“‘干人’是天，能干活，会干活的人是 No.1。也就是你们美国人说的，能够脚踏实地身体力行努力奋斗的，才是最厉害的！”

王东说完抬头问老师：“我说的对不对，博士？”

方宝手捏餐巾纸擦嘴，笑而不答。

老外伸出大拇指，用蹩脚的中文说：“我知道，知行合一是你们中华文化中最宝贵的精神财富，你们是一群斗志昂扬的行动者，用你们的热忱和信仰改变了中国的形象。你们真棒！”

方博士微笑点头，以示谢意。他心想：人们只看到这结果的丰硕圆满，谁又知道一路走来的风风雨雨波折折然而摇曳多姿精彩纷呈呢？

人生就是一场修行。

往事一幕幕，涌上心头。



第一章 走投无路干销售

1995年7月28日，是方宝生命中最黯淡无光的一天。他要告别这个无情的世界。本来是想出来寻找更大的幸福，现在连最初的幸福也失去了。

什么真情，什么海誓山盟，花前月下，都抵不过几张嘎嘎响的人民币！
好吧，走吧，要走就永远别回来！我也要走！谁也不要拦着我！呵呵，也没人拦我，多悲惨，我知道，阿蓉再也不回来了，她去享受她的幸福生活去了，既然你如此绝情，一走了之，那就请把我们之间多年的爱情一起带走吧！你为什么不带走？

