

# 《年轻人，干销售去》连载(六)

文建祥

## 提升能力才是硬道理

在暮霭沉沉中，他们返回公司，一路上，罗畅耳提面命地跟方宝讲着推销要点，不仅仅是熟记五步八点平均法，而且要克服自己心理障碍这一关。这是他在这一天试工回公司之后，对经理的保证：

“这个方宝，我能感到他内在的火焰，只是现在，我们点火的柴火还不够多！”

马经理认可，然后他们研究了一下这一天晚上例会的内容。

随后罗畅给了方宝一张试卷，方宝凭着记忆和理解，把知识要点答得很好。

于是，罗畅领方宝去见了经理，进行复试。

“你好，方宝，今天你和罗畅去卖货了，感觉怎么样？罗畅说你今天表现很好。”

“哦，经理您好，谢谢师父夸奖，我觉得推销很有意思，是很锻炼人的行业，我很愿意去学去做，就是今天自己还不太敢说。”他忽然发现，经过一天的锤炼，现在的自己竟然对答如流了！

“哦，你认同这个行业就好，新人都差不多，只要他愿意去学，去努力，我们就愿意给他机会。那么下面有几个问题，希望你能如实回答一下，好吗？”

“好的，经理。”方宝正襟危坐，等着问题。

“我们公司是以前WVI仓储批发经营为模式，目的在联结厂家和顾客，把最好的产品，以最低的价位卖给顾客，既能使顾客得到利益，又能获取我们的合法利益，这也是我们整个推销行业的特点。”

方宝心想，这个师父面试的时候提过，这是这个行业的价值所在。

“另一方面，公司采取家庭般的温暖的管理方式，学校般的育人系统，还有军队般严格的纪律规范，让我们的员工感到开心、好玩，学到东西，赚到钱，看到发展，我们公司对我们的员工是充分负责的。”

这个早晨方宝在晨会上也感受到了那三句话的涵义。他点点头。经理接着说：

“当我们的业务员能够带领团队开辟新的市场的时候，我们公司会帮助员工注册他的公司，让他自己的事业也能够得到发展。我们公司没有员工和老板的关系，我们是团队合作的关系，每个人都是自己有限公司的老总，嘴巴张，公司开张，嘴巴一闭，公司倒闭，所以推销就是靠嘴吃饭，但是主要是靠这里。”经理指指心口，好看的食指碰了碰领带。

“现在，你认可我们的公司了吗？”

“我认可。”现在的方宝，经过一整天的感受，带着沉甸甸的踏实感，郑重其事地答道。

“好，你既然认可了我们公司，也认可了这个行业，那么公司有几个要求不知道你能不能做到。”

“能，一定能！”方宝还没听，就迫不及待地答道。

“呵呵，你先不要着急，”经理微笑了一下，“首先，公司要求，做到经理之前，都不可以谈恋爱，两情若是长久时，岂在朝朝暮暮，这点也是为了员工们更好的发展；其次，公司做业务要经常出差，这既是对员工的锻炼，也是让员工开阔眼界的机会。另外，在外出卖货的时候，大顾客要礼貌，不欺骗顾客，不可动顾客的东西，在公司则要团结同事，这些你都能做到吗？”

“没问题，经理，我都能做到。”方宝坚定地

说。

“很好，那么恭喜你，正式成为赛普的一员。”经理笑着伸出手，和他做了公司的手势：坦诚、友好、互助、互相鼓励、共同进步。

方宝不能抑制激动的心情，不过，他现在想到的是，明天就要开始卖货了，他要凭自己的努力来创造奇迹了，但是他先得把广告词背熟。

从经理室出来，师父正等着他，知道他通过，恭喜了一下，随后说：“走，我带你去去见见师兄师弟姐。”

方宝却摇摇头：“这个不是最重要的，师父，您先把广告词写给我，我好背熟。”

“噢，有必要吗？不是很简单吗？”师父有些诧异。

“嗯，有。”方宝严肃地答道，表情十分认真。

在外面奔波一天的推销员们如群鸟归巢陆陆续续地回来了，他们跟早上出去的时候一样精神抖擞。晚上的小组总结会，他们分享着这一天的精彩经历与各种考验，彼此鼓励，互相建议。

然后大家唱歌，跳舞，把一整天的不愉快忘记，尽情地投入绽放生命能量的狂喜之中。他们开始迅速变换队形分成几个小组，中间留出空间，早上那个穿红裙子的纤弱女生林静闪出来，会议开始中间，她还挺安静，说话轻声细语，一走进场地中间，随着一阵鼓掌，她一扫羞涩拘谨，落落大方地走到中央，微笑着说：

“各位老板，大家晚上好！”

下面呼应该说好，然后鼓掌。她接着说：“大家忙碌一天了，由我林静先为大家讲一个笑话，大家乐一乐，缓解疲劳，好不好？”

大家异口同声说：“好！”

吊足了大家胃口，她这才用手指比划着说：

“故事是这样的：从前呢，有一条蛇，出去推销，看见一头大象，大象拒绝了它的推销，所以蛇就很生气地咬了大象一口，然后咔嚓一下就把钻进洞里去了。大象很郁闷，他带着伤，心

想，等到天黑，看你出来不！天黑了，这时从洞里钻出一只蚯蚓，大象一脚踩上去，大喝一声：小子，你爹呢？”

看着女孩惟妙惟肖地演绎一只愤怒的大象的神情，下面一片哄堂大笑。他们每天回来晚会都要分享一个主题，林静想考一考新来的方宝，就问道：

“方宝同学，请你回答一下，五步八点中的第七点是什么？”

方宝不知道会叫到自己，本来是记住了的，可是一时紧张，竟然忘记了，张口结舌，面红耳赤，林静说：“不行啊，我们要求倒背如流的！来，大家告诉他，五步八点中的第七点是什么？”

“时刻清楚自己在做什么，为什么做！”大家异口同声。

“那我们现在来分享一个小故事：台湾有一位著名的成功学演说家，激励水平和演讲艺术非常精湛，凡是请他去培训的企业、银行、学校的业绩和学习成绩都会大幅度提升，所以很受欢迎，影响力很大。但是有一次，在一个大型培训的现场，演讲正在进行着，忽然有一个醉汉破门而入，拍着桌子说：你放屁！下面的人都惊讶地看着这个不速之客，鸦雀无声，不知道怎么回事，只听大师不慌不忙地问道：朋友，您贵姓？醉汉说：我姓什么关你屁事！我听过你几次课了，什么成功学演说家，能够改变命运，其实根本就没有改变命运，根本就没有用！

老师问：那你到底是干什么的？

醉汉说：我做什么关你屁事？你就告诉我一句话，我怎么能成功？我饭钱都没有了，吃饭都吃不上！

老师温和地说：那你现在连做什么的都不愿意告诉我，我怎么帮你成功呢？

这时，那人酒醒了一点，吞吞吐吐地说：我……我就是卖窗帘的！

大家哄堂大笑，卖窗帘的卖不好怎么还不好意思怪老师？

但是老师没笑，而是拍了下桌子说：

“你错了，你不是卖窗帘的，你是一个光线设计师！你回去好好想一想，一个月后想不明白再来找我。”

然后老师演讲继续。而那酒醒了大半的醉汉无趣地回去了。

他回家躺床上睡不着，翻来覆去想：我是卖窗帘的，怎么是光线设计师呢？

窗外的光线照射进来，微风吹动窗帘，让他的房间的光线产生了微妙的变化，他忽然有点明白了，说：我不仅仅是个卖窗帘的，我的确是个光线设计师，于是他开始从心里重视起自己的工作来，他也明确了自己在做什么，他开始注意穿着，不再邋里邋遢，以前头发乱蓬蓬的，现在虽然没钱买摩丝，就用自来水摩丝梳洗整齐，他不再是那个卖窗帘的，而是把自己收拾得像一个设计师。以前的样品是皱巴巴的，既然是设计师，那当然是不行的，把皱巴巴的样品重新洗过，熨得整整齐齐；还专门印了名片，印上光线设计师。然后上门介绍自己：您好，太太，我是光线设计师，免费给您试窗帘，满意就付窗帘费，不满意我走人。

客户心里说：不就是那个卖窗帘的吗，什么设计师？但是她也没事，说：你愿意试试就试吧！

第一款窗帘拉上去，客户摇头；第二款还是不喜欢；第三次，哦，整个卧室的氛围就变了，淡紫色的窗帘让整个房间都温馨浪漫，透着神秘感，当时那位太太就很满意地问，多少钱。

设计师说：钱不是关键，像您这么有品位的家，需要一年四季不同的风格，因为一年之中的光线是不同的，所以颜色也要不一样，冬天粉红色，夏天是天蓝色。卧室是这样，那要儿房、客厅当然也是不同的搭配才好。

就这样，平时一星期卖不了两套窗帘，现在一天就卖光了存货。他终于成功了，后来变成了台湾著名的两大窗帘生产商之一。

所以，我们要清楚我们在做什么，我们只是个卖货的吗？不是，换产品是分钟的事，产品只是提升我们能力的道具！我们是来学习的，是来锻炼的，来成长的，只有能力提升了，我们的人生自然前途光明！”

林静的故事说完，大家热烈鼓掌。方宝觉得很受启发，只听一个男生忽然激情勃发，慷慨激昂地对大家说：

“生活可以将就，生活也可以讲究！人生可以将就，人生也可以成就！

一个人选择的生活方式不同，他的未来就会从此不同！

每个人不管是选择平庸或是成就，他的选择都无可厚非。我也曾想过，一个人既然选择了，只要坚持做到就行了，刚开始，我一直想不通为什么那些人会选择那么平庸，那么脆弱，他们为什么不奋发图强，让自己和亲人过上幸福的生活？”

方宝觉得那些话很对应他的心境，就认真听下去：

“没有别的原因，唯一的原因是——没有能力！”

方宝心里哗啦一下，好像被谁戳了一剑，小心肝碎得满地都是。

“有能力的人，不用担心找不到工作；有能力的人，可以不用跟老板争执薪水给少了；

有能力的人，可以不用看别人的脸色；有能力的人，自己为自己负责！”

下面掌声响起，方宝心中最柔软的地方被触动了。那么，及我想考，那个演讲还在继续：

“来，我思考上我由衷的感谢，因为我在赛普公司，不仅挣到了钱，而且学会了坚强！



是推销让我学会了不能逃避，要勇敢面对！

我学会了尽情发掘我自己，让别人看见我的潜能！

在工作中，我从胆小变得大胆；在工作中，我从畏惧胆怯，变得坚强自信！

从事不关己到承担责任，从陌生人变成一家家人！

这是我学销售，做销售得来的！所有的收获让我经验丰富，从此我不再感到恐惧！

废话不说，唯有行动能够证明一切，我们是靠自己的实力生存，让我们为这个美好的时代欢呼吧！

大家异口同声说：“好！”掌声久久不息。

接着大家分组讨论这一天遇到的各种各样的客户，分享经验，总结教训，互相学习，取长补短。

方宝从未有过如此的震撼，也没有如此深入骨髓地透过自己，他觉得自己需要新生，他也渐渐融入了这种氛围，充满了斗志，体内仿佛有某种东西在燃烧。

下班了，方宝的当务之急是解决住的问题，他已经成为公司的一员，就可以搬过来了。从红宝石公司乱七八糟的宿舍搬来赛普公司干净整洁的宿舍，就跟师父罗畅要广告词。

罗畅笑着说：“我带过一百多个徒弟，你是第一个要我写广告词的。”

“我太笨了，一见到顾客就忘词。”

“我的顾客太多了，见多了就不会这样。”他笑笑，目光中充满期许。

“是啊。”

“广告词是死的，人是活的，要随机应变，不要死背，知道吗？”

“我先背下来。”

“能不能做好全靠自己了。”

“我一定能做好，师父，我要赚大钱！”

“推销是为自己工作，就像做生意，是赚还是赔，靠的全是自己。95%加入赛普的人是挣钱而来，至少在最开始是这样。记住，这是你的生意，而不仅仅是一份工作。”

“是的，这是我的生意！”方宝重复道。

方宝打算回宿舍背，路过仓库时，一个女孩子的背影吸引了方宝的注意。

女孩子正在打扫仓库，高高的马尾垂在肩膀上，就像个女学生，仓库有点乱，东西堆得哪儿都是，一时半会儿收拾不完。方宝见她自己一个人挺累，就走过去帮忙。

“您好，我是新来的推销员，帮您一块儿打扫吧。”

“哦，我们早上见过，”女孩子也不推辞，“你这是抢我饭碗啊！”

方宝这才注意到她的正面，一双眼睛澄澈如秋水，微笑时酒窝重现，暗香袭来。她就是早上那个给他文件的文员。听她说话，方宝怔住了。

“呵呵，你这人太老实了吧，我就是和你开个玩笑。这些活全交给你了，本姑娘也乐得清静。”

方宝没有多想，专拣脏活累活干，他不知道这么做。

女孩子看方宝这么用心地帮她，十分感激，便问道：“你好，我叫王新月，请问你叫什么名字？”

“哦，我叫方宝。”方宝讷讷地说。收拾完东西，方宝让王新月过目检查。

她四下检查，时不时眼睛一亮，露出满意的表情。方宝也不说话。

“你不爱讲话？”王新月问。

“我普通话说得太平白了，怕人笑话。”

“这可不行，推销员就得说个不然大西卖不出去。你看着，师兄师傅们，个个嘴巴甜得跟抹蜜一样，以后多学着点，能不能做下去还得

看销售业绩呢。”她一五一十地向方宝介绍公司业务，还借笔记给他看。

“方宝，我早上看你是跟罗畅一起试工去了是吧？”

“嗯，对，师父可厉害了，见个人就能把人夸得一乐一乐的，东西也卖得很快。”方宝回想着。

“嗯，罗畅是业务做得最好的，还有一个人叫辛未，业务做得也很好，他俩常常不是这个第一，就是那个第一。”

“哦，你能给我讲讲师父的事情吗？”方宝问道。

“哦，可以啊，罗畅来公司之前是在变电站干杂货的，他爸为了让孩子有一个稳定的工作，但是他自己不喜欢，觉得坐办公室枯燥乏味，就自己跑出来闯荡了。开始很内向，后来就一点点磨炼得很能说话了，经常很快就能把顾客搞定。他也很能吃苦，起早贪黑，衣服每天都能拧出水，工作才不到一个月，他就在我们上千人的销售队伍中成为了公司单日销售记录冠军，现在他来还不到半年，听说马经理要提升他当副总呢。”

“当推销真能使人改变那么大吗？我可以吗？”方宝还是有些担心。

“一切皆有可能。”王新月马尾巴一翘，脖子梗起来，“我们这里很多人都是一开始内向，后来变得外向活泼的。人就是一个心态，只要你觉得自行，谁敢说你不行呢？”

方宝看见王新月秋水一般的明眸掠过一丝倔强。他因这个表情更坚定了自己的选择，这样的小姑娘都能练成这样，我一个大爷爷们怕啥呢？”

「第三章 销里藏道」

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，主管高兴了才到凌晨两点，他还蹲在厕所里背诵，实在困了，爬上床还念念有词，早上起来，跟夜游神一样，嘴里叽里咕噜，搞得同事们纷纷好奇而赞许地看着他说：

“不疯魔，不成活！”

“这位同志很靠谱！”

吃完早点，方宝刚一进公司，就看到令他惊讶的一幕。

马经理在会议室台子上，其他的业务员在台下站一排又一排，他们的目光焦点都集中在一个人身上。

那人双膝跪在地上，死死抱着马经理的双腿，不让他走。

“经理，求求你，再给我一次机会吧，这次我一定好好做，绝不偷懒，求求你再给我一次机会吧。”他哭着哀求，仿佛如果把他赶出公司，天都要塌下来一般。

“小张，你先起来，有话好好说。”马经理有些无奈，今天早上，他宣布了开除小张的决定，原形是，要按照公司的规定，业务员一周没有卖出单就是要走人的，而他已经连续三天打出一件东西了。再留下去，耗费公司的人力物力，

对他来说也是浪费时间。

“不，经理，您先答应我，您再给我一次机会，这次我一定能干好，请您相信我。”小伙子依然不松手，怕一松手，经理就要赶他走。

“不是没给过你机会，小张，你三天没卖出去东西的时候，就给了你机会，但是现在一周了，你依然没有努力，按照公司规定，不得不将你辞退。这既是对公司负责，也是对你负责，我们是小商品，稍微用心点都不难出货，你一周没出一件，说明你不热爱这份工作，或者是不适合，与其在这里耗时间，不如赶快找一份适合你的其他工作，这样也能早点挣到钱，不是很好吗？”马经理很诚恳地实话实说。

“马经理，求您再给我一次机会，我知道咱们公司很好，我真的很想在这儿发展，求你了，最后给我一次机会。”小张仍抱着一丝希望。

“对不起，公司是有规定的，我真的不能留你了。”经理说着使了个眼色，台下两个业务员走上来，将小伙的手掰开，他反抗不过，只得被拉走了。

“好了，大家把练习做起来。”

“练习做起来，练习做起来。”一个小组组长招呼队员开始做练习。

在早上，罗畅特意考察了一下方宝的状态，广告词背得很熟，说话比昨天顺畅很多，整个人精神状态已经不同了，他笑着说：

“今天你应该可以破零了。”

“真的吗？师父怎么知道的？您能给我算命？”

“呵呵，不光是你，他们我都能算。”

罗畅一脸认真地说：“你过来看。”

有一个小组会的组长给大家分享着激励人的语句：

“若不给自己设限，人生中就没有限制你发挥的藩篱。”

他昂着头慷慨激昂地说：“我们做推销也是一样，你要想自己今天可能卖不好，那就卖不好，你要想着，我今天会打钟、打鼓甚至打雷，你就有可能做到。真正限制你的只有你自己，你自己才是你最大的对手和敌人，战胜了自己的恐惧心、羞涩心、怯懦心，认为自己能够征服市场，赢得客户对你的信任和喜爱，你就能够做到。要是抱着他不会怀疑我，他不会拒绝我，他不会厌烦我这种心态，这种给自己设置的限制和障碍的心态，它就会束缚了你的发展，阻碍你成功，阻碍你超越自我。所以，告诉自己我们应该怎么做？”

“不设限！”其中一个队员说。

“告诉自己能够征服任何顾客。”一个女队员很有志气地说。

“噢，告诉我，今天谁打钟？”

“我！”队员们一起高呼。

“谁打鼓？”

“我！”

“谁打雷？”

“我！”一声高过一声。

“谁是最棒的？”

“我！”队员们心情激动，一个个跃跃欲试。

“好，我们的口号是？”

“征服市场，展现最棒的自我，yeah！”

“好！出发！”

罗畅让方宝在旁边观察走出去的业务员。他指着其中一个低着头脑袋，走得很慢的业务员说：“他今天的业绩一定不好，你看他没精打采，畏缩不前，见到顾客一定会发憷，一定卖不好的。”

他又指着另一个挺胸抬头大步走业务员，说：“他今天一定会打钟打锣，你看他非常自信，而且有干劲儿，他一定会使出浑身解数说服顾客买他的产品。”

方宝似有所悟地点点头，罗畅继续说：“做业务最重要的不是技巧，而是心态，只要你想做成，你就会通过千方百计的努力来达成，幸运之神也会帮助你；反之，如果自己退却，那么还指望老天眷顾，什么都不能做好的，天助自助者，你要记住！”

方宝点点头，把这句话记在了心里。

师父接着说：

“我之所以看好你，是你今天又展现出来的状态，就是要成功的气势，所以，好好干吧！”

事实证明罗畅是对的，当天晚上，第一个人只卖出了两个，第二个人卖出了40个。而方宝的第一次成功，竟然简单得让他自己都始料未及。

师父给他一天时间，没有人带，但是有分组，赛普公司松岗分公司将推销员分成五个小分队，他的领队是田长贵，此人三十多岁，长着一张如黄牛般憨厚的脸，嘴巴和眼睛瞪得很开，鼻子反而在脑袋的二分之一处，这完全不符合审美的长相，倒让人过目不忘；说话瓮声瓮气，就像老黄牛在喘息，又像是得了鼻炎不通气。他不笑的时候，就像在发愁，眉头微皱，三道皱纹深深地划进额头的皮肤里。表情僵硬而冷峻，乍一看，就像有人欠他钱没还一样。

这个小组就两个人，方宝不加入，田长贵就是一光杆司令。

他们作业的区域叫甜水围，是一个拆迁区。一边的房子被夷为平地，依稀能看到当初的地基，遍地砖头瓦砾，几个女人戴着草帽不知道在翻拣什么东西，几栋挺立的楼房上面，写着一些大大的“拆”字，不远处传来轰隆隆的声音，接着，飞扬起的尘土，足有楼房那么高，形成一片黄色的浓雾，再随风吹过来，顿时一股土腥味儿直逼喉咙，方宝感到呼吸困难，吞了口水，嗓子涩得让人难受。田长贵说甜水围正拆迁，房子里住的都是施工队，施工队里都是男人，男人谁不要把剃须刀？用他的话说，这是一块风水宝地。