

“潘总”这个名称可以算作塞壬的歌唱



潘石屹 著
江苏文艺出版社友情推荐

潘石屹从自己的现实经验说起,如何获得人际关系、如何保持工作激情、如何通过磋商达成合作、如何办好企业,处处充满真知灼见。他也反思自己的成功以及成功之后的迷茫,寻找一条从物质到精神的解放之路。

[上期回放]

一个很有绅士风度的人,只要一开车就骂人,骂脏话,粗野得不得了。潘石屹琢磨这个事情,他认为通常我们通过制造和控制机器来获得力量,获得生活的便利,但现在看来,工具反而控制了我的朋友。如何才能摆脱工具的控制,潘石屹觉得应该找到一种寂静的状态,如何寂静,最好的办法是找到放松的姿势。

教你共赢

红红的太阳,照在大地上,给各种生命带来无限生机。各种生物都在按照各自的方式成长着。如果没有人为的破坏,自然界中的各种生物总是各取所需,平衡地进化着、发展着。同样的太阳照在不同的植物上,光合作用的效果千差万别,开出了不同的花,结出了不同的果。所以,我们看到的大自然千姿百态,姹紫嫣红。我不太了解植物科学,据说不同的植物之间互为依靠,互为营养,谁也离不开谁。而我们现在却人为地在马路两边种上清一色的白杨树,每年到了秋天这些白杨树都会得病。常看到空中有喷农药的飞机在给这些病了白杨树喷药,我真担心这些农药会不会对人体造成什么伤害。

自然界是千姿百态的,在人类社会,我们大家的生活方式、工作方式也应该是自由的、千姿百态的,这样人类社会才会像自然界一样,通过多样性带来和谐和平衡。历史上曾有人认为自己民族是最优秀的民族,所以就要消灭其他的民族和人种,不惜发动世界大战,最后,给世界带来可怕的灾难。现在,也有人常常认为他们的信仰是最好的信仰,要把他们的信仰传播到全世界,让全世界的人都去信,于是也不断地在我们身边发起各种各样的战争。我们自己历史上也曾采用单一的农业生产模式——人民公社的方式,带来的是饥饿和死亡。

大自然除了多样性这一特征之外,还有一个重要的特征,就是周期性,有春夏秋冬,

有天热天冷,有白天黑夜,有刮风下雨。人类社会也是同样的道理,有好日子过,也有穷日子过;有富有的时候,也有贫困的时候;做生意有市场好的时候,也有市场不好的时候……无论遇到任何事,尤其是遇到大事要做到“每临大事有静气”,要让自己的心安静下来,这是最关键的。

就在我满心愉悦、观赏大自然美景的时候,一个星期时间没有上网,居然有人怀疑我已经被抓起来了。上网看了看,看到一片慌乱:一位房地产发展商得知他没有办到开工证的项目按规定要求90平方米以下面积的户型要占到70%时,就在建委门口号啕大哭。又看到一个会议的主题是“面对有形之手反复摔打的房地产”,还有个会议的主题是“忆苦思甜”,还有什么“乌鲁木齐共识”等等。这些混乱的信息,给我一种人人都在发神经的感觉,好像有社会学家说过的“群体性的癫狂”。

群体性的癫狂,有时确实是存在的。互联网有巨大的聚合能力,人们的言论、情绪,通过互联网非常容易相互渲染,把所有人都卷入癫狂。所有人都在胡言乱语时,我们尤其要保持冷静,甚至坚持孤独,让自己的心安静下来。从古到今,任何激进的行为、冒进的行为,任何过分渲染的喧哗,都不会长久。轰然而来的东西,往往也会轰然离去,大自然如此,人类社会也是如此。每个人都会遇到这种巨大的喧哗场面,如果意志不够坚定,很容易被裹挟其中,被无

谓的群体情绪消耗了生命。

我想起孔子说的小人。人往往就是因为盲从,被裹挟在荒谬的“大众情绪”中,作为人所具有的独立、自由均被抹杀,才成为“小人”。你应该回到红红的太阳下,把自己想清楚。

世界上有一种最危险的歌唱,叫做塞壬的歌唱。传说俄底修斯的船航行过塞壬海峡的时候,海员们都必须塞住自己的耳朵,否则会因为塞壬的歌声诱惑投海而亡。有一天我突然觉得“潘总”这个名称,可以算作塞壬的歌唱。

我最先下海后到海南,身边全是经理、总经理、董事长。我去一家合资企业打工,明明是部门经理,但也叫总经理,公司总经理改成叫总裁。理由是邓小平是总设计师,设计出样子,我们去裁剪,所以叫总裁。开会时,除了沏茶倒水的以外,都是“总”。总经理改称总裁,董事长也得升级,都改叫主席。在中国人的意识里,最大的官就是主席了。小时候,叫主席的,只有毛主席。不知比主席再大的官衔是什么,这趋势将向何处发展。

当人失去自信后,就用一大堆的头衔来吓唬人,在吓唬人的过程中,便失去了自己最本质的东西。尽管大家都明白这个道理,可是还必须给自己弄一个“总”。1995年,我与办公室主任去某机关办事。我名片上没有头衔,递上我的名片给一位当事人,他不理我,只与办公室主任谈。我们办公室主任马上叫我“潘总、潘总”,还是无济于事,事没有办成,回来后我只好印上了“总经理”这个头衔。

想想这声“潘总”,别人为什么叫得起劲,总是觉得你爱听。我还恰好不爱听。看来还是我爸给我起的名字好,比那个千篇一律没有任何个性的“总”好。

我从心里喜欢禅宗,不管出现什么情况,拿着禅书就会感觉内心特别平静。禅宗比较注重简单。人们追求形式上的繁琐时,总是表现得没有自信心。

现在看禅的故事和两三年前不一样。原来是虚无缥缈的,现在好像有了点理解。尽管禅说不要被形式所左右,没有经典也没有权威,没有崇拜没有偶像也没有寺院,但我以前总想把悟性的东西用理性去作解释,但越想理性地去解释,就越牵强,越是偏离了禅的本来意思。

我一般早上8点起床,晚上12点以后睡觉。对运动的东西不是很感兴趣,日常生活中的大半时间用来应付工作,也会看孩子。张欣生孩子时,我一个月时间完全脱离公司工作,就是侍候老婆孩子。生孩子对母亲与孩子来说都是特别大的事,一个新生命出来,别的事都可以慢慢一些,唯有这事太重要了。多少生命刚出来,稍微疏忽一点,就出了问题。看孩子是一件非常辛苦的事,但跟孩子接触也可以让你平静下来。这社会有时会不断让你往前跑,人家官职比你大,做的事比你大,挣的钱比你多,逼着你不停地想往前跑。孩子能让你感觉到人的一种原始状态,使你把周围的一切带回到单纯的状态。

我从骨子里还是一个家庭

商店门口的四级新台阶赶走一群老顾客



沈坤 著
华艺出版社友情推荐

因为和顶头上司有矛盾,我渐渐被同事孤立。为了彻底改变自己的处境,我不顾女朋友圆圆的坚决反对,去了一家保健品公司做销售员。进入销售行业后,我遇到了各式各样的诱惑,金钱、美女、地位……我疯狂地辗转其中,享受着不断涌来的新鲜刺激。

[上期回放]

我每天背着那只装满了补肾王的帆布包,走街串巷地叫卖我的壮阳奇药“补肾王”。一次,我莫名其妙被一个中年人打倒在地,他认为我这样推销是侮辱他。此后,我改变策略,通过拉感情、套近乎去寻找我的客户,尽量把功利心隐藏起来。我成功了,两年后,我升为区域经理。

商战小说

一次,我去拜访区域内的一个老经销商,他是我一年前发展起来的,目前是区域内做得最好的经销商。杨老板自己有一家在当地比较大的食品商店,比较破烂,这次去我发现这家伙花了不少钱装修之后,店面看上去气派多了,但杨老板却说,装修好了生意反而不如从前了。

“为什么?”我问。“不知道。”杨老板告诉我,以前他的店每天都要接待上百个客人,装修好重新开业后的半个月里,客流量一直很少,有时竟然就十多个人,更奇怪的是,有些老客户也不常来了,竟然到他隔壁的那家小店里买东西。我一时也想象不出这究竟是什么原因。我跟杨老板聊了一会,就起身去店外转转。我仔细观察了这个装修一新的店,有一个问题引起了我的思考:装修好的新店面地基高出旧店面许多,因此杨老板特意修砌了四级台阶,而原来的地基不高,仅有一个平坦的斜坡……

我把杨老板拉到店门口,指着这个台阶说:“你生意不好的罪魁祸首,可能就是你这四级台阶。”“不会吧?”杨老板对我的说法十分意外,“这有影响吗?”我说有,因为顾客的心理是一个很奇怪的过程,一般到你这里来买东西的顾客,都是来买一些比较应急的物品,人都有一点懒惰心理,原先没有台阶,顾客顺势就进来了,现在他们一看到要爬四级台阶,内心自然会有一点点不愿意……

“就因为这,情愿到我隔

壁小店里买?”杨老板还是一脸的不相信。我除了这个原因确实也想不出其他原因,就竭力怂恿老板把台阶拆了,改成一个平坦的斜坡。杨老板半信半疑,觉得拆掉台阶也不是什么难的事,当天晚上就拆了,然后垫了点土,用水泥铺了一个比原来更长的斜坡。几天以后,奇迹发生了,小店的生意逐渐恢复了,半个月以后,杨老板的店基本上恢复到了装修前的销售水平。“靠,你这小伙子真有商业头脑。”杨老板非常高兴地夸我。我也很高兴,觉得能为客户做点力所能及的事实,也是应该的。

那天晚上,杨老板无论如何要约我一起吃饭,我推脱不了就答应了。我们是开车去的,到那家宾馆酒楼的时候已经很晚了,街上都没有什么人了。杨老板一边开车一边打电话,帮我联系宾馆的房间,同时又叫上了他的两个朋友。吃饭时,来了一个人,是杨老板的朋友,杨老板向我介绍了我,这时候我才知道这个男人是杨老板另一个生意上的主管。我们几个人一起喝掉了两瓶五粮液。我虽然酒量还不错,但身体也有点飘飘然了。这时我看到杨老板在那个男人耳朵旁轻轻说了几句,那个男人就起身用手机打了个电话,说什么我已经记不清了,好像是跟电话里的人说了宾馆的位置和房间号码。

张经理,你先回房间休息一会儿,等会儿有个姑娘来陪你。杨老板笑着对我说。我明白了,杨老板为了答谢我的帮助,特意安排一个女人来陪我

……

由此开始,我对杨老板的照顾也开始升温,公司给予各级经销商的支持,我总是不打折扣地在第一时间给他,同时我还通过我个人的权力,在某些政策上给予帮助。但我还是觉得自己做了错事,开始还觉得不能原谅自己,但随着第二次第三次,我就渐渐地习以为常了。想想这能怪谁呢?我经常在外地,通常都是几个月没跟圆圆在一起,连电话也因为长途所以很少打了,我知道我们的感情没什么问题,但我的职业使我不能天天呆在上海,我要走街串巷地在市场一上跑,几个月不能见一次面,一个电话已经无法解决我的实质性问题了!

区域经理官不大,但分管整个省区,我底下也已经拥有了4个部下,这4个人都是经过我从事众多应聘者中间挑选出来的。他们的年龄平均只有23岁,大部分是从学校毕业的。我认为做销售还必须靠这么一批初出茅庐的小伙子,因为他们心中积聚着想大干一番事业的雄心壮志,就像当初的我一样,这样的人即便遭遇一些挫折也很快能解脱出来。我知道我的业绩是需要这么一批骁勇的干将帮我做出来,所以,一人一职我就给他们编制了系统的培训教材,利用晚上的时间给他们讲解补肾王的功效和产品机理,要他们把产品的USP给我背出来,然后在一个月试用期满的时候进行考试,合格者转正,不合格者淘汰。

那些小伙子都十分看重

这人生的第一份工作,所以都格外地用功;除了纸上谈兵,我也带着他们走市场,我告诉他们,市场是走出来的,不是写出来的,作为一个销售人员,首先第一素质就是要腿勤,其次是手快,手快当然是指信息记录,同时要会帮助经销商做事,哪怕帮他整理一下布满灰尘的货架也好,还包括见到经销商要主动敬烟。山东的那些经销商,个个都是烟酒老鬼,尤其是喝酒,如果没两下,千万别跟他们上酒桌,上了桌子也不要跟他们“喝出来”,他们要是“喝出来”,10个有9个会倒下,一倒下,你想谈的事就吹了!我是这么教育手下的,也是这么教育手下的,也是这么教育手下的,也是这么教育手下的!

长年在外,有时候也很无聊的,打麻将和打扑克是经常性的,现在想来,那时很多无聊的时光,都是跟那些经销商和零售老板们在打麻将中度过的。我手下的几个业务员也喜欢打牌,但他们喜欢打扑克,就是一种叫“关牌”的游戏,有时也玩“梭哈”。那时,虽然我们收入不高,但大家打牌时却很乐得起。我记得有一次刘振华这小子竟然输掉了500多元,生活费都输进去了,我只好借钱给他。

跟老板们打麻将,我不会赢他们很多,通常会赢个一两百元,最多不超过500元,然后我用赢来的钱请大家吃饭,这样,虽然他们输了,但因为

观念比较强的人。小时候在那样一种家庭中长大,对家庭成员与家庭外成员的界限,对家的顾及程度,要比一个在城市中长大的人强。城里人之所以更为进步,更有社会性,就是对家庭内外成员的界限,要像我这样从偏僻地方来的人要淡化一点。我从骨子里还是大男子主义,从小受潜移默化影响,认为男人要说了算,老问女人意见,男子汉哪里去了?后来开始有了变化,到国外去,看到那里的男人不管是多大的官都要给女人开车门,处处要把女人照顾好,如果一帮人出去,一定先要让女人处处满意。我看不掉价,这是文明社会的意识,想不明白才是老农呢。

挑战的境界,我原来有过,但我好像生下来就不爱赌博,连麻将扑克都不打。朋友拉着我去拉斯韦加斯,我就换了100美元放在那儿,乐了就出来睡觉去了,完全没有乐趣。在现代城刚做完时,员工们都在着急地问有没有新项目,我反而平静了,先不要着急,不要急功近利,有和无,难和易都是相对的。

某天,我给自己写了几段话:少喝酒,多喝水;少吃肉,多吃水果和蔬菜;少说话,多写字;少坐飞机、汽车,多走路、跑步;少吃药,多锻炼;少看报纸、杂志和电视,多看历史和经书;少用手机,多写信;少在城里呆,多在乡下住;少开会,多睡觉;少说空话、套话,多说实话和实话;少认识新朋友,多来往老朋友;少请客应酬,多家人团聚;少穿新衣、新鞋子,多用旧衣和旧鞋子;少一些热闹,多一些清闲。

我挺够义气的,所以一来一回,他们都把我当成好朋友,而不再把我当成公司派来的营销人员。

但不是每个经销商都很好相处,有些甚至专门跟我们作对,明着一套,暗地里一套,上级领导来视察市场时又是一套,这类经销商真是缺德,要搞定他们,没一点耐力还真的不行!

赵强对我在公司里的威望日益感到高兴,我每次回到公司总是拉我去他们家吃饭喝酒。这家伙虽然跟我同是同学,但结婚却比我早很多,他有一个很会做饭的老婆,每次我去他家,他老婆总是会做几个拿手好菜出来,譬如百叶结烧肉、油焖茄子和糖醋黄鱼等,但就是这么一个表面上看来很老实本分的赵强,骨子里却跟我一样是个色色的家伙,不然我们俩就不会凑到一起,成为死党!

我原来不是太会喝酒,最多喝点啤酒,做了营销之后,就学会喝白酒,52度的大曲酒半斤下肚绝对没问题。而我一喝酒,嘴里说的话就特别多,我会跟赵强讲一些市场趣闻,我讲的时候,赵强的老婆就会依偎在赵强的身旁,饶有兴趣地与赵强一起听我瞎侃。每这时候我就特别羡慕赵强这小子,他在学校的时候简直是个混世魔王,张口闭口都是女人,想不到毕业之后竟然直接进入这么好的一个公司,而且很快又娶了这么一个贤惠的老婆。她老婆虽然没有圆润性感漂亮,但她在厨房里忙碌的时候,让人觉得特别的温馨。