我相信有很多的同学有过放弃的念头，或者时常骂自己不争气的念头。

恨自己一百遍，说这个不赚钱，我换一家赚钱。我知道有些人确实是比较纠结一点，那其实所有的曾经成功过的人，都曾经遇到过很多的心理上的纠结的事情，要不要干？是不是继续干下去？

特别是我们做销售的就比较势利一点。就说我以前在那家公司，我一个月能赚多少钱，我现在在这里赚不到钱了，我这里还亏本，很多人都是有这个想法过。我觉得都很正常。我以前来阿里之前，我一个月还赚1万多块钱，来了阿里一个月才赚几千块钱，刚开始的时候一分钱存不到的。我记得我第一年做到全中国第四名的sales，按照道理是公司最有钱的人之一，但那年我的卡上也就2万多块钱，我回家还花了1万多，最后留了1万多块钱回来过生活费的。

当年我第一次想离开的时候是第二年的5月1号，我是同年的11月12号报到的。到第二年的5月1号已经有半年的时间了。那么为什么当时想离开呢？因为4月份我给我自己定的目标是要做块金牌，5月1号我就赶紧出去旅游一下，奖励一下自己，最后发现做了一块银牌。哇，特别的沮丧。

我相信这种沮丧很多人都有过。我就写了封辞职信。我说过完节5月8号就递交掉，不干了。这里也不赚钱，干嘛呢。跟我们老乡玩了几天呢，最后玩着玩着回来就放弃掉了，说好像也没其他地方去，辞职信直接cancel掉了。这是第一次想离开，是因为没赚到钱。

第二次是我在杭州做得很好，全中国第一名的主管。当时我就做到了人效26万一个月。然后公司把我调到东莞去，从全中国第一名的市场到倒数第一名的市场去，那我也不敢说话了，我就乖乖地过去了。当时的李琦说，老贺告诉你一个好消息，我说，什么好消息？他说我们经过研究决定，说准备让你到东莞去。

我说，“是升我做区域经理吗？”

“不是，做主管，从零开始，重新招聘！把你的团队交给别人。”

我当时那个心里的苦，说不出来的，比黄连还苦，我说我做这么好的业绩，按照道理，我应该是晋升做区域经理，怎么可能是做销售主管，还从零开始。我也无奈，我也不敢顶撞他，那好，坚决执行，去吧！

去了东莞，然后从零开始招聘。招了七个人一个月的时间。我记得第一个月，什么叫排名倒数？第一月做了6万块钱的营业额，那6万块钱还不是我close的，还是我们团队的四个人，我教他们一种方法。我说，但凡你们发现客户，两边扫街，扫到个好客户，你们立马呼叫几个人过来，就是集中精力搞一家客户，然后我们一起陪访，那天还是礼拜六，他们就是集中火力，把一个客户close掉了，我得到消息，我说牛的，你们很牛。

从6万块钱一个月，主管团队七个人开干，干到200多万一个月。你知道多艰难？当时我记得我是头年的十月份调过去的，我过去以后就开始借钱。因为当时我买了房子，买了车子，没钱了，我在杭州一个月有3万多块钱的收入，我到了东莞去基本工资拿3000多，税后2000多，然后靠业绩提成，没有业绩的话，你哪有钱哪有奖金？我一个月的要还13500块钱的房子的按揭和车子的按揭。我怎么活？

当时我记得我就每个月交我妹妹借钱，反正也不好意思找别人借，她今天这个月打个2万，下个月打个3万给你。我向他当年都借了十几万，最后我实在受不了。我说每个月借钱过日子这个怎么过？怪不得前面的人都受不了，我也受不了。没钱嘛没收入嘛！然后你也不爽。你说你从一个全国第一名的主管跑到倒数第一名去，谁瞧得起你啊？我左冲右突，跟很多的人像困兽一样的，找不到方法。

东莞做外贸的这些企业都在台湾，香港，你怎么去拜访？你找那些下面的人不是KP，你有什么用呢？当地的老板都是什么情况，都是给他们做配套的。他说不好意思，我没需求，我们也不懂做外贸，我们也不想做，我们有订单，每个月做得满满的，干嘛要去做外贸啊？他们就跟那些台湾人香港人打工的，他们活得很好的，小日子过的。所以我说怪不得这个地方真的是寸草不生啊。但是我们当时其实也没放弃。

我们一直在扛，唉呀，我每天就打鸡血给大家。每天晚上回来就在我们广场上坐在那个水池边，然后开个晚会，说同学们今天聊一下，今天谈的怎么样？都是垂头丧气。说，兄弟们也别垂头丧气了，我们继续努力！

你也只能说这句话。你还能说什么呢？顶多就把客户分享一下，最后发现我去了也搞不定。我的杭州的方法在那里失效了，杭州开车子，按喇叭，看门的大爷说，哇塞，来了这个大生意！这么好的车，可能是个大老板过来了。你说在东莞，我们把车一按，保安说过来过来，把这车停旁边。找谁啊？我说，找你们老板啊。联系好了吗？我说联系好了，他立马抓起这个内线电话接了一下，你联系的谁？我们说联系你们王经理，然后打个电话说，王经理啊这前面有个谁谁谁约了你？说没有啊。把电话一挂，你知道保安干嘛吗？就直接一句话，滚。然后我们就在外面开始打电话，怎么打也进不去，你即使进去了，也就是顶多见一个外贸人员，他非KP。

当时我说算了算了，我说这个真不行，我回杭州去做sales算了吧。然后这个消息呢，传到我们当时的广东省的总经理Denis的耳朵里去了，他跑到东莞来，就跟我喝茶聊天。说，你看老贺啊，知道你现在很困难，困难是暂时的，对不对？

我说：“是，是困难，但是我已经好久了，不是暂时了。我已经四五个月了，兄弟！我每个月在借钱，我扛不牢了。我每个月还13500的贷款，我自己生活费一个月三五千块钱，这里租房子，公司也不补贴。我每个月基本工资，做一个主管也就税后3000块钱不到。我如果没提成我就完蛋了。”

他说，你看啊，反正困难呢我们终究会过去的。对吧？老贺你想想你当时阿里巴巴是想干嘛的？

因为我跟人家已经分享过，我来阿里巴巴就是想学管理的，他就抓住了我一个死穴。他说你现在学到了吗？我说是好像没学到。

你在最好的地方你做得很好，是大家都觉得理所当然，但如果你在最烂的地方能做得很好，大家都觉得你很有本事嘛。

他说，“你现在做主管，你看做得不好，就说明呢你的管理的能力还没有学到位。做销售你已经是TOP SALES。但是学管理的这个目标，你有没有实现吧。”

我说，你讲讲也有道理。那算了吧，我就不放弃，就继续做呗，我一定要把它做出来。我充满了信心，充满了斗志，就开始拼搏了。我记得那年我们每个月的主管呢要review的，就和区域经理一起review，就是到当地review你。

我记得那次是当地到了东莞的review，那是李琦其专门从杭州飞过来，然后听我汇报工作。我正好讲到竞争对手的情况，刚刚没把竞争对手都是讲完，李琦就大发雷霆，朝着我就说，老贺，死老贺，你这个家伙怎么样怎么样！把我骂了一通，骂完以后，说好今天就骂你，骂我他就走了，反正其他的主管他也不听。

我后面的理解是说，唉呀老板还是爱我的，你看那么远的地方这么飞过来骂了我一通走了，其实我是很冤枉的，其实我很有斗志的，我刚刚上个月跟我的老板的老板聊完，我也表了忠心，我也全力以赴了，又被大老板骂了一次，说好吧那反正骂嘛就是只当你是爱我吧。当然心里已经很坚强了，然后从那一次就是坚定就开始往前冲往前冲。

那年东莞我记得应该做了六七千万，最后一个月冲1000万，我们实际上冲了接近1100万，那个月就是PK把别人P掉了，

刚才分享了这些东西，有同学就是很诧异，说到底用什么方法左冲右突的呢？那我就跟大家分享一下。当年我们困难在哪里？就是所有的sales其实都很难。基本上每天我们六七个。七八个拜访，基本是拜访不到KP的。你想拜访不到KP也就意味着什么？就是你没有办法CLOSE对吧？这是第一种情况。第二种呢，就是即使拜访到KP，没需求，他们没有自己做外贸的想法，他们都是跟台资跟港资企业做配套的。你怎么有想法？所以即便好不容易碰到了，没想法，唉呀有想法的都不在中国。

用了很多种方法，我们就发现那个突破口找到了。一帮外地人在当地打工然后做高管，出来承包了工厂做老板的这批人，他是有需求的，因为他们是活在最艰难的这个端。那么他们优先突破了一批，然后还有一批呢，就是我们直接找这个台资港资的企业，通过相关的渠道，把老板的姓名电话搞到了。我们就直接打越洋长途，就跟老板约。就说我们是谁？想跟你这个谈一下外贸方面的合作的事情。

他们一般是一个月来一次中国，那我们就抓住那个一次约到他们见面。把这个市场敲开了，然后再慢慢就影响当地的老板，慢慢的打开了这个局面。然后后面呢，我的谈判技巧又升了一级，就是用适合当地的这些老板聊天的方式，喝茶，喝着喝着就把生意喝出来了。就这样子慢慢的把整个东海的市场扣开了，然后业绩就一直不断的往上走。

这个经历呢，我觉得是人生的一笔非常宝贵的财富。人在顺境下，你可以活得很好，如果一个人在逆境下，还可以从头开始，爬到最高的位置，那我觉得这是很好的一件事。

好，那我来总结一下，我是怎么从那么一个逆境下逆袭，达到了自己的一个前进的阶段性的目标。

当初把我从杭州调到东莞去做全国倒数第一名的主管。我当时认为是一种使命。当时那么一个情况下，大家都赚不到钱，很多的人可能就要离职。我要带着一种责任和使命去帮助我们的东莞区的这些同学。所以我就打起包裹，开着我的蓝鸟，这个一车子家当就在那个后备箱里，开了两天跑到东莞去了。

在这个过程中我确实遇到了巨大的挑战。把杭州所有的方法用过去，都不凑效。陌拜不了，找KP找不了，用尽了所有的方法，就是那种无力感，我相信大家都知道的。

做了六个月的时候，才做了二三十万的营业额，每个月七个人的团队。你很努力，然后你又拿不到很好的结果。这种状况当时确实想过放弃，所以很幸亏的遇到了我们当时广东省的老大Denis，然后到东莞来帮我梳理了一下，让我又重新找回到了自己来阿里巴巴的目的。他就说老贺，你看，你已经证明了自己已经成为全球的第一名的Top Sales，而且做得这么优秀。如果你再回去做Sales的话，你没有必要再证明自己什么，你唯一要证明的是你在管理的这个路上，是不是你是很优秀的，你是最棒的。所以当时我就下定决心，全力以赴地去寻找新的突破口。

全国的总经理李琦同学，也是恨铁不成钢，知道我的状态不好，专门专程飞到东莞了，把我骂了一通，然后骂了半个小时，骂完就走了。其实我知道他对我的恨铁不成钢的期许。他骂我，我并没有生气，我反而觉得很欣慰。一个全中国的销售的老大专程骂我一通，我是非常荣幸的，

通过大家不懈的努力，我们找到了很好的突破口，就是如何找到KP，然后怎么去找到KP的电话，打越洋长途，打到台湾打到香港去，把那边的KP约到中国来谈。

后面我就开始不断的突破，我是第一个东莞过100万的主管组，第一个过200万的主管组，东莞的排名也在不断地往上走。 然后我们的团队又开始PIAPIAPIA，业绩冲到了破记录的1100万。

这段心理的历程给我的感觉就是，一个人在困难的情况下，都要认清自己的使命和责任，以及你在这个阶段，或者说你来这家公司来追求什么样的一个东西，那你学到了没有？就是知道自己姓什么叫什么要什么，比较关键，所以我想在这个整个结尾的时候跟大家分享这么一些内容，也许对我们很多的同学有一些帮助吧。谢谢大家。