

诠释竞争规律的经典之作
销售人员修炼销售能力的必读之书

成功销售 要读

韩梦泽 张 岚◎编著

本书以《孙子兵法》为背景，全面解读现代销售，
融哲理性、实用性、趣味性为一体，
原文+注解+实例的方式，
让你在插科打诨中领略销售的真谛！



成功销售要读

韩梦泽 张 岚◎编著



图书在版编目(CIP)数据

成功销售要读《孙子兵法》/ 韩梦泽 张岚 编著. —武汉: 华中科技大学出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5609-6628-1

I. 成… II. ①韩… ②张… III. 孙子兵法-应用-销售学-通俗读物
IV. F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 193461 号

成功销售要读《孙子兵法》

韩梦泽 张岚 编著

策划编辑: 娄一镭

责任编辑: 石 薇

封面设计: 北京天字行文化发展有限责任公司

责任校对: 孙 倩

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027)87556096 (010)84533149

印 刷: 湖北新华印务有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 16

字 数: 220 千字

版 次: 2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 29.80 元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前言

这将是一本有趣的书。

在你打开这本书，看到这里之前，你是否留意了定价？你通常会在感觉值得购买之后才去关心定价，对不对？定价是否影响过你对一本书的购买？你有没有对自己说过，不看也罢，以后未必有机会？你有没有遇到过一本书，能够让你觉得比花同样的钱吃一顿饭要值？你是否觉得我这样说，仅仅是为了推销这本书？

那就让我来和你一起作答吧。

如果你从来都是先看定价再决定是否打开一本书的话，你的处境真的很糟糕！你恐怕还在为寻找一份养活自己的工作而烦恼吧？你是否想过自己会因为薪水较低而放弃一份工作？你未曾尝试这个工作就决定放弃了，如同面对一本价格不菲的书。

如果你一向是翻着翻着才忽然想起定价的问题，于是你回头去看一眼，心里说，现在的书都很贵啊，然后接着翻看。其实你在寻找阻止你去买它的理由，你希望能翻出来给自己证明这一点，不是这样吗？

在最终决定买下一本名字很陌生的书之前，你是否已经站得腿酸？“定价+腿酸”有时候会让你忽然放弃，有时候又会让你变得坚决，值或不值真的很难说。说到底，这本书如果标价一元，你一定会毫不犹豫地带走！

你通常放弃购买而以后还能找到的书，往往都是比较时尚的那种吧？你通常放弃购买而以后根本遇不到的书，往往都是指导思维的那种吧？

你如果不是因为走错了地方才来到这个书店，那么你一定对图书小有储备，你曾经对朋友说，为了这些书我可是花了不少钱啊，但那其中肯定会

有你钟爱的一本，你甚至不止一次地看过，而且不希望被谁借走。

亲爱的读者，我并非要向你推销这本书，看著者你就知道我是个无名之辈，无名之辈的无名之作很少有畅销的机会，而且我是稿酬式写作，畅销与否都与我的收入无关。我只是坚持认为，这本书我用心了，而且是我15年的七种工作的总结和回顾，而且我是笑着写的，甚至在写作过程中我就感受到了你的微笑。

我的读者，我想用一种你身边“坏朋友”的口气和你交心，其实我们都知道，这种朋友既可气又可爱，有时候一脸庄重，有时候又是一脸邪恶，但他的指点你往往会细听甚至接受。

人生，就像是一次旅行，最初的时候我们在寻找不一样的风景，成熟了，是不一样的风景寻找我们。

下面，就是一个70后老兄的说话方式。

孙子，谁呀？不是管老头叫爷爷的那个男孩。也不是姓孙名子的这么个人。更不是骂街的话。他姓孙，名武，是全世界最古老最权威的军事家，还搞军事理论研究，后来出了一本《孙子兵法》，创造了2500年的畅销书纪录。

孙武之所以叫“子”，那可不是随便叫的，春秋战国那阵子，能被加个“子”字，绝对是殊荣啊，都是特有思想的人。老子、孔子、孟子、庄子、韩非子、墨子、鬼谷子等，还有不少呢，阵容不小。这就说明一个道理，那会儿确实出人才，出聪明人，思想空前解放然后就大爆炸。孙武先生玩哲学不行，搞政治也不赶趟，出身不算低，志向又挺远大，干点什么呢？时逢乱世，经常打仗，那咱就整点兵法出来。和现如今的酒店类似，集餐饮、娱乐、休闲于一体，外加地域饮食文化，他这兵法集实用性、理论性、可操作性于一体，再加上点思想性，齐活了。

老孙可不是白给的，那会儿玩军事的也不少，和现代社会差不多，到处都充满竞争嘛，光凭一张嘴恐怕说不过去。老孙也带兵打仗，干了30年呢，用句斯文话，那叫戎马一生。而且他还有业绩，拿三万人打跑了20万人，刷新了以少胜多的战绩，上榜了，这就叫别人无话可说了。人一出名，就会受

到关注,点击率什么的就跟着上去了。大家都听说孙武了,孙武也该出本书了啊。于是,就有了《孙子兵法》。至于这本小书后来的热卖以及盗版横行,竟然持续了两千多年,甚至传遍了世界,蓝眼睛的、黑皮肤的、黄头发的……都人手一本看呢,那是老孙想都不敢想的事。因此说,给老孙加个“子”字,一点不意外,还有鼻祖、兵圣等更火爆的称呼呢。

虽然是兵书,但是它的影响力在那儿摆着呢,从政的、经商的、算计人的都能作参考,参考完了偷偷一试,哟!还挺管用,这书有价值!有价值就值得去研究研究了,活学活用,岂不更好?

我这本书可不是研究老孙和他的兵法的,我是打算把他那永放光芒的思想活学活用到商场职场中去,延伸到销售和管理上去,总之,用到人民最需要的地方去。如果做到朴实无华、哗众取宠、宠辱不惊之境界,进而达到提神醒脑之疗效,那就好了。

请孙子卖货,当然不能指望他活过来去沿街叫卖,那肯定砸。就算老孙转世也不一定能创造销售神话,做军火生意都未必能成,顶多搞搞签名售书什么的。说白了,我们就是要他那份乱世思想、谋略技法、战斗精神。试想,老孙靠自创的兵法十三篇就能打胜仗,这也是人家的人生总结啊!是经验啊!而且这经验可是经过流血玩命搞出来的,再不信就不对了。

所以,咱们得信。

再补充两句,孙子凭借《孙子兵法》把自己推销给吴王,并助吴国夺取霸主地位,这显然是一次成功的销售案例。从这个意义上看,经典的力量不可阻挡。

目 录

热身:先说说孙子和他的兵法	1
---------------------	---

第1讲 计啊计	3
---------------	---

你所从事的销售工作或许距离公司高层极为遥远,但别忘了,你才是这一商业体系中的神经末梢,任何反馈都要由你产生,没了你,这就不是完整的体系。

第2讲 作战那些事儿	21
------------------	----

速战速决当然好,也要区分对手是谁。迷魂药分轻重两种,你要对准他的嘴投进去,既要分清用量,也别扔到人家脸上。

第3讲 今天你谋攻了没有	37
--------------------	----

不战而屈人之兵固然好,但能创造这种境界的人并不多。为什么有些优秀的推销员甚至连讲价的机会都不给顾客,顾客却痛快地付款了呢?或许他并没有比你多说些什么,但为什么他总比你业绩好?

第4讲 和黛玉一样,俺们也是水做的	61
-------------------------	----

只有守得住,才能保持不败,但是想获得最终胜利,还要抓住对手的漏洞。你有必要把自己当成水一样的物质,没有具体的形状和方向,只等敌人的漏洞出现,便立刻渗进他的缝隙里。

第5讲 卖家才是那个上帝 77

没有什么是一成不变的，但你心里要永远铭记这一点：我就是上帝，因为我才有权决定商品的命运！

第6讲 即便痛宰顾客，也要让他含笑而去 91

虚虚实实，是兵家必修之道，学会把握战场的主动权是完胜的根本。如果你销售的是暴利商品，那就要明白暴利是有保鲜期的，时间会是最好的杀价师，因此要尽早出手。

第7讲 争先，不相信眼泪 113

你的同行往往在你的附近，这真是件让人恼火的事情。现实需要冷静面对，就算你怀恨在心，可还要装作幸福无比。你要明白一点，同行不是完全没用，同行的聚集其实也能起到宣传作用，比如电器一条街、服装城什么的，能有效地吸引更多的顾客。一棵草，无法诱惑羊群。

第8讲 变变变 129

世界上没有永恒不变的东西，更不要说战场、商场了，瞬息万变这个词有点夸张，但李宁低声说：一切皆有可能。

第9讲 我和敌人有个约会 149

一场交易，很少出现双方都很开心的结果。通常是一方比较开心，而另一方勉强接受。所以，为了避免事后自己不开心，你要争取做前者。

第 10 讲 保护环境的重要性	167
-----------------------	-----

顾客永远不会真正满意,我们的努力也不一定会有预期的回报,我们能够做的就是保护好我们自身的环境,这里说的环境是你的卖场、你的职场和你的气场。

第 11 讲 最普通的部位往往致命	189
-------------------------	-----

并非只有心脏和后脑勺才要命,销售中的九个场合把握不好,就像在你身上捅了九个窟窿,看你死不死。

第 12 讲 哥玩的不是火,是热情	217
-------------------------	-----

如果说这个东西火起来了,你不必担心是自家的住宅,可以肯定的是,它是某种商品。商品之所以会火,离不开广告。

第 13 讲 我无耻,可是我很温柔	231
-------------------------	-----

老孙在最后一节提到了间谍与离间,这说明他不好意思把阴暗的东西排得靠前,同时也说明了阴暗才是最后的手段。

后记	246
----------	-----

热身：先说说孙子和他的兵法

孙武，字长卿，春秋末期吴国将军，后人尊称他为孙子。他的老家在齐国（今天的山东），后来因齐国内乱，治安不好，就离家出走到了吴国。

《史记》上说孙子是齐国人，可是《吴越春秋》里却说他是吴国人，到底是哪里人，应该不难猜，司马迁是西汉夏阳（今陕西韩城）人，赵晔是东汉绍兴人，两位作者中赵晔撒谎的可能性大些，毕竟绍兴在春秋时期就是越国的首都，后来越国灭吴，吞并其领土，后人合称吴越之地，赵晔把孙子这位名人拉进自己老乡的队伍情有可原。

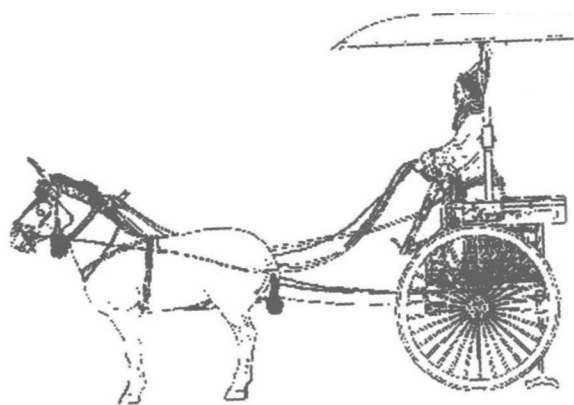
孙子到吴国，属于逃亡而不是观光，自然不能闲着，作为外国人他得尽力融入当地社会，后来经吴国重臣伍员（伍子胥）推荐，孙子向吴王阖闾进呈所著兵法十三篇，被重用为将。这里要介绍下伍子胥先生，他也是外国人，是从楚国逃亡过来的，他的情感世界很丰富，所以推荐孙子同他一起工作也有考虑自身的因素在其中。

那会儿，正是吴、楚两国争夺霸权的节骨眼，两国长期战于江淮。有了孙子与伍员等外援的加盟，吴王阖闾制定出了袭楚方案。孙子损招很多，使楚国疲于奔命，国力耗损，最终被攻破。吴国“西破强楚，北威齐、晋，南服越人”（《史记·伍子胥列传》），以一隅之地而称霸，孙武起了重要作用。

孙子所著《孙子兵法》，总结了春秋末期及之前的战争经验，归纳了若干至今仍有科学价值的作战指导原则，在中国和世界军事史上，最早比较系统地阐述了战争全局问题，并首次揭示了“知彼知己，百战不殆”这一指导战争的普遍规律，不但在我国兵学思想上占有极高的地位，也是全世界战略战术思想的宝典。

既然是宝典，我们不妨拿来一用，“商场如战场”这样的话大家早就知道，从中挖出点道理运用于实践，肯定对大脑有所滋补。

那好，铃声响起，我们开讲。



第 1 讲 计啊计

你所从事的销售工作或许距离公司高层极为遥远，但别忘了，你才是这一商业体系中的神经末梢，任何反馈都要由你产生，没了你，这就不是完整的体系。



经典回顾

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

故经之以五事，校之以（七）计，而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。

道者，令民于上同意也，故可与之死，可与之生，而不畏危。天者，阴阳、寒暑、时制也；地者，远近、险易、广狭、死生也；将者，智、信、仁、勇、严也；法者，曲制、官道、主用也。凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜。故校之以（七）计而索其情，曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。

将听吾计，用之必胜，留之；将不听吾计，用之必败，去之。

计利以听，乃为之势，以佐其外。势者，因利而制权也。兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近；利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之。攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。

夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎？吾以此观之，胜负见矣。

古语今说

孙子说：战争是国家的大事，关系到军民的生死、国家的存亡，不能不认真去考察和慎重研究。

所以，要从敌我五个方面进行分析，用双方七种情况进行比较，来探讨战争胜负的可能。五个方面：一是政治，二是天时，三是地利，四是将材，五是法制。

政治，就是要使民众与君主同心同德，使他们可以为君主而死，可以为君主而生，从而不怕危险。天时是指昼夜、晴雨、冷热、四时季节的变化。地利是指征途的远近、地势的险阻或平坦、作战地域的广阔或狭窄、地形对于攻守的有利或有害。将材是指将领要具备足智多谋、赏罚严明、爱护部下、勇敢果断、军纪严明等条件。法制是指军队的组织编制和行军制度、将吏的管理制度、军需物资的管理等规定。上述五个方面，将帅没有不知道的，了解、掌握了它就能打胜仗，否则就不能取胜。还要从以下七种情况进行比较，来探索敌我双方的实力：哪一方君主政治清明？哪一方将领更有才能？哪一方占据天时地利？哪一方法令能贯彻执行？哪一方军队强大？哪一方士兵训练有素？哪一方赏罚严明？我们根据这些就可以判断谁胜谁负了。

如果听信我的计谋，用它指挥打仗就一定会取胜，我就留下；如果不能听从我的计谋，用兵打仗就一定会失败，我就离去。（这话显得老孙很牛，也是为了推销自己啦。）

筹算的取胜策略已被采用了，还要为其造成一种态势，用以辅助作战计划的实现。这种态势就是根据取胜的策略而采取灵活机动的应变措施。（如果老孙要求的“态势”没能实现，那么输了也有借口了。）

用兵打仗是一种诡诈的行为。所以，能打，要装作不能打；准备打，要装作不打。攻击近处，要装作攻向远处。攻击远处，要装作攻向近处。敌人贪利就用小利去引诱他，敌人出现混乱就乘机攻取他，敌人力量充实就要防备他，敌人强大就暂时避开他，敌人易怒就挑逗激怒他，敌人轻视我方就设法使其更骄横，敌人安逸就设法使其疲劳，敌人内部和睦就设法离间他。要在敌人没有防备时发起进攻，在敌人意料不到之处采取行动。这是军事家取胜的诀窍，是不能预先呆板规定的。（这很容易让人联想起毛泽东的用兵之道：敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追。都是一脉相承的狠招！）

凡在作战之前在决策上能预计取胜的，是因为计划周密，获胜条件多。凡在作战之前在决策上就预计不能取胜的，是因为计划不周，获胜条件少。计划周密就能打胜仗，计划不周就不可能打胜仗，更何况毫无计划呢！我们根据这些来观察，谁胜谁负就显而易见了。

销售最前沿

现在开讲。

商品销售是商业的最后环节,也是产生赢利的关键环节,别说售后服务才是最后,除非你脑子……很好,很出色,但是我们公司目前不需要你这样的人才。

你所从事的工作或许距离公司高层极为遥远,但别忘了,你才是这一体系中的神经末梢,任何反馈都要由你产生,没了你,这就不是完整的体系。

但是,你面临两个问题。第一,你很重要,可这个“你”是说的你这一群体。第二,你可有可无,换个人也能代替你的工作。解决这两个问题只需一招,你要成为难以代替的,这一群体因你而重要。但前提是,你的确适合做销售。

打算给自己一个方向,就先要彻底了解你自己,就像了解自己的身体一样。

我们来做一个小测试,看你是否适合做销售。

①口才检测。你的房东催房租,而你的朋友也在场,你如何摆脱尴尬:

- A 主动把你的房东和朋友互做介绍,承诺尽快交房租。
- B 承诺尽快交房租,暗示房东给自己留面子。
- C 立刻筹钱,甚至和在场的朋友借。
- D 把房东挡在门口,暗示一会儿联系。

②机智检测。你和恋人正在家里热吻,这时候妈妈推开了门,你会:

- A 立刻跑过去,吻妈妈。
- B 假装不知道,继续自己的事,让妈妈不好意思。
- C 赶紧松开恋人,大笑。
- D 赶紧松开恋人,假装不知道。

③耐心检测。如果你失眠了,为了能够入睡,你会:

A 数羊,一只,两只,三只……一万零一只……

B 看书或者干家务,力图让自己疲倦。

C 吃催眠药物。

D 和家人或朋友电话诉说。

④博爱检测。你接到一个朋友的晚餐邀请电话,你首先会:

A 表示感谢,询问缘由。

B 打听地点,表示感谢。

C 打听地点,有谁参加。

D 询问缘由,有谁参加。

⑤激情检测。你心仪的人在联欢会上邀你共舞,而你不会跳,你会说:

A 你教我跳,好吗?

B 我还没学会呢,我看你跳吧,要不就……(暗示对方喝一杯聊聊)

C 我不会啊!(看对方的反应,如果肯教你,那就跟着学)

D 我真的不会!等我学会了再说好吗?(事后开始加紧练习)

评分标准:A20分,B15分,C10分,D5分,五道题总分相加超过60分的为及格,分数越高越适合做销售。

如果你不及格,也并非说明你就与销售工作无缘,你该发现自己做这行的劣势,只要尽力弥补,对症下药,路还是会逐步拓宽的。

我们做销售,不是为了混口饭吃,也不是为了成为什么销售天王,工作这东西就像恋爱,一生中应该不止一次,但是每一次我们都要认真对待,否则你不会找到最适合自己的那一个。没有人想做经济适用男和宏观调控女。凑凑合合就把自己打发出去,想起来都糟糕。真爱面前人人平等,但是“平等”的原则之一就是要把自己置于更高的位置上,就像邦交,和平从来都是大国决定的。所以你别无选择,把眼下这份工作干好!把自己当成乌鸦,每天衔回一枚石子,总有一天你会发现脚下已经有了一座小山,而且只属于

自己。

孙先生在兵法的首章描绘了战争之道，要不要开战？如何确保开战的胜利？说白了，就是战争前的决策思想。既然是开篇之作，自然有提纲挈领的效用，联系我们的现实问题——销售工作，我打算分两部分来讲。

首先就是你是否可以做销售的问题，具备什么样的条件才可以做销售？

前面我们已经简单说了说，其实是否适合做什么并不重要，重要的是不适合做什么，你知道了这一点，了解自己的劣势，要远比知道自己的优势有用得多。这就好比打仗，你或许十分善战，于是就想鼓动起战争，但你有没想过，你未必就能赢得胜利，而你接受失败的能力恰恰又很低。抗打击能力差的人，即便攻击力再强，也不适合主动挑战。

由于胜败会关系到全局的命运，所以我们无论如何也要老实面对，冲动、爱闹情绪的人怎么能当主帅呢？连自己都无法控制是低智商的表现。说到这里，那么到底什么样的人不适合做销售呢？

孙子曰：“故经之以五事，校之以（七）计而索其情。”

我们据此来套用一下：选择职业，要从自身利弊的五个方面进行分析；面临任务，要从正反两个角度用七种情况进行比较，由此来探讨事业成败的可能。

五个方面是：道、天、地、将、法。我们依次解说。

道，就是你的性格。

性格，是每个人的标志，但是很隐蔽。有人把性格分三类：外向型、内向型、中庸型。其实这不是性格，是性子，是表现形式，几乎与内心世界没有必然的联系。所以很多中学生（有些人一辈子是中学生）才会郑重地说：“其实，我是个双重性格的人，你们无法理解的啊，别看平时我那么外向，其实我骨子里是个很保守的人哦。”

古希腊人又划分了黄道十二宫，被后世演义成十二星座性格论，这也是比较笼统的做法。不少年轻人现在很喜欢研究星座，里面十句话中有一两句话说得比较准就全信了，这显然和我们惯常的行为不符——你的朋友说错