

全球最具影响力的50大思想家丹尼尔·平克最新力作


DANIEL  
H. PINK

**全新销售**

说服他人，从改变自己开始

TO SELL IS

[美] 丹尼尔·平克◎著 阎佳◎译

HUMAN  N

## 何刚

《财经》杂志执行主编，《哈佛商业评论》中文版主编

销售，不只是卖东西，而是人的天性，即打动并影响他人的说服力。成为全新销售艺术大师，需要重新思考销售使命、价值，并发掘、培养潜在技能。作者在书中强调：销售能力并不违背人性，并非人类对无情商业世界的被迫适应，销售就是人性，是人之常情。

## 杜子建

华艺传媒总裁，畅销书《微力无边》作者

这不仅仅是一本关于销售的书，更是一本关于如何读懂人性的书。作者所定义的销售，不是售卖产品，而是满足期待。要看客户的心，看他们的眼神，更重要的是不要只看自己的“成交心”。一切销售，到人为止！

## 王茁

上海家化总经理

看到该书英文名字 *To Sell Is Human*，我想到了 *To err is human, to forgive divine*。看完全书，想到子曰：诗三百篇，一言以蔽之，曰“思无邪”。我在书名后续上：to be honest divine（凡人皆销售，心诚则神佑）——因为“不诚无物”。

## 慕岩

百合网副总裁，联合创始人

互联网时代销售也必须革新，主要原因有三：其一，每个人其实都在销售，都需要说服别人；其二，互联网让信息更透明，话术该如何创新；其三，Hard Sell肯定过时，你要像心理咨询师一样有共情能力。在书中，作者还引用了不少研究成果，挑战你的常识！一半实用经验，一半科学探讨，值得推荐！

## 刘兴亮

闪聚创始人，CEO

这是一本关于销售的书，又不是一本普通意义上的关于销售的书。在这里，销售是一门高雅的艺术；在这里，销售是家常便饭。推荐《全新销售》，因为她让我明白，销售是身体的一部分。

# TO SELL IS HUMAN

上架指导：销售 / 经管

ISBN 978-7-213-14056-1



9 787213 1056192 >



更多个性服务，尽在湛庐微信平台  
请扫二维码或查找cheerspublishing

定价：49.90元

TO SELL IS  
HUMAN  
The Surprising Truth About Moving Others

# 全新销售

说服他人，从改变自己开始

[美]丹尼尔·平克◎著 阎佳◎译

DANIEL H. PINK

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

全新销售：说服他人，从改变自己开始 / (美) 平克著；  
闰佳译. —杭州：浙江人民出版社，2013.7

ISBN 978-7-213-05619-2

I. ①全… II ①平… ②闰… III ①销售学 IV ①F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 135684 号

## 上架指导：销售 / 商业

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京诚英律师事务所 吴京菁律师  
北京市证信律师事务所 李云翔律师

浙江省版权局  
著作权合同登记章  
图字 :11-2013-76 号

## 全新销售：说服他人，从改变自己开始

---

作 者：[美] 丹尼尔·平克 著

译 者：闰 佳 译

出版发行：浙江人民出版社（杭州体育场路347号 邮编 310006）

市场部电话：（0571）85061682 85176516

集团网址：浙江出版联合集团 <http://www.zjcb.com>

责任编辑：金 纪

责任校对：姚建国

印 刷：蕺城市京瑞印刷有限公司

开 本：720 mm × 965 mm 1/16 印 张：17.25

字 数：18.4 万 插 页：5

版 次：2013 年 7 月第 1 版 印 次：2013 年 7 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-213-05619-2

定 价：49.90 元

---

如发现印装质量问题，影响阅读，请与市场部联系调换。



A close-up portrait of Daniel H. Pink, a man with dark hair, smiling warmly. He is wearing a dark suit jacket over a light blue shirt and a purple tie. The background is a blurred, warm-toned setting.

丹尼尔·平克

用理念震撼世界

DANIEL H. PINK

试读结束：需要全本请在线购买：[www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)



他是著名未来学家、超级畅销书作家、趋势专家，TED 大会特邀演讲嘉宾，全球最具影响力的 50 大思想家之一。

他是全球排名第一的演讲经纪公司——华盛顿演讲局演讲家，与该公司签约的名人还有美国前总统里根、英国前首相撒切尔夫人、美国前国务卿鲍威尔、美联储前主席格林斯潘。

他是美国前副总统阿尔·戈尔首席演讲撰稿人，美国劳工部部长罗伯特·赖克的得力助手。

他是世界知名杂志《连线》特约编辑，《纽约时报》《哈佛商业评论》《快公司》长期撰稿人，全球著名媒体 CNN、CNBC、ABC、NPR 的商业趋势分析专家。

他是美国西北大学文学学士，耶鲁大学法学博士，蜚誉全球的美国大学优生荣誉学会会员，杜鲁门学者奖获得者。



# 引领商业潮流的未来学家

平克在商业趋势方面的敏锐嗅觉，让他站在了时代思维的最前沿，成为美国著名未来学家、趋势专家。他是《连线》杂志特约编辑，是《纽约时报》《哈佛商业评论》《快公司》长期撰稿人，还是美国 CNN、CNBC、ABC、NPR 等全球著名媒体的商业趋势分析专家。每年，他都在世界各地的企业、协会以及大学

就未来经济发展新方向作演讲。

他在《全新思维》一书中的观点，对美国脱口秀女王奥普拉·温弗瑞影响深远，她说：“我要尽我所能，把这本书分享给每一个人。”她甚至购买了4500册《全新思维》，作为斯坦福大学2008级毕业生的毕业赠礼。

2009年，平克受邀在TED大会发表演讲，再次提出了一个爆炸性的观点：真正驱动我们的是，第三驱动力。该演讲已成为“TED 20大最受欢迎的演讲”之一，开启了人力资源管理的新纪元。



A  
WHOLE  
NEW  
MIND



# 从总统演讲撰稿人到超级畅销书作家

丹尼尔·平克毕业于美国西北大学文学专业，加入了蜚誉全球的美国大学优等生荣誉学会，获得了杜鲁门学者奖，后来，又考取了耶鲁大学法学博士学位。在校期间，他已是《耶鲁法律政策评论》总编。

他从未成为一名律师，但曾拥有令人艳羡的职业：美国前任副总统阿尔·戈尔的首席演讲撰稿人，还曾是美国前劳工部部长罗伯特·赖克的得力助手。但在1997年，他毅然选择离开人人趋之若鹜的白宫，开始了作为一个自由工作者的新人生。

从2001年的第一本书到2012年最新力作《全新销售》的上市，他已出版了5本超级畅销书，每本书一经上市即横扫各大畅销书榜单。他是《纽约时报》《华尔街日报》《华盛顿邮报》《出版人周刊》的常客，收获赞誉、好评无数。著名管理学大师汤姆·彼得斯盛赞他是新时代的“哥白尼”；畅销书《长尾理论》作者克里斯·安德森说：“他的发现令人震惊。”



DRIVE





TO SELL IS  
HUMAN

## 21 世纪全球最具影响力的 50 大思想家

他的每一部超级畅销书，都掀起了商业思维变革的飓风，已成为社会科学的里程碑式著作。风起云涌的 21 世纪，深深地打上了他的思想烙印。他已加盟全球排名第一的演讲经纪公司——华盛顿演讲局，与该公司签约的名人有美国前总统里根、英国前首相撒切尔夫人、美国前国务卿鲍威尔、美联储前主席格林斯潘。2011 年，平克成为“全球最具影响力的 50 大思想家”之一，*Worth* 杂

志赞誉他是“最睿智的思想者”。《全新思维》开启了右脑革命的新时代，《驱动力》爆炸性地颠覆了传统激励理论，而最新著作《全新销售》则揭开了打动他人、说服人心的奥秘。

平克，这位从白宫走出的商业思想家，以极富前瞻性的思考引领我们走在了时代的最前沿，他是 21 世纪商业思潮的拓荒者，是 21 世纪管理本质的引路人。跟随他的脚步，决胜已经发生的未来！



## 丹尼尔·平克 系列作品

DANIEL H. PINK

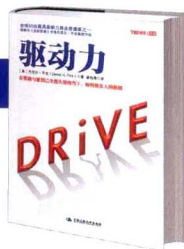
### 《全新思维》

- 决胜未来的6大能力。
- 著名管理学大师汤姆·彼得斯称赞该书是一大奇迹，把作者誉为新时代的“哥白尼”。



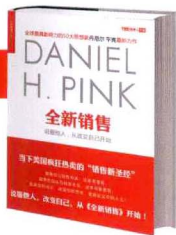
### 《驱动力》

- 在奖励与惩罚全然失效的当下，如何焕发人的热情。
- 《福布斯》《华尔街日报》《金融时报》《出版人周刊》等著名报刊杂志，赞誉作者发现了人才激励的奥秘，开启了人力资源管理的新纪元。



### 《全新销售》

- 说服他人，从改变自己开始。
- 当下美国疯狂热卖的“销售新圣经”，长踞亚马逊销售营销类榜首。



---

## **阿瑟·米勒**

美国最杰出的剧作家，代表作《推销员之死》

你从这个世界获得的唯一一件事便是，你可以尽情兜售。但令人玩味的是，你明明是个推销员，自己却浑然不知。

---



**何刚** 《财经》杂志执行主编，

《哈佛商业评论》中文版主编

销售，不只是卖东西，而是人的天性，即打动并影响他人的说服力。成为全新销售艺术大师，需要重新思考销售使命、价值，并发掘、培养潜在技能。作者在书中强调：销售能力并不违背人性，并非人类对无情商业世界的被迫适应，销售就是人性，是人之常情。

**王茜** 上海家化总经理

看到本书英文名字 *To Sell Is Human*，我想到了 *To err is human, to forgive divine*。看完全书，想到子曰：诗三百篇，一言以蔽之，曰“思无邪”。我在书名后续上：*to be honest divine*（凡人皆销售，心诚则神佑）——因为“不诚无物”。

**杜子建** 华艺传媒总裁，畅销书《微力无边》作者

这不仅仅是一本关于销售的书，更是一本关于如何读懂人性的书。作者所定义的销售，不是售卖产品，而是满足期待。要看客户的心，看他们的眼神，更重要的是不要只看自己的“成交心”，不要只坚持在自家产品的优异上，不要急于求成，不要急功近利——要看人，看对方的气相。一切

TO SELL IS  
HUMAN  
THE SURPRISING  
TRUTH ABOUT MOVING  
OTHERS  
各方赞誉

销售，到人为止！

**李月庆** 上海天翼图书有限公司总经理

容易影响他人是优秀分子的内在表现。销售就是说服人、影响人、打动人，而这些，也是所有经理人在职场、生活中必须学会的意识与技能。理解了本书，才算真正理解了销售，理解了影响力的真谛！

**慕岩** 百合网副总裁，联合创始人

互联网时代销售也必须革新，主要原因有三：其一，每个人其实都在销售，都需要说服别人；其二，互联网让信息更透明，话术该如何创新；其三，Hard Sell 肯定过时，你要像心理咨询师一样有共情能力。在书中，作者还引用了不少研究成果，挑战你的常识！一半实用经验，一半科学探讨，值得推荐！

**刘兴亮** 闪聚创始人，CEO

这是一本关于销售的书，又不是一本普通意义上的关于销售的书。在这里，销售是一门高雅的艺术；在这里，销售是家常便饭。推荐《全新销售》，因为她让我明白，销售是身体的一部分。

**周文岳** 复星医药副总裁

本书是一本具有独特视角的书。表面上是一本讨论销售能力的书籍，却也是一本关于提升领导能力的书籍。作者通过翔实的数据分析指出了我们日常生活中经常忽略的事实，那就是：不管你喜欢与否，愿意与否，承认与否，也不管你职位高低，我们每个人都在销售，即说服、影响并打动他人，使之放弃某样东西，交换我们拥有的某样东西。在此基础上，作者提出了成为一个优秀销售人员必备的3大素质：

内外和谐、情绪浮力和头脑清晰，以及实现销售的三大方法。这三大素质和三大方法不仅对销售人员提高销售能力开辟了一个新的途径，对所有的管理人员提高领导能力也有很大的帮助。同时，对选拔优秀的、有潜力的管理人员也提供了一个很好的视角和方法。

**陈亮途** 威动营销执行合伙人，畅销书《社会化营销》作者

跟很多年轻人说过，毕业后最好能做一两年销售。销售能培养社交能力、人际关系、处事技巧，它涉猎面广，对生活事业帮助极大。我们每天在说服、打动的，除了客户还有亲友甚至陌生人，《全新销售》能教会你人生的销售术。

**单国洪** 辉瑞中国特药事业部总经理

信息对称时代的到来，改变了买卖双方的互动方式！如何赢得销售？深刻的行为洞察，回归人性的探讨，以及新的思路和工具！

**黄雷** 亚马逊中国公关关系总监

作者善于在平实中发现他人不曾察觉的未来趋势，在书中，他富有前瞻性地指出：在这个销售新时代，人人都是销售人，每个人每个小时都有 24 分钟的时间来打动他人。作者重新定义了“销售”，它不再是单纯的卖东西，影响力才是其中的点金石。传统销售的“ABC 老三样”已然落伍，赋予销售以人性的“ABC 新三样”才是可取之道。作者以大量社会科学研究为基础，为 21 世纪的销售世界描绘了一幅新图景。

**张之扬** 上海电气电站集团战略部部长，人力资源部副部长

网络时代推动了高效与便捷，智能手机正在推动一场革命性的新商业格局。时尚与个人喜好推动下的销售，正在从“人们出售产品”过



渡到“人们购买产品”的新模式。一方面，“在线与离线”彻底超越了“在岸与离岸”的物理概念，大数据时代的“全新销售”更具有导向性，更需要前瞻性，更以数据为基础；另一方面，买家和卖家从原来的信息不对称到对称的变化，使得“买家谨慎”变成了“卖家谨慎”。这一切将改变从生产到销售的过程，或将进入一个“有销售行为没有销售员”的时代。作者在书中揭示了从“错买”到“错卖”的变化，从《推销员之死》到复活的关键在于，从体力时代到脑力时代的改变，是大数据时代的必然产物。

**田同生** 略博管理咨询创始人，知名客户关系管理实战专家，马拉松推广者

我把推动 100 个不跑步的人跑完自己的第一个马拉松作为人生的一个目标，而为完成这一目标所做的工作就是“说服，影响并打动他人”。正是平克的《全新销售》，让我对“非销售的销售”有了全新的认识，说服、影响并推动他人应该成为每一个人的能力。

**史雁军** 北京迪铭营销咨询有限公司总裁

在我的字典里，服务提供价值，销售传递价值。讲授销售技巧的书成百上千，大多都是利用顾客心理的成交之术。要成为一名成功的销售，更重要的不是搞定客户，而是做好自己。优秀的销售永远要保持一颗服务的心。本书所讲的正是这些基本道理，而这又恰恰最重要。我要去 Sell 了！怀揣一颗服务的心！

**马楠** 人合众人管理咨询（北京）有限公司高级培训顾问

如果你之前读过作者的《全新思维》或《驱动力》，一定会喜欢他的这本新书，因为你将看到的是作者一如既往的敏锐洞察、平实的叙述和实用的工具。除此之外，你还将对销售的岗位、视角和能力有全新的

解读、认识和提升！从此获悉如何更有效地激励自己，了解服务的真正价值，更有信心地面对自己和客户，洞悉销售的真谛！

**戴林龙** 银河证券上海虹井路营业部总经理

前段时间，因为手机 360 安全卫士的拦截和举报功能，据说有房产中介公司提出抗议，这个软件让他们没法做生意。其实终结这种“冷火鸡叫卖法”的不是这个软件，而是这个时代。跟随时代的步伐，我们需要全新的销售理念与技巧，作者为我们打开了新的可能性。

**岳占仁** 《IT经理世界》杂志副总编

在书中，作者讲述了对销售在过去 10 年间发生的变化的理解。根据作者的观点，过去 10 年间发生的变化比之前 100 年发生的还要大。据统计，美国 1/9 的人口工作跟销售相关，然而实际上其他 8/9 也一样跟销售相关。本书正是从多学科的视角详细探讨了兜售的学问。

**龙真** i黑马联合发起人，Tech2IPO联合创始人

这是一本真正符合未来趋势的“销售圣经”。它的价值在于把传统的针对“问题”的销售变成了针对“人”的销售，把商品从“解决问题的产品”变成了“让人满意的服务”。毕竟埋单的是“人”，不是“问题”。与“全新销售”配套的是一套“服务型领导”的顶层设计体系，这个体系的构建是值得我们阅读完本书更进一步思考的问题。

**仲崇玉** 著名销售培训专家，《销售经理的22条军规》作者

作者为销售划了一个新时代！他完整诠释了销售与你我日常生活之间的关联，以及难以拒绝的影响。我确信他没有危言耸听，没有小题大作，他给出的一系列小工具，将丰富你的销售思维。放一本在枕边，自

己去印证和探索吧！

### **萧秋水** 畅销书《微博控，控微博》作者

曾有同事对我说：“没做过销售的人生是不完整的。”我不遗憾，如作者所说，我是“非销售的销售者”，我销售我自己、我的培训、书籍等。人人都是销售人，“我们必须让自己的技能实现跨界”，我们需要打动并影响他人。全新销售思维予人以启发，全新销售利器实用而精巧。

### **段新星** TEDx中国区大使，TEDxNanjing策展人

在信息对称的社会，买卖双方的地位悄然变换。往昔西装革履、热情澎湃、冲锋陷阵的 style 日薄西山。任你巧舌如簧，我自八风不动，网页轻轻一点，即刻下单。我们不能用过去的方法解决今天的问题。新的世界，新的销售又是怎样？答案就在本书中。

### **《福布斯》**

作者从艺术和社会科学的角度，提出了销售理论的新观点。他极为擅长寓教于乐，让你完全忘了自己是在学习。

### **《金融时报》**

作者正迅速跻身国际级大师行列。

### **《华尔街日报》**

作者的理念和方法值得我们反复揣摩，勇于采纳作者建议的公司越多，结果就越好。

### **Worth**

作者是职场、心理和社会学领域最睿智的思想家之一。