

實戰智慧
• 叢書 23

周浩正主編

提供實戰經驗
啟發經營智慧

張永誠 / 著

賣手



傑出人物的
推銷方略
與模式剖析

F213.
Z299

實戰智慧叢書 ②③

賣 手

——傑出人物的推銷方略與模式剖析

張永誠／著

實戰智慧叢書②③

賣 手

——傑出人物的推銷方略與模式剖析

作 者／張 永 誠

主 編／周 浩 正

責任編輯／羅 麗 芳

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-1212 傳真／365-7979

印 刷／優文印刷股份有限公司

☐1987(民76)年12月1日 初版一刷

☐1994(民83)年10月1日 初版七刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價220元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-0357-X

《實戰智慧叢書》

- 1 行銷戰爭／賴茲&屈特著
- 2 中國人生意經(茅盾商法)／久保興行著
- 3 商用戰爭原則(勝負)／皮考克著
- 4 王永慶奮鬥史／郭泰著
- 5 王永慶的管理鐵鏈／郭泰著
- 6 公營企業革命(開創者)／郭泰著
- 7 企劃書／高橋憲行著
- 8 企劃高手／水喜平著
- 9 悟／郭泰著
- 10 穩、忍、準、狠／陳洪業編著
- 11 商用戰典(活用戰典)／大橋武夫著
- 12 決策者謀略／張永誠著
- 13 公關手冊／巴克赫斯特著
- 14 求職指南／羅勃·海佛著
- 15 人才僱用決策／羅勃·海佛著
- 16 鼓舞／郭泰編著
- 17 有錢人／戴維斯著
- 18 可樂大決戰(百事稱王)／悉沐可著
- 19 報告書／國友隆一著
- 20 首腦論／嚴家其著
- 21 服務業的經營策略／海斯凱特著
(服務業的經營策略革命)
- 22 人生戰術(成功策略)／狄波諾著
- 23 賣手／張永誠著
- 24 帝王書／堺屋太一等著
- 25 智囊100／郭泰著
- 26 辦公室求生術／瑪麗蓮·甘迺迪著
(辦公室戰爭)
- 27 經理人常犯的13個錯誤／史蒂芬·布明著
- 28 一坪商店(一坪商店)／太山登著
- 29 陶朱公商訓／松本一男著
- 30 商用德川家康兵法(柔術)／大橋武夫著
- 31 霸術／陳文德著
- 32 決斷力／邑井操著
- 33 企劃技術手冊／江川明著
- 34 Memo學入門／今泉浩晃著
- 35 商用孫子兵法／梁憲初著
- 36 計策學／張永誠著
- 37 切開Apple!／陳洪業著
- 38 圖解問題解決入門／佐藤允一著
- 39 行銷實戰讀本／蕭富華著
- 40 上班族缺德講座／胡拜年譯著
- 41 一分禪／赤根祥道著
- 42 非常識發想／高橋昌義著
(反常識創意術)
- 43 店長會議／鹽澤茂著
- 44 會議技術100／宇治野憲治著
- 45 個人時間運用學入門／黑川康正著
(上班族時間運用學入門)
- 46 投資遊戲高手／布恩·皮肯斯著
- 47 商用宮本武藏兵法／河野守宏著
- 48 改善一生的12個步驟／法蘭西斯著
- 49 亂世經營術／陳文德著
- 50 實點100／張永誠著
- 51 逆思考行銷／賴茲&屈特著
- 52 商用兵經100／梁憲初著
- 53 商戰紀事／蕭富華著
- 54 做個有魅力的主管／陳明璋著
- 55 股市實戰100問／郭泰著
- 56 棄公司興亡史／陳文德著
- 57 謀略家的智慧／雷競著
- 58 成熟市場魅力商品企劃／平島廣久著
- 59 推銷贏家／約翰·范頓著
- 60 個人生涯設計／今泉浩晃著

【作者簡介】

張永誠，一九四六年生，國立政治大學政治研究所畢業。曾任職立法院編撰、聯廣公司、哈佛企業管理顧問公司副總經理，以及《管理雜誌》、《行銷／推銷雜誌》總編輯等，現從事寫作、教學。著有《決策者謀略》、《賣手》、《計策學》（遠流版）。

□周浩正主編□

實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書②③

賣 手

——傑出人物的推銷方略與模式剖析

作 者／張 永 誠

主 編／周 浩 正

責任編輯／羅 麗 芳

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-1212 傳真／365-7979

印 刷／優文印刷股份有限公司

☐1987(民76)年12月1日 初版一刷

☐1994(民83)年10月1日 初版七刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價220元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-0357-X

F213.
Z299

實戰智慧叢書 ②③

賣 手

——傑出人物的推銷方略與模式剖析

張永誠／著

《實戰智慧叢書》

出版緣起

王榮文

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對更嚴酷的挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力之下，爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得我們珍惜。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠着參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局，克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的導引，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。孫子兵法云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國內傑出商業領導人物或機構，作深入的專書研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或許亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

這套叢書我們請到軍校出身的周浩正先生主持，他除了有基本軍事常識與軍旅生涯的磨練之外，同時也是多年來出版界的活躍人物之一，我們希望誠如他「允文允武」的背景所呈顯的慧眼，能給這一系列叢書的未來，創造一個光明的遠景。

主編的話

周正

日軍軍事操典「戰術五十講」中，曾強烈喻示：「一個實踐，比一百個理論要好。」意思是說坐而言。不如起而行。光說不練，紙上談兵，並不能驅敵致勝，敵人不會被雄偉的言辭淹沒，除非徹底擊潰或殲滅他們。而所有兵力佈署、調兵遣將的經驗智慧，都是在一次又一次攻防之中，累積、衍生出來的。

西方兵聖克勞塞維茲說：「兵學是經驗的科學，歷史中的事例，在經驗學科中，最可作為有力證據，所以，兵學實以戰史最為重要。」這些話也是在闡明「實戰」的重要性。

商場如戰場。我們已經可以明確地看出，軍事觀念、軍事理論、軍事術語大量侵入商業活動領域。兩軍對峙猶如同型、同性質商業產品的對抗戰，市場的爭奪，一來一往，短兵相接，白刃閃耀，慘烈的情況，不下於真正的戰場。因而，經驗——在實踐中領悟、累積的智慧，誠如軍事發展一樣，朝向藝術化的層次演進。

國內經四十餘年慘澹經營，商業活動也已經脫幅而起，除了國內市場的競爭日趨白熱化之外，國際市場的蠶食或鯨吞，也成為未來考驗企業生存的新指標。我們有鑒於此，為未雨綢繆計，

不怕簡陋，意圖擷取先進國家經營策略的智慧，同時努力整合國內若干年來成功企業的辛酸成長歷程中，所累存的經營經驗，作為一個長遠的出版目標；這一系列的叢書，定名為《實戰智慧叢書》，為迎接自由化與國際化的衝擊，奠定先勝的基礎。

經驗不能徒憑移植，真正有用而能被我們接納的經驗，必定是植根於本土的，所以，《實戰智慧叢書》的出版內容，於譯介國外最新、最具實用價值、最適合國情的重要著作之外，我們念茲在茲的是要讓所有經驗智慧生根。

我們希望能夠看到結合民族性、區域性及因特殊環境因素等形成的國人獨有的經營理念的闡發；我們希望看到一個企業的成長、一個企業家如何突破困境屹立不搖的因應措施。我們相信在這塊土地上的商業領域裏，一定有許多充滿啓迪的故事等着我們去發掘、整理、記錄，這些才是《實戰智慧叢書》的終極目標。

在西方流傳着一則古老的笑話：一位下級軍官問腓特烈大帝說：「我跟隨你出生入死，歷經百戰，為什麼始終只能位居低層，不能像另外許多袍澤一樣，節節高陞，光宗耀祖？」腓特烈大帝面帶微笑，指着一頭正由身邊經過，馱運輜重的驢子答道：「你知道嗎？這頭驢子也和你一樣，跟着我出生入死，身經百戰，但牠仍然是一頭驢子。」

這一則充滿寓言精神的故事，或許在我們展讀《實戰智慧叢書》時，應該牢記心頭，時時相互惕勉的吧！

編輯室報告

十幾年前，美國曾經出過一本相當轟動的書，書名就叫做《如何把總統推銷出去》(How to sell President)，書中所談的就是在美國大選期間，總統競選辦事處的智囊團如何和行銷專家合作，共同塑造總統候選人的形象，同時如何針對時局，提出一針見血的政見，來打動選民，投下支持的神聖一票，書中並且舉了許多實例，特別是許多行銷創意的結合，把政治活動推向另外一層更高的境界。(如果沒有記錯的話，書中的主角，指的就是美國前總統尼克森。)

這本書出版以後，許多人不能相信這個事實，認為神聖的美國總統選舉，怎麼可以拿來和一般的商業行銷相比擬，但事實就是事實，不管是總統選舉，還是一般商品，如何展現最好的一面，如何贏得民心或消費者，原理都是一樣的。而且從以後的趨勢看來，這項事實有增無減，像一九八〇年美國大選，當時共和黨總統候選人雷根和當時的民主黨總統卡特，在電視上發表競選辯論時，雷根用優雅而瀟灑的風度質問卡特和提醒美國一億二千萬的選民支持他，雷根當時說：

「各位，捫心自問，你們真的過得比四年前好嗎？」

「美國到底需不需要一位英勇傑出的總統，帶領他們重回美國光榮傳統的時代？」

卡特當時頭冒冷汗，神情緊張，言語囁嚅，和演員出身的雷根一比，當然相形見绌，這場競選辯論結束時，許多政治觀察家已經斷定，農夫卡特必敗無疑。

臺灣這幾十年來經濟的發展，很明顯的是經濟和商業掛帥時代。在這種商業社會裏，我們已經可以發現，這是一個需要處處展現你自己的時代，誠如本書作者所說：「推銷員的定義已無法侷限在只是銷售販賣商品的人；換句話說，不管任何人，也不管從事什麼行業，若想獲得成功，都不得不走入推銷的領域，學習推銷的觀念、技巧和方法，使自己成爲一位傑出的『賣手』。」

本書的作者張永誠先生，政治大學政治研究所碩士，除了是政治科班的學者外，也有相當豐富的商業經驗，曾經擔任國內著名企管顧問公司的副總經理職務，在商場上見多識廣，除了豐富的經驗外，言語、文字間也處處充滿著智慧，這本書耗費了他相當多的心血和時間，用推銷的新觀念，闡釋了國外十六位政治人物的觀念、思想、政策和成功之道，在此時此地來說，這種新的探究方法（Approach）饒富意義。

一九八四年，美國主辦奧運的洛杉磯市長 Peter Cleborroth 改寫了人類奧運只賠不賺的歷史，當時有人問他如何做到的，他只是輕鬆的答道：「沒什麼，我只是把『行銷』的觀念溶入奧運古老的精神裏頭而已！」我們相信，看完本書的讀者也會有相同的感受，把行銷的觀念溶入在日常生活裏頭，適時適地的呈現自己！（李屏生執筆）

目錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

編輯室報告

專文討論 政治推銷員 方子雄

自序

第一章 什麼是賣手

1. 四位賣手的故事／二五

2. 賣手的特性／二八

3. 賣手的類型／三一

第二章 勢

第三章 力

一一五

4. 造勢賣手——希特勒／三七
5. 順勢賣手——拿破崙／五二
6. 強勢賣手——戴高樂／六七
7. 攻勢賣手——西奧多·羅斯福／八二
8. 弱勢賣手——甘地／九八

第四章 性

一八三

9. 魅力賣手——季辛吉／一一七
10. 實力賣手——威爾遜／一三三
11. 毅力賣手——富蘭克林·羅斯福／一四九
12. 定力賣手——詹森／一六六
13. 智性賣手——甘迺迪／一八五
14. 韌性賣手——邱吉爾／二〇一
15. 忍性賣手——杜魯門／二一七

賣手 一二

16. 人性賣手——雷根／二三四

17. 柔性賣手——艾森豪／二五〇

18. 適性賣手——史汀生／二六六

19. 彈性賣手——杜勒斯／二八一

第五章 賣手的世界

二九九

20. 創意・信心・智慧・堅持・熱情・特色／三〇一