

海峡两岸工商时报连载/介绍

李经康 著

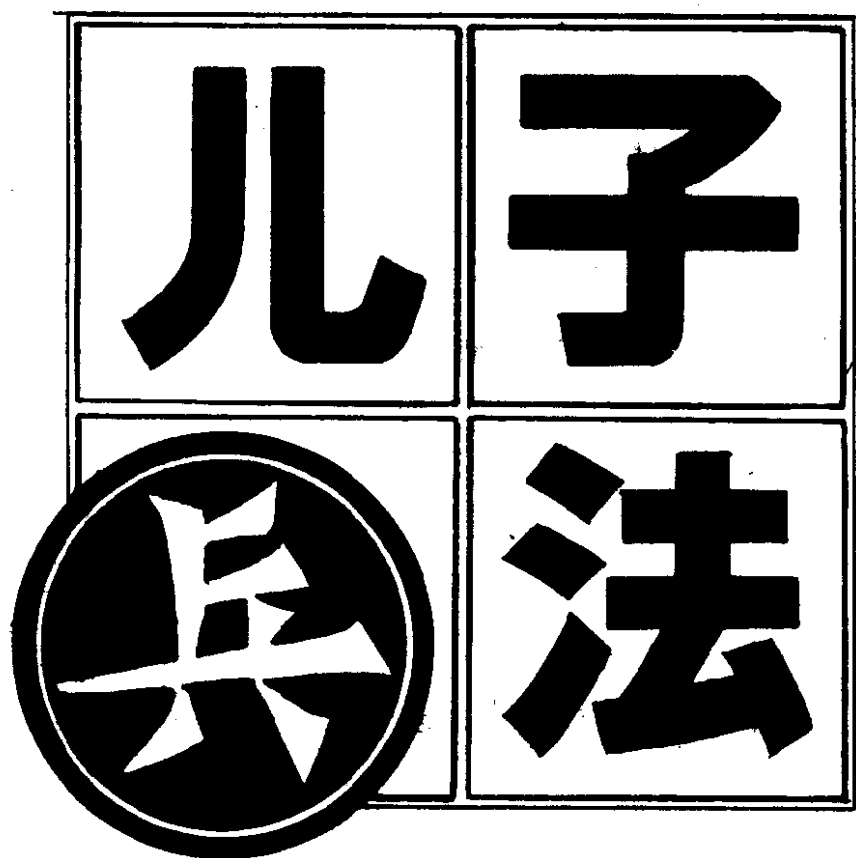
儿子兵法

商战人情世故与营销对策

中华工商联合出版社

海峡两岸工商时报连载/介绍

李经康 著



商战人情世故与营销对策

中华工商联合出版社

(京)新登字 301 号

图书在版编目(CIP)数据

儿子兵法:商战人情世故与营销对策/李经康著.

北京:中华工商联合出版社,1994.2

ISBN 7-80100-111-7

I.儿… II.李… III.市场营销学 IV.F713.5

著作权合同登记图字:01—95—067 号

中华工商联合出版社出版 发行

(北京市朝阳区西大望路甲 27 号 100022)

中国建筑工业出版社印刷厂印刷

新华书店总经销

1995 年 2 月第 1 版 1995 年 2 月第 1 次印刷

850mm×1168mm 1/32 印张:11.75 246 千字

印数:1—15000

定价:13.80 元

大陆版自序

Ji

在笔者截至目前为止的生命历程中，17岁是个重要的分水岭。

17岁之前的我，是个无忧无虑的富家少爷。家里经营的餐所，每天“日进斗金”；一家五口住在台北市精华区一栋独门独户的百坪大房里，每天饭来张口，衣来伸手，还没到考驾照年龄呢，父亲就给买了两部750cc的重型摩托车，就这样不亦快哉却也浑浑噩噩地过了碌碌少年期！

有一天，突然传来恶噩，父亲投资友人的房地产失败，顿时全家陷入一阵愁云惨雾之中，这个提早来临的人情冷暖、世态炎凉，让我不得不走出温室，提早长大！

我永远记得远离“家园”的那一个凄风苦雨的日子，年逾花甲的父亲伫立于大门口，低首徘徊不忍离去。想到父亲平素的疼爱，想到自己身为家中“长子”，我暗暗在心中立下“我将再回来”的誓言！

以后三年，日子在摆地摊与打拳中度过。这三年内，我学会了面对面的行销技巧，也获选为1988年汉城奥运的拳击储备选手，这些小成绩后来成为我日后“重建家园”的重要基础。

1990年服役期满，我进入一家全台规模最大的房产中介公司，从基层干起，凭着早年“闯荡江湖”的经验，以及平素细心观察、潜心研究的行销技巧，终于在一年后帮家里还清了债务，这就是本书之所以取名“儿子兵法”的由来。

《儿子兵法》可说是笔者个人的行销经验法则，1993年初版于台湾后，颇获得了一些回响。现在大陆的中华工商联合出版社有意把它介绍给大陆的读者们，基于两岸间的同胞情谊，笔者欣然同意。

近年来，大陆实施改革开放，经济大跃进，从经验来看，行销服务业一直是市场经济里的尖兵，而本人的经验与《儿子兵法》里单打独斗的行销技巧，正可以提供所有初出道又缺乏资金的青年“安身立命”的借镜。

希望本书能在大陆发行成功。

祝福所有曾和我一样遭遇困境而又不愿向命运屈服的大陆青年朋友们！

是为序

李经康

1995年1月10日

目 录

大陆版自序	(1)
-------------	-------

一 激励篇

1. 我为什么选择业务工作	(5)
2. 我自求我“道”	(8)
3. 入对行,可改变命运 跟对人,才能出头天	(10)
4. 万事起头难,坚持到底必定有成	(12)
5. 流水的启示	(14)
6. 化羡慕为行动	(16)
7. 化悲愤为力量	(18)
8. 话到嘴边留半句	(20)
9. 不可预期明天会更好	(22)
10. 以勤补拙	(23)
11. 九比一谈判原则	(25)
12. 业务员的基本条件	(27)
13. 业务员应注意事项	(28)
14. 优秀业务员的十大特性	(29)
15. 错误百出的销售方式	(30)

二 虚实篇

1. 中国人的阴阳思想	(37)
-------------------	--------

2. 嫌货才是买货人	(40)
3. 韦小宝战略——无用之用,是为大用	(43)
4. 答应就是行情	(46)
5. 迷雾策略——见林不见树	(48)
6. 以优惠代替议价	(50)
7. “假钱”交易的策略	(52)
8. 炒蛋策略	(55)
9. 破解“炒蛋策略”	(58)
10. 低价策略的玄机	(60)
11. 第三仲裁策略	(63)
12. “不知道”策略	(65)
13. “小懈可击”的谈判策略	(67)
14. 坦白策略	(69)
15. “合理化”拒绝法	(72)
16. 抛砖引玉法	(74)
17. 得了便宜别卖乖	(77)

三 谋攻篇

1. 买卖中的数字游戏	(85)
2. 备战谋略	(87)
3. 双赢策略	(89)
4. 略施小惠的策略	(91)
5. 从旧爱找新欢	(93)
6. 最好的广告——口碑	(95)
7. 广告的妙用	(97)
8. 事前行销——摧毁对方的价位信心	(101)
9. 满意可以决定价格	(103)
10. 让价不如议价	(105)

11. 原则是可以改变的	(107)
12. 遣将不如激将	(110)
13. 不要与“狼”共舞	(113)
14. 技术性的价格坚持	(115)
15. 二度谈判法	(118)
16. 开高走低策略	(121)
17. 开高走高,开低走低	(123)
18. 越级谈判	(126)
19. 给对手上一课	(128)

四 作战篇

1. “人质”的策略	(135)
2. 套牢式谈判	(137)
3. 画箭头式谈判法	(140)
4. 得寸进尺探底线	(142)
5. “一次出价”探底价	(144)
6. 极限边缘论——在最痒处旁搔痒	(147)
7. 软性套牢法	(149)
8. 单刀直入法	(151)
9. 不要给他一寸	(153)
10. 家庭策略议价法	(155)
11. 应召女郎式谈判策略	(157)
12. 反问句诱导法	(158)
13. 将计就计法	(160)
14. “后发制人”的策略	(162)
15. 产品比较法	(164)
16. “白纸黑字”胜过“空口无凭”	(166)

五 老中学

1. 中国人的“点头学” (173)

2. 中国人的“关系学” (177)

3. 中国人的防卫性 (181)

4. 中国式“人情买卖” (185)

5. 礼尚往来,以退为进 (189)

6. “面子”就是“银子”..... (192)

7. 解读话中之“话” (196)

8. 谈生意不是比辩才 (199)

六 战术篇

1. 鸡同鸭讲鸡飞狗跳 (207)

2. 超级“逼订”功夫 (210)

3. 二价策略——战场移转 (216)

4. 箭头式行销的陷阱 (219)

5. “请君入瓮”的策略..... (222)

6. 当买方出价在底价上时 (226)

7. “专业形象”的促销策略..... (230)

8. “侧翼攻击”的策略..... (235)

9. “爱心”的促销策略..... (240)

10. 以小换大的策略 (244)

11. “以柔克刚”的谈判策略 (248)

12. “大女人策略”行销 (251)

七 战略篇

1. 发“问”的技巧 (259)

2. 让对方“两难”的策略 (264)

3. 谈判时机主导胜负	(268)
4. “喜欢”的边际效用	(274)
5. 无招胜有招	(277)
6. 定价的玄机	(282)
7. “市场区隔”的促销策略	(286)
8. 行销拍卖会的陷阱	(290)
9. 第三者的“趋势”关键	(293)
10. “将心比心”的策略	(298)
11. 攻心为上的“安内”策略	(302)
12. 攻心为上的“攘外”策略	(307)

八 反思学

1. 为什么赚不到钱?	(315)
2. 需求是“创造”出来的	(319)
3. 谈判未可轻年少	(323)
4. 行销近视病	(326)
5. 行销不是“底线防卫战”	(331)
6. “面子”杀手	(334)
7. 能成交才谈让价	(336)
8. 情绪语言的误用	(339)
9. “赢家倒霉”的策略	(342)
10. 看大不看小的经营迷思	(348)
11. 定位错误的广告	(352)
12. 过河拆桥因小失大	(355)
13. 阵前倒戈的“恶客”	(358)
14. 行销业的强者生存论	(362)



激励篇

不同的客户有不同的
的状况,应对的方法也迥
然有异。

世界上没有两个成
功的人用相同的“道”,所
以,自己要创出一条只适
合自己的“道”……

——我自求我道

1. 我为什么选择业务工作



我于 1990 年退伍后,就立刻面临就业的问题。但因为学历、专长、经验……等条件的限制,我所能选择的范围其实很窄;加上当时又背负着家中庞大的债务,除了三餐的温饱之外,还得负责帮家里筹钱。最重要的一点是,父亲在几年前因为投资友人的房地产被拖累,家道在一夕之间中落,我饱尝了人情冷暖,世态炎凉。这些年来,贫穷成了我的“原罪”,我立誓“重建家园”,不愿再看别人的脸色。所以,我不但得立刻找到工作,还必须是高薪。这对一个新入社会的人来说,真是谈何容易啊!

我心里很苦恼,跑去找一位最疼我的高中老师。结果,他告诉我一个有关秦始皇统一中国的大功臣——李斯的故事:

早年,李斯曾拜在大儒荀子门下,他是一个企望心强烈的人。他拜师求学的目的,是希望有朝一日能学以致用,干一番轰轰烈烈的大事。所以,他一直在等待时机。

有一天,他上厕所小便,发现厕所中的老鼠看到人来就惊慌失措地逃窜,使他忽然想到,米仓中的老鼠看到他时,不但不逃,还大摇大摆地享用米粮!这件事使他有所顿悟——一个人的命运是由自己决定的。本质上,厕所中的老鼠和米仓里的老鼠,都是一样的,只是由于环境的差别,造成命运的不同。换句话说;要做“厕中鼠”或“仓中鼠”,完全看自己怎么选择!于

是，他决定做自己命运的主宰，为自己选择一个最适合自己的，最能发挥自己才干的环境。

他辞别了老师，来到了当时最强盛的秦国首都——咸阳，凭着自己的才华，终于帮助秦始皇统一中国，成了一代名相。

这个故事，给了我不少启发：

1. 机会要靠自己去争取，命运要靠自己去创造。
2. 环境决定命运，所以要入对行，跟对人。
3. “厕中鼠”与“仓中鼠”只在一线之间，就看自己怎么判断、选择。

既然一般的工作不容易找，也不可能一下子就拿高薪；思量到自己的需要，加上本身个性又是个喜欢接受挑战的人；考虑再三，决定投入行销业，干一个业务员，期望自己能发展出一片天空来！

现在回头想起来，深庆自己选择正确。以台湾的就业环境来看，相对于其他行业而言，业务工作有以下几点特性：

1. 业务工作不需要特殊专长，不必高学历（当然也不能太低），入门时也不需要太多经验，因为业务工作的经验虽可以传承，但主要还得靠自己揣摩，这对一个刚离开校门的人而言，是最适合不过了。

2. 业务工作的接触面广，挑战性强；不但每天要拜访各种不同类型的客户，还要面对并处理各种千奇百怪的突发状况，对于一个人的成长与磨练帮助之大，远超过任何其他行业。

3. 业务工作对团队的依赖度低，是种个人即可决定成败的行业，不太容易受到其他同行成员的影响，最符合“自己掌握、决定命运”的生存原则。

4. 业务员工作最适合企望心强、不甘自我埋没的人。在一

般的行业里，职位升迁与待遇，都有一定的规章、伦理。以待遇来说，无论怎么升，总有其限制。但业务工作则不然，不论等级，不讲资历，完全依工作成绩给薪，没有下限，更没有上限，是一个凭真本事竞争，让真正强者出头的行业。

以第四点而言，我自己的感受颇深，也是决定我选择业务工作的关键。

例：我有个大学会计系毕业的朋友，在校期间品学兼优，毕业后，即顺利考入某大汽车公司担任会计。一年下来，他发现和他一样学历的业务员，不但薪水比他高，升迁比他快，还常有机会出国。而以他的工作性质来看，顶到天，只能干到会计经理，拿的还是固定薪。然而，在这么大的团体里面，梦想何时才能实现呢？于是他辞掉了工作，全心准备“会计师”考试。一年后，他的命运就完全改变了。

另外一个朋友，比我大一两岁，不过高中毕业，但他一出道即选择了业务工作。十几年下来，不但每月收入数十万，而且已高升至千人公司的副总经理。

这两个活生生的例子，也是促使我早日投身业务工作的最大动力。几年来，我至今无悔，如果时光倒流的话，我依然会做同样的选择。如果当初不是选择业务工作，或许我至今不过是个月收入三五万元的白领阶级而已！

业务工作，满足了我生命中不少的梦想！