

超

CHAOYINSU

XINZHIXINGXIAO

音速 心智行销

庞峰◎著

行销是一种**给予**，是一种**消除痛苦**，
追求**快乐**的过程。

真正的行销文化，是一种**感恩**、
回馈并向前迈进的过程。



中国纺织出版社

超音速心智行销

鹿 峰 著



中国纺织出版社

内 容 提 要

本书阐述了行销思维程式设计及产品销售的实战技巧、战略规划 and 沟通原则, 揭示了销售成功的奥秘, 可以激发销售员内心蕴藏的巨大力量, 协助他们超越自我, 迈向巅峰, 是一本不可多得的行销训练教程。全书口语化的风格更贴近读者, 真诚的言语更利于有效的心灵沟通。它必定会成为行销人员的良师益友。

图书在版编目 (CIP) 数据

超音速心智行销/庞峰著. —北京: 中国纺织出版社, 2006. 5

ISBN 7 - 5064 - 3807 - 0

I. 超… II. 庞… III. 销售学 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 030524 号

策划编辑: 詹 珏 责任编辑: 高 剑 责任印制: 初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010 - 64168110 传真: 010 - 64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市世纪兴源印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2006 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 880 × 1230 1/32 印张: 9.75

字数: 195 千字 印数: 1—7000 定价: 19.80 元

ISBN 7 - 5064 - 3807 - 0/F · 0688

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

卷首语

——致奋斗在行销一线的全体同仁

非常高兴在这里能够和众多亲爱的伙伴们共同开启“超音速心智行销”之门，使我创立与研究的 NLP（神经语言程序）产品销售系统得到发挥和拓展。

这将会是一种全新的方式。通过学习，使我们学会圆满地沟通，在短时间内迅速并且大幅度提升业绩，以智慧开悟，到达成功的彼岸。我现在所做的就是这样一项有意义的工作，它能够回馈社会，帮助行销界的同仁们达到事业的巅峰。

把我的智慧全部与伙伴们分享，真正地对伙伴们有所帮助，这是我一生的宏愿，无论我在工作的过程中遇到什么样的困难，我都认为是值得的。因为亲爱的伙伴们把我的智慧运用在工作中，开发出自己的智慧，也是对我最真心地回馈。

人生有两种积极且正面的力量，这两种力量就是：爱的力量和施与的力量。借助这两种力量，我们人生中每样东西都会被转化为机遇。

这两种力量使我们的工作变得更愉快，这种愉快消除了沮丧或疲倦，激励我们去创造。

这两种力量，使我们把过去所经历的一切挫折、失败和令人不愉快的境遇转变成了财富，影响我们生活的一切。

只有学会转变观念，才能拥有这两种力量，使我们获得正确的人生观和出发点，使销售变得容易。

真正的行销文化是用心奉献的文化，真正的销售训练是培养我们一颗感恩、施与并回馈社会的心。

在这里，我也预祝能够和我共同开启这本书的各位亲爱的朋友，能够运用我所创立的这套系统理念，寻找到人生的价值和意义，真正处身在智慧之中，发现智慧的心性，拥有智慧的人生。

作 者

前言

我们通常从许多书本中学到的是如何说服一位客户购买我们的产品。我多年的研究发现：人不会轻易被他人说服，除非他自己愿意采取行动，否则一切技巧皆无济于事。根据这一原理，我所创立的观念实际上就是如何使客户接纳我们，以便他们自己说服自己，推翻旧有的、固执的想法。

每个人的经验都可以告诉我们，只要有销售的地方就会产生抗拒，因为抗拒是伴随销售而存在的。我们常常只专注于应对客户的拒绝，却往往忽视了非常重要的、足以影响客户成交的观念。这个需要正视的观念就是：在销售中，来自客户 80% 的抗拒都是不需要我们说服的。因为这些抗拒的意义根本就不在于语言，他们的真正目的是想打发我们，而不是客户对我们或对产品产生了疑问。

我们应该抛弃原有销售中旧的观念。这里所说的旧观念是指曾经影响并支配每一位销售员很长一段时间的语言的行销，即通过提前设计好的语言去说服客户成交。在这里我们需要明确的是，行销更应该是思维意识的行销，而不能是靠说服别人的语言。

调查研究发现，在人与人沟通的过程中，谈话内容所产生的影响力只占 7%，影响力的另外 38% 来自语音语调，55% 来自肢体动作。可以看出肢体动作所传送信息的影响力占的比率是最

高的。但是在很多时候,当我们与他人沟通时,会过分强调语音语调及谈话内容所发挥的力量,这是我们无法以最快的速度与他人产生契合的根本原因。

可以肯定的是,语音语调、谈话内容及肢体动作三者结合运用,会在销售的过程中产生一定的催眠威力。在我所创立的观念里面,也会具体阐述如何运用这三种力量催眠客户,达到销售的成功。

但是必须明确的是语言的行销是暂时的,只能把客户的问题暂时挡隔回去,根本解决不了问题背后真正的问题。这就是为什么今天我们帮客户解决问题,下次客户又有新的问题出现,还是不购买的原因。

在我创立的观念里面,会特别提升运用行销意识协助销售员发现客户真正问题的能力,而不是那些只靠语言就能获取的表面的虚假问题。

所以,读者在这里得不到更多如何说服别人的技巧,更多的是追溯病源,从根本上进行改变。只有理念改变了,信念改变了,方法才会改变,方法改变了,行为才会改变,行为改变了,客户才会改变。所以,影响客户购买与否的关键不在于语言,而是一整套思维行销系统(同时包括肢体语言、动作等)。要学会用眼“说话”(分辨对方表象系统所传递的信息),用嘴“听音”(收入信息,发现问题背后的真正问题),用耳“看人”,用心“接触”。

我们的信念影响我们的思维意识,我们的思维意识指引我们的方法,我们的方法引导我们的行为,我们的行为指引客户的

购买动机,客户的购买动机导致最终的结果。

这就是速度化行销意识,也就是思维意识的行销,这将会是行销史上一次新的革命。

作 者

目 录

第一章 行销观念的变革——信念决定行为	(1)
第一节 行销是一种施与	(1)
第二节 责任高于一切	(5)
第三节 成功在于自我突破	(11)
第四节 恒心成就事业	(46)
第二章 行为的变革——办法多于困难	(63)
第一节 探寻客户购买的原动力	(64)
第二节 了解客户购买抗拒的来源	(70)
第三节 掌握无侵略性开发客户的方法	(73)
第四节 明确客户的性格沟通模式	(79)
第五节 成功发展你的团队	(106)
第六节 运用超音速销售及行销心智成功 缔结客户	(113)
第七节 成功缔结客户的六大步骤	(248)
第八节 成功案例分析	(251)
第九节 无限拓展你的事业	(257)
第三章 从改变中求成长——提升自我控制力量	(263)
第一节 引导生活的控制力量	(265)

第二节	掌握打断神经连结的法则及建立新的 神经联想	(271)
第三节	调整自身的生理状况	(278)
第四节	掌握预测生活基本方向的方法	(291)
结束语		(298)

第一章 营销观念的变革

——信念决定行为

这个世界唯一不变的就是改变。未来的市场需要我们从变革中求生存，从变革中求发展。而生存与发展的根本需要头脑的不断历练，以便提升我们改变的能力。

未来的竞争在从很大程度上取决于自身行为的改变。行为的改变首先需要思维的改变。提升行动力的关键在于变革思维，以便确立正当的观念使我们的综合绩效得到发挥和拓展。

第一节 营销是一种施与

改革的时代，学习的时代，学习的目的是为了提高我们的领悟力，得到更多的启示，以改变我们的思想、行为、现状。

一、改变摄取的心

许多人处事的出发点就是摄取金钱、名誉、地位。

一颗摄取的心，会使我们产生太多的执著，也会散发出自私自利、侵略性的信息。一个人如果泯灭了善良天性，就没有一个正确的人生观和正确的出发点，越想得到什么就越得不到什么。认为自己付出了许多，却得不到应得的回报，使我们推

卸掉应该尽到的责任。

由摄取的心引发而来、困扰着心理的负面情绪，会为我们带来了极大的痛苦、不安和失望。而通过学习，就是要解除我们内心负面情绪的影响。必须明确，任何事都不会使我们痛苦，真正的痛苦是对于痛苦的恐怖；同样的道理，也没有任何事会使我们快乐，真正的快乐是对于快乐的把握。任何事都不能影响我们，真正影响我们的乃是自己的认识。

每个人对痛苦和快乐都有自己的理解，当他所遇到的事情符合自己对痛苦或快乐的定义时，就会感到痛苦或快乐。比如有些人会说：“有选择的时候最痛苦。”也有些人会说：“失去亲人的时候最痛苦，失去生命的时候最痛苦。”其实，这些都不是我们真正感到最痛苦的，它们只是一些表面的现象。真正的痛苦就是现实低于自己的理想和期望，而快乐就是现实等于或超越自己的理想。这也包括所有人对于痛苦和快乐所下的定义。比如：你认为失去亲人的时候是最痛苦的，为什么呢？因为你真正的期望是永远不要失去亲人，一旦失去的时候，生命的无常和你真正的期望产生了差异，你就会感到痛苦。

痛苦的力量是迫使我们改变的强有力的工具。心灵的痛楚，提醒我们去改变想法，从不同角度看待事物。比如，我们每天逃避工作，懒于拜访客户，贪享安逸的生活，直到有一天，你看到妻子的泪水，孩子期盼的眼神，看到别人的家庭过着幸福美满的生活，不必为金钱而烦恼。于是你感到痛苦，开始拼命工作，直到深夜，你的业绩因而突飞猛进。之所以会这样，是因为痛苦的力量迫使你进行改变。

对我们来说，痛苦、烦恼可以使我们觉悟，给我们带来智慧，成为改变行为、增强理智的一种积极力量。只有用心探寻并利用追求快乐、逃避痛苦的原动力，才能实现自我突破。

如果不能左右内心的负面情绪而被痛苦所牵制，现实与理想的差异就会让我们产生失望的情绪。比如：你辛苦付出结识的客户，却在一段时间后向别人购买了产品；你原本真心认为能够帮助千千万万个家庭的产品，却被客户贬得一文不值；你帮助一个家庭，他们却对你冷眼相看……

当这些事情发生的时候，你面临着几种选择：或是沉溺在自怜之中，或是决心放弃，或是选择逃避，再或是运用智慧给自己启示，以提升自己的领悟力。

如果我们沉溺在自怜之中，就会为自己而难过，那样便永远不会尝试寻找解决问题的方法；如果我们决心放弃，就成为了一个失败者，因为，我们的行动只是还未成功，但绝不表明失败，唯一的失败就是放弃；如果我们选择逃避所面对的困境，就永远不会积极地创造机会去解决它。只有运用智慧给自己启示，反问自己：“我在这件事情上学到了什么？”才能提升自己的领悟力。

我们之所以会选择消极地面对问题，是因为本着一颗摄取的心推卸掉了应该尽到的责任。

二、学会施与

当我们推卸责任的时候，通常是把原本属于自己的快乐放在了他人的手中，而不是取决于自己，更不会去做些事来改变处境，所以自身的问题依然存在。只有怀着一颗施与的心才能

使我们正确地认识人生中的一切挫折和打击，从而得到更深的领悟。

但是许多时候，我们施与别人或曾经施与，其实并不是真正的施与，而是施与之后仍然认为施与的物还是我的，认为给了别人，别人就必须感恩戴德，认为向客户宣讲产品理念，客户就必须购买，对于客户暂时的考虑，就会心生烦恼。其实我们真正应该做的就是回归“空”的境界，被施与的人和物以及为什么施与，在施与的一刹那应该完全空掉。真正的销售是一种施与，不要去思考我为他人所做的他人必会回馈于我，而要学会以爱心、慧心时刻给人以快乐、方便。

行销成功的关键不是掌握何种技巧、方法，而是你怎样去看待你所遇到的一切事物。正确的出发点使我们改变态度，从而改变我们的人生。

放下过去的信念，以一颗施与的心，做到无私、无怨、无悔。

改变心境不是去逃避烦恼和痛苦，而是如何在烦恼、痛苦中去“自我发现”。我们不必去自寻烦恼，但它来临时也不要抗拒它，要学会如何在痛苦中增长智慧。

真正地学习，要从“心”开始。形式和内容应该是统一的。外在是次要的，更加注重内心净化、认识、觉悟的过程，而不是外在地强行约束。

通过学习，使我们拥有一颗感恩并施与的心。我们将学会：

以“仁”看待生命；

以“义”行世；



以“礼”待人；

以“信”交友；

以“智”接物；

以信心和愿心为保证。

天地是我的天地，世界是我的世界。愿我们积极地面对人生，以我们有限的力量做出无限大的事业，直到永恒。

因为我们懂得尊重他人。

第二节 责任高于一切

如何才能拥有快乐的人生呢？如果想拥有快乐的人生，就要不断成长。

假如我们感觉不到个人的成长：情感上、健康上、心灵上、财富上……无论是什么都无法感觉到任何成长进步，那会造成什么样的结果？挫折、心力交瘁、愤怒、气馁、沮丧？

我们最想追求的理想境界就是不论在何种情况下，人生都需要不断成长。如果不扩展人生，我们就会退缩。

许多人追求成长是为了得到认同，为了得到他人的喜欢，或者为了金钱，或是认为成长会在心灵上得到启发，人们各有不同的理由。

但是当达到某种境界的时候，成长的理由就被用完了。比如当我们得到了赞美，有时没有了成长的动力。虽然我们喜欢得到赞美，但是由于拥有的太多，有时它已经不能成为成长的动力。也有一部分人的动力，就是想赚到很多很多钱，但是当

赚到钱、又拥有了所想拥有的东西的时候，便开始自满。这就像业务员每月缔结了一两位客户，就退缩了一样。这说明当达到了某种境界，好像自己什么都不需要了，以后便再也没有推动我们成长的理由。

这种陷阱使大多数人都停滞于舒适的空间，不再追求成长，迷失了自我。

那么，要如何保证我们一生都在追求成长以使得生命中的每一天能过得快乐、进取和富有呢？

要了解这一点，就必须了解人类的某种特质，这种了不起的特质就是：人类愿意为别人所付出的远比为自己付出的更多。

如何应用这种道理，来拥有富有而快乐的一生呢？我们必须在追求成长的过程中有所付出，只有付出，才会拥有富有而快乐的一生。

要想获得像爱那样深厚的感情，就必须对他人有所付出。最重要的是，给他们能改善生活品质的东西。

既然我们想获得爱，就应该想到自己应该不断追求更好的来给予别人，才会使别人爱你。

给予别人才是快乐的。当我们给别人创造幸福的时候，自己就会得到幸福，当我们给社会谋福利时，自己的价值就会得到体现。

如果我们的目标很高远，心量很大，智慧就会随之而增长。善待生活，善待生命，善待我们的环境。如果能够学会宽容地对待自己的生命，理解自己的生命，我们就会明白人生真正的价值和意义，是无私的奉献。只有真正的回馈给社会，才



能保证我们生命中的每一天过的快乐、富有。

一、明确工作的价值

专家指出，全世界95%的财富集中在5%的人手中，另外95%的人只拥有剩下5%的财富。但是这些拥有无数金钱的人与一般人并没有太大差别，唯一的不同只在于“思考的模式”与“行动的投资”。所有的研究也都指出，全世界的财富都是从思考与想像而来。比如，当我们先想像自己是成功的人，如此的想像将会刺激并带动我们去追求更大的成功。除此之外，真正成功的人对待时间及与人相处的方式与一般人不同，当一般人将时间花在聊天、逛街及享受上时，他们会把时间用在自我的成长上，并好好经营人际关系。

同真正成功的人士相比较，在我们无所事事的时候，是选择逃避工作，还是选择真心地赞美别人、回馈社会。如果我们选择后者，以便一步步向成功迈进，就说明我们首先就拥有了正确的观念。曾经有人说过：“一切的成就、一切的财富，都始于一个意念。”因为思想决定我们的行为，行为决定我们的现状。而我们又是自己思想的创造者。这也说明正确的思想、观念对于塑造我们成功人格非常重要。

许多成功学的研究表明，真正的财富不在于拥有多少金钱以及物质上的满足，而在于以下几个方面：

- (1) 积极进取的人生态度。
- (2) 强健的体魄。
- (3) 大无畏的精神。
- (4) 远大的志向。