

SALES EXPERT

RULES 22

22 销售高手 法则

李经康 著

最成功的华人推销员，他什么都能卖掉！

SALES EXPERT RULES 22

汕头大学出版社

SALES EXPERT

RULES 22

销售高手 22法则

李经康 著

汕头大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

销售高手22法则 / 李经康著. — 汕头: 汕头大学出版社, 2003.8

ISBN 978-7-81036-482-9

I. 销… II. 李… III. 市场营销学

IV. F713.50

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第013606号

本书经李经康授权, 出版中文简体字版本。

未经书面同意, 不得以任何形式任意重制、转载。

销售高手22法则

作 者 李经康

责任编辑 段文勇 孙世伟

封面设计 郭 炜

责任技编 姚健燕

出版发行 汕头大学出版社

广东省汕头市汕头大学内 邮编: 515063

总 经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

版 次 2009年10月第2版 2009年10月第1次印刷

开 本 787×1092 1/16

印 张 13.25

字 数 163千字

定 价 24.00元

ISBN 978-7-81036-482-9

通讯地址: 广州市越秀区水荫路56号3栋9A

电话: 020-37613848 邮编: 510075

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量有问题, 请与承印厂联系退换

目录

出版缘起	期待中国的商业黄金世纪 何飞鹏 / 001
推荐序	坐而言不如起而行 陈世铭 / 003
作者序	用经验锤炼出来的执行规则 / 006



新手上路篇

法则 1 要下水才能学会游泳

公司不应吝惜新人的培训投资 / 016
从工作中学才能积累经验 / 019
业务工作四步骤 / 022

法则 2 不可落入“奔驰征候群”的迷思

表面虚荣过眼云烟 / 031
放眼未来预作准备 / 033

法则 3 下班后的 4 小时是超越他人的关键

过河卒子孤注一掷 / 038
坚持跑到终点 / 040
良性循环让工作更顺利 / 042

法则 4 要达成目标，先拆解目标

从个人出发，设定目标 / 046
用团队绩效设定目标 / 049
具备成功潜能的业务员 / 052
养成超越自己的习惯 / 054

法则 5 一次就得搞定，不可期待第二次

错过一次就没有了 / 058

服务业分工细密 / 060

传统训练方式有待转型 / 062

心理武装篇

法则 6 热爱自己的选择

做一行，“不”怨一行 / 069

诚信对待自己与别人 / 071

法则 7 自满是犯错最大的根源

以会议来激励与管理 / 073

业务员的自由与规范 / 075

法则 8 心智练习的爆发力

与假想敌对打 / 081

让内蕴力超越外在因素 / 083

法则 9 业绩治百病

有了业绩什么烦恼都没有 / 087

我不会先放弃 / 089

法则 10 业绩不好时是修心最好的时机

找出激励自己的方法 / 093

自己的问题只有自己能解 / 096

悟道只在刹那间 / 098

法则 11 设定目标重在过程而不是终点

空想不如写下来具体 / 101

缩小理想与现实的差异 / 103

行动出击篇

法则 12 思想要宏观，做事要微观

作好“自讨苦吃”的准备 / 108

稳健踏实是工作上策 / 110

跟有钱人打交道不见得容易 / 113

业务不是用教的，是醒过来的 / 115

先把小事处理好 / 117

法则 13 遇弱则强，遇强更强

不要先说“我不会” / 121

别让对方压了你的气势 / 123

不服输的性格 / 125

法则 14 成败取决于高度的经验积累

术业有专攻 / 128

虚心求教是成长捷径 / 129

随时归零的意愿 / 132

法则 15 不放弃就有机会

工作态度决定成败 / 135

拿着稿子到处找出版社 / 137

屋漏偏逢连夜雨 / 140

法则 16 永远记得再试一下！

潜意识里的速度革命 / 147

业务员的四“产”阶段 / 149

法则 17 两点最近的距离是“曲线”

让自己更有弹性 / 153

寻找替代方案 / 155

法则 18 把过程留给自己，结果大家分享

还没做，怎么知道做不好？ / 157

好运是自己创造出来的 / 160

坚持下去终有成果 / 163

最后叮咛篇

法则 19 跟随典范的行径

学习不可迟疑 / 169

资讯交易累积起来的知识 / 172

好奇心让人乐于接触新知 / 174

学习意愿是变化原动力 / 176

法则 20 被推下水才会成功

受邀开设公司 / 180

及早训练危机应变 / 182

还好有人推我下水 / 184

乐观让悲剧远离 / 186

法则 21 谨遵杰出业务行动准则

杰出业务员的行动准则 / 191

超级战将的成功准则 / 193

法则 22 “散”的功夫比“聚”还重要

到处结仇不如广结善缘 / 196

过河拆桥不讲义气 / 198

狭路相逢面子挂不住 / 201

出版缘起

期待中国的商业黄金世纪

何飞鹏

2007年，现代中国正处于经济快速发展期，香港回归10周年，2009年，全球经济不景气，中国经济一枝独秀，令国人振奋。

亚洲的政治格局虽然充满变数，但经济商业领域完全不受影响。台湾地区的电子业，动辄以千亿元的投资，推砌“台湾科技岛”的未来。祖国大陆则以每年接近两位数的经济增长率，说明中国经济正在加速腾飞！

这样的发展，比较让老百姓满意，老百姓只要埋头做好自己的事：赚钱，改善生活。中国经济的发展，或许正是出于在这样的心态，逐步累积而成。

不过，回首近年来我们所出版的书籍，对书籍的遴选改变甚大，原因就在于读者对商业知识的需求，从饥渴的全盘接受，转为要求专业、深度、即时与不断更新。

当然，商业周刊出版公司在内部也进行了结构性的调整，我们结合了志同道合的兄弟公司——麦田出版与猫头鹰出版社，共同成立了城邦出版集团。这象征着我们向所有中国的读者庄严承诺，愿意在知识的传播路上，与大家携手前进。

“新商业周刊丛书”与“Q&A 新系列”，重新调整步伐，以崭新的面貌，与大家见面，也就成为理所当然的事。这两个系列，可说是商业周刊出版的招牌书系。

这两个书系共同的愿望是，期待中国商业黄金世纪的来临。我们希望活力充沛的商业活动，更具有商业文化的内涵，其中包括一个政策稳定、交易顺畅的商业环境，也包括无数组织严谨、极具竞争力的企业实体，当然还包括能力全面、知识丰富、具有国际眼光的企业家与工作者。这样的组合，将是现代中国迈向发达国家的保证。

目标虽然一致，但这两个书系也各有特色。“新商业周刊丛书”针对个别命题，以结构严谨的方法，彻底解说。“Q&A 新系列”则仍维持“百问百答”的写作方式，方便读者从问题中寻找答案，快速解决心中的疑惑。

在选题上，这两个书系不再关注论题的大小，只要对读者有用，论题即使再冷僻，我们都愿意为读者出版。或许时间会帮助我们完成愿望：让商业周刊出版的书，填满商业活动的每一个角落。

(本文作者为商业周刊出版公司发行人)

推荐序

坐而言不如起而行

陈世铭

我相信有兴趣阅读或购买这本书的人，都具有积极的上进心，希望自己能够将业务做好，尽快达到成功的目标。

迈向成功之路，条件有二：

一、掌握“外在”的客观环境。

二、培养并累积自己“内在”的成功特质。

事实上，任何行业都有其周期性发展规律，而且绝大多数时间处于波底（就是一般人所说的不景气期间）。要培养景气时进入、不景气前退出的智慧及能力是相当困难的。就算偶尔能做到，也无法持久。但人生要追求的除了长期的成功境界外，还要拥有成就感，这就需要不断累积自己的成功特质。想改变及掌握外在客观环境是很困难的。自我能力的提升因操之在己，所以只要能够持之以恒，就一定能有所收获。

有许多年轻朋友对我说：

“现在的环境要成功，比你们那一辈人要困难多了！”

我年轻时亦有同感，但有一个事实是，所有的财富及职位是任何人都不能从这个世界带走的，必然会由所有存在的人获得，只是

时间及比例不同罢了！比别人努力、方法正确、有足够的耐力，到时候你所获得的必然会比同辈多。我们要比较的对象应该是同年龄的人，而非比你年长很多的人，因为两者在投入的时间及程度上是有差异的。要缩短两者的距离，有一个行之有效的方法：通过阅读别人的成功历程，去模仿或了解避免失败的方法。

我年轻时，也无法想象能拥有现在的财富及职位。在工作历程中，每次遇到瓶颈及挫折，我就会翻开一些名人传记或励志书，接受字里行间的引导，心情会豁然开朗。我发现自己所面对的问题，别人都曾经经历过，甚至相较之下，自己碰到的还只是小问题。因此，我重燃起工作的热忱，为再出发作好准备。相信读者在阅读本书时，亦会有与我相同的感受。由于本书的内容及笔法都非常生活化，读者在阅读时比较容易联想到自己的工作，收获想必会更丰硕。

这本书的每一法则都是作者的亲身体验，作者将每一次切身体会以写实的方式，借举例、对话和解说，同读者进行交流。我认识到，容易成功的人都有借鉴别人经验的能力。现在是信息爆炸的时代，接收任何观念时，都必须与自己的工作发生关系，形成自己的理解，如此才能深入脑海，以备不时之需。

本书充满了不屈不挠、愈挫愈勇的精神及实例，读后自然能引导读者于面临危机时，能从不同的角度、以积极的心态去看待并处理突发事件，进而增加由负面转为正面的几率。在工作中容易成功的人，大多能够找出机会点转败为胜，而非一味沉浸在负面的情绪中无法自拔。多数人会替失败找借口，进而原谅自己；但是成功的人却会花费更多的时间及精力，百折不挠，直到寻找到行之有效的方法，一举打破目前的坚冰，从而获得成功。这正是读者通过此书可以向作者学习的地方。

有两位同学在同一家公司工作，待遇也相当。三年后两人都存

了一笔钱，甲用该笔钱买了一部车子（此为消费），乙则用它付了一栋房子的首付款（此为投资）。10年后，甲的车子报废了，乙却因房地产增值而获利。所以花钱是否值当，就看你是先享受还是延后享受。就如同工作中，是先积累经验提升实力再谈享受，还是先享受再吃苦？以人生来看，年轻时体力状况最佳，具有高度忍受挫折的毅力，吃苦的能力也最强。这段时间所有的行为都是在为将来的成就打下厚实的基础，尽管前期付出多而享受少，尔后必能有相对更多的享受。不要到了应该享受的时候，却没有享受的本钱，那时的痛苦指数一定大于提早享受的快乐指数。台湾地区曾经有一阵子流行“只要我喜欢，有什么不可以！”及“尽早享受，以免到时无法享受！”的消极享受观念。这两句话广泛流传于年轻人群中，但是想要追求成功的人必须引以为戒。

我在与作者交往中，对于他在工作上的上进心、投入度以及“坚持力”与“马上行动”的特质，非常钦佩。这些优点在他的《销售高手 22 法则》一书中都显露无遗。此书不仅对从事业务工作的人具有参考价值，一般读者亦能从中获益良多。

我真诚地推荐这本书！

（本文作者为基泰建设董事长）

作者序

用经验锤炼出来的执行规则

李经康

拙作《儿子兵法》销售状况良好，是因为抓住了很好的时机，当时的畅销书籍多属译作，很少“土产”。当时台湾地区多数译作内容，多以教条式的销售理论作为写作基础：

“第一条：专注投入工作。”

“第二条：愿意付出代价。”

“第三条：坚持到底。”

虽然理论是所有行动的基础，但是阅读起来，却枯燥无味。原本是以实用为主的书，却沦为书架上的“工具书”。我觉得业务技术的传承，在于经验的累积与传递，但翻译的销售类书籍，出版商相中的还是理论型，而非经验型。因此我将业务工作经验记录下来，并将其技巧公开，结集出版。因为抓对了时机，一炮而红。不知不觉中，《儿子兵法》成了所有业务工作者的“教科书”，同时也在大陆发行，广受欢迎。由此可见，从事业务销售工作者，是多么需要得到前辈的经验传承。

如今我再以 10 年的专业历练，推敲出业务工作的共同处，再一次以经验作为写作的基础，对读者作总结报告。

如果你抱着读了这本书就会马上成功、致富的想法，那么你将会大失所望。本书不是教你如何快速成功，也不是教你如何快速致富，却可以让你知道避免失败、不浪费金钱、不浪费时间的方法。因为我已经把错误的路径挑选出来，甚至走过一遍，有了这个前车之鉴，你可以不用重蹈覆辙。减少失败的机会，等于延伸了你的事业寿命。

就因为这是以我个人的业务经验为基础的报告，从某种程度来说，可能会被“先进”批评为“以偏概全”。但对这些经验而言，它却具有 100% 的“现实性”。因此，我冒昧地把它写下来，提供给读者参考。

詹宏志先生在《创意人》中写道：“个人的经验有时不是证据，反而是盲点。”在现实世界里的确如此，但经验却可以给处于类似境况的人以参考，不至于不知所措或凭空决策。经验更可以让处于成长历练的后进者有快速学习的可能，从别人的历史中，找到一条更快速的成长之路。

当然，我也要提醒大家，本书所涉及的内容均是我的个案，“经验”依个人所处的环境不同会有所差异，因此敬请读者结合自己的情况加以选择运用。

我从事业务工作已经 10 年了，其中两年是忙着创业。我为什么要把创业的两年时间归纳到业务经验里面来呢？因为，创业才是真正业务生涯的开始。在创业以前，我一直误以为老板是专业的决策者，其他事情只要吩咐别人去做就好了。自己创业以后，我才发现这是典型的以偏概全的狭隘论调。

大业务是小业务累积起来的

8年前我当职业经理人时，工作很单纯（当时我以为够复杂了，直到当了老板才知道，职业经理人的工作和老板的工作相比，那可真是单纯的多），公司里面有这么多的单位及管理规章在协助业务部管理，职业经理人可专注于一个部门上，有足够的时间好好投入。等到我当了老板以后，才完全明白“业绩”和老板的切身关系，也才体会到，老板才是公司真正的“打杂人员”。老板无法专心思考决策，每天都被无数的“小事”牵绊。但企业是否能成功，这些小事有没有处理好，正是关键所在。

我认识许多“董（事长）”、“总（经理）”级的人，每次和他们谈话，内容通常不离接洽“业务”。有时我调侃他们：

“身为一个大老板，连那么小的业务都要自己来谈，拼得也有点过火了吧！”

对方常以轻松中带着认真的口气“教训”我：

“经康，难道你不知道，一般来说，公司最大的业务量都是‘董’、‘总’所包办的吗？而且最大的业务正是从平常的‘小业务’累积起来的！”

这席话不断在我脑中激起回响，并解开我对老板的认知疑虑。想想创业这两年根本无法摆脱业务的工作，每天开口闭口话题总不脱业务。离开办公室的目的，还是为了业务。从早忙到晚，一样只为了接业务。有时我会在心里寻思，怎么做老板比当业务员的时候做的业务还多？是我不会经营事业，还是老板都免不了要自己跑业务？想到这些“董”、“总”的公司比我大，营业额比我高，员工人数也比我多，经营范围还遍及全省甚至海外，“杂事”肯定不会比我少。可是这些“董”、“总”还是跑出来谈小的业务，为争取业务的

机会而努力不懈。我不禁对他们的精神深感敬佩，同时也深化了我对“老板=业务员”的认知。

反过来看，当我和一些经理人在一起时，常常听到：

“小案子我不接！”

“没有千万以上的案子，我连谈都不谈！”

“假日还必须做事的案子，再多钱我都不接！”

.....

这些经理人的态度令人有“器小易盈”、“看大不看小”的感觉。反观很多真正的大老板，却是把握每一个小生意，一切从小开始。怪不得有人形容台湾的中小企业主是“超级业务员”，常常可以看到他们亲自主持产品发布会，以争取业务。

基于以上因素，我把创业两年的经验纳入10年业务的经验之内。从这10年的业务经验中，我找出共通的成长因素，为有上进心的业务员指出一个方向。除供后来者参考，也敬请先行者指教。我还找出业务员共通且致命的错误，使业务员在听到不正当的资讯时，能有所发觉与警惕。

业务是一场马拉松竞赛，想让自己的业务成功走向“终点”的方法之一，就是“把赚到的钱，好好地存下来”。如果只羡慕当下的虚荣享受，将收入挥霍一空，甚至用贷款来维持虚荣，你将痛失好局。直到“盖棺”时，陪葬的却是“封条”、“借据”等，墓志铭将是：“我欠你的钱，下辈子再还吧！”

当我在书中提到自己错误的轨迹时，虽然都是现实中已经发生的例子，但我还是心存怀疑，没有直接以“错误”来判定这些事情，而是用“祝你好运！”来替代。读者阅读至此，需小心翼翼地思索消化，为己所用，碰到类似事情时能立即作出反应，不让自己再次犯错。