

# QUESTIONS ARE THE ANSWERS

(英)阿兰·皮斯 著 黄邦福 郭舫 译

# 问题是答案

说服客户的网络营销秘诀

图书定价 800699855 或  
02388837859 或 859 或 859 或 859  
或 859 或 859 或 859 或 859  
四川大學出版社



四川大学出版社

# Questions are the Answers

(英)阿兰·皮斯 著 黄邦福 郭舫 译

# 问题是答案

说服客户的网络营销秘诀



四川大学出版社

责任编辑:孙滨蓉  
责任校对:朱兰双  
内文设计:孙滨蓉  
封面设计:米茄设计工作室  
责任印制:杨丽贤

### 图书在版编目(CIP)数据

问题就是答案 / (英) 皮斯著; 黄邦福, 郭舫译.  
成都: 四川大学出版社, 2004.11  
ISBN 7-5614-2963-0

I. 问... II. ①皮... ②黄... ③郭... III. 市场营销学 IV. F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 118514 号

四川省版权局著作权合同登记图进字 21-2004-045 号

### 书名 问题就是答案

---

作者 (英) 阿兰·皮斯 著  
黄邦福 郭舫 译

出版 四川大学出版社

地址 成都市一环路南一段 24 号(610065)

发行 四川大学出版社

印刷 四川大学印刷厂

开本 889 mm×1194 mm 1/32

印张 4

字数 63 千字

版次 2004 年 11 月第 1 版

印次 2005 年 4 月第 6 次印刷

印数 60 001~80 000 册

定价 15.00 元

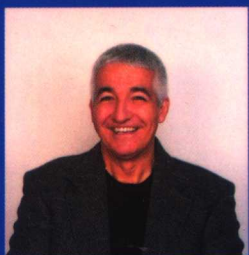
◆读者邮购本书,请与本社发行科联系。电话:85408408/85401670/85408023 邮政编码:610065

◆本社图书如有印装质量问题,请寄回出版社调换。

◆网址:www.scupress.com.cn

版权所有◆侵权必究

此书无本社防伪标识一律不准销售



作者图片由 Orion Books Ltd.UK 公司提供

阿兰·皮斯是世界最著名的身体语言研究专家。他的巨著《身体语言》一书广受好评，被译成 33 种文字，销量突破 400 万册。他的系列电视节目创下高收视率，拥有上亿观众。他创作了五本畅销书，包括与芭芭拉·皮斯合著的《为什么男人不会倾听、女人不会看地图》。



## 策划人简介

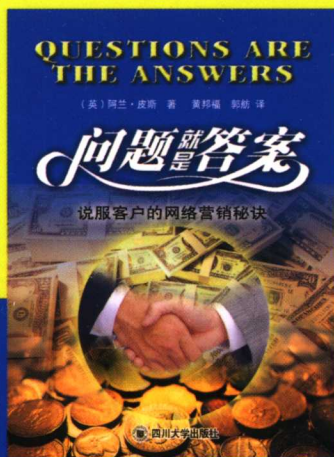
### 赖伟雄

广东外语学院英语专业毕业（现更名为广东外语外贸大学），现任广州铭世企业管理咨询有限公司总经理。积极从事个人成长、潜能开发、人际关系等类型的书籍和培训资料的引进和推广工作。

## 译者简介

### 黄邦福

翻译学硕士，现任教于四川大学外国语学院英文系，出版译著《细胞因素》、《你，有限公司》、《百万富翁的导师》、《四川省医药事业成就博览》等多部优秀翻译作品。



责任编辑 孙滨蓉

封面设计  MECD

QUESTIONS ARE THE ANSWERS

献给

能点石成金的  
芭芭拉·皮斯

问

题

就

是

答

案



序言

阿兰·皮斯



## 卢克与米娅

卢克是一位建筑商，他决意要闯出一番事业，赚到大钱。他的妻子米娅是一位会计师，深受客户的赏识。一天，邻居马丁邀请他们去参加聚会，说是有一个生意机会要讲给他们听。马丁并没有详细地说是什么生意机会，不过，聚会的地点距离他们家只有几户之隔，他们又很喜欢马丁，所以决定参加。况且，说不定他们还能见到一些新邻居呢。

聚会进行的时候，卢克和米娅简直不敢相信自己的眼睛和耳朵，他们看见了一个网络营销计划。这个计划对他们来说是个难得的机会，将让他们获得财务自由，取得难以想象的成功。接下来的几天里，他们不停地谈论这个计划，最后决定开始实施这个计划。因为他们认为，“凡是见到这个计划的人，肯定都会加盟的！”

但是，事情没有他们想象的那样简单，并不是每个人都像他们那样热情高涨，有些人根本就不来参加他们的聚

问

题

解

答

案

案



会，听他们讲解这个计划，一些好朋友甚至避而不见。尽管如此，他们的事业还是慢慢地发展了起来，只不过发展速度不尽如人意。

“想想，”卢克对米娅说，“要是人们能够主动说出他们愿意加盟网络营销的原因，不用我们去说服他们，那该有多好啊。要是有这样的方法……”

方法是有的——本书将告诉你这种方法。

大多数人加盟网络营销最担心的一点是，认为只有精明能干的营销高手才能提升到最高级别。但是，请你别担心，本书介绍的方法简单易行，能让你轻而易举地发展新客户。书中没有空言虚辞，只有技巧和实用原则，只要照着去做，你就能成功。

### 我为什么写作本书

1980年，我第一次接触到网络营销。当时，我感到非常惊奇，竟然有这样简单易行、合乎法律、合乎道德、妙趣横生的生财良机。它不只是一个“快速致富计划”，它还是一套“致富”的系统。

过去10年中，我一直在研究、发展沟通技巧和销售技巧，这些技巧使许多公司利润猛增，造就了很多百万富翁。

我想，“哇！如果将这些大获成功的技巧引入网络营销，那肯定会产生惊人的效果！”

本书这些技巧就是在网络营销中经过多年应用、调整、检验和实践的结晶。同其他许多人一样，你也会发现，这些技巧简单易学，将一路激励着你迈向巨大的成功。

最重要的是，你无须改变已经学到的技巧，只需花上两小时的学习时间，再加上一些潜心实践，你就能开创自己的生意，取得惊人的成功。

## 承 诺

要学习这套方法，你必须首先做出承诺。

如果你承诺，在开始的14天里，你将这些技巧熟记于心，并且不做任何改动。

那么，我承诺你的收获，将超越你最疯狂的梦想。

这可是一个重大的承诺，对吗？但同时也是一项双向协议——我要你做出承诺，练习，练习，再练习，直到睡梦中也能复述那些话语。不要“如果”，不要“但是”，不

问

明

就

是

答

案

要“也许”，只要矢志不渝地学习这些技巧。只有这样，你才能终生拥有这些技巧。我曾为各种企业担任过顾问、指导、合伙人，运用这套方法后，这些企业都赚取了数亿美元，吸引了数以千计的新人加入到他们的队伍中去，赢利增长了20%、50%、100%、500%，甚至是1000%。这并非夸大其词。本书传授的方法将让你的生活发生翻天覆地的变化，但你必须答应信守这套方法。如果你同意，现在就大声说：“我同意。”

如果你没有大声说出来，那就返回前面，重新读一遍本节内容。

**特别说明：**本书各处提到的“他”，都适用于男性和女性。如果行为有性别差异，本书将给予特别的说明。

### 你自己增加能量的武器

很多优秀书籍和磁带都谈到如何订立约会、如何讲解生意计划。因此，本书将不涉及这些技巧。本书要告诉你的是，如何做，说什么，如何说，才能在面谈时说服你的目标客户。

本书的目的在于，为你的讲解技巧增加能量，同时无



须改变现有技巧。因此，本书的大部分重点将放在“第二把钥匙”——“找到关键按钮”。

凡是有效的技巧，千万不要改变它，给它增加能量吧！

同

题

就

是

答

案

**目 录**

(51) ..... 成功前白客赠书 章二第

(71) ..... 成功“演讲四”

(81) ..... 成功会公书式宁客林目

(91) ..... 演讲四的制定前营经网开任

**序 言** ..... ( 1 )

(82) 卢克与米娅 ..... ( 3 )

(85) 我为什么写作本书 ..... ( 4 )

(86) 承诺 ..... ( 5 )

(89) 你自己增加能量的武器 ..... ( 6 )

(48) ..... 来骨兔来一就部回吸各善市

**第一章 第一步** ..... ( 1 )

(12) 获得成功的五大黄金定律 ..... ( 3 )

(22) 定律一：约见更多的人 ..... ( 4 )

(23) 定律二：约见更多的人 ..... ( 5 )

    定律三：约见更多的人 ..... ( 5 )

(24) 定律四：运用平均率法则 ..... ( 6 )

(27) 记录你的平均率 ..... ( 7 )

    我的“9美元老虎机” ..... ( 8 )

(29) 成就顶级销售员 ..... ( 10 )

(31) 定律五：提升你的平均率 ..... ( 12 )

(32) 网络营销的平均率 ..... ( 13 )

<b>第二章 说服客户的技巧</b> .....	(15)
“四把钥匙”技巧 .....	(17)
目标客户为什么会反对 .....	(18)
打开网络营销宝库的四把钥匙 .....	(19)
目标客户为什么会加盟 .....	(22)
罗恩为什么不愿加盟 .....	(23)
简的误判 .....	(25)
如何发现人们的“首要激励因素” .....	(26)
安吉约见雷和露丝 .....	(29)
布鲁洛如何啃掉一块硬骨头 .....	(34)
如何攻克牙医 .....	(37)
如何对待没有优先选择的目标客户 .....	(41)
沉默的力量 .....	(42)
如何挑出山羊中的绵羊 .....	(43)
如何对一群人使用“首要激励因素”清单 .....	(44)
这个系统为何行之有效 .....	(47)
<b>第三章 强有力讲解的六大策略技巧</b> .....	(49)
技巧一：巧用过渡语 .....	(51)
聆听时的身体语言 .....	(55)



技巧二：点头 ..... (57)

技巧三：使用轻微鼓励语 ..... (59)

技巧四：目光控制 ..... (60)

技巧五：镜像模仿 ..... (62)

猴子看见什么，就模仿什么 ..... (63)

营造良好氛围 ..... (64)

镜像模仿的男女差别 ..... (65)

技巧六：保持同步 ..... (68)

**第四章 留下良好印象的六大神奇技巧 ..... (69)**

技巧一：手掌的力量 ..... (71)

技巧二：握手 ..... (73)

如何通过握手营造融洽关系 ..... (75)

避免这样握手 ..... (76)

技巧三：左手拿物 ..... (77)

技巧四：微笑的力量 ..... (77)

技巧五：尊重他人的领地 ..... (78)

一个敏感的话题 ..... (80)

技巧六：为成功而穿着 ..... (81)

<b>第五章 身体语言——如何解读身体符号</b> .....	( 85 )
解读身体语言的三大原则 .....	( 87 )
为什么女性更敏感 .....	( 92 )
如何学会解读身体语言 .....	( 93 )
身体语言解读速成指南 .....	( 94 )
握手 .....	( 94 )
因果问题 .....	( 96 )
手脸接触 .....	( 98 )
积极的身体语言 .....	( 100 )
消极的身体语言 .....	( 103 )
最后的话 .....	( 107 )
<b>结束语</b> .....	( 108 )

## 第一章

### 第一步

