

鼎畅·个人成长系列

顶尖人际营销的

秘密

Questions Are the Answers

问题就是 答案



五个黄金问题九大激励因素帮你赢得客户

【澳】阿兰·皮斯 (Allan Pease) 赖伟雄 黄邦福 译

- ◎世界级沟通专家和肢体语言专家
- ◎21岁成为百万圆桌保险销售员
- ◎环游世界的演讲大师

全球
畅销百万
27种语言



九州出版社
JIUZHOU PRESS

顶尖人际营销的 **秘密**

Questions Are the Answers

问题就是 答案



五个黄金问题九大激励因素帮你赢得客户

【澳】阿兰·皮斯 (Allan Pease) 赖伟雄 黄邦福 译



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

问题就是答案 / (澳) 皮斯著; 赖伟雄, 黄邦福译.
北京: 九州出版社, 2009.3
ISBN 978-7-80195-968-3

I. 问… II. ①皮…②赖…③黄… III. 企业管理—销售
管理 IV. F274

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第038163号

Copyright © 2000 by Allan Pease

All rights reserved

Published by agreement with PEASE INTERNATIONAL PTY. LTD. AUSTRALIA, c/o

Dorie Simmonds Literary Agency

Translation copyright © 2009 by Jiuzhou Press

著作权合同登记号: 图字: 01-2009-2081号

问题就是答案

作 者 (澳) 阿兰·皮斯
译 者 赖伟雄 黄邦福
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)
发行电话 (010) 68992190 / 2 / 3 / 5 / 6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 北京通州富达印刷厂
开 本 880 × 1230毫米 32开
印 张 4
字 数 63千字
版 次 2009年4月第1版
印 次 2009年4月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-80195-968-3
定 价 20.00元



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，他们看见了一个合伙创业计划。这个计划对他们来说是个难得的机会，这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。因为他们相信，“凡是见到这个计划的人，肯定都会加盟的！”。

但是，事情并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会，听他们讲解这个计划，一些好朋友甚至对他们避而不见。

尽管如此，他们的事业还是慢慢地发展起来，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——本书就将告诉你这种方法。

大多数人在加盟时最担心的一点是，他们认为只有精明能干的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。书中没有空虚的言辞，只有技巧和实用原则。只要你照着去做，你就能成功。

我为什么写作本书？

1980年，我第一次接触到直销。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营销，那肯定会产生惊人的效果！”

本书这些技巧就是在营销中经过多年应用、调整，检验实践的结晶。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。

你的个人涡轮增压器

很多优秀书籍和磁带、光盘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！



目 录

序言 / 001

卢克与米娅 / 003

我为什么写作本书? / 004

承诺 / 005

你的个人涡轮增压器 / 006

第一章 第一步 / 001

获得成功的五大黄金定律 / 003

定律一：约见更多的人 / 004

定律二：约见更多的人 / 005

定律三：约见更多的人 / 005

定律四：运用平均率法则 / 006



记录你的平均率 / 007

我的“9美元老虎机” / 008

我如何成为顶级销售员 / 010

定律五：提升你的平均率 / 012

营销的平均率 / 013

第二章 说服客户的技巧 / 015

“四把钥匙”技巧 / 017

目标客户为什么会反对 / 019

打开营销宝库的四把钥匙 / 019

目标客户为什么会加盟 / 022

罗恩为什么不愿加盟 / 023

简的误判 / 025

如何发现人们的“首要激励因素” / 026

安吉约见雷和露丝 / 029

布鲁洛如何啃掉一块硬骨头 / 033

如何攻克牙医 / 036

如何对待没有优先选择的目标客户 / 040

沉默的力量 / 041

如何挑出山羊中的绵羊 / 042



如何对一群人使用“首要激励因素”清单 / 043

这个系统为何行之有效 / 046

第三章 强有力讲解的六大策略技巧 / 047

技巧一：巧用过渡语 / 049

聆听时的身体语言 / 053

技巧二：点头 / 056

技巧三：使用轻微鼓励语 / 058

技巧四：目光控制 / 059

技巧五：镜像模仿 / 061

猴子看见什么，就模仿什么 / 062

营造良好氛围 / 063

镜像模仿的男女差别 / 064

技巧六：保持同步 / 067

第四章 留下良好印象的六大神奇技巧 / 069

技巧一：手掌的力量 / 071

技巧二：握手 / 073

如何通过握手营造融洽关系 / 076

避免这样握手 / 077



技巧三：左手拿物 / 078

技巧四：微笑的力量 / 079

技巧五：尊重他人的领地 / 079

一个敏感的话题 / 081

技巧六：为成功而穿着 / 082

第五章 身体语言——如何解读身体符号 / 085

解读身体语言的三大原则 / 088

为什么女性更敏感 / 092

如何学会解读身体语言 / 093

身体语言解读速成指南 / 094

交叉手臂 / 094

因果问题 / 096

手脸接触 / 098

积极的身体语言 / 101

消极的身体语言 / 104

最后的话 / 108

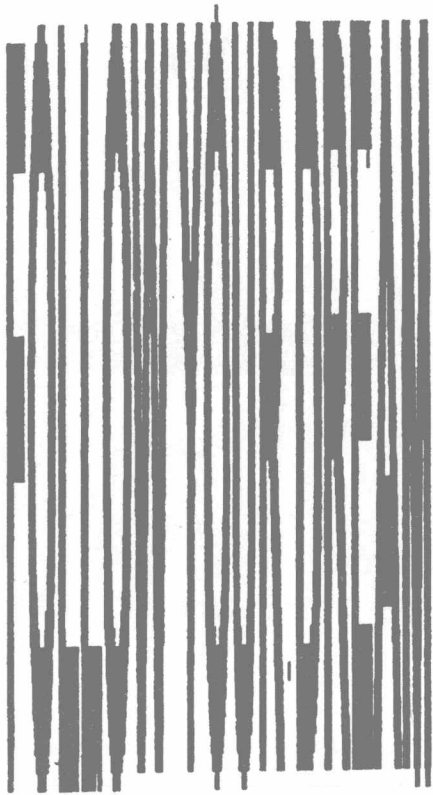
结束语 / 109



QUESTIONS ARE THE ANSWERS

第一章 第一步





同生活中的许多事情一样，很少有人能够看出本章开头那幅图画有什么奥秘。未经训练的眼睛只能看见一些毫无意义、毫不相关的线条。可是，如果你学会了透过现象看本质，领会内在含义，你就会知道，只需稍微调整一下角度（将第一页纸倾斜成一定的角度，放在较远的地方，闭上一只眼睛。你就可以看到，它其实是FOLLOW YOUR DREAM，中文意为“紧紧跟随你的梦想”），就能找到答案。这正是本书要给你的方法。

获得成功的五大黄金定律

11岁时，我就开始销售家用海绵，筹钱修建童子军团大厅。军团长是一位睿智的长者，他悄悄地告诉我一个秘诀，我把它叫做“因果定律”。我一直遵从这条定律，我敢保证，任



何人奉行这条定律，最终都会获得成功。我将原原本本地告诉你这条定律——成功就是比赛，比赛次数越多，获胜次数就越多：获胜次数越多，你的发挥就越成功。

把因果定律用于营销

约见更多的人加盟，更多的人就会加盟；约见的次数越多，你的约见技巧就越娴熟。换句话说，你必须约见大量的人，让他们成为你的营销目标客户。

定律一：约见更多的人

这是最重要的一条定律。只要有人愿意停下来听你讲，你就要讲给他们听。不要只会精心分析、挑选理想的目标客户。如果你发现自己在浏览目标对象名单时说：“他们年龄太大了……年龄太小了……太有钱了……太穷了……距离太远了……太精明了……”那么，你就走上了失败之路。在你的业务拓展初期，你需要见人就讲解你的计划，因为你需要积累经验。一旦向所有人讲解了你的计划，平均率法则就将证明：你肯定会取得成功，只是成功大小的问题。只要工作量增加了，业务拓展过程中碰到的任何问题，都会迎刃而解。如果你对自己的人生方向感到茫然沮丧，只需加倍讲解自己的计划。如果