

商战野路子

冯晓强◎著

有些秘密注定只能被少数人知道……



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

商战野路子

冯晓强 著



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

图书在版编目 (C I P) 数据

商战野路子 / 冯晓强著. -- 北京 : 当代
中国出版社, 2013.11
ISBN 978-7-5154-0307-6

I. ①商… II. ①冯… III. ①企业领导学 IV.
①F272.91

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第185205号

出 版 人: 周五一

策划编辑: 晋璧东

责任编辑: 黄 珊

编 辑: 卜 鹤

装帧设计: 红杉林文化

出版发行: 当代中国出版社

地 址: 北京市地安门西大街旌勇里 8 号

网 址: <http://www.ddzg.net>

邮箱: ddzgcbs@sina.com

邮政编码: 100009

编 辑 部: (010) 66572154 66572264 66572132

销售热线: (010) 66572281 或 66572155/56/57/58/59 转

印 刷: 廊坊市佰利得彩印制版有限公司

开 本: 880×1230 毫米 1/32

印 张: 5.25 印张 130 千字

版 次: 2014 年 1 月第 1 版

印 次: 2014 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 36.00 元

版权所有, 翻版必究; 如有印装质量问题, 请拨打 (010) 66572159 转出版部。

导师简介

他，一个农民的儿子，九岁养兔，初涉商海！

他，大学倒卖人参，成为当年的学生万元户，轰动全校！

他，一个外行闯入家装行业，5个月就做到市场第一，被誉为“业内黑马”！

他，独创百合模式，五年内垄断一省家装份额，同行称他“不按套路出牌”！

他，公司业绩远远超过同行第二到第二十名的总和，“独领风骚”！

他，公司员工三千多人，一年只回公司三天，业绩还在倍增，人称“逍遥老板”！

他，单场行销演讲两个小时，成交超过千万，人称“印钞机”；

IV

一个从实战中走出来的总裁导师，

一个从红海中闯出来的商战领袖，

一个从心理学悟出来的管理天才，

他，是商海中的李云龙，

他，是讲台上的赵本山，

他，是中国版的卡耐基，

百亿商业模式创始人，

如今的他，愿意披露他红海企业持续十年垄断的传世秘籍……

为什么有些烂产品却能卖出天价？

为什么有的人能力不强却赚得巨额财富？

为什么一个领袖能让信徒对他顶礼膜拜？

.....

这本书将为您揭开埋藏几千年的秘密。其实，几千年来，曾有少数人或或多或少地悟到了一些，而这些人也都无一例外地或攫取巨额财富，或成为万人敬仰的领袖。然而，从古到今，竟没有一个人披露这些秘密，因为每一个触摸到这些秘密的人，都绝不希望再有人触碰到，于是这些秘密被封存了几千年！

我从 2000 年开始创办百合装饰，企业从零做到垄断全省，这期间遇到了无数的瓶颈和困惑。我不断拜师求学，先后拜访了全世界五十多位顶级大师，然后又潜心研究五六年的心理学，最后终于在 NLP 心理学中找到了打开这些秘密的钥匙。

我们生活中遇到的一切问题，归根到底都是人的问题，而 NLP 是研究人脑运作的一门学问，它史无前例地把人的思想拆开了，就像修理工看待一台汽车一样，把一个人思想的零部件都研究透了，进而控制一个人的行为，可以让一个人购买你的产品，为你打工，成为你的粉丝，甚至爱上你。

随着对人性的深入了解，很多秘密被一个接一个地揭开了，原来产品卖的不是好处，原来员工不是对老板忠诚，原来一个人的成就和他的能力无关……

这本书就是带着你绕到这些秘密的背后，直接捅破窗户纸，不用再摸爬滚打，不用再走弯路。本书没有枯燥地讲理论，而是都以一则震撼人心、醍醐灌顶的小故事开始，然后用 NLP 的理念解码，最后转化成读者可以直接吸收的理念或方法，让您在不知不觉中产生改变。本书不仅可以撬动思维，开启智慧，书中还有大量的“落地”方法，可以直接用在产品、营销、管理、用人、家庭等各个方面，拿来就能用，用了就有效。

本书名叫《商战野路子》，“商战”顾名思义主要解决老板经营企业的问题；“野路子”就是不按套路出牌，颠覆我们常规的经营管理思维。兵法云，凡战者，以正合以奇胜，不管是“正路子”还是“野路子”，只要有效就是“好路子”！

书中所有的素材，都来自于“慧百商战”的“官方微信平台”，每天一条。经过半年多的测试，受众反应非常好，对老板们帮助很大。所以，我们把这些内容总结出来，用书的形式串联起来，呈献给更多需要这些内容的人。本书虽然以商战为主，但其是以研究人性为根源，所以也适用于每一位渴望成功，渴望幸福的人。

十年苦求，学的是给别人打工的能力；十分钟顿悟，悟的是借用有能力人的智慧！

如何阅读本书：

这本书是由每天一条的“公众微信”整理出来的，本来是没有顺序的，但是成书时为了读者能更清晰，更轻松地阅读，所以整理成13周，13个版块的主题。本书共收录了3个月的微信内容，也就是2013年第一季度的资料。

读者们在阅读时，先把本书常用的基本理念了解一下，因为这些概念非常重要，如果不理解吸收效果会大打折扣。了解了这些基本概念以后，可以按照顺序阅读，也可以根据自身需求，选择性阅读。不过，建议前两周不要跳跃，因为解决任何问题都要先从人性入手。

读者们也可以添加微信公众账号“fxqnlp”，继续接收每天一条的精彩分享！

本书常见的重要概念：

■ NLP：

NLP是美国的一套心理学体系，译为“神经语言程序学”，NLP被誉为揭开人类的沟通密码，是人类智慧的DNA，是人的大脑使用手册。

这门学问史无前例的把人的思想拆开了，就像把一台汽车的零部件拆开一样，让人很清晰地看到一个人的思维是如何运作的。其实，人的思想很简单，拆开后就是由三部分构成，这是人脑的三套软件。也就是说，人所有的思维和行为的产生都是由这三套软件驱动的。

一个人行为出问题，一定是他的思想出了问题，那么思想到底出了什么问题，我们就可以用NLP解码。就像一部车抛锚了，一定是哪个零部件出问题了。人也是一样，思想出问题，我们就可以把他的思想拆开，看到底是哪个零部件出了问题，然后一调整，“小人”就变成“君子”了。

■潜意识：

人的大脑分为意识和潜意识，意识相当于电脑的CPU，潜意识相当于电脑的硬盘。人99%以上的行为是受潜意识控制的，所以研究人脑的运作，就是研究人的潜意识。了解人，改变人，也都是在潜意识这一块做文章。

■潜意识三套软件：

人的行为99%以上受潜意识控制，人的潜意识由三套软件构成：价值观、信念、能力。价值观是一个人做事的动力，相当于汽车的发动机；信念是一个人做事的方向，相当于汽车的方向盘；能力是一个人做事的方法，相当于汽车的车况。也就是说，对于一辆车而言，价值观解决“跑不跑”的问题，信念解决“往哪跑”的问题，能力解决“跑多快”的问题。

人所有行为的产生都离不开潜意识三套软件，所以，要想控制一个人的行为，就要锁住这三套软件。

■12条前提假设：

NLP的“12条前提假设”是改变人信念的12把钥匙，这12把钥匙可能会让一个人的心态、思维产生巨变，从而改变他与人互动的模式。

为什么这 12 把钥匙叫“前提假设”？因为 NLP 的理念是没有绝对的事情，所以不会强迫别人接受自己的观念。这 12 把钥匙也是一样，没有绝对的真实，但我们可以假设这些是对的，然后按照这些观念去做，看看会不会对我们的生活有所帮助。

■理解六层次：

“理解六层次”是人脑思维的逻辑层次，这六层中，上层影响下层，下层却很难影响到上层。当我们在生活中出现迷茫、困惑的局面时，就可以利用“理解层次”摆脱困境。在哪一层次出了问题，不要在该层找答案，应该去更高的层次寻找资源，回头解决低层次的问题。（如下图）

IX

■框架：

我们在成长的过程中，都会形成一套自己的思维模式，这套模式就像一个无形的框，制约着我们的行为，我们把这个无形的思维准则称之为“框架”。

我们每个人都会被自己的“框架”框住，不会超越。这个框架就像一张地图一样指引着我们前进，而且我们无法超越这张地图，走到外边的世界。一个人的框架有多大，他的世界就有多大。



（理解六层次）

■时空角：

这也是我们这本书的一个重要概念，是我们打破自己思维框架的一个重要工具。“时空角”就是时间、空间、角度，这是生发智慧

的根本，很多问题会随着时间、空间、角度的变化而意义改变；也有很多问题，只要改变时间、空间、角度就会发现新资源，找到新方法。可以说，任何解决不了的问题、困惑，任何打不开的结，都可以用“时空角”化解。

目录

第1周：跳出企业，老板不是车间主任...1

1. 一切改变都要从“破框”开始...3
2. 你是老板，还是车间主任？...4
3. 切开“时空角”，你也是第一...5
4. 善于利用别人的“能力”...6
5. 框架一打开，财富自然来...7
6. 凡事都有三个以上的解决方法...8
7. 追求稳定的人，会越来越不稳定...9

第1周 冯言疯语...10

第2周：解码人性，一切问题都是人的问题...11

1. “对事不对人”变成“搞人不搞事”...13
2. 控制一个人，先占领他的脑...14
3. 自私是人的本性...15
4. 读懂人心，利用人性...16

5. 好处到位，忠诚就是顺便的事 ...17

6. 信念打通，满盘皆活 ...18

7. 认识人了解人，你将无所不能 ...19

第2周 冯言疯语 ...20

第3周：锁住三套软件，员工不用管理 ...21

1. 老板不分钱，公司就是你一个人的事 ...23

2. 信念一致，就可结伴而行 ...24

3. 人与人就不可能平等 ...25

4. 有智慧地善待员工，一本万利 ...26

5. 没有不好的员工，只有不好的老板 ...27

6. 行为产生，源自潜意识三套软件 ...28

7. 抢占员工思想阵地 ...29

第3周 冯言疯语 ...30

第4周：员工执行力，来自老板的说服力 ...31

1. 身份不同，信赖不同 ...33

2. 如何在别人的大脑里查资料？ ...34

3. 说服，就是要和对方潜意识沟通 ...35

4. 沟通效果取决于对方的回应 ...36

5. “反戈一击”变成“心存感激” ...37

6. 你永远也叫不醒一个装睡的人 ...38

7. 一个人做什么，取决于他是什么身份 ...39

第4周 冯言疯语 ...40

第5周：营销不是卖产品，而是卖相信 ...41

1. 巨额财富不是工厂加工出来的 ...43
2. 营销就是没做到，但让别人相信做到了 ...44
3. 谁占有终端客户，谁就占有财富 ...45
4. 营销高手，一定是讲故事的高手 ...46
5. 当客户把你当自己人，销售已经成功了 ...47
6. 商场如战场，看结果，不看套路 ...48
7. 商机用眼睛看不到，看到的只是现象 ...49

XIII

第5周 冯言疯语 ...50

第6周：销售不是卖好处，而是卖感觉 ...51

1. 产品的好坏，只是购买的要素之一 ...53
2. 抓住眼球，就是抓住钱袋 ...54
3. 拉出感性的能力，就是销售能力 ...55
4. 价值不到，价格不报 ...56
5. 不卖产品，卖感觉 ...57
6. 引起好奇心，销售已经成功一半 ...58
7. 好的营销不骗人，但比骗人还狠 ...59

第6周 冯言疯语 ...60

第7周：营销不是发现需求，而是创造需求 ...61

1. 发现需求，等于拥有财富 ...63
2. 找到伤口，就找到客户的钱袋 ...64
3. 只为自己在意的东西买单 ...65
4. 看不见的需求，才是真正的伤口 ...66
5. 不是跟随需求，而是引领需求 ...67
6. 带入其他框架，看到更大价值 ...68
7. 创造需求，就是制造“痛苦” ...69

第7周 冯言疯语 ...70

第8周：产品不是第一扣，成交才是第一扣 ...71

1. 成交在前，产品在后 ...73
2. 好的成交都在无形之中 ...74
3. 不管什么，只要有选择就不值钱 ...75
4. 抢购就在限制“时空角” ...76
5. 老板，请不要离销售一线太远 ...77
6. 高手善于引诱，而不是纠缠 ...78
7. 好处 $\neq$ 价格，证据 = 价格 ...79

第8周 冯言疯语 ...80

第9周：把家人当客户，和谐就是顺便的事...81

1. 没有绝对真实的世界...83
2. 活在自己世界的付出，一文不值...84
3. 真正的爱叫“无条件接纳”...85
4. 最好的爱不是金钱，而是陪伴...86
5. 有效果比有道理更重要...87
6. “时空角”一换，心结自然开...88
7. 爱，永远也不是负担...89

XV

第9周 冯言疯语...90

第10周：没人为你买单，快乐是你自己的事...91

1. 为自己想要的结果负责...93
2. 快乐就在山的另一边...94
3. 幸福就像小狗的尾巴尖...95
4. 为价值观而活，不为信念而活...96
5. 幸福源自心理预期...97
6. 监狱困住一个人，悲怨困住一颗心...98
7. 美丽的不是容颜，是经历过的往事...99

第10周 冯言疯语...100

第 11 周：打开“时空角”，用智慧不拼能力 ...101

1. 正面是智慧，反面是智障 ...103
2. 脑袋转一转，垃圾也值钱 ...104
3. 打破框架，路的旁边还有路 ...105
4. 框架有多大，事业就能做多大 ...106
5. 成功和能力无关 ...107
6. 别人的资本变成你的资源 ...108
7. 成功者善于打破思维框架 ...109

第 11 周 冯言疯语 ...110

第 12 周：打破框架，框架多大舞台就多大 ...111

1. 梦想，你还敢想吗？ ...113
2. 不是选择改变，就是选择放弃 ...114
3. 忍受雕凿，才能成器 ...115
4. 人生不能用来打草稿 ...116
5. 机会是创造的，不是等待的 ...117
6. 格局决定结局 ...118
7. 原地打转比努力前行更累 ...119

第 12 周 冯言疯语 ...120