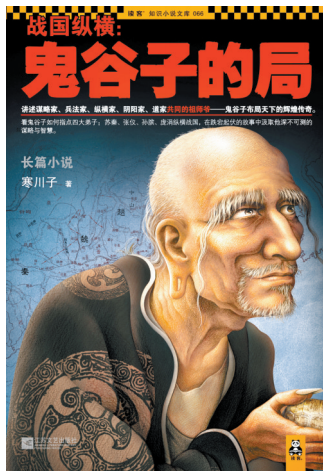




孙臧入山寻鬼谷子

时时钻研,处处用心



鬼谷子布局天下的辉煌传奇

卫国经过魏国的蹂躏,已是遍野狼藉、瘟疫肆虐。孙臧的爷爷孙机也难逃厄运,死于非命。这场战争彻底改变了孙家的命运,先是孙臧的父亲兄弟死于战场,接着他爷爷又死于瘟疫。他爷爷临死前,让他追随墨家巨子随巢子。

后来,孙臧找到了随巢子。孙臧放下包袱,走到随巢子跟前,叩拜于地:“巨子在上,请受卫人孙臧一拜!”说完,他拜了又拜。

“孙将军为何行此大礼?”

“回禀巨子,晚辈决心随侍巨子,寻求天下兼爱之道,乞请巨子收容!”

随巢子微微一笑:“卫国是天下富庶之地,眼下你已贵为帝丘守尉,前途不可限量,为何要舍弃荣华富贵,追随一个一无所有的老朽东奔西跑呢?”

孙臧再次叩拜道:“晚辈愚笨,唯见天下苦难,未曾看到富贵前程。巨子一心为天下受苦受难者着想,晚辈感同身受,诚愿为此奔走!”

随巢子轻轻点头:“你能看到天下苦难,足见你有慈悲之心,只是天下苦难仅靠慈悲是无法消除的,这也是墨家弟子各有所长、精通百工的原因。请问孙将军有何特长?”

孙臧一怔,脸色微红:“晚辈天资愚笨,并无所长。”

随巢子接着问:“那你可有

偏好?”

孙臧想了一想,抬头说道:“晚辈自幼习练刀枪剑戟,酷爱兵法战阵,少年时也曾有过宏愿,欲以毕生精力习演兵法。”

随巢子顺口问道:“兵法为战而用,战为苦难之源,非兼爱之道。你既然有意寻求兼爱之道,心中却放不下用兵之术,这不是自相矛盾吗?”

“晚辈修习兵法,不为兴战,而为止战!”

随巢子怦然心动:“嗯,此谓以战止战,以戈止戈,本是武学之道!你且说说,你如何以战止战呢?”

孙臧略想一下,说:“虎豹虽凶,却奈何不得刺猬;圈羊的篱笆若无破绽,野狼就寻不到攻击的机会。”

随巢子再次点头,不无赞许地说:“嗯,此所谓不战而屈人之兵,孙将军不愧是孙武子之后。”他话锋一转,接着说:“可惜老朽不善兵术,无法收你为弟子。”

孙臧再次叩首,恳求道:“巨子——”

告子亦跪下来求情:“巨子,您就收下孙将军吧,弟子愿意授他守御之术。以孙将军才智,将来必可胜于弟子。”

随巢子轻叹一声,凝视告子,说:“唉,告子,这么说吧,善于守御或可免去一城之祸、一时之灾,原为不得已而用之术,岂能作为恒远之道?”他沉思片刻,转身对孙臧道:“孙将军,老朽观你根端苗正,内中慈悲,有济世之心,因而荐你前往一处地方。依你根器,或可学有所成。”

孙臧叩拜:“孙臧但听巨子吩咐。”

随巢子道:“你可前往云梦山鬼谷,求拜鬼谷先生为师。鬼谷先生是得道之人,天下学问无所不知。将军若能求他为师,或可成就大器。”

“晚辈谢巨子指点!”孙臧拜别随巢子,再到孙机坟头辞过爷爷,转身正欲走,却见随巢子引领告子、宋珣诸人,前来为他送行。

几个人走有一程,孙臧回身深揖一礼道:“前辈留步,晚辈就此告别巨子。”

“孙将军,随巢子还有一语相告。”

“请前辈指点!”

随巢子从袖中缓缓摸出一个锦囊:“进鬼谷之后,若是遇到意外,你可拆看此囊。”

(摘自《鬼谷子的局》寒川子 著)

要想在后宫上位,一定要做到八个字:时时钻研,处处用心。给皇上泡一杯茶,也要控制好水温:水温高了,茶味会散;水温低了,茶的口感不好。窥一斑可见全豹,不用心的话,别说上位了,连当主子的贴身奴才都没资格。

在职场上打拼,要把心思用在客户身上。如今钱不好赚,客户大过天,因此,你要把客户当成皇上来研究,要摸透客户的背景,勤拜访,记牢客户的反映,反思跟单情况,盯紧对手的进度。总的来说,你只有做到以下六点,才算真正了解客户。

一是要站在客户的角度,准确把握客户需求。如果你想推销一种较贵的设备,你一定要知道客户的需求是分层级的。客户公司的老板关心的是购买该设备能带来多大经济效益;客户公司的技术负责人则关心质量,怕质量不好影响进度;实际操作者只求买来的设备好用,售后服务也能跟上;采购负责人则想着要严控预算,通过谈判拿到低价格,好向老板交功。虽然你不可能满足客户所有层面的需求,但是你要去了解,了解了才有应对办法。

二是搞好与客户的私人关系。客户的需求一般分为组织需求和个人需求。组织需求是背景,个人需求才是真正的公关对象。说白了,客户的采购流程简化后就是客户内部权力的博弈,因此,优秀的销售人员一定会搞好与客户的私人关系。有时候组织需求和个人需求是有逻辑关系的,比如在家族企业里,老板和采购负责人可能是亲戚,那他们的利益可能高度一致。

三是让客户体验值高于期望值。要想最大限度地赢得客户的好感,并不一定靠给回扣,很多时候钱并不能解决所有问题,能否赢得客户的好感往往取决于你是否解决了他的隐忧。客户的最大隐忧是希望值很高、体验值却很低。

明白了客户的隐忧,你就是要通过精心设计,让客户体验值高于期望值。比如跟客户接上头后,可将自己的简历、行业报告等发给客户,以便客户掌握大量信息。对方掌握的信息越多,心里就越满足。

四是不要凭经验简单行事。经验当然重要,但过分依赖经验也不行。甄嬛和皇后你来我往打了几十个回合,次次有新意。因此,经验有时候是靠不住的,还得针对新的客户进行新的研究。

五是将客户需求一网打尽。你如



果想在某居民小区开小卖铺,就要深入调研小区的入住率、泊车量、出租车的出入频率,了解小区居民的整体消费水平,做到心中有数,才能确保赚钱。

六是为客户的需求排序,抓大放小。销售明星都很重视客户的需求排序问题,诸如客户不仅关注产品质量,更关心新老设备是否能兼容等问题。有些客户对兼容问题的考量可能要大过对质量的关注,因为这些客户来说,如果新设备因技术壁垒,操作不当或新老设备不配套而影响生产,损失就太大了。因此对于这样的客户,他的需求排序是先考虑兼容,再考虑质量。与之对应,产品策划书里不仅要突出产品优势,还要保证客户新老设备配套使用。

学好数理化,可能依旧是傻蛋,但作好客户研究,切实帮客户解决问题,则能帮你尽快上位。一定要记住,接到客户的询价电话时,要先拒绝客户询价的要求,然后提供更深层的帮助,如产品质量、性能及售后服务的比较,帮客户做好产品选型建议书,真正解决客户的问题。

同样的道理,那些尚在试工期挣扎的菜鸟,在试工期结束后,一定要写个关于公司的规划和建议之类的材料,表明你对工作很用心。

(摘自《职场·甄嬛微教材》 劲飞 高焱 著)

《甄嬛传》主创人员纵论职场「心术」

副刊

电话:65233687

职场资讯

订版热线:63232112 63232113 63232133

单位招聘

- 招A1旅游大客司机 65281667
- 深圳常年招公交司机 63310955
- 社区高薪聘护士 15838530422

个人求职

- 兼职会计上门服务 64383708
- 资深会计师求兼职 15837960849
- 会计师兼记账报税 15036730779
- 会计师求兼职会计 15824915176

- 双赢会计师求兼职 13526935658
- 自带面包车求职 15896667562

劳务输出

- 友力拓各类出国劳务 63332891
- 海陆招各类出国劳务 64390263
- 威通招各类出国劳务 64917810
- 佳的招各类出国劳务 64618680
- 信达办各国出国劳务 64853058

交通资讯

订版热线:63232112 63232113 63232133

汽车租赁

- 广嘉汽租 64230197
- 广嘉新车车全价优 64229951
- 要租车找广嘉 13698829222
- 好运汽租 60178888
- 车新价优包月优惠 18337980999
- 笑笑汽租 64858818
- 万嘉汽租 64978111
- 舒达汽租 63269518
- 飞盛汽租 64882555

聚和汽租 64837955

- 众翔汽租,新车价优 63396899

工程机械

- 高空作业车出租 13525977718
- 转让厦工50装载机 13403796507

友情提示:本栏仅为信息提供和使用的双方搭桥,信息内容的真实性、准确性以及由此产生的后果,由信息提供者负责。您使用这些信息时,请注意查验各种相关文件和手续。

巩固创建成果 共建和谐家园