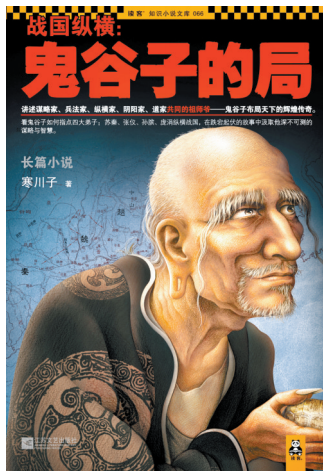


17

二进鬼谷

做局要讲专业操守

9



鬼谷子布局天下的辉煌传奇

苏秦和张仪又赖在山中数日，鬼谷子终于云游回来了。

鬼谷子呵呵笑道：“老朽云游多日，今日方回，让客人久等了！”

苏秦吟道：“晚辈冒昧来此谷中，有扰先生宁静，还请先生宽恕。只是晚辈还有一求，乞请前辈允准。”

“客官请讲。”

“晚辈乞请先生容留我二人随侍左右，听先生教诲。”

鬼谷子沉吟半晌，转向张仪：“这位客官，你也这么想吗？”

张仪赶忙拜道：“晚生不才，欲与苏士子一道，求拜先生为师！”

鬼谷子点点头，缓缓说道：“好啊，你二人有心求学，可喜可贺。时下学者如林，大家鹊起，有孟轲之流治仲尼儒学，有庄周之流治老聃道学，有随巢子之流治墨翟墨学，有公孙鞅、申不害之流宣扬法家，有惠施、公孙龙之流开名实之宗，有淳于髡、邹忌之流以隐语取胜，有桓团之流以诡辩盗名，还有杨朱、彭蒙、田骈、慎到之辈，皆是大家，无不著书立说，开宗立派，列国更是学宫林立，学风骤起。老朽想知道，你们缘何不去投奔他们，反而来此深山老林，求拜一个山野老叟呢？”

听到鬼谷子一连说出这么多名字，张仪豪气陡来，出口应道：“晚生遍观百家学问，或宣扬大道，或彰显小技，多为矫饰之术，不堪实用！”

鬼谷子点点头，态度和蔼：

“为何不堪实用，客官能详言否？”

张仪略一沉思，侃侃而谈：“老庄之学远离尘嚣，提倡无为而治，而今天下，若是为无为，根本不治，是以大而失用；孔孟之道以仁义为本，以礼乐为准，而天下早已礼崩乐坏，不仁不义，也是难行；墨、杨之学修身有余，治世不足，是以诸侯弃之不用；刑名之学，只求以力服人，难以驰远；名实之争、诡辩之说，纯属做作，不堪取用；至于用兵之要、阴阳之术、商贾之道、农桑之论，凡此种种，虽说有用，无不过于褊狭，不足以救当今乱世！然晚生听闻先生有经天纬地之才，天下学问无所不知，遂与苏秦奔波千里，赶赴此地，求拜先生为师，乞请先生允准！”言讫，再拜于地。

鬼谷子呵呵笑出几声，缓缓说道：“张士子可别听错了。老朽实无所知，何来经天纬地之才？再说，方才听你所言，百家学问你已尽收胸中，皆有所判，老朽纵使读过两册书，哪能及你？老朽门前流淌的不过是条小小山溪，容不下你这一条大龙啊！”

鬼谷子此言如一瓢冷水当头浇下，张仪由头顶寒到脚心，连连叩头：“晚辈失言，请先生海涵！”

鬼谷子的声音依旧十分和善：“言为心声，何失之有？”他随即转向玉蝉儿，“蝉儿，天色已晚，可让这位客官在谷中暂歇一宿，明日晨起，送他下山去吧！”

话音未落，鬼谷子已经起身，径入洞中。

回到草舍，张仪抱头闷坐一时，缓缓起身，一声不响地开始收拾行李。苏秦看到，扭头也朝自己房间走去。张仪心头一怔，跟过去一看，见苏秦也在收拾行李。

张仪急道：“苏兄，你——你这是为何？”

苏秦吟道：“跟贤弟一道下山！”

张仪将他拦住：“先生只说让张仪下山，没说让苏兄下山，苏兄自应留在谷中才是，收拾什么行李？”

苏秦退后一步，在榻沿上坐下，长叹一声：“唉，贤弟不留，在下如何能留？”

两人各回草舍，闷头睡下。第二日一早，苏秦翻身起床，不想张仪已是人去室空，只在案头摆一竹筒，上面写道：“苏兄厚义，仪弟心领。俗云，种瓜得瓜，仪弟有此遭遇，皆是应得。仪弟先一步下山，望苏兄在此好好修炼，成就卿相大业。张仪。”

苏秦二话不说，赶忙背上行囊，不及向先生、玉蝉儿辞别，即沿溪边小路急追出去。

（摘自《鬼谷子的局》寒川子 著）

做局其实并不一定是贬义词，关键是看局由谁来做。如果是由皇后来做，这局不是治人难看，就是阴损人家的子女，怎么毒怎么做，怎么狠怎么来。如果是由甄嬛来做，这局自然充满了人情味，其做局过程简直像畅快淋漓的“打狼进行曲”。

职场上的做局，也可以理解为利用专业和智慧，与客户进行心理博弈的斗智过程。做局同时也是对人和项目的控制，是一种具有实战气息的高级设计。

要做好一个局，把客户装入局中，第一要有眼光。

比如，你要了解客户的采购流程，对于一些大单子来说，客户方面会有复杂的采购流程，这个采购流程往往又充满了竞争，是内部权力的博弈。你若能看懂，就可以借力打力；你若看不懂，就容易成为权力博弈的牺牲品。

第二，需要谋定全局，确保每个环节都筹划到位。

比如客户提出订单需要，你要尽快核实信息；客户高层开会立项采购计划，你要尽快确定信息内线，避免信息被孤立；客户组建采购小组，你要摸清采购小组各成员的关系；客户制定采购标准，你要设法参与或影响采购标准体系的建立；客户开始筛选入围厂商，你要根据形势制订有针对性的销售计划；当客户进行招标、评估、比较时，你要使出浑身解数争取更多的支持票；最终客户决策人拍板，你要努力影响决策人。

这些步骤一步不能缺，一口气不能松，你要以做局的专业素养来保证成功。

第三，做局不是忽悠人，一定要通过调研、电话访谈、面谈等机会，深挖客户的需求和隐忧，并尽力去满足他们的需求，解除他们的后顾之忧。

在满足客户不同阶段、不同层级的需求中，你要稳扎稳打，一步一步地来，让竞争对手注定没有机会赢得这场比赛。道理很简单，你对需求的调研挖掘越深入，就越能帮助客户化解风险，客观上就能使工作做得没有你细的竞争对手出局。这样的局做得有操守，显智商。

当然，在对客户需求深挖的同时，也要争取让客户公司其他岗位的负责人也参与到购买决策中，用群体决策的方式，帮助客户化解决策风险。

第四，做局要与客户见面，见面



很有学问。

比如，你第一次拜访客户时，就要为第二次拜访埋下伏笔，第二次拜访又要呼应和巩固上一次拜访的成果，第三次是需求调研，第四次是产品演示，第五次是技术交流，第六次是建立壁垒，局中环环相扣，步步为营，一个局做下来，自己会很很有成就感。

第五，做局做到最后，就落实到钱上。

客户自然要砍价，你要提前做好准备，前期报价的时候优惠点儿，间接杀伤报价高的竞争对手；中期客户谈价钱时，你要强调自己产品或服务的价值，维护自身形象；到了后期，也不要心急求快而胡乱打折，要用捆绑增值服务的办法让客户既心理平衡，又愿意再掏点儿钱为增值服务买单，毕竟系统的销售方案才会让客户对你忠诚。

要想成为传说中的“做单王”，就要会做局，做出专业、智慧、操守的好局。但做好局的关键还是要提升自身修养，要成为一个能说会道、能喝酒、能抽烟、能熬夜、能做PPT，既能阳春白雪，又可下里巴人的全能人才；当然最重要的是能运筹帷幄，这样做局才能决胜于职场。

（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



洛阳人，看洛阳手机报

洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富，总量占到了60%以上

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅，3元/月。不收GPRS流量费。

联通用户发送短信712到10655885 订阅，3元/月。不收GPRS流量费。

