

《输赢2》

图书基本信息

书名：《输赢2》

13位ISBN编号：9787504475695

10位ISBN编号：7504475696

出版时间：2012-3-1

出版社：中国商业出版社

作者：付遥

页数：352

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《输赢2》

内容概要

《输赢2:江湖》将顶尖销售策略融入到人生当中，涵盖商业运作的技巧，工作的方法及思维，战略规划的布局及人性的观察与剖析，以及我们那交织在事业与爱情当中的理想。骆伽做销售的真正目的是什么？她与周锐热恋又为何未能修成正果？曾经相濡以沫为什么最终要相忘于江湖，是束手无策，还是身不由己？从销售菜鸟到绝顶高手，他们到底经历过怎样的裂变与重生？屠龙宝刀“摧龙八式”又是如何孕育而生并最终淬炼成为“称霸江湖”的利器？外企一线销售冲锋陷阵时有着怎样的感触？北京通管局内，谁是主流谁是暗流？捷科、惠康、中联三足鼎立，谁能成就一方霸业？骆伽与周锐这对职场上的“杨过与小龙女”并肩携手同闯江湖，一起由稚嫩走向成熟，同享欢笑，共分悲伤，摸爬滚打，历经风雨，他们是战友？是恋人？还是亲人？

海报：

《输赢2》

作者简介

成长于西安，定居北京，西安电子科技大学毕业，1995年初至1998年7月，担任IBM中国公司电信行业销售顾问，获得IBM中国公司Hundred Percent Club奖励。1998年7月至2000年8月，负责戴尔电脑北方区销售，获得亚太区Direct To Top奖励。2000年8月至2002年10月，作为资深培训主管，负责戴尔中国及香港地区近二千名员工的学习和发展。从2002年起，从事销售领域的研究、培训和咨询工作，为IBM、惠普、华为、联想、中国移动、步步高、CCDI等大型企业提供咨询和培训服务，以及在清华大学、中山大学、西安交大的高管班（总裁班）担任讲师。 业余写作，著有小说《输赢》，和管理类书籍《八种武器》和《业绩腾飞》，钟情于公元528年至530年的中国历史。

章节摘录

“看见顶层的两个阳台了吗？”捷科公司大中华区副总裁雷励行指着旁边的两栋四十层的公寓，他依然是牛仔裤搭西服的打扮，双腿搭在对面椅子上。冬季冷风横扫树叶，天空向地面抛撒雪花，灰黑色的阳台清晰地暴露在视线内，“今天这种天气，你们在阳台这边，那边有一万块钱，从阳台中间的木板爬过去，钱就是你们的了，爬不爬？”北风呼啸，雪花飘飘，周锐和骆伽坐在雷励行对面，就为一万块冒生命危险？他们默契地摇头拒绝：“不爬。”雷励行将十指展开，增加好处：“十万块，可以买辆不错的车了，爬吗？”“我有车了。”骆伽不动心，再次拒绝。雷励行双臂抱回胸前，把好处再次提高十倍：“一百万，一套房子的首付，爬不爬？”“不爬，多少钱都不爬。”骆伽将各种可能性都坚决拒绝，四十层高的阳台，木板只有巴掌那么宽，上面还布满冰雪，除非疯了。雷励行说不动骆伽，转向周锐：“阳台对面是范冰冰，爬过去就是你的，爬吗？”周锐还没来得及拒绝，被骆伽一脚踩下去，慌忙说了一声：“不爬，不爬。”“对面是骆伽，爬吗？”雷励行指向骆伽，她脸蛋通红，缩在毛茸茸的领口间，被雪花衬得分外娇艳。周锐点头：“爬，爬。”骆伽装出凶神恶煞的样子，气鼓鼓地打断周锐：“不许爬，爬过来也不是你的，我又不是东西，爬过来就能拎着走。”周锐扑哧笑出声，立即忍住，埋头喝咖啡，骆伽又一脚踩在他脚面：“不许笑。”雷励行也被这句话逗笑，却仍然询问骆伽：“什么情况下你愿意爬？”“什么都不值得用生命去冒险。”“如果你这边燃起熊熊大火，爬吗？”“必须爬。”骆伽毫不含糊。“想清楚这个故事，再去见客户吧。”雷励行有意考察周锐和骆伽的悟性，抓起桌上的线装古书，悠闲地架起双腿，摆出送客的肢体语言。骆伽回到咖啡厅内，被室内暖气包围，跺脚搓手地温暖过来。她从雷励行这里听到一个莫名其妙的故事，似乎与销售没有交集，好在这种费脑筋琢磨的事情从来都是由周锐负责，不用她费心。她催促道：“这个爬阳台的故事什么意思？我买咖啡，你分析一下。雷励行是世外高人，如果肯教，我们就纵横江湖了。”骆伽不喜欢武侠小说，三心二意地看了几本，搞不清楚人物和武功之间的关系，也不知道她看了《笑傲江湖》的哪一段，在她印象里，《葵花宝典》就是一等一的绝世武功秘籍。她听说过雷励行的传奇，请教销售秘诀，便与《葵花宝典》挂上了钩。周锐恍若未闻，呆呆出神，以往销售的往事一幕幕浮现：“伽伽，我有想法了，你听听。”雷励行向店内看去，周锐埋头苦思，骆伽张牙舞爪，个性截然相反。周锐理性、简朴、低调，埋头做事；骆伽感性、时尚、张扬，喜欢与人交往。他们本该水火不容，然而周锐对骆伽百依百顺，爱情的神奇力量避免了激烈的冲突，他们会不会互相取长补短，水乳交融？雷励行笑傲商场多年，见过各种有天赋的年轻人，却第一次遇到这种组合，不禁产生好奇。“爬阳台的故事，我们有感悟了。”骆伽走出咖啡厅，打断雷励行的沉思，“让我们爬阳台有两种方法，第一种方法是介绍好处，十万块买车，一百万够买房子的首付，不断增加好处，却没有打动我们。我们在销售时不断介绍公司和产品，也是这种方法，客户根本没听进去，我们便被打发出办公室。”骆伽说到一半停下来，周锐默契地补充，体现出这是两个人共同研究的结果：“如果我们身后有一团火，不需任何好处，都必须爬。第二种销售方法是发现客户的燃眉之急，并为他们提供解决方案，客户便会心甘情愿地购买。”仅仅几分钟时间，他们就能透彻地说出故事的本质，这超出了雷励行的预期，他忍不住评论几句：“销售其实很简单，yong用。一句口诀就可以概括——一个中心，两个基本点。”骆伽扑哧笑出声来，撩开额头的发梢，露出精致的眉眼：“这个好熟悉的。”“嗯，我想想。”周锐参加了新员工培训，猜测着雷励行的观点，“一个中心想必是以客户需求为中心，客户燃眉之急就是痛点，通过痛点激发需求，还有一个点我就猜不到了。”“抓住兴趣点，推进关系，你们就能成为高手。”雷励行的好奇心越来越重，两个人都有极强的天赋，组合在一起会爆发出什么样的奇迹？“两手都要抓，两手都要硬。”骆伽顺口补充，惹得周围的行人侧目。她却不满足于成为普通的高手，北京通管局智能交通项目决战在即，数十个厂家的上百名销售人员虎视眈眈，其中不乏高手：“雷先生，我们不能只是高手，我们必须击败各路那些所谓的高手。”周锐想起往事，怀疑这种销售方法能否奏效：“我曾经拜访通管局的李局长，他拍出闹钟，只给三分钟时间，这种方法能有用吗？”雷励行听见“通管局”三个字，放下线装古书：“北京通管局，你们要做智能交通那个项目？”“我们有选择吗？”骆伽抱着无人知晓的神秘动机，加入捷科，早就瞄准这个项目。“你们才加入公司，还是菜鸟，不该去打这样的仗。”雷励行嘴上劝阻，心里却冒出一个奇异的想法，他们两人的组合会爆发出什么样的威力？他换口气，不知不觉中换成激将法，“惠康的韦奇峰亲自负责这个项目，他深耕细作将近十年，我看不出来你们有任何机会。”“他是

《输赢2》

高手吗？” “高手中的高手。” “我们要打败他。” 骆伽和周锐身体笔直，同时说出这句话，连语气都一样。雷励行双手搭在一起，确实有一种让他们打败高手中的高手的屠龙秘籍，他伸出三根手指：“至少这么长时间。” “三个月？” 骆伽摇头，二期工程在一个月内便要招投标。

“三年，这是一个人最快的学习时间。” 雷励行用十几年时间摸索出了这套方法，自信是独步天下的绝学，传授给周锐和骆伽这种互补的组合，又会怎么样？ “晕倒，” 骆伽可爱地翻翻白眼，听出话中有话，“可是，我们是两个人。” 雷励行端起咖啡，心态从好奇变成期待：北京通管局智能交通二期工程规模庞大，各路高手蜂拥而至。北京通管局是惠康的地盘，韦奇峰必将层层设防，龙争虎斗就在眼前。周锐和骆伽是刚入职的新人，不该承担这么大的责任。可是，其他人避之不及，这个订单只能依靠他们了。两个初出茅庐的菜鸟，能创造出奇迹吗？如果，我把那套足以媲美倚天屠龙的销售绝学传授给他们，这个一触即发的江湖上又将掀起什么样的大战？

媒体关注与评论

看《输赢》仿佛就像在审视自己的成长历程，你会油然而生出诸多的感慨，甚至会唤起心底里那些从来都不敢再触碰的东西。正是这些无数经验与理想的凝聚，才让我们真正地从稚嫩走向成熟。

——IBM 咨询大中华区前首席顾问 白立新博士 环境影响人的一生，人决定商业的命运。在识人、择人、用人方面《输赢》的确给我们上了一堂生动的培训课。它告诉我们新人打败高手并不是神话，就像恐龙比乌龟强大，但恐龙灭绝了，乌龟一直还活着。但光有理想和热情是不够的，所以，能做什么、该做什么、怎么做，尤为重要。 ——NTA 创新传播机构创始人，前《创业家》杂志主编：申音 作者以似曾相识的场景及人物，揉合丰富的元素及交叉的情节成一场高度激烈且诡谲多变的商业战局，并注入精彩多样的人性本质内涵及生命思维，铺陈出剧力万钧的小说结构，加上娴熟的写作技巧，仿若真实世界的翻版，商业运作的技巧、工作的方法及思维、战略规划布局及人性的观察与剖析，皆涵盖在内。 ——台湾顶级风险投资家：刘坤灵 只要全新投入，过程已定输赢。做单如此，做事业如此，做人更是如此。 ——拉卡拉董事长兼总裁：孙陶然 《输赢》将顶尖销售策略自然融入到精彩的小说当中，将一幕幕硬碰硬的商战情景呈现于读者面前，使人感受到一种高昂激越、绝境求生的精神力量，读来有酣畅淋漓的快感。 ——著名营销策划人，蒙牛集团前副总裁：孙先红 这是一场温情脉脉的血战，是商业也是人生。这里没有对与错，只有进与退、取与舍、成与败、输与赢、侠骨与柔情。 ——乾龙创投创始合伙人：查立

《输赢2》

编辑推荐

2012最受期待的励志小说，实战派销售专家付遥继《输赢》畅销百万之后最新力作。凝聚18年实战经验，数易其稿，千万读者翘首以盼。工作、生活、爱情我们一样都不能丢。结果虽有输赢，但人生绝无胜负。谨以此书献给所有正在奋斗拼搏的人们。（随书赠送“摧龙八式”网络学习课程）海报：

精彩短评

- 1、看输赢1是5年前的事情了，催龙六式也是3年前的事情了！今年我满怀激情，将整个催龙六式的整本书编成了自己的幻灯片，融入了我近十年的从业经验，进行了新入职的销售人员和老销售人员的集中培训。所有的同事都眼前一亮，感觉收获非常的大！正如书中说的人物的沟通风格类型，我个人属于猫头鹰与孔雀分数相等的类型。注重过程，喜欢展示。非常的喜欢付瑶老师的这本两本书，昨天看到了输赢2的出版，毫不犹豫定了一本！正如评论标题，我现在的还没有拿到书的心情，期待，兴奋！作为一个每天与不同类型的人打交道的销售人员，并参与更多的系统项目销售，我感觉，输赢超越了小说的范畴，他是一本不折不扣的销售人员的培训书籍，同时也给销售人员带来了更多的励志故事！非常强烈的推荐给正在商海奋勇拼搏和希望进入商海拼搏的有志人士，大家快来看看这本销售行业的“九阴真经”吧！
- 2、能把输赢这两部看懂，弄明白，销售中也能提升不少
- 3、非常不错
- 4、完全不懂销售的我，看了有股冲动。先不评价好坏，觉得看了有收获就对了
- 5、这是一本集合了实用主义心理学、哲学、文学历史的商战小说
- 6、曾经也是付瑶的脑残粉
- 7、因为看过《输赢》，故就追看《输赢2》。虽然我不是做销售的，是同事介绍我看的，我被故事吸引了。这本还没看，希望不会令我失望
- 8、是第一部的上身，有些神化了骆伽，更多的是销售新人-销售达人的进阶教科书。像是人际关系建立、说话技巧等各种组合应用书。没有交代周锐如何从售前工程师逐渐转变为销售的故事，稍有遗憾。
- 9、多年前，在大学图书馆里读了输赢1，那时候看到的满是个叫骆伽的女子，因为她与武汉大学的骆伽山名字如此之像。输赢中一本很精彩的职场小说，很精彩，跟现实接近，但毕竟是小说，总是偏爱女主角。也许学不到里面的职场精髓，但是至少要看到这本书里的态度。你要想赢，就要付出代价。你要敢赌，就必须愿赌服输。
- 10、对销售知之甚少，不过书的故事写的很有吸引力；而且也却是学会了一些应该如何对待工作，解决工作的方式方法。此书却是写的不错，值得一看。
- 11、喜欢，对于商战小说，开始读了就很难停下来
- 12、对于第一部的一个延续，可内容上并没有升华
- 13、比起第一部落差还挺大的，读了半本有点读得有点困难了。。。反反复复终于看完了这本，对雷励行充满想象。
- 14、《输赢2:江湖》：2012最受期待的励志小说，实战派销售专家付瑶继《输赢》畅销百万之后最新力作。
- 15、读起来酣畅淋漓，作为一个局外人，或者说欲窥个钟真意的人而言，是一本不错的入门读物。当然，诚如有些读者所言，这是最低端的销售所需要把握的，终归属于战术。而且，以更优质的产品，却不得不沦落为依靠政治力量取得成功，实属无奈。
- 16、Kindle/感觉雷励行的形象其实可以再深刻一些的。最后二十五史那里好搞笑！
- 17、输赢1基本一口气读完。对我这种销售菜鸟，个人认为挺有帮助。输赢2刚看了开头，待评
- 18、似乎没有第一本精彩。
- 19、付瑶的这本输赢是我认为销售类书中最好的，其中的催龙八式实战有用。
- 20、比第一部好那么一点。
- 21、好喜欢骆伽啊，希望输赢2赶快出，多写一些她和周锐，其实我挺喜欢他们两个在一起，多么相爱的人。而且看完后，感觉受益匪浅。是一部非常不错的小小说！
- 22、跟第一部一样精彩
- 23、理想化，不过受益匪浅
- 24、我很少出于实用的目的而读书，因为我更多的是把看书当作一种单纯的个人爱好，读书不为明志，只图意个内心充实。而付瑶的这两本输赢，我都是放进背包，在去讲课的飞机上阅读的，第一本的感觉尚可，这二本其实是前传，反倒感觉差了许多，最主要的问题是故事的虚假和人物的造作，总结出来用于营销的“催龙八式”我倒是调整转化之后很顺畅地用在了我的课程里。

- 25、结果虽有输赢，但人生绝无胜负
- 26、输赢作者付遥亲临的销售管理座谈会
- 27、用故事来讲销售
- 28、这些年，不回头，不认输，我们一起在输赢中成长。
- 29、我近期一直在读付遥先生的《输赢》，就是我们销售人员工作与生活的真实写照，在济南出差期间在新华书店看到了《摧龙六式》，认为这是一本极具操作性的培训教材，最近正在精心研读，很受教育。
- 30、在机场买了输赢1，正价买的，当当价格实惠。这本书值得一看，尤其是像我们做销售的。
- 31、之前买了输赢。买了摧龙六式。一直在期待输赢2、这真的是一本学习意义大过消遣意义的小说，作为每一个在职场的人，都应该看看、悟悟。学学。能学到很多实用的道理和技巧。对于职场问题处理也能有一些感悟。穿插着主人公的感情故事线。让书不枯燥。很易读。当时就是一晚上看完输赢的。今晚准备再一晚上搞定输赢2。哈哈。真的是打开就不舍得合上的一本书啊。
- 32、好书!!!
- 33、整部书有点像武侠小说的套路，所有事情发生在一个季度(13周)里，主人公获得高人的指点，内功、外功突飞猛进，最终强势逆袭，大获成功，整体读来不闷，对于需求的发掘方式（发问、倾听等）有一些细致讲解，不过具体如何操作，还是需要日常多锻炼，书里就说主人公突然领悟，能力暴涨。书的尾声，都透露出了“隐”的意味，传达出工作只是生活的一部分的观点，人更多的诉求在于亲情、家庭、爱好等等很多超越于输赢游戏的事，因为对于亲情和家庭，还有自己的喜好，一般都是要求不断投入，但是又很难衡量产出的情景，不能简单的用投入产出做评判，也不能武断的用输赢来裁决。
- 34、读完第二部，终于明白为何骆伽被神化，她也值得被神化。
- 35、"付兄的这部作品，可算是营销巨著，我长了很多见识 一直很喜欢看商业类的作品，可惜太少了专业的又有点枯燥，摧龙六式是很经典的 我觉得完全可以拍成电视剧，效果要比奋斗来的更好
衷心期待更好的作品"
- 36、崔龙八式和二十五史很不错，可惜最后是悲剧
- 37、刚看完，书中通过故事的形式，穿插了很多销售甚至是说话的技巧，让我奉为经典，需要摘录下来独立记忆，故事暂时是我看过中写得最好的，非常值得推荐给任何人，不只是适合做销售的。书中的摧龙八试技巧性很强，实用性也非常高，让人明白怎样打动人心！
- 38、《输赢》的前传会是怎样的哪？是否会有周锐和迦迦的感情纠葛？还会有很多关于销售实战的精彩内容吗？期待ing
- 39、这是一场温情脉脉的血战，是商业也是人生。这里没有对与错，只有进与退、取与舍，成与败、输与赢、侠骨与柔情情。看《输赢》仿佛就像在审视自己的成长历程，你会油然而生出诸多的感慨，甚至会唤起心底里那些从来都不敢再触碰的东西。正是这些无数经验与理想的凝聚，才让我们真正地从稚嫩走向成熟。
- 40、跟工作性质有关，所以拿来一读，有可取之处。
- 41、"付遥老师，我支持你！
我觉得《输赢》这本书，
整体来说不错，
场景比较干净，
文笔好，故事也很吸引人！
但我个人认为：在情节上和人物上还是有值得推敲的地方！"
- 42、虽然和输赢1内容不衔接，但是作为销售人员的教科书，当之无愧！
- 43、封面上的那句“你还记得当年那个美丽的骆伽吗”，深深勾起了脑海中的记忆，《输赢》里的“摧龙六式”本就精彩，升级了的“摧龙八式”更让人期待。看过《输赢》的人不能不看《输赢2》，没看过的更应看一下。
- 44、《输赢2》是《输赢》的前传，讲周瑞是怎么在骆伽的指导下，一步步从菜鸟成长为精英的，也解释了他和骆伽之间到底是怎样的情感。
- 45、销售类小说里面比较流行的，摧龙六式不错，公司都用它来教学。

《输赢2》

46、期待《输赢》前传

请将付遥大师多写一些关于营销方面的知识!

47、看完输赢，马上决定购买输赢二，即使娱乐也是学习，不得不说这是一本绝佳的床头阅读小说。

48、很喜欢输赢~我的同事也都在看

因为我们都是销售行业，后面感情上的事情写的偏多，销售的东西一代而过了

不过我很喜欢看，上次还有幸和出版方的一个朋友聊了两句，他本人也很喜欢

今天上网突然想起来搜索了一下，没想到能在这里遇到作者，哈~网络还真是好啊~

支持老付同志~~

49、故事太差。销售经验可以借鉴。

50、惊心动魄，跌宕起伏，一代销售巨人的成长之路，精彩的故事，精彩的人生！

51、比1真实点

52、不会写小说的培训师不是好销售。

53、看了输赢.1,才买2的，很是抱有期待，也读过《摧龙六式》，肯定错不了。

54、请问大家输赢之摧龙六式完整版本哪有看或者下载啊

55、故事开始写的还是比较不错，结尾几张有点狗血，相比《做单》感觉有一定的差距，内容还算精彩！

56、看完了之后心里有点小压抑，到最后其实谁也没有赢，所有人都为此付出了代价。方威最后感悟：“人生只有过程，结果不过是勾勒人生过程的记号。”也许只有真正的放下，不对结果有任何期待，才能随心的放手去做自己想要做的事吧。

57、不值得细看，尤其是与前一本作为比较

58、不是很喜欢爱情故事

59、要懂得抓住对方的痛点

在成交阶段，客户往往意识到潜在的风险，顾虑重重，谁能打消客户顾虑，谁就可能拿到订单，所以必须制定预防方案和补救方案，才能达成交易

要想想谁才是最关键的人，他的顾虑是什么

人与人的沟通方式有两种，一种是直接说出想法，一种是委婉地问，说出问题，让对方提出解决方法

60、《输赢》将顶尖销售策略自然融入到精彩的小说当中，将一幕幕硬碰硬的商战情景呈现于读者面前，使人感受到一种高昂激越、绝境求生的精神力量，读来有酣畅淋漓的快感。

61、付遥继《输赢》百万畅销后2012最新力作。结果有输赢，人生无胜负！

62、值得一看

63、我把输赢看了3遍,每遍都有不同的收获,我觉得如果能在现实中组建一支这样的销售团队,在商场上就无敌了~~~~~

64、终于找到了《输赢之摧龙六式》的全集

65、这书我是在书店看完后，等自己有空后继续看，自我反思时来买的，很实用很真实的一本好书。把销售这一流程写得非常详细，希望大家有空也要去看《输赢1》也挺不错的。大爱这本书。

66、非常不错的续集，在这里我看见了骆伽，怎么从一个善良天真的菜鸟成为到不择手段的高手，也看见了周锐从一个个木讷易紧张的工程师到演讲销售同样高超的强者，但是一个为了钱，早已经不顾底线，另一个了？！知道输赢都可以，但是人不能没有原则，不能失去生活，被输赢奴役，所以她们的结局只能分开，虽然本应该在情理之中，但又让人足添无数惆怅。。。。。。

67、原来看过《输赢》都非常的好看。非常实用。作者付遥又蛰伏五年的新作，会更精彩的。

68、当我看到输赢第一本的时，我立刻被销售界的这些高手镇住啦。以前，我一直都觉得销售人员是那么的讨厌，那么的卑微，那么的.....可是他们，让我看到了销售高手的那令人惊叹的智慧和层出不穷的手段。他们让从没有接触过这个行业的我蠢蠢欲动，那刻，心里有一个声音--做销售吧！在那样的一个团队中，即使最后没有拿到那份订单，那个过程也是那么的难能可贵，那么珍贵看完之后我就迫不及待的想要买第二部，现在正在看感觉还可以不过个人还是比较喜欢第一本的因为它还让我懂得

《输赢2》

许多人生的哲理--人生追求的最高境界是生活

69、没事可以看看吧，所谓的崔龙八式，百度搜出来就行了，没必要看这本书，这本书是讲部门带团队的故事以及爱情的小说。

70、很不错的一本书看了段书评觉得满贴切《输赢》——温情脉脉的血战 昨天，在朋友的介绍下，翻了一遍《输赢》。虽然情节上有些揭秘式的趋势，能够让外行人看的比较新鲜，但是笔力上有不少欠缺，比起高阳的胡雪岩系列来说，高下立判。书的线索很明确，A公司老板D，因怕手下重臣Z起而代之，遂将其削爵夺权而又置之死地。Z率一群老弱病残孕，内克忧外伐患，摆脱私事、公事困扰，打下大单、终成正果。

71、《输赢2:江湖》将顶尖销售策略融入到人生当中，涵盖商业运作的技巧，工作的方法及思维，战略规划的布局及人性的观察与剖析，是我们那交织在事业与爱情当中的理想。

72、不用看就知道是本垃圾书 离你远点

73、看过

74、我也是，元旦三天假期什么都没做，就把《输赢》在家里好好看了几遍，很感动，而且这本书对于从事销售管理的我有很大的启发，谢谢！

75、商战小说看了不少，《输赢》、《圈子圈套》、《浮沉》。。。。。。，都很经典。时隔这么久，又盼来了《输赢2》，拿到书就放不下，看到晚上快十二点看完，连梦里都是书中的细节。看完了，决计把第一本拿出来重温一遍。好书，唯一不足的书中送的那张免费网络卡怎么输入都不能注册，有点郁闷。

76、做人还是实在好，至少不用总惦记着谎话会露馅，傻人确实有傻福，自以为聪明的人反而常常搬起石头砸自己的脚。

77、记得在2006年时，在第一读到《输赢》1，时过不久就去做了销售，也运用了其中一些方法，感觉不错，虽然现在转做营运了，但几年的销售经历对我来说是不小的财富。

78、不错

79、是第一部之前的故事，为了周瑞和珞珈的故事，继续看下去

80、我跟IBM的销售聊过输赢一书，里面有个银行的案例的确是IBM的真实案例，非常经典，大家都有印象，毕竟付遥在IBM呆过。

81、续输赢1后，一直盼着能出输赢2，通过付遥的Weibo，知道出新书，在当当网上订了本书，身边朋友，同事都喜欢，排着队等着看。喜欢付遥的作品，因内容写的就是IT行业打单的一些故事，刚与自己的职业相关，认真阅读。

82、从《输赢1》到《输赢2》，质量还是一般既往地好，从故事里参透人生道理，对于人生确实受益匪浅，其实为人处事就是一场销售，很好

83、很期待这本书，输赢1已经看的我津津有味，也教会了我摧龙六式。现在发展到八式，期望有更高的看头，先果断买下来，慢慢品味。

84、骆伽是个好女孩，好喜欢！

85、虽然和输赢1相隔许多年了，但是还是找到了看1时候的感觉。书中的很多内容对我的工作很有启示，不愧为一部培训式销售小说

86、现在再看商战小说，已经不如当年看圈子圈套过瘾了，或许是看多了就没有惊喜了吧。

87、不如1

88、骆伽，很喜欢作者塑造的这个角色

89、作者对销售的境界已不可和输赢1同日而语，值得一看。

90、和1一样精彩。

91、看过输赢，感动于主人公的故事。与其说这是一本商战小说，我更愿意称它为一本修炼心性的哲学书。作为一名曾经的销售员，你我都清楚，很多人在执着输赢的过程，却最终成为了输赢的奴隶！

92、一个跨国大企业的顶级销售教科书，穿插的爱情故事至少让人不无聊。一边看一边回想当年在上海的经历，我们一家小外企做的都是几百上千万的项目，作为销售助理的我完全看不透里面的波涛汹涌，看不到里面的马丝万缕的关系，有段时间销售总监有意培养我为售前咨询，无奈我状态低迷，在前段孽缘里挣扎无法正常工作。书里的骆伽真厉害啊，战无不胜。如果当年不是时机不对，我一门心思扑工作上，会不会成为第二个骆伽呢？！

93、书是给老公买的，我先看了。我不是做销售的，所以关注的角度也不太一样。从输赢1开始，我就

《输赢2》

觉得，作为小说，这本书的情节很抓人。如果作者没有太夸张的话，那么看了这本书，对销售这个圈子的了解是让我大开眼界的。

看1的时候，我对于各种销售技巧的描述看的比较粗，当时最吸引我的其实是黄静这个人物。好朋友的前男友，两年之内（好像是两年哈，记不太清了），弄成了自己的老公，而且面对其和前女友极其可能的旧梦重温，不动声色，收放自如，安安静静地就牢牢地抓住了老公的心，让我觉得这才是真正的有本事又深藏不露的人，而且让我对黄静骆珈和周锐的过去好奇的一塌糊涂。

在2里这段前传终于交代的清楚点儿了，虽然分给黄静的笔墨依然不多。

看完1觉得不喜欢骆珈，看完2觉得骆珈很可怜。和黄静相比，她活得很用力，但最终还是输了。

看2的时候，对于销售技巧的部分多思考了一些，有点收获。销售面对的是人，所有各种技巧，只要是和人打交道，都是适用的。因为现在带孩子，育儿方面的书看得比较多，从根本上看两者有一些共通之处。比如雷厉行用爬阳台的例子启发周锐和骆珈，让他们明白给再多的诱惑，不如客户自身迫切需求的道理，从育儿的角度看，就是让孩子由内在动机去推动自身的行为，吃饭也好，学习也好，会比单纯用物质奖励刺激强很多。

所以我想，这样的小说，看过情节之后，多想想，收获还会更多。

94、依依不舍地放下这本书，还想再拿起来看一遍。教给的不只是销售的摧龙八式，还有做人的道理，更多的却是“此情可待成追忆，只时当时已惘然”的感慨。无论黄静如何，周锐和洛伽的分手是必然，却也是令人扼腕痛惜的……，大概人生都是这样，总会失去，总会错过

95、其實還是很長知識的小說，如果沒有做過銷售的話我想讀這本書是沒辦法感同身受，也無法理解其中的觀念跟道理，所以好像能理解為什麼有些人說這本書不那麼好看。

96、这是输赢1的前传，同样讲销售心得，同样好看！可惜没有赠品。。。

97、付遥的书还是不错的，这本是输赢的前传，很不错

98、看过很多销售类的小说，目前来说唯独这本，让我学到最多，感谢付遥老师的分享与创作，对我来说这绝不仅仅是一本小说，里面有太多东西值得我学习。

99、当年太年轻系列

100、2014看过书存档

101、看《输赢》仿佛就像在审视自己的成长历程，你会油然而生出诸多的感慨，甚至会唤起心底里那些从来都不敢再触碰的东西。正是这些无数经验与理想的凝聚，才让我们真正地从稚嫩走向成熟。

1、“问之以是非，而观其志；穷之以辞辩，而观其变；咨之以计谋，而观其识；告之以祸难，而观其勇；醉之以酒，而观其性；临之以利，而观其廉；期之以事，而观其信”。小说中的雷励行就是这样经常吟诵些一般人初听来都会觉得拗口难懂的古文，喜欢穿牛仔帆布全然不顾公司上下都是西装革履，供职于一家完全是外商独资的有着非中国管理模式的捷科。他也有自己很爱很欣赏的夏洛，却因为美国总部的委派，离开爱人，来到中国，进入到水深火热的能源交通行业，在这段煎熬的时期，他始终不急不躁，在这个对手惠康根深蒂结，布满关系网的北京交管部，利用自己多年经验整理的摧龙八式，带着两个有天赋，性格互补的爱徒，冲出重围，最终赢得了交管智能交通二期工程。他是一个很会讲故事的人，是一个知道什么时候讲什么样的故事，知道讲到什么程度最佳，知道什么样的举例最恰当，在讲故事时还附加着有奖问答，而那奖品就是他摸爬滚打多年于商场中总结出的摧龙八式。依稀还记得爬阳台的故事，有两种方式去让别人爬，介绍好处，不断地增加好处；发现客户的燃眉之急，为他们提供解决方案，让客户心甘情愿的去买。简而言之就是一个中心两个基本点，客户需求为中心，抓住客户的痛点与兴趣点。还有海参的故事，打动客户有两种方法，介绍自己的优点好处，或是先砍对方三刀……每一部小说里的总会有一个主角被冠以美女的形象，稍加打扮就可惊艳全场，骆伽，聪明与美丽集一身，喜欢给自己必备着驴包亦或是爱马仕，因为父亲的原因来到捷科，希望做一名销售，在与周锐重逢后，开启自己的小雷达，两个人相得益彰，取长补短。小说中还穿插着略显青涩的爱情小故事，却也为此激烈竞争的战场带来一丝温馨与甜蜜。周锐，有原则，真诚，傻傻的呆，执着的爱，还有专业的技术，缜密的思维，有着一段不愿回忆的灰色记忆，却在最后突破自己，征服所有的现场听众。印象很深的一个片段，面试时当很多人都有意或无意夸大自己的excel水平时，周锐却谦虚而真诚的表述自己，如果我是招聘者，我也会喜欢这样的同事，期之以事，而观其信，说的真是在理，每个企业都喜欢有能力又对企业有忠诚的员工。还有他写给李玉玺的信，每一点都正戳痛处。河南人赵勇，在小说最初很不喜欢他，真是不愧叫赵勇有勇无谋，却在后来看到对田蜜的执着，在二期中农村包围城市的策略，慢慢对这个形象有所改观，人无完人，我们更应该看到他人的优点，看到他们虽有讨人厌的时候却都在为了自己的梦想不停步的努力，想起他站在楼顶的呐喊，那一刻真的有感动。张大强的浮沉，在被“打入冷宫”的那段时间，还能总结出官场中，要么当群众，要么向上爬，过去就是以当群众的心当领导了，与下面开会可以迟到，和领导开会必须提前，学习是必需品为非奢侈品，这些都是他沉淀自己之后浮出的箴言。脚踏两只船以获取利润最大却忘却古话，鱼和熊掌不可兼得也的王锴，在最后，虽也得到争取到利益，却在左右摇摆中失去了自己的光彩与尊严。其他人在这里不多讲，说点自己印象很深的几个片段：人的形象会说话，客户几年后也许会忘记当时谈话的内容，却忘不掉你的样子。王锴的关于合作的理论，要结婚先恋爱，要恋爱先交往，要交往先了解，其实仔细想想，话粗理不粗。心中无剑手中无剑，心中有剑手中无剑，心中无剑手中有剑，心中有剑手中无剑，最高的境界是人剑合一。人生中重要的事情并不多，不要让浮云遮住视线。很多人一事无成，不是没有天赋，而是对天赋不知不觉，就像一个乞丐抱着金饭碗讨饭。摧龙八式：建立信任——发掘需求——立项——设计——呈现价值——赢取承诺——管理期望——回收账款。虽然只是这简单几个字，但每一项扩展开都有很多需要学习的内容。至于贯穿整部小说的二期工程争夺战，每一步进展都中都有可以学习分享的内容，有些东西真的是没法用文字表述，过于详细，就成了复制版的输赢，过于粗略，却又讲不到精华所在，所以只能说只可意会不可言传。当然，文中也有一些内容过于夸张或是无法真正的融入生活，也有略显稚嫩的文笔，但却让我们看到一个真实的商场，战场，这带给我们的一点一滴，在今后的工作中，当我们需要他，他就会绽放开来，散发着浓郁的香气。2012.8.3

2、昨天看完了输赢1。写了简评。最近一直在学项目销售。于是顺路就决定把2好好看一下。一上来就是招聘，里面有些东西很对我的口味。比如：赚钱-发展-乐趣-发挥天赋。才是你的职业规划。谨慎承诺，超级交付。发现问题，引导需求。都是我所要学的。但后面就没怎么看了，因为太长了。果然相对还是那些不是很厚的小说更能一口气看完。四星。给我那些没看完的文字。

3、整本书讲的是一个销售案例，顺带一些公司内部人事斗争，再顺带一些小爱情。不过整体说来，还算是一本项目型销售的教科书。不用纠结三、四个月新人是否可以击败十多年的总监。从一开始，故事已经设定为小销售PK各路老总，而小销售的boss始终在幕后。对于康惠的老总的失败，有一点是比较费解的。耕耘十多年，号称掌控全局，但最后居然输在用户的最高领导人上边。而对这个最高领导人，他几乎没有接触过。这就搞不懂了，为什么把这么重要的战略要地留给竞争对手呢？就好比，

搞定了107员大将，单单放过宋江不闻不问，这叫啥事呀？还有一点，虽然找到刘市长，但没有让刘市长参与进来，所以刘市长几乎没起什么作用，这也是个教训。记不清第一部的内容了，这本书应该是第一部的前传。

4、这两天一口气把输赢的1.2都看完了。个人觉得而没有1来的好看些，2更加注重叙事，其销售技巧上不像1说的那么系统了。主要就是说了个中心两个基本点这一销售技巧，以及销售的等级分类（就是什么剑不剑的，读过书的大致应该知道，不多说）。还有就是客户交流的细节上面如何把握倾听，提问，戳痛点这样的细节。剧情觉得也有虐心没有让我觉得有特别引人入胜的感觉，而且在处理骆伽与周锐的感情上不够细腻，让读者觉得周锐没有和骆伽在一起有些突兀。还有在处理骆伽为什么进捷达上面也有些含糊（可能到后面没有太仔细阅读吧）捷达和她父亲受贿一案有什么必然联系么。貌似没有。如果怀疑唐直接进中联不就好了。貌似作者有些地方想煽情来着，（比如在后面田蜜与小赵同志的那段）我硬是没有煽情起来。不知道是我煽情点太高还是什么。还有在处理雷励行周晓群的办公室政治上有种不上不下的感觉。有点仓促了。怎么说呢作者思路还可以就是叙事功底上还佳。既不像第一步学习公用那么强也不像普通小说感情线那么重、所以感觉怪怪的，不是很好看。

5、忘记不了在三、四年前大学读书时候读到输赢的激动，翻了有好几遍。那时候被故事所吸引，一度认为销售是最充满挑战最刺激的职业。知道有输赢续集是通过京东电子书平台。不过买入确实在亚马逊正好赶上99元送畅销书。一看有这本书。毫不犹豫的入手今天工作不忙。一口气读完此书。简单说说。这本书可以看作是输赢的前传。作者付遥的文字确实厉害。整本书情节紧凑，故事耐读。依然不失为一本好的营销培训教材也许是年龄的增长，阅历有所增加。除了故事情节外。书中出现的公司和人物到引起了我的兴趣。仔细想想公司似乎都是比较著名的IT公司。IBM、HP、SUN、Lenovo。那么书中的事情是否真正发生过呢？呵呵。这个只有作者自己知道了。随书附录简单讲述了摧龙8式。并且附赠了个学习卡。不是做销售行业的。附录我会扫描到电脑里留档。学习卡以后有时间再慢慢体会。争取把书中透露出来的道理应用到实践中去。

6、四个月拿下北京智能交通系统，将深蓝引入国内。还有预置广告——美特斯邦威啊。后面还有的亮点就是建立我爱我家。情节扣人心弦，让人爱不释手。文中对我国文言名著《二十五史》等的引用和推崇，很受感染。只是对美国的东海岸有些颠倒。雷总在咖啡和闲聊中介绍了新的摧龙八式。章节设计的有些乱，读起来会有些时差的感觉。

7、最喜欢这句话：结果虽有输赢，但人生绝无胜负，工作、生活、爱情我们一样都不能丢。《输赢2》是我2012最期待的励志小说。实战派销售专家付遥继《输赢》畅销百万之后最新力作，凝聚18年实战经验，数易其稿，千万读者翘首以盼。《输赢》将顶尖销售策略融入到人生当中，涵盖商业运作的技巧，工作的方法及思维，战略规划的布局及人性的观察与剖析，以及我们那交织在事业与爱情当中的理想。

骆伽做销售的真正目的是什么？她与周锐热恋又为何未能修成正果？曾经相濡以沫为什么最终要相忘于江湖，是束手无策，还是身不由己？从销售菜鸟到绝顶高手，他们到底经历过怎样的裂变与重生？屠龙宝刀“摧龙八式”又是如何孕育而生并最终淬炼成为“称霸江湖”的利器？外企一线销售冲锋陷阵时有着怎样的感触？北京通管局内，谁是主流谁是暗流？捷科、惠康、中联三足鼎立，谁能成就一方霸业？骆伽与周锐这对职场上的“杨过与小龙女”并肩携手同闯江湖，一起由稚嫩走向成熟，同享欢笑，共分悲伤，摸爬滚打，历经风雨，他们是战友？是恋人？还是亲人？

谨以此书献给所有正在奋斗拼搏的人们！2012年4月6日付遥携《输赢2》教你直面销售难题，速成“摧龙八式”打败销售竞争对手。与付遥对话，你准备好了么

？<http://www.motie.com/s/app/talks/3312/talk/18>

8、我是一名销售，就是传说中油头粉面、搞关系、请吃饭送礼的销售。而走上这条不规矩，还得源于5年前。当年我不懂事，放着大大的、好好的、安稳的国企不去，当时总经理还是我老师的同学，极力要我过去，好好培养我，以后还有机会成为他俄的接班人。结果我脑子抽筋，没去。之后竟然还没去找工作，玩了半年多，毕业发现自己失业了。于是，我开始找工作。面试过超市的管理培训生，还有一边面试放歌的一名字是香水有毒，还有问我又没有白衬衣，有就来上班的。记得那年夏天很热，我出门就出一身臭汗。阴差阳错，去了一个小民企做大客户销售，单个项目合同额50万到500万。身边的销售全不懂专业技术，全是靠吃饭、喝酒和老关系，我去了满心迷茫，这些我都不具备阿。我有的是一个重点大学的文凭，但跟销售没有丝毫的关系阿。我不能像他们那样，于是一边学产品知识，一边往上看销售讲座，看销售书籍，自学销售。这个时候，我就读了《输赢》，直到了需求是什么，直到客户的采购流程。于是，我就坐着火车去见客户了，去福建，来回80个小时。见两个客户，和

每个客户见面时间平均就十分钟。还记得2007年底的大雪的时候，我坐车从山东去福建。要给客户拜年。全然不记得当时如何和这些技术人员、决策人员沟通，当时还没有和采购接触过。约客户吃饭，一次都没能约出来。但是，2008年初，入职公司7个月的时候，签了一个200万的合同，是同批次销售里最早签合同的，公司每个合同平均合同额就100万，第一个合同就签那么高，有点吓人。2008年10月，签了一个约400万的合同。当时传回公司，其他同事都绝望了。当年销售额排第二，仅次于根扎于这个行业约7年的常务副总。这两个合同，我没和客户吃一顿饭。我认为，《输赢》这本书给我的销售思路触动，是最大的。帮助我拿下这两个奠定了我之后很长一段时间都签不了合同，依然还有信心，奠定了坚实的基础。我为销售狂，做销售，可以不请客户吃饭，可以不用卑躬屈膝，甚至当年很傻的我还采购都没有找过，我依然能签大订单。做销售的人血管里流淌的是战斗的血。于是北上来到北京，找到了新工作，一家欧洲的小外企做环保工程、解决方案的销售。找工作的过程中还遇到了一个原IBM大区经理，面试的过程中告诉我不适合他们公司，他们就是原材料，走量。说我适合IT行业大客户销售，我说我不懂计算机阿。他说没事。。帮我介绍工作。结果种种原因，未能进入IT行业。于是，我在环保行业扎根下来。接下来，各种原因，让我之后一年未能签合同。然后再到2010年和2011年两次力挽狂澜，都是老外要失去对中国市场销售的信任的时候，分别获得了两个救命的项目。然后，2012年，终于能施展手脚，这块市场基本能按照我的思路来做了。但是，但是真正销售只有我一个人，还有就会是老总。唯一的助手是过年后到岗的女研究生，之前只在一个英国公司做了一年销售助理，客户也没见过，只负责统计数据 and 协调发货的。哦，再次提醒大家，我们本来就是小外企。小外企做的却都是几百万，有的上千万的项目。于是我就开始飞了，连续四周日已经在天上飞了，为了完成销售目标，不过欣喜地是第一季度块完了，数字依然是zero。于是也开始头疼如何培养我这位女助理，让她能做好技术交流，做好我需要的文字工作，让她能和一些初步的客户进行前期沟通，于是SPIN培训，带她见客户各种方法层出不穷。偶然的的机会，看到《输赢》开始2了，于是自然成了我的飞机上读物。最后一点今晚我读完了。故事的确很2，骆家姑娘太凶猛了。我家小姑娘要那么凶猛多好啊。故事情节很波折，波折得很过分。付老师也是，做销售做销售多好，开始玩政治了，还指名点姓的，多不合适阿。但是，但是，销售就是那么一回事，凶猛的人的确有，比如骆家姑娘，波折的项目的确是，我们正在投标的就有一个，政治和销售，本身就是一家亲。所以阿，付老师也是，写得那么深入，还那么生动地干什么？？要是我的竞争对手看到了，怎么办？很欣慰的是，我并不怕我的竞争对手看到，因为，要成为“剑人”，修炼的其实是心。技巧仅仅只是技巧，这里面不包括你的人品道德，做销售更是做人，而这个做人，并不是拉关系分钱，而是对人对事的一种原则，如周锐。骆家姑娘穷其聪明，终归是走上了一条邪路。很欣慰的是，人间有正气，和别的公司合作，也是寻找意气相投的人，企业文化能有所匹配的企业。如我敬佩的海宁市的口号：敬业奉献，猛劲如潮。再加上两句：锐意进取，创造价值。融合起来，锐意进取，创造价值，是对客户的承诺；敬业奉献，猛劲如潮，是对自身的激励。也是对双方的鞭策。很欣慰的是，我已经让我家的那位女助理开始读《输赢》。昨天还抽空花了半个小时和她扯这本书的重要性、必要性和先进性，当然面对面还是很困难的，最近老是在出差的路上。很欣慰的是，销售这条路上，志同道合者已然不少。

9、商场如战场，职场似江湖全书好像只是重点介绍雷励行讲的四招1 倾听和提问2 抓住需求两个基本点：兴趣点和痛点价值建议书3 屏蔽对手4 建立竞争矩阵，分析优胜、威胁、沉睡指标

《输赢2》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com