

## 志于道，据于德，依于仁，游于艺

作者：丁红阳 2006-12-26 11:38:21

标签：

## 志于道，据于德，依于仁，游于艺 《论语》与销售

马上又是一年了，最近比较忙，很久没更新我的BLOG了，对不住大家了。最近看了老潘的博客，有些感触，正好将前几天重读《论语别裁》的体会与大家分享。

## 以下有部分经典用语引自老潘的话：)

“自然科学中有许多规律我们是一定要遵守的，是客观存在的，你违背了这些规律，必然会受到伤害，甚至付出生命的代价。”但精神世界的客观规律，我们也是一定要遵循的，如：诚实，真爱、公正、团结。违背了这些规律，我们同样会受到惩罚，会比物质惩罚来得更为隐蔽与猛烈。“仔细想一想，在精神世界中，我们对这个规律的认识和了解还是非常初级的，物质世界的发展和精神世界的发展并没有达到同步。人们用更多的精力是去研究物质世界的规律，并掌握这些规律。而对精神世界规律的研究以及这个世界对人类到底有什么样的意义的认识却远远不够。而且长期以来，在精神世界中充斥着迷信、愚昧，甚至是颠倒黑白，给我们的世界造成了一次又一次的灾难。”什么样的生活才算是幸福生活？即使你非常富有，且拥有至高无上的权力，你幸福吗？未必。热播电影《满城尽带黄金甲》的结局，皇上家破人亡，究竟是什么地方出了问题？

一个字：爱！

“如果你没有了爱，这些外在的物质享受是不会直接带给你幸福和快乐的。爱是一种力量，可以把无力的人变的有力，软弱的人变得坚强；把冷酷的人变的温暖。同样也可以把没有智慧的人变得聪明。任何个体的力量在组织与群体面前都是微弱的，而爱能够把一个个单独的灵魂连接起来形成一种改变世界的力量。”

所以在新的一年即将开始之际，我们反思：我们现在有什么？现在没什么？我们还要什么？是钱吗？不，肯定不是，是爱，是改变这个世界的最强悍的力量。我一直在品读南怀瑾的《论语别裁》，里面有许多东西可以拿来与朋友们分享，孔子之所称之为圣人，其早在几千年前，就对很多事情了如指掌。引用于丹在《论语心得》的相关词句，其实生活中有许多经典而真正的真理永远都是朴素的，就好像太阳每天从东边升起一样，就好像是春天要播种、秋天要收获一样，《论语》告诉大家的道理，永远都是最简单的。《论语》真正的道理，教给每一个在现代生活当中的人，如何快乐工作，快乐生活，在熟悉而陌生的现代生活中找到个人坐标，实现个人价值。

《论语》集中了孔子的人生感悟和思想精华，影响中国社会两千多年。《论语》的精髓就在于把天之大，地之厚的精华溶化于人的内心，天、地、人就会成为一个完美的整体，人的力量就变得无比强大。即使在当今社会中，我们中国人也常会说，天时、地利、人和是国家兴旺，事业成功的基础，这是不是《论语》的思想精华对我们现代人的启发呢？

《论语》共分20篇。是孔子的学生记录孔子言行的，代表了孔子的大部分思想。这些中心思想可用一句话来表达，即：“志于道，据于德，依于仁，游于艺。”

好的心态是成为一流销售经理的基本条件，这也是一位优秀销售人员应该具备的最重要的、也是最基本的素质。因为对于销售人员来说，最大的敌人，不是顾客的拒绝，也不是商品的竞争环境，而是来自销售人员内心的恐惧和自卑。那么孔子所讲的“志于道”，就是要立志高远。专业一点来说，就是要我们销售人员要有个远大的人生目标和职业规划。“思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。”那么，作为销售从业人员来讲，一定要给自己设定一个恰当的目标，并严格按着目标执行，不打任何折扣，才能实现梦想。另外“道”字也可以理解为一种规律。销售人员切记不要心浮气燥，尤其是刚加入销售行业的新人，虚心努力的学习才是最重要的。不要只看到前辈们的辉煌业绩，也要看到辉煌业绩后面的辛酸与努力。更不要被这骄人业绩吓倒，从而产生自卑心理。一步一个脚印，稳扎稳打，不要指望一口能吃个胖子，这就是天道。销售人员的成长也必然要经过这个阶段，凡是急不得，否则不但不能成功签单，还会给自己留下难以摸去的阴影。同时，超过自身成长速度的进步也会带来意想不到的灾难。

所以孔子说，作学问要把目标放得高远，这是第一个“志于道”的意思。“据于德”，立志虽要高远，但必须从人道起步。所谓天人合一的天道和人道是要从道德的行为开始。

“据于德”可以理解是“志于道”的行为。有好的思想，有好的规划，还要有好的行为去体现这些好的思想。现代社会我们不否认钱对我们的重要性，重要的不是钱本身，而是它作为一种工具所能给我们带来的一切。那么销售人员喜欢钱，没有错。但试想一下，把这种想法带到顾客那里去会有

什么样的后果。有哪个客户会为了让你赚到钱而和你做生意！所以销售人员不只是为了要在思想上，而且在行为上，一定要抱着为顾客服务，为顾客解决问题，才能真正得到顾客的欣赏。“帮助顾客成功”也一直是我们追求的目标，真正从心底里理解这句话后面的意义。听起来很简单，然而做起来是很难的。

“依于仁”，已经说过，仁有体有用。仁的体是内心的修养，所谓性命之学、心性之学，这是内在的。表现于外用的则是爱人爱物，譬如墨子思想的兼爱，西方文化的博爱。“依于仁”，是依傍于仁，也就是说道与德如何发挥，在于对人对物有没有爱心。有了这个爱心，爱人、爱物、爱社会、爱国家、爱世界，扩而充之爱全天下

“依于仁”就是依傍于仁，道和德如何发挥，是否能发挥到极点，就在于人对于人和物有没有爱心。仁有体有用。仁的体就是内心的修养，仁的用就是是否博爱。这里我主要想谈的就是销售人员的个人素质。尤其是大客户，个人素质的好坏能起到决定性的作用。现在的销售工作很少有一次就能直接成功的，往往需要反复的和顾客沟通、确认，最后达成一致。这期间，销售技巧和对顾客的服务固然很重要，但顾客最终选择和什么样的销售人员签单，或者说信任哪一个销售人员，这就取决于顾客对你的确认了，也就是说你的个人素质能否得到顾客的认可。虽然顾客千差万别，但无论什么样的人，在心理最终都喜欢和“好人”，能让他放心的人做生意。这就是仁的体和用的最大好处。

“游于艺”就是完全的外在表现了。它就是销售人员的枪支弹药，是我们的武器。“游于艺”的艺包括礼、乐、射、御、书、数。礼，就是我们现在所讲的商务礼仪，它是个人素质与修养的具体表现。乐，可以被理解一种娱乐或休闲的方式，可以让心如流水般感到快意。在销售过程中也可以被演化为解决顾客异议的技巧。射，军事，武功上的。在销售中就是我们的销售技巧，是用来赖以生存的。御，驾车，是古代行军打仗的工具。在销售中就是你的语言表达能力，是传输你思想的工具。只有用好工具，才能顺利的到达成功的彼岸。书，即知识，其中包括产品知识和与其相关的周边知识。数，自然科学。在销售中可以表示为顾客的利益，也就是说你要会为顾客算帐。

“如无高远思想就未免太俗气，太现实的人生只有令自己厌烦。没有相当的德行为根据，人生是无根的，最后不能成熟。如果没有仁的内在修养，在心理上就没得安顿的地方。没有“游于艺”，知识学问不渊博，人生就枯燥了”

如果说“志于道，据于德”包括了精神思想，那么“依于仁，游于艺”就是销售的行为准则。其实，这世界上道理就那么多，关键不是他说了什么，而是你从中想到了什么，你又做了什么。尽信书，不如无书。同样，尽信技巧不如无技巧。一位骗子曾说过，骗人、做事要用“心”。

最后问自己三个终极哲学问题：

什么人是最重要的？

什么事是最重要的？

什么时间做事是最重要的？

“这个世界上其实最重要的那个人就是眼下需要你帮助，离你最近的那个人；最重要的事就是马上去做，马上把这件事给做掉；最重要的时间就是当下，一点不能拖延。”

本文仅为提供更多信息，不代表新浪BLOG同意其观点或描述。如需转载请注明出处。

 [关闭阅读模式](#)