

<<告诉自己我最棒>>

图书基本信息

书名：<<告诉自己我最棒>>

13位ISBN编号：9787205066659

10位ISBN编号：7205066654

出版时间：2009-11

出版时间：辽宁人民出版社

作者：金成焕

页数：203

译者：千太阳

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：<http://www.tushu007.com>

<<告诉自己我最棒>>

前言

推销，一场与自己的战争人类对100米短跑速度的测量始自1912年。那时科学家和田径学家们预测，人类将无法逾越百米赛跑10秒大关。自此，50年间的数次比赛中，碍于人体机能的局限性，确实没有人能突破10秒这一关口。但是1968年，奇迹终于发生了。有一位名叫海因斯的短跑健将打破了世界纪录，闯过了10秒大关，创造了9秒95的成绩。有了这样的突破，科学家又对人体机能进行了新的测算。他将人的肌肉、肺活量等相关数据输入到超级计算机中，并得出结果，“人类无论跑得多快，也不能突破9秒95这一关”。这种理论又像圣经一样被人们竞相传送延续了很长时间。然而在2008年8月的一天，奇迹再次发生了。中国北京奥运会上，牙买加短跑名将博尔特跑出了9秒69的成绩，再次刷新了世界纪录。无论是生活还是经商，道理都与百米赛跑相同。绝大多数的情况下，貌似我们对某种事物的判断达到了极限，实际上只是我们的思想达到了极限。大多数人在面对困难的时候，都会抱怨客观条件的低劣，所以常常会降低对自己的要求，甚至轻易地放弃目标。殊不知，只有克服困难，我们才有资格谈论成功或者幸福。很多人无法获得成功，不是因为所处的环境有多差，也不是因为自身的条件有多不好，只是因为对一切都存有抱怨的心态和对事物轻易做出否定的态度。那些成功的人，恰恰就赢在这里。根据心理学方面的研究结果表明，环境因素对成功或幸福的影响指数只有10%。这个比例适用于任何人，即便是那些先天条件比较好的人，例如持有高学历，天生有好父母，拥有很多财富的人……世界在这方面是绝对公平的，不会因为你的高低美丑来决定给你的比例。既然如此，我们就不必太在意外部环境，如果对此抱怨，只能证明自己太在乎，尤其是在我推销的生涯中，我更加认识到了这一点。很多人都说，推销是要根据对方的情况定输赢，其实在我看来，推销，更重要的是一场与自己的战争。

在保险推销活动中，我学到了许多经商之道和人生智慧。小试思量，进而将人分成两种，一种是相信绝对肯定的人，一种是与之相反的人。

<<告诉自己我最棒>>

内容概要

金成焕，被韩国保险界誉为“一尊金光闪闪的佛”，但作者从未以“佛”自居，他觉得自己只是一个“把顾客当作与自己闹别扭的爱人”，把“保险营销员”界定为“幸福咨询师”，来全面实现绝对肯定精神的实践者。

他像一位深入营销前线、把握战情的战术指挥官，在竞争激烈的保险营销战场上创造出自己的营销战术。

用“绝对肯定”的理念告诉我们营销的终端“前线”在消费者，掌握了“攻心术”便可战无不胜！放低自己的姿态，让作者在曲折真实的情节中展示生动活泼的文风，用一种绝对平等和绝对肯定的态度感染读者——把“我不能”的阴暗球远远地踢出小宇宙，本书一定帮助你将黑白人生变成玫瑰色！

<<告诉自己我最棒>>

作者简介

金成焕，大都会人寿保险STAR MGA董事长。

创办了STAR Master General Agency以后，又在国际上创造出了业绩最高的高水平分公司——大都会人寿保险韩国分公司，将总营业额第一的纪录保持了52个月。

2001年创造最年轻MDRT纪录。

2003年获得MLA副总经理大赛冠军。

2005年获得MLA总经理大赛冠军。

完成MPC Triple Crown目标。

获得两次总经理大赛冠军、两次副总经理大赛冠军、三次FSR大赛冠军。

2007年获得MLA总经理大赛冠军。

<<告诉自己我最棒>>

书籍目录

自序第一章 一辈子只干一件事 1 唤醒欢喜心，冰封消极心 小心！

自己下的致命魔咒 “我不能”，永远不能说 2 开动脑筋，“制造”偶然性成功 压低欲望，一举虏获顾客 从63层大厦跳下，有机会选择生死 3 关系网薄弱，就占领个性化蓝海 远征济州岛，笑容威力无敌 4 山不过来，我就过去 深入“舆论领袖”阶层，拓展自己的人际网 保险推销会，“专家”做你的推销员 5 绝对肯定是抵挡无情世界的盾牌 推销，最有魅力和成就感的事第二章 用专业态度，备齐推销的武器装备 6 搁浅的自尊心，让顾客还给你 “金牌推销”的流程七步骤 摘除光环，谦虚的表情最美 自以为全力以赴时，再加一把劲 挖掘潜在顾客，最后一搏占先机 慧目识人术，大鱼要放长线钓 7 独特的竞争力，吹响签单的号角 知己知彼，细节打赢心理战 8 选择专注的魔法棒，化平凡为非凡 发展团队，我有三大法宝 9 打理形象，你可能随时与VIP见面 好性格+风度，顺利签单没问题 10 装修办公室，给顾客超级的诱惑 空间革命激发心灵革命第三章 享受与顾客“恋爱”的感觉 11 推销专家，总有方法让顾客无法拒绝 应对拒绝，签第一份保单的瞬间 苦乐推销，你是上帝唯一的手 12 讨厌谈恋爱，就请放弃推销行业 你爱“恋爱”吗 向VIP级人才求爱的方法 13 顾客都是来自金星的女人 突遇强敌，不妨侧面进攻 一边找恋爱的感觉，一边推销 14 不能从失败中吸取教训，就会持续失败 我人生中最大的磨炼期 我的词典里只有磨炼，没有失败 15 推销产品时更应该销售未来 给顾客展现蓝图 尽情花钱，你可以拥有这样的生活 16 坚持共赢，你会值得信赖 给顾客排忧解难，在所不辞 动员税务师，攻略资产家第四章 我的职业，天下第一 17 销售险种，不如做幸福咨询师 大声说出来——我是保险推销员！

外表温顺，内心坚强>好口才 18 小目标，发展大团队 最好的理想是最小的理想 梦想有多大，唤醒的潜力就有多大 19 宽松环境，让你的视野无限大 不说“我是第一”，只说“我们是第一” 尊重他人，走入陌生世界的通道 20 用三种精神技术武装自己的单员工企业家 三种精神技术，让顾客心甘情愿掏钱 综合关爱生命，引发推销革命 21 我的身价上千万 有健康，才有完美的成功 22 每天都要有死亡压力 我的一天 备忘录，随时引发创意第五章 坚持双赢，你一定赢 23 朝着世界第一目标前进 成为保险业界明星的原因 STAR MGA的成功秘诀 24 好的体制，让员工爱上制度 金融MBA梦 明确分工，做稳坐城中“王” 25 播种，锄草，收获 为大家做准备等于为自己做准备 我最大的友军——我自己结束 语实现梦想的快乐 绝对肯定是成功的推进器 保险推销“3W精神”：“Why, What, Where” 附录 金成焕的幸福富人生特讲 特讲1 不要过分专注于子女的教育 特讲2 确定投资和财务规划 特讲3 与房地产相比，投资退休金更重要 特讲4 人人都炒股，所以我也炒股 特讲5 预先准备用钱买不来的东西，也是一种投资

<<告诉自己我最棒>>

章节摘录

第一章 一辈子只干一件事1 唤醒欢喜心，冰封消极心成功者需要具备三样东西：“初心、恒心、专心”。

初心是指自始至终都不丢弃最初的决心和自信心；恒心是指坚持达到目的或执行某项计划的决心；专心是指做事彻底，用心专一，一心不二。

你能否始终具备这三样东西取决于绝对肯定的心态。

希丁克说，“斗志来自坚强的基础体能”。

我说，朝着冠军目标努力奋斗的力量来自绝对肯定的基础体能。

每个经营者都有自己的经营理念和办法，虽然不同的地方有很多，但至少有一点是相同的，那就是当别人选择轻易放弃的时候，他们还保持着百折不挠的绝对肯定的心态。

有一个中年人，路过正在建造教堂的工地，看见正在工地里忙碌的两个工人，问了这样一句话，“你们在做什么工作呢”？

其中一个工人回答道，“难道你眼睛瞎了吗？

我在砌砖”。

说罢，恶狠狠地看了那人一眼。

而站在一边的另一个工人则说，“我在为圣地盖宫殿”。

原来那个中年人是天使。

几年后两个工人的命运出现了天壤之别，一个依旧在砌砖，另一个住上了“宫殿”。

在同样的条件下，做同样的工作，从来不承认自己不行的，有着绝对肯定想法的人，即便走在布满地雷的道路上，也会用轻松的心态去面对。

他会把艰难行走当成散步，当然这并不是说他对眼前的困难掉以轻心，而是说他拥有着藐视困难的大智慧。

而消极的人则走在比羊肠还窄的道路上，即使他们走在平坦的路上，他们也会觉得深陷雷区，陷在困难和失败的沼泽里，久久不能自拔。

<<告诉自己我最棒>>

编辑推荐

《告诉自己我最棒》：最成功的保险人以真实的实战案例，讲述销售与成功的秘密！
创立国际上保险业业绩最高的公司，领导团队连续52个月销售第一，带领90%成员年收入过亿韩元。
全球顶级职业经理人，分享成长与成功的秘密。
排斥他人，取得个人成功，是没有意义的事情。
具有凝聚力，能获得大成功的团队，是懂得互助的。
坚持双赢，你一定赢。
对现在的工作不满的人，换了其他工作也会感到不满。
对自己的工作没有积极想法和热情的人是不会获得成功的。
到最后能站在顶峰开怀大笑的人才是真正的赢家。

<<告诉自己我最棒>>

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:<http://www.tushu007.com>