

# 舞動行銷力

創造行銷生命的價值

- 一部累積30多年行銷經驗的人生傳承
- 一個蘊藏著生命經歷與生命體驗的人生
- 一本行銷業界新人、老鳥、經理顧問、主管應讀的工作指南
- 一種簡單再簡單地回歸生命變動中永遠不變的真理

張光松 / 著



The Value of Marketing

## 國家圖書館出版品預行編目資料

舞動行銷力：創造行銷生命的價值 / 張光松著。

-- 初版 -- 臺北縣板橋市：有名堂文化館，

2007.11 面；公分 -- (成功版圖：12)

ISBN 978-986-6883-89-7 (平裝)

1.銷售 2.自我實現 3.職場成功法

496.5

98008317

### 【成功版圖】12

## 舞動行銷力——創造行銷生命的價值

作 者 / 張光松

總 編 輯 / 蔡麗玲

副總編輯 / 劉信宏

執行編輯 / 莊麗娜

編 輯 / 方嘉鈴

美術設計 / 謝永慶

出 版 者 / 有名堂文化館

地 址 / 台北縣板橋市板新路206號3樓

劃撥戶名 / 雅書堂文化事業有限公司

劃撥帳號 / 18225950

網 址 / [www.elegantbooks.com.tw](http://www.elegantbooks.com.tw)

電子信箱 / [elegant.books@msa.hinet.net](mailto:elegant.books@msa.hinet.net)

電 話 / (02)8952-4078 傳真 / (02)8952-4084

2009年6月初版一刷 定價220元

總經銷：采舍國際有限公司

發行中心：235台北縣中和市中山路2段366巷10號3樓

電話：(02)8245-8786 傳真：(02)8245-8718

退貨中心：235台北縣中和市建一路87、89號5樓

電話：(02)2226-7768 傳真：(02)8226-7496

劃撥戶名：采舍國際有限公司 劃撥帳號：50017206

新絲路網路書店：[www.silkbook.com](http://www.silkbook.com)

華文網網路書店：[www.book4u.com.tw](http://www.book4u.com.tw)

采舍購物網：[www.igo5mall.com](http://www.igo5mall.com)

星馬地區總代理：諾文文化事業私人有限公司

新加坡 / Novum Organum Publishing House (Pte) Ltd.

20 Old Toh Tuck Road, Singapore 597655. TEL: 65-6462-6141

FAX: 65-6469-4043

馬來西亞 / Novum Organum Publishing House (M) Sdn. Bhd.

No. 8, Jalan 7/118B, Desa Tun Razak, 56000 Kuala Lumpur, Malaysia

TEL: 603-9179-6333 FAX: 603-9179-6060

版權所有，翻印必究

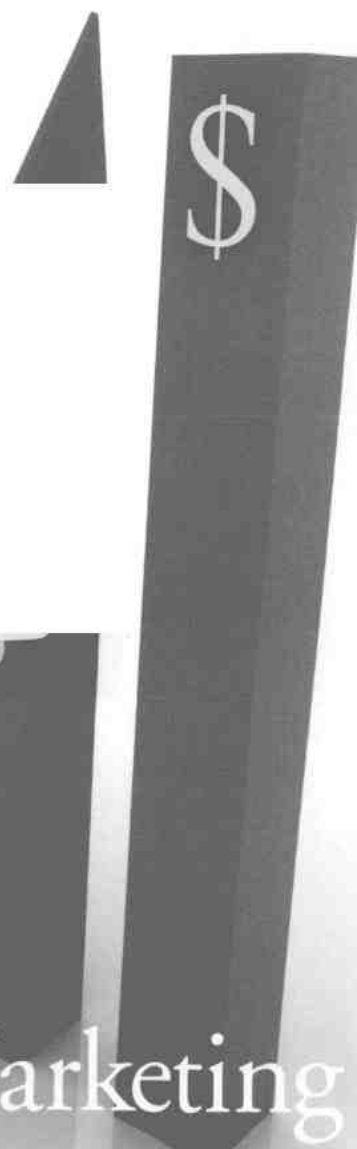
(未經同意不得將本著作物之任何內容以任何形式使用刊載)

本書如有破損缺頁請寄回本公司更換

# 舞動行銷力

創造行銷生命的價值

張光松 / 著



The Value of Marketing



# 目錄

Contents

08  
〈推薦序〉  
贏家的指南

安聯人壽執行副總 楊紹興

10  
〈推薦序〉  
勇於實踐理想的園丁

保誠人壽資深副總 周千翔

14  
〈推薦序〉  
省思

新光人壽推展部協理 蔡文貴

16  
〈推薦序〉  
莫忘初衷的行銷美學

國泰人壽部長 吳美玲

19  
〈推薦序〉  
入世修行的行銷智慧

國泰人壽部長 黃世芳

22  
〈推薦序〉  
心道

富邦人壽部長 謝育仁

25  
〈推薦序〉  
真善美的行銷人生

國泰人壽蘆竹分公司經理 卓訓鑑



25

〔推薦序〕  
完美演出

32

〔推薦序〕  
態度

34

〔推薦序〕  
堅持做對的事

37

〔自序〕  
一念之間

42

忠於自己

46

尊重自己

50

說服自己

53

自我啓示

58

自我激勵

62

自我成長

## Part 1

## 與自己對話

ING安泰人壽經理 史淑華

新光人壽經理 陳秀珍

台灣人壽經理 楊宗



67

自我實現

71

自我超越

## Part 2

### 與行銷對話

78

行銷觀念上的改變

90

行銷的天空

102

行銷的良知

111

行銷有個性

116

體驗行銷

## Part 3

### 與成功對話

122

看不見的成功

129

信任

135

誠實

139

勇氣



144

承諾

148

野心

151

再談紀律

156

樂於工作

160

成功

168

影響力

176

初心

180

吃苦

188

價值

193

用心

198

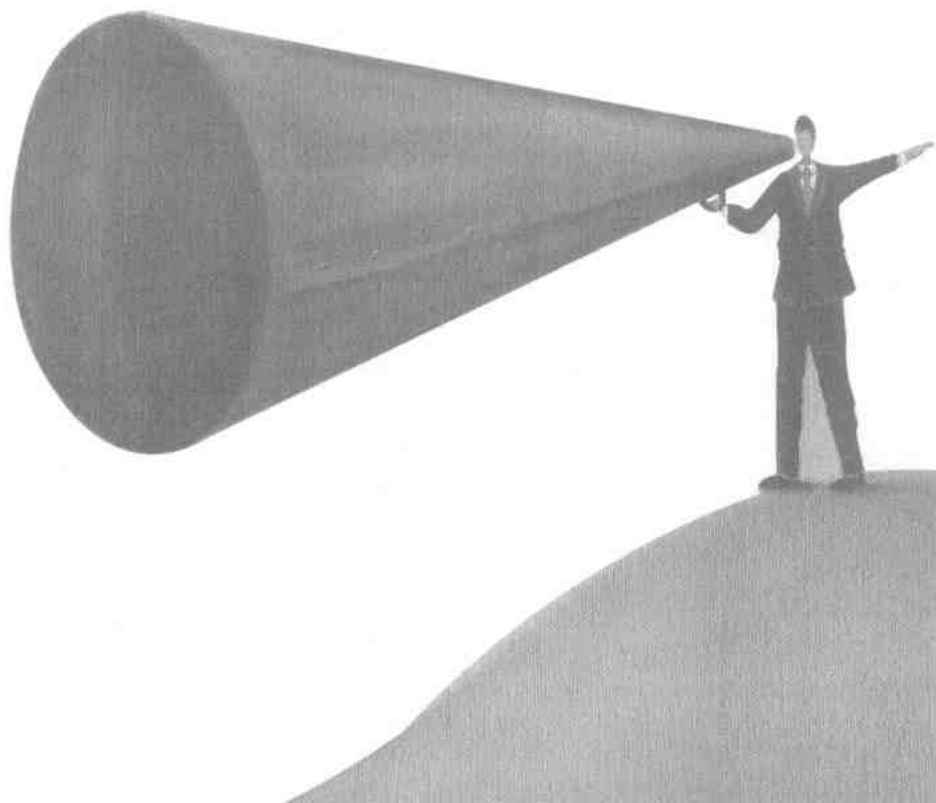
品性

202

求自在

## Part 4

### 與生活對話





## 序幕——啓示(Inspiration)

觀念引導方向，態度決定一切。

觀念是一個人內在自省的能力，

它是一種價值觀的驅使；

態度是個人外在處世的信念，

它是一種行爲的呈現。

觀念是建立我們對人生的正確與否；

態度則是取決我們一生的成功與否。



《推薦序》

# 贏家的指南

安聯人壽執行副總 楊紹興

有榮幸在本書出版前先一睹為快，書中有諸多觀點，在在鼓舞著每一個行銷人，面對市場的挑戰，只要堅持正面積極的態度，凡事絕對會有一定的收穫。

個人在安聯人壽多年，常有機會認識許多優秀的業務同仁，他們身上就是散發著那股正面積極的氣質，因此，縱有挫折橫阻，他們總是能越戰越勇，有趣的是，那種積極的人格特質其實早已具備，但正面思維的能力與技巧，倒是在工作中不斷的學習領悟所得來的。

本書用很生活化的方式，來闡述行銷人如何修持成功的思維，寓教於無形，相信必能引起讀者許多共鳴及互勉，更可提供正欲找尋贏家出路的朋友，一個非常有用的指南。



《推薦序》

# 勇於實踐理想的園丁

保誠人壽資深副總 周千翔

原本我並不認識張光松老師，經過花蓮同事曾覺民總監推薦來台中才結識，時間約一至二年前。

初次與張光松老師見面是在台中日華金典酒店，他給我的印象是誠懇、熱心，對自己充滿自信，願意將自己所學奉獻給壽險業的朋友，這種勇於實踐理想的態度，讓我留下了深刻的印象，也說服了我。

兩個月前張老師來找我，說他要出這本書，要我幫忙寫序文。由於我工作繁

忙，經常行程排得滿檔，因此都是由祕書間接的傳遞訊息，這點對張老師實在深感抱歉。

今天終於騰出時間詳閱本書，竟讓我感同深受。其中談到「忠於自己——一切行事成功與否取決於自己」。保險業務員最大的挑戰，就是參加展會、寫成功日誌，這兩件事情看來事小，但持續去落實它，最後必能達到成功。因為要忠於自己，對自己負責，日後所轄業務同仁必定也會跟著學習，自然而然就能發展成爲一個成功的團隊。因此，唯有忠於自己，才會忠於別人，忠於主管，進而忠於社會，最後還是會迴向給自己的。

讀到「說服自己，這是一份事業」，也令我感受良多。保險到底是工作還是事業？工作與事業又有何差別呢？當然就要看一個人的態度；由於每個人進入保險行業的動機不同，態度就會不同，自然結果也會不一樣。記得我剛出社會時，不論在製造業或金融業，一開始自己就抱定這不是工作，這是我的一份事業，而

因動機明確，所以每天都賣力的演出，自然獲得主管及貴人的提拔，晉陞的速度也比別人快。尤其放棄金飯碗，踏入保險業時更是努力，因此客戶才會信任我，買我的保單；朋友們相信我，也都跟隨我進來從事保險事業，當你的態度是從事事業時，你所屬同仁便全都會把保險當成事業來經營且力挺到底。

有關「樂於工作——工作沒有快樂，無法持久」的確，從事保險行業是一件非常辛苦的事，為什麼呢？所謂「簡單的話要重複說」，「簡單的事要重複做」，就能成功；但若沒有找到快樂動機，工作當然不能持久啦！到底什麼是快樂呢？「幫助別人，無所求」就會快樂，工作也會持久。

讀到「再談紀律——紀律是滴水穿石」，讓我最認同的是，大企業要的是人才不是員工；「有紀律才有競爭力」，我們需要兩種人來到企業，第一是對自己要求嚴格的人，第二是想成功的人；以上這兩種人的自我要求、自我期許是比別人高的，有紀律的人責任心強，想成功的人企圖心強。責任感加上企圖心，乃保

險成功的不二法則。

綜觀今年金融局勢，儘管金融海嘯來襲，對不忠於自己、晨會出勤品質差的同仁，及不想寫成功日誌的人，當然會被海嘯淹沒。對於沒有把保險當成事業來看待，不能說服自己，每天不想出門拜訪客戶的人，在這一波也將隨波逐流，甚至遭到淘汰。

危機即轉機，一個成功的人當遇到任何難題時，都會在困難中找到機會；凡事往好處去想就能樂於工作，此時當別人停滯不前、唉聲嘆氣之時，走出去，天下就是你的了；此時此刻才真正是——台灣錢淹腳目。

保險業也涵蓋在金融服務業的範疇，一個懂得自愛的人，必定嚴格自我要求；唯有自律才能打造一個有紀律的團隊，有紀律才會有生產力。只要能接受上述正確的理念，才會有正確的態度，成功必定是大家的，所以在此我要響應張光松老師所撰寫的這本書！



《推薦序》

## 省思

新光人壽推展部協理 蔡文貴

二十八年壽險業務生涯，走遍台灣南北大小都會鄉鎮，看盡各種人事變遷，業績高低起伏，領悟到唯獨堅守本業，秉持誠信持續奮進的好朋友，才能屹立不搖於競爭激烈的市場，並免於被淘汰。

適逢全球遭遇百年來前所未見最嚴重的金融大海嘯，壽險金融業的菁英們，亦承受史無前例來自優質保戶巨大的壓力。然而，危機是促使我們改變的轉機，更是自我省思從原點再出發的原動力，互勉之。



張老師在本書中分享：一、「與自己對話」，來自我啓示、激勵、實現及超越自我；二、「與行銷對話」，詮釋行銷，並以實務體驗說明行銷觀念；三、「與成功對話」，說明成功的定義及應有的作為，勉勵讀者；四、「與生活對話」，詳述個人成長過程中生活的體悟，生活即是行銷，讓每個人由日常生活中學習，成爲行銷「贏家」！

記憶中，大約是二十年前認識張老師，這一路走來，看著張老師用心付出，執著於服務壽險業行銷夥伴，令人欽佩。個人於電話中多次受張老師邀以爲序，謹以此文特別推薦之。