

把自己放在 悬崖边上

[韩] 朴炯美 著
张丽 译

如何成为收入最高的销售员



上海世界书局
Shanghai World Book Company



把自己放在悬崖边上

如何成为收入最高的销售员

[韩] 朴炯美 著 张丽译

上海世界书局
Shanghai Shijie Book Company

图书在版编目(CIP)数据

把自己放在悬崖边上：如何成为收入最高的销售员
/(韩)朴炯美著；张丽译. —上海：上海世界书局，
2010.6

ISBN 978-7-5475-0127-6

I. ①把… II. ①朴… ②张… III. ①销售—方法
IV. ①F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 110417 号

书 名	把自己放在悬崖边上——如何成为收入最高的销售员
著 者	[韩] 朴炯美
译 者	张 丽
责任编辑	利春蓉
封面设计	梁业礼
出版发行	上海文艺出版(集团)有限公司(www.shwenyi.com) 上海世界书局
地 址	上海市打浦路 443 号(200023)
经 销	各地新华书店
照 排	南京展望文化发展有限公司
印 刷	上海书刊印刷有限公司
开 本	700×1000 毫米 1/16
印 张	15.25
字 数	230 000
版 次	2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷
ISBN	978-7-5475-0127-6/F·001
定 价	35.00 元

前言

初次访问中国是在 1993 年的秋天。同行的还有十多名单身女性，她们都是我经营团队的成员。那次访问主要是为了让她们开阔眼界，认识一下中国。

当时中国正处于改革开放的高潮，生机盎然，我能强烈地感受到在 21 世纪来临之际中国人所具有的无限潜力和发展前景。

团队一行在深圳观看了中国民族节目的表演，参观了一些前所未见的中国民族乐器，大家无不为之惊叹，感叹大千世界的奇妙。

第二年，也就是 1994 年，我再次访问中国，不过这次是纯粹的商务出行。出于开拓市场的想法，为了探试在中国设立化妆品公司的可行性，我跑遍了大连、沈阳、深圳、长春、上海、香港等地。

后来在 2000 年初，为了做市场调研，我再次来到北京和上海。当时韩流热潮正在中国悄然掀起，所以中国人民对韩国访客尤为热情。

为了了解中国普通阶层女性使用化妆品的详细情况，我走访了北京和上海的很多集市，发现中国女性大众更偏爱彩妆，较少使用保养皮肤的护肤品。在人们逐步认清皮肤和美的关系的初期，加深人们对皮肤基础保养的了解尤为重要。而中国正处于这样一个认识转变期。

人与人之间的关系就是一种主观的互动关系。几次访问中国，无论因公因私，中国人民总是热情相待，所以中

国对我来说一点都不陌生，它不像外国倒像是我的故乡。

我在中国有很多朋友，其中不乏因业务往来而结识的挚友，也有通过偶然的人际关系发展成商业关系的朋友。时不时同他们欢聚在一起，也是我来中国的乐趣之一。

“你上辈子是不是中国人啊？”有一天，一个中国朋友对热衷于中国菜的我问了句这样的话。

“这么重要的秘密，你怎么知道的？”我咯咯地笑了。实际上我的确喜欢吃中国菜，就算连续吃上一周或十几天都不会腻。虽然我无法得知自己前生是否是中国人，但我和中国很投缘。

我的书能介绍给如此亲切的中国读者，我很高兴。中国的突飞猛进，几乎让所有国家都有了危机意识。中国已成长为举世公认的巨人。

尤其是2008年北京奥林匹克运动会的召开，向全世界宣告了中国已经发展成为一个巨大的强国和世界中心国。场面宏大、气势磅礴的开幕式更是让我禁不住发出由衷的赞叹。

中国以2008年奥林匹克运动会为契机，在量和质上都在加速变革。

比尔·盖茨有句话，“思维的速度快于光速”，无疑中国人的思维也会以惊人的速度发生变化。

但如果不及时唤醒体内沉睡的巨人，面对突然间涌来的国际化、信息化及物欲横流的洪水猛浪，将会遭遇意想不到的困难。只有通过不断的自我开发，提高自己的竞争力，才能在这个变化的时代中保持顽强的生命力。那些不能主动适应时代变化的金钱万能主义者或者梦想一夜暴富的机会主义者，一味追求眼前利益，最终只能以失败告终。这无论对国家，还是对个人，都是极大的损失。

可现实中了解自身价值的人并不多。那么该由谁来领导这些还在沉睡的人们呢？答案其实很简单，已经醒来的一部分人就是领导者。13亿人口要由这些觉醒者来引导。我真心希望这本书能使觉醒者的队伍日益壮大起来。

觉醒指的是精神和价值观方面的觉醒。让自己成为觉醒者是指在价值观和思想意识方面提高自己，而不是物质方面。不要只追求眼前的蝇头小利，要从长远发展的角度启发自己，提高自身价值，增强竞争力，因为这就是

自己的品牌。

那么,如何去唤醒自己体内的巨人呢?首先要认清“我”的存在。

我到底是谁?躺在房间里愣愣地盯着天花板,苦思冥想“我是谁”,就是想上一千遍、一万遍也还是无法得到答案的。要在现实世界中不断实践、领悟、历练,承受的苦痛和磨难越多,就会越快了解自我,认清发展方向,找到目标。

要了解自己,就需要契机和经常性的激励。要经常阅读书籍或者听演说,用成功人士的经历不断鞭策自己,从而发觉自己也拥有潜力,也能像他们一样成功。

每天和别人交流,通过环境等因素对自己形成刺激,自己体内的巨人便会慢慢苏醒,对自我的了解会慢慢清晰,目标就会逐步确立。

所谓目标就是拓宽“思维疆域”,让自我价值发生改变。不过目标必须具备可行性,并且能够量化。目标有多大,巨人就会长多大,所以目标一定要足够大才行。

我曾经穷得连给孩子买奶粉的钱都没有,那时我想了很多很多。

“嗯?我来到这个世上不是为了过这种日子啊。”

当然,肯定有人比我更困难。但我不能因此就原谅自己。那时的我不是生活的主宰者。我意识到自己只不过是一个依赖别人的柔弱女子,是一只不谙世事的井底之蛙而已。

经过一番思索,我勇敢地走了出来,因为那样的生活不是我想要的。后来我在与社会接触的过程中遇到了许多人,这对我来说是强劲兴奋剂和前进的动力。

在此基础上,我在磨炼中不断地了解自己,一步步挑战自己,目标越来越大。后来我坐上了月入1亿韩元^①的经营者的位子,再后来我通过自己创业引领了更多人的生活。

连我自己都难以相信这些变化。曾抱怨被世界遗弃的可怜的我,自从拓宽思想,唤醒体内的巨人后,世界似乎就变得以我为中心了。由此可见思

① 本书的原版图书出版于2005年,当年的人民币对韩元的汇率是1:135左右。(本书所有注释均为译者注)

想即为命运。

我每天都在凭自己的经历教育和开发员工的潜在能力。创业并不是出于我的野心,而是出于我对员工的责任。渐渐地,我发觉原来开发训练员工就是我的使命。

2005年5月新书《把自己放在悬崖边上》一经出版,便成为韩国物流业、金融业、保险业、建筑业等各行各业人们的必读教科书,直到现在销售势头也依然不减。

说实话,起初当我接到在中国出版这本书的提议时,我有些害怕,我不知道中国读者会怎样评价这本书。但就人活着这点儿事,无论哪个国家大都相差无几,所以我决定还是接受提议。在此真心希望这本书能让各位读者成为引领其他人前进的觉醒者与成功者。

2010年春天

朴炯美

目 录

前 言 / 001

1. 挑战和成功的训练

女性的美来自哪里? / 001

梳光板头的女人 / 002

目前生存先于成功 / 004

能依靠的只有自己 / 005

如何才能生存下来? / 006

“因为”和“无论如何” / 007

我现在能做什么 / 008

无论是总统还是大学教授,销售自己才能生存 / 009

别把投资浪费在不懂销售的人身上 / 010

不要聘用不懂销售的年轻人 / 011

给子女提供创业资金前让他先做销售 / 012

从“我不行”的“精神残疾”中解脱出来 / 014

与考试合格相比,做销售的价值更大 / 015

一个月赚回别人一年的收益 / 016

现在让自己来雇用自己 / 017

世上绝对没有免费的午餐 / 018

放下无谓的自尊,金钱自会随之而来 / 019

2. 选择上流生活,还是底层生活

他人能拥有,你为什么不能拥有? / 021

富人会做富人做的事 / 022

人穷胆小 / 023

穷人比富人更喜欢付酒钱 / 024

“怎么赚”和“怎么花”的区别 / 025

心态决定你属于上流社会还是底层社会 / 026

不要鄙视富人,而努力成为富人 / 027

不赚钱是因为没有花钱的地方? / 028

3. 想成功首先要改变自己

“怎么会变成这样?”与“我就知道你会取得今天这番成就!” / 029

肯定的思维方式会改变命运 / 030

没有一个人活着是因为他觉得世界很美好 / 032

没有一个人从前是等闲之辈 / 032

四肢健全,这就是值得祝福的 / 033

你是自己的友军还是敌军? / 034

一定要祝福那些骗走自己钱财的人 / 035

不要轻易界定自己的能力 / 036

以愉悦的心情工作,财富自然滚滚而来 / 036

想赚钱,那就做能赚钱的事吧 / 037

和钱不亲? / 038

一味屈从是毫无希望的 / 039
伊拉克战争与你何干? / 040
青蛙比人优秀的原因 / 041
把强烈渴望得到的东西作为目标 / 042
想领先,那就为自己假想一个竞争对手 / 043
没有结果的尽力绝对不是尽力 / 043
世上不存在命中注定没有的东西 / 044
治疗叫做贫穷的精神疾病 / 045
成功的花朵往往盛开在失败的泪水中 / 046
幸福与不幸是自己的选择 / 047

4. 优秀的教练可以改变你的人生

成为强中之强 / 049
莫做赚钱的机器,要做散发着人性的人类 / 050
优秀的人品是成功的武器 / 051
强将手下无弱兵 / 052
没有人跟我说一句话 / 053
把10年、20年前的大学毕业证书扔进垃圾筒吧 / 054
总是哑嗓子的女人 / 055
停止工作的机关枪流下了眼泪 / 056
教育一定要有效果才行 / 057

5. 思想所在即人生所在

站在人生的死胡同里 / 059

我的思想造就了现在的我 / 061
终于开始挑战销售 / 062
半个月过去了,一件东西都没卖出去 / 065
为第一份订单流下的眼泪 / 066
无论如何要全部售光 / 067
化危机为机会 / 068
新品牌的诞生 / 070
遭遇背叛 / 071
重建已瓦解的队伍 / 072
希望能像朴炯美一样 / 073
战胜绝境 / 074
单是紫菜包饭的赊账额就达 600 万韩元 / 075
偷偷撕掉女性杂志上登载的促销广告 / 077
破釜沉舟之计 / 078
并非化妆品公司,而是人类改造工厂 / 079
一定要给予销售团队负责人合理的待遇 / 080

6. 把自己放在悬崖边上

悬崖边上的人 / 081
用自己的生命做抵押 / 081
倾注自己全部的精神能量 / 082
精神透支,行动透支,时间透支 / 083
人类的精神是什么? / 084
精神是看不见的第三物质 / 086
精神透支必须有明确的目标 / 086

精神透支带来协同效应 / 087

行动透支是什么? / 089

目标高远,行动也会随之变化 / 090

时间透支是什么? / 091

没有精神、行动和时间的透支就不会有成功 / 093

将自己置身试验台 / 094

不知畏惧的女人,不知畏惧的挑战 / 095

让你的人生走一步破釜沉舟的险棋 / 097

7. 努力工作! 命运会助你一臂之力

人的命运中存在不可预知的协同效应 / 099

努力的人会获得人生的赠品 / 100

正视恐惧,直至完全克服 / 100

用钱来报答怨恨 / 102

会放弃的人绝对不会哭 / 103

尽全力,然后再去埋怨祖宗吧 / 104

8. 做成功的销售,改变自己的命运

比别人流更多的泪,比别人更早取得成功 / 107

一人企业家的自豪感 / 108

就算在蚂蚱头上,商人也会摆摊做生意 / 109

不要让客户叫自己“大婶” / 109

把焦点对准对方钱包的厚度 / 110

做成功管理自己日程表的经纪人 / 110

坚持正道,复利自会送上门来 / 111
5 万个人就有 5 万种色彩 / 112
浪费今天一天,成功就会迟到十年 / 113
享受成为富人所需承受的痛苦 / 113
欲望的代价支付永无止境 / 114
赞扬是零成本的最好礼物 / 114
赞扬是发自内心的经营行为 / 115
能说会道的人一定不要做销售 / 116
成为买卖自己的人贩子 / 117
成为所有人都喜欢的痒痒挠 / 118
要像刺猬妈妈一样 / 119
对自己所销售的产品要十分有信心 / 120
不做打工仔,要做老板 / 121

9. 八高魅力的创业之路

从云梯跌落的卡莉·费奥瑞娜 / 123
空空如也的办公室与背叛的阴谋 / 124
我能去哪里? / 125
放下所有,重新开始 / 127
品牌力量就是企业的竞争力 / 128
创办灵活自如的小公司 / 130
崭新人生的开始 / 131
大众化是无法领先的 / 132
清楚彼此要走什么路 / 133
若要改变,就变个彻底 / 134

积累信任 / 135
金钱无法买到的珍贵财产 / 136
没人能预知明天 / 137
要相信精神具有惊人的能力 / 139
拥有巨人的灵魂 / 140

10. 优秀的管理者为公司带来发展

成为鼓励人们充满希望的管理者 / 143
应对危机的能力 / 143
公司不需要不具备自我发展能力的人 / 144
值得信赖的管理者能提高员工的能力 / 145
变平凡的员工为有能力的人才 / 146
生病也要先得到批准 / 146
优秀的员工督促管理者进步 / 147
莫走会引人走向灭亡的“捷径” / 148
所有人都在注视你 / 149
路边小店的老板也会对你做出评价 / 149
要多使唤他,让他成功 / 150
你梦寐以求的是什么? / 151
目标左右着人生的幸福与不幸 / 152
印象是提升自身价值的竞争力 / 153
让自己迎合对方的水准 / 154
要无条件喜欢他人 / 155
人际关系是成功的基础 / 156
人生成败在于思想转换 / 157

能成为富人的人与终将贫苦一生的人之间的区别 / 159

升级你的精神世界 / 160

祝福金钱,不如祝福工作 / 161

最重要的事情要交给最忙的人 / 162

没有无结果的人道主义经营 / 164

激情呼唤激情 / 165

激情需要目标 / 166

激情是成功的预约券 / 167

拥有激情,万事不难 / 169

11. 女性的时代要由女性自己开创

现在女性需要改变 / 171

改掉说话消极和负面的习惯 / 171

无能的妻子会缩短丈夫的寿命 / 173

丈夫贪污腐败,老婆是共犯 / 174

女性走得正行得端,教育才会走上正轨 / 175

女性是这片土地最后的资源 / 176

女性时代需要由女性自己开创 / 177

附录 51 种唤醒体内沉睡巨人的方法

1. 目标不仅要反复说出来,而且要见诸于文字 / 181

2. 培育真正的理想的幼芽 / 181

3. 能屈能伸者方可成功 / 182

4. 成为微笑的魔术师 / 183

5. 像竹子一样笔直成长 / 184
6. 用心感动客户 / 185
7. 不要忽略小客户 / 186
8. 用独特的想法树立自身品牌 / 187
9. 找出你非凡的领导气质 / 188
10. 用记录解放大脑 / 188
11. 凡事积极肯定 / 189
12. 衣着干练 / 190
13. 成为控制时间的人 / 191
14. 经营自己 / 192
15. 用辅导架起成功桥梁 / 193
16. 耕耘客户的心 / 194
17. 时刻铭记目标 / 195
18. 用心建立人际网络 / 196
19. 建立你的团队 / 196
20. 用附加值提高身价 / 197
21. 从客户身上得到赚钱的信息 / 198
22. 培养真正的服务精神 / 199
23. 用感性的礼物感动客户 / 200
24. 真实表达自己 / 201
25. 严格管理自己 / 202
26. 宁做鸡头,不做凤尾 / 203
27. 勇于翻越悬崖 / 204
28. 有准备的人才能运筹帷幄 / 205
29. 抛弃惯性思维和偏见 / 205
30. 成为具有 CEO 意识的一人企业家 / 206

- 31. 尊重自己的职业 / 207
- 32. 找出客户拒绝的理由 / 208
- 33. 事先计划对话内容 / 209
- 34. 更新你的习惯 / 210
- 35. 拥有正直的品德 / 210
- 36. 用最初的热情去对待客户 / 211
- 37. 成为弹无虚发的神枪手 / 212
- 38. 用真心和真诚培养稳定客户 / 213
- 39. 主动负责 / 213
- 40. 将客户复杂的心理转化为美妙和弦 / 214
- 41. 掌握电话销售的技巧 / 215
- 42. 集中精力工作 / 215
- 43. 培养忠实于自己的捕鸟猎犬 / 216
- 44. 将主演的角色让给客户 / 217
- 45. 成为知识渊博的博士 / 218
- 46. 用逆向思维来颠倒世界 / 219
- 47. 创造属于自己的成功引擎 / 220
- 48. 常与客户沟通 / 220
- 49. 凭借端庄的外貌来争取客户 / 221
- 50. 成为有口皆碑的品牌 / 221
- 51. 拥有健康 / 222

- 后 记 / 224