



曾小歌 著

小成功靠自己
大成功靠团队

陈婉芬 行销密码

Code of Marketing


假如我没有时间，就跟有时间的人合作；假如我没有能力，就跟有能力的人合作。

山西出版传媒集团
山西人民出版社

小成功靠自己 大成功靠团队

直销泰斗 陈婉芬营销密码

曾小歌 / 著

山西出版传媒集团
 山西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小成功靠自己 大成功靠团队: 直销泰斗陈婉芬行
销密码 / 曾小歌著. ——太原: 山西人民出版社, 2012.8

ISBN 978-7-203-07845-6

I . ①小… II . ①曾… III . ①企业管理 - 销售管理 -
经验 - 美国②陈婉芬 - 生平事迹 IV . ①
F279.712 ② K825.38


中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 171204 号

本书经由时报文化出版公司独家授权, 限在中国大陆地区发行。非
经书面同意, 不得以任何形式任意复制、转载。

小成功靠自己 大成功靠团队

著 者: 曾小歌

责任编辑: 冯灵芝

选题策划: 时报 (北京) 文化咨询有限公司 

出 版 者: 山西出版传媒集团 · 山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 010-62142290

电 话: 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E-mail: sxskcb@163.com (发行部)

sxskcb@126.com (总编室)

网 址: www.sxskcb.com

经 销 者: 山西出版传媒集团 · 山西新华书店集团有限公司

承 印 者: 北京通州兴龙印刷厂

开 本: 655mm × 965mm 1/16

印 张: 14

字 数: 120 千字

印 数: 10000 册

版 次: 2012 年 9 月第 1 版

印 次: 2012 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-203-07845-6

定 价: 32.00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

语语机锋，步步莲花

曹小歌

这是一本酝酿了11年之久的励志书籍！质优的好酒加上时间，自然飘散出扑鼻的酒香了。

小歌是学历史专业且从事新闻工作的人，对新闻人物的历史尤为感兴趣，因而从1994年起，连续以其他笔名，写了十多本人物传记，多数都上了畅销书排行榜，其中六位传主甚至在我出书后几年内，先后参与过台湾地区领导人选举。一时间，我被认为是个极有远见的人，所写的传主都是一匹匹的大黑马。很多人都在关注我的下一本传记要写谁。就在这时，我相中了陈婉芬。

2000年，第一次写信给陈婉芬的时候，我已由传记作家慢慢蜕变为励志作家了。我开始不关心政治人物，而热衷于古今中外的人物事典，喜欢富有哲理的趣味小故事，以及妙言妙语。那时，陈婉芬最吸引我的正是她的教育理念。她是学教育心理学的，几十年来不管从事的是什么工作，她一直是该行业的精神导师。在小歌的心中，她更是一位极有爱心的教育家。当时，有一本流行小册子《陈婉

芬的《金玉良言》，就是由她学生的听课笔录辑成，大约有八百句精彩语录。现在，通过网络可以下载这些资料。小歌就是欣赏陈老师的妙语如珠而兴起仰慕跟随之心。

有幸面见陈婉芬老师，得拜我的采访对象——台大校友刘传人先生和媒体精英沈絮凡小姐之赐。通过这一对事业成功伴侣的引荐，老师给了我很多学习的机会。

2001年，我从报社离职之后，走上了专业写作的道路。我一直在寻找激励人心、引导年轻人少走冤枉路的方法，在励志文学上下功夫。2004年，我终于写出了《人生，没有彩排》（2005年台湾的百大畅销书之一），成功转型为励志作家，还因为这样的头衔，在2006年被台北市社会局选为辅导特定大学生的讲座名家之一。

为了“名副其实”，小歌只好更努力地写了十几本励志书籍，其中一本《选择，重于一切》（简体版书名：《好选择·好人生》），深得陈婉芬老师的抬爱，常大方地介绍给她的学生阅读。我在书中提到：

每个人的一生，其实就是一连串的抉择。不管你的选择是什么，都不要只求目的，不择手段。得到满意的结果固然重要，享受过程也是一种福分。想把日子过得快乐些，笔者的建议是：

在安定中选择改变，在逆境中选择突破；

在争议中选择面对，在批评中选择幽默；

在冲突中选择包容，在沟通中选择机智；

在自信中选择智慧，在得失中选择释怀。

其实，陈老师并不知道，我写这本书正是受到她的启发。因为她早就说过，“人生最难的不是努力，也不是奋斗，而是抉择”。我的《选择，重于一切》一书，只不过是这一精义更充分的发挥而已。如果您有机会，一定要听听陈老师的演讲。她的演讲魅力不在于听众有多少，而在于她所说的有多么感人！那是一种饱谙世事、看透人生真相，又能提纲挈领、一语中的地用一句格言来点醒你的震撼力。任何人都很难不被深深打动！

我曾有幸跟随老师前往韩国参与最具爆炸力的“四强会议”（TOP4），目睹老师在国际舞台上演讲的风采；我也在中国台湾及大陆遍访重要的领导人，那真是“将星云集、金光闪闪”的采访经验；我花了半年多的时间，把老师在世界各国演讲的录像、光盘搜罗殆尽；在老师两岸各地的教室里，也认真地做了不少笔记。我发现陈老师的妙言妙语，实在不止当年出版的八百句名言而已，所以特别用心地把新出炉的金玉良言，扩充到将近两千句的秘籍，然后紧锁在抽屉里，成为私密宝藏。

本书就是根据个人勤奋的采访、观察，加上苦心收集的陈老师演讲精华淬炼而成。主题锁定：如何在建立成功事业之前，先建好成功的团队。其中颠扑不破的原则、动人的警句妙语，相信对各

行各业的人士都适用。书中，陈老师的智慧汩汩而出，语语机锋，步步莲花，感谢老师的不吝分享和殷殷指导。

此外，感谢台湾时报出版公司总编辑林馨琴与主编郑真的用心编辑，更感激该公司总经理莫昭平以“重点书”方式隆重推出！中国大陆简体版的完成，要感谢无数的博友、粉丝们在微博中不断给我催促、鞭策，同时感谢王海娜小姐精心策划，使它更尽善尽美！小歌衷心希望这本书对各行各业精英分子的团队建立、创业思考、成功方向，都有若干程度的启发。最后，更感激直接采购本书，支持小歌的您！谢谢！

2012年5月

目 录

第一章 掌握趋势，胜于追随流行 1

流行只是短暂的，趋势才是永久的 2

 陈婉芬成功金句 7

世界上20%的人，掌握着80%的财富 9

 陈婉芬成功金句 14

今天的优势，会被明天的趋势取代 17

 陈婉芬成功金句 22

没有备胎，人生就有极大的风险 25

 陈婉芬成功金句 30

过去不能代表未来，现在可以决定未来 32

 陈婉芬成功金句 37

第二章 单打独斗，不如建立团队 39

小成功靠自己，大成功靠团队 40

 陈婉芬成功金句 45

- 跟对良师益友,赢得一生 47
 陈婉芬成功金句 52
- 要有成功的事业,先要有成功的团队 55
 陈婉芬成功金句 60
- 没有完美的个人,只有满分的团队 63
 陈婉芬成功金句 68
- 越成功的人,越需要他人的助力 72
 陈婉芬成功金句 77

第三章 团结力量,来自亲情合作 79

- 世界上最伟大的合作是亲情合作 80
 陈婉芬成功金句 84
- 团队合作,从小规模就要建立感情 86
 陈婉芬成功金句 91
- 理念的合作,最永恒最持久 93
 陈婉芬成功金句 97
- 巧于“借力”,精于“借势” 98
 陈婉芬成功金句 103
- 合作就是:你心中有我,我心中有你 104
 陈婉芬成功金句 108

第四章 粉碎自私,助人就是自助 109

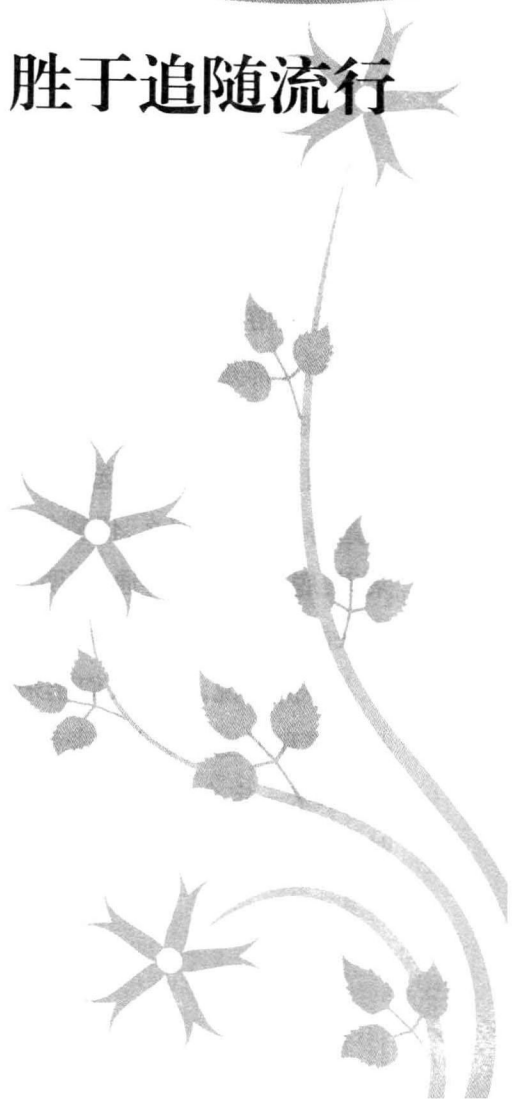
- 成功不是赢了多少人,而是帮了多少人 110
 陈婉芬成功金句 114

帮助值得帮的人、需要帮的人	116
陈婉芬成功金句	121
不赶快成功,助力会变成阻力	123
陈婉芬成功金句	127
感恩得助力,谦卑得人缘	130
陈婉芬成功金句	135
拥有资源不能成功,善用资源才能成功	137
陈婉芬成功金句	141
第五章 铁的纪律,也是爱的教育	143
要做拇指领导,勿做食指领导	144
陈婉芬成功金句	148
领导人不是温度计,而是恒温器	151
陈婉芬成功金句	156
服一人,千万人服你	158
陈婉芬成功金句	162
训练领导人,从眼神、态度开始	165
陈婉芬成功金句	170
比格局、比境界,意志要坚定	173
陈婉芬成功金句	178
第六章 强化信念,坚持就会成功	181
知道没有力量,相信才有力量	182

成功的人下决心快,改变决心难	186
陈婉芬成功金句	191
一个人有动力,远胜于有能力	193
陈婉芬成功金句	198
锁定目标奋进,就能改变生命未来式	200
陈婉芬成功金句	205
众人倒下还坚持站着的,才是领导人	206
陈婉芬成功金句	211

第一章

掌握趋势，胜于追随流行



流行只是短暂的，趋势才是永久的

聪明的人想得通，精明的人看得准，高明的人看得远。

从长远的角度来看，所有的流行信息都是短暂的现象，只有趋势才值得我们特别重视。

投资专家常常强调，“趋势是不会轻易改变的，股价只能在其大范围内游走，不会超脱”。同样的道理，从“成功学”的角度来说，成功的人都是用“时代趋势”为自己作生涯规划；而普通人则是以“专业知识”替自己决定未来。相比之下，用“专业知识”规划生涯，远不如用“时代趋势”选择目标，因为今天的优势很可能会被明天的趋势所取代。那么，优势便沦于“英雄无用武之地”了。从这一点来说，聪明的人想得通，精明的人看得准，高明的人看得远。能看懂未来的趋势，你的前程就稳操胜券了。

举例来说，由于人们越来越重视健康，不但环保意识提升，食品营养和卫生问题也越来越讲究。可以预见的是，继“电子新贵”之后，未来一定会出现很多的“保健新贵”！这就是一种新的时代趋势。

成功小故事

曾经有一位朋友,他的本业是做电脑软件设计的,可以说是“专业人士”。后来他才悟到应该把注意力放在人际关系上,让更多的人知道他是做软件设计的,这样才有市场。他从工作中深深领悟到:光是电脑,发挥不了威力;电脑是在与网络结合之后,才开始变得热门,具有影响力。比尔·盖茨当然有很好的技术,但是他更聪明的一点,就是让人人都知道技术,也就是“商业关系”。有了网络与商业关系以后,他才有办法变成世界首富。

其他行业也是一样,例如沃尔玛大卖场、国美电器等连锁店,其实并没有直接制造产品,也没有在技术上投入多大的精力,它们只做一件事:如何与各个厂商建立良好的关系。它们建立的关系越多,赚的钱也就越多。反而那些花了很多精力、做了很多事情的厂商,利润并不大。研发产品的人赚的钱未必有销售产品的人赚得多。当懂得了这一番道理之后,便发现有些人虽是专业中的高手,却是生活中的低能儿。

比尔·盖茨说过,21世纪最成功的事业,是属于人际网络和因特网结合在一起的事业。上述故事中的专业人士,可以说是悟出了比尔·盖茨的职场真理。根据知名经济学家保罗·皮尔泽的分析,保健产业将是继网络革命之后的明日之星。

我们每个人都在找出路。当代趋势大师约翰·奈斯比特送给台湾的一句话是“参与世界”,台湾的出路就是参与世界。这是一种趋势,它教我们要懂得广结善缘,赢得认同。

“盖一百层大楼,要先盖一百层的地基。”任何行业、任何企业要可大可久、要永续经营,一定要重视“教育训练”。以一个成功企

业家来说,打好人脉的基础是最重要的事。所以,首先要懂得带动人心。那么,要怎么带动人心呢?就是要懂得孟尝君的带人四大法则:倾财足以聚人,量宽足以得人,律己足以服人,身先足以率人。这四大法则,正是一种“沟通成功学”中最主要的趋势。不处理好这个趋势,自然谈不上成功!

创业,也是一种热门趋势。与其经营别人的企业,不如经营自己的事业。很多人都知道这个道理,可惜创业总得先考虑自己的资金状况。俗话说“看菜吃饭,量体裁衣”。有多少钱的资本,就做多少钱的事情。然而,有时候,当资金不足时,也未必一定要“砸锅卖铁卖房子”来勉强取得自己创业的本钱。因为在目前的社会,其实也有一些门槛很低的创业之路,例如做直销。

“做得久的事业通常做不大,做得大的事业通常又做不久。”这是传统事业的难局,而直销就没有这种困扰!

当你本钱很少,而又有一份不错的职场工作时,不妨先试着用“兼职”的方式去做直销。“人有二亩田,白天的一亩田是填饱肚子,晚上的一亩田是耕种自己的未来”就是这个意思。

用兼职方式做直销,是一种学习心态。与其做不好,宁愿多学三年,也不早做三天。先用兼职的方式创业,这样做的好处便是边学、边做、边修正,可避免风险。

成功小故事

从前,东方、西方两座茅屋之间有一条河流,距离住家都有好一段路。这几年,东方、西方两个少妇一早都准时去河边洗衣服,久而久之,两人就成了朋友。

有一天，西方少妇没有去洗衣服，东方少妇心想：“大概睡过头了吧！”

过几天，西方少妇还是没有去洗衣服，东方少妇想：“可能出远门了吧！”

过了一个月，西方少妇还是没有去洗衣服，东方少妇觉得有些蹊跷，决定去找西方少妇。

东方少妇刚进门，就看见西方少妇在织布，她很好奇地问：“你一个月没去洗衣服了，难道衣服都不洗了吗？”

于是，西方少妇带着东方少妇到后院瞧瞧。她脸上堆起笑意：“这一年来，空闲时，我就在后院挖土，如今终于挖出了干净的水井，别说这一个月都没去河里洗衣服，就是以后也不需要再去了。”

这个故事告诉我们，与其天天出门去洗衣服，不如在后院挖个井，永远自给自足。换句话说，上班不如创业。生存在这个世界上，一定要有未雨绸缪、居安思危的打算，这样才能够保证经常有水喝、有水洗衣服。

创业成功要掌握三个秘诀：重点、效率、速度。同时还应谨记成功的“五动”：① 主动；② 带动；③ 生动；④ 感动；⑤ 行动。上述故事中的西方少妇，就因为有这样的思维，所以成功地在自家后院挖出了一口干净的水井。

不过，做直销创业门槛虽低，但如果跟错人、用错方法，却也是事倍功半的事。所以，想成功一定要搞清楚三件事：

- ① 概念：创业概念、成功概念、点线面的概念。
- ② 能力转移：做人和处理事情的能力。
- ③ 成功特质：要有信念，要有斗志，要有意志力。

“零售治百病,介绍定江山,服务得天下。”直销由于有零售、介绍、服务的过程,所以成功销售之道,不是轰轰烈烈,而是点点滴滴、一步一步发展而来的。创业的快乐,正由于它具有三个阶段的变化:① 一分耕耘,一分收获;② 只问耕耘,不问收获;③ 乐在其中。当步入“乐在其中”的阶段时,常会让人废寝忘食,不知老之将至!