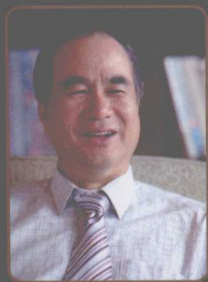


· 企业员工职业能力培训读本 ·

肯定 的力量

⇒ 从街头推销员到顶级CEO ◀

[韩] 尹锡金 著 马佳 译



送给致力于企业成长和自我发展的每一个人



从小型企业到年销售量300多亿的跨国巨头
熊津集团董事长尹锡金分享三十年成功秘诀

世界图书出版公司

woongjin 大众经管系列

肯定 的力量

→ 从街头推销员到顶级CEO ←

[韩] 尹锡金 著 马佳 译



世界图书出版公司
北京·广州·上海·西安

图书在版编目(CIP)数据

肯定的力量：从街头推销员到顶级 CEO/（韩）尹锡金著；马佳译．—北京：
世界图书出版公司北京公司，2010.1

（大众经管系列）

ISBN 978-7-5100-1788-9

I. 肯… II. ①尹… ②马… III. 经济管理－成功学 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 230830 号

GeungJeongIGeolJakEulManDeunDa 긍정이 걸작을 만든다

Copyright © YOON Seok-keum (尹锡金), 2009

All rights reserved.

Chinese (Simplify) Translation copyright

© Beijing World Publishing Corporation, 2010

Published by arrangement with Woongjin Think Big Co., Ltd.

肯定的力量——从街头推销员到顶级CEO

著 者：[韩]尹锡金

译 者：马 佳

策 划：世图北京熊津合作办公室

责任编辑：金英月

出 版：世界图书出版公司北京公司

发 行：世界图书出版公司北京公司

（地址：北京市朝内大街137号 邮编：100010 电话：64077922）

销 售：各地新华书店

印 刷：北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本：900mm×1280mm 1/16

印 张：13.5

版 次：2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷

版权登记：图字 01-2010-0315

ISBN 978-7-5100-1788-9/F·142

定价：25.00元

版权所有 侵权必究

肯定的力量

➔ 从街头推销员到顶级CEO ➔

图书在版编目(CIP)数据

肯定的力量：从街头推销员到顶级CEO/（韩）尹锡金著；马佳译．—北京：
世界图书出版公司北京公司，2010.1

（大众经管系列）

ISBN 978-7-5100-1788-9

I. 肯… II. ①尹… ②马… III. 经济管理—成功学 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第230830号

GeungJeongIGeolJakEulManDeunDa 긍정이 걸작을 만든다

Copyright © YOON Seok-keum (尹锡金), 2009

All rights reserved.

Chinese (Simplify) Translation copyright

© Beijing World Publishing Corporation, 2010

Published by arrangement with Woongjin Think Big Co., Ltd.

肯定的力量——从街头推销员到顶级CEO

著 者：[韩]尹锡金

译 者：马 佳

策 划：世图北京熊津合作办公室

责任编辑：金英月

出 版：世界图书出版公司北京公司

发 行：世界图书出版公司北京公司

（地址：北京市朝内大街137号 邮编：100010 电话：64077922）

销 售：各地新华书店

印 刷：北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本：900mm×1280mm 1/16

印 张：13.5

版 次：2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷

版权登记：图字 01-2010-0315

ISBN 978-7-5100-1788-9/F·142

定价：25.00元

版权所有 侵权必究

woongjin 大众经管系列

肯定 的力量

→ 从街头推销员到顶级CEO ←

[韩] 尹锡金 著 马佳 译



世界图书出版公司
北京·广州·上海·西安

梦想有多大，人生就有多大

儿时，家里经济不宽裕，我的梦想是大米饭可以想吃多少就有多少。在那个贫困的年代，四代务农的家里虽然也有一点儿田地，但只靠父母的两双手，要养活我们兄弟九人还是时常捉襟见肘。

上中学时，我的梦想是成为银行员工。那是中学二年级的时候，我第一次去首尔，在从清凉里到首尔站的路上看到了几位穿着白衬衫的银行员工，他们看起来特别精神，我心里便悄然萌生了做一名银行员工的想法。20多岁时，我在不列颠百科全书公司韩国分公司工作，我的梦想是成为最优秀的推销员，能够得到客户的信任，创造出高水平的业绩。

30多岁进入出版行业后，我又有了新的梦想，那就是要将我的出版社办成业界首屈一指的大型出版社。当然，在当时，这只是梦想而已，还不能成为目标。如果说大型出版社是一艘巨型轮船的话，我们不过是跟在它后边的一叶小舟，这样的目标遥不可及。

然而，梦想这种东西真是十分神奇，它在你的脑海中一遍遍不断地盘旋，忽然有一天就真的成了现实。1980年刚起步时，我的出版社规模很小，几乎没人知道，7名员工也只是负责送书和收账的业务，连个像样的编辑部都没有。但我总是怀着把它发展成大型出版社的梦

想，时刻关注着那些大型出版社的动向，我不停地思考我们与它们的差别，研究它们的发展历程。10年之后，曾经可望而不可即的大型出版社之梦终于在我的手中实现了。

从梦想到现实的转变始于“肯定性思考”。在此基础上，加上信念和意志，梦想就会逐渐转化为现实。所谓肯定性思考，并不是盲目乐观和完全以自我为中心的思考，而是指要具备实现梦想的自信心。当遇到问题或者陷入不利状况时，用坚强的意志去克服困难，相信“我能行”，这才是真正意义上的肯定性思考。

有些人会感叹“岁月不饶人”，甚至不少年轻人也会以年龄作为不能成事的借口。可是，生活的热情和梦想的大小不应随着年龄的增长而降低和减小。我认为，年龄越大，梦想就应该越大。因为随着年龄的增长和经验的积累，一个人能了解到更多实现梦想的方法，梦想当然就应该更大了。美国前总统乔治·布什（老布什）在85岁生日时说跳伞是他的梦想，后来他成功地实现了这一梦想。老布什还说 he 准备90岁的时候要再次挑战跳伞。由此可见，只要有梦想，永远都不会晚。

我决定写这本书的初衷是希望年轻人有更多的梦想。困难和痛苦总是比快乐和幸福多，这就是人生。近来由于经济状况恶化，就业问题凸显，越来越多的年轻人失去了梦想，让人倍感惋惜。人有了梦想，即使面临考验，也能发挥克服困难的勇气和智慧。只要有梦想，目标就会变得明确，无论何时都不会轻言放弃。

人只要活着，就会对未来怀有梦想。梦想和希望不是别人给予的，而是自己给自己确立并努力去实现的。梦想越多运气越好。幸福和地位要与不如自己的人相比，而梦想和目标则要与高于自己的人相比。怀有伟大的梦想，即使最终没能实现，在通往梦想的道路上，个人的

竞争力也能够得到提升。

这本书记录了一个心怀梦想的人，在资金、产品、人力等条件样样匮乏的情况下，为了实现梦想努力奋斗的创业过程。它记载的虽然是一个经营者的经验和企业的成长过程，但我认为，这同样适用于每个人的生活。企业像人一样有生命，像人一样会成长，也像人一样会经历喜怒哀乐。我是在经营企业的过程中确立起自己的人生观的，我想把这些经验同更多的年轻人分享，因此写下了这本书。

现在的梦想就是未来的生活，无论何时我都牢记这一点。我总是努力拥有更好的梦想。我一直把自己看做 20 岁的青年。我的梦想一天天长，我有很多想要做的事情和想要学习的东西，还想要结识很多人，得到更多的爱。

想要未来比现在更好，就要怀有梦想。梦想有多大，人生就有多大。虽然梦想在脑海里的时候仅仅是梦想而已，但每天反复思考反复琢磨，梦想就会变成意志。有了意志，再有积极实践的热情，梦想就会成为眼前的现实！

尹锡金

目录

第1章

以创始者的心态去挑战

从推销员开始的人生挑战	• 13
自信是成功的一半	• 17
相信自己行，才会“我能行”	• 22
20岁无所畏惧的热情	• 27
胜在为人所不为	• 30
挑战昨天的自己	• 33

第2章

变化是未来的另一个名字

灵活的思考能开启变化之门	• 39
要警惕不冷不热的温度	• 43
革新是创造希望的过程	• 46
提高自身素质才能跳得更高	• 50
把企业办成员工成长的学校	• 53
向一切先进的事物学习	• 56

第3章

创造性思考铸就成功之路

市场需要用创新理念去开拓	· 61
反复思考，提高创意思维能力	· 65
有创意就会有未来	· 68
找准方向，奋勇前进	· 72
求异思维，创造与众不同的结果	· 74
差异来自于细微之处	· 78
激发女员工的潜能	· 81

第4章

精气神让你活力四射

精气神是上天赐予人类最好的礼物	· 87
精神气场创造奇迹	· 89
成功从自信开始	· 92
从小事做起，做最好的自己	· 96
调动精气神的具体方法	· 98
巧用赞美，激发员工积极性	· 102

第5章

肯定性思考助你走向成功

对待困难的态度就是对待人生的态度	• 107
心态决定成败	• 111
用积极的态度敲开成功之门	• 114
肯定性思考和积极的态度令你能量倍增	• 117
有梦想的人永远不言放弃	• 120
敢于竞争也是一种能力	• 123
精神的力量是无穷的	• 126

第6章

对人对事，真诚就是力量

以诚相待，矛盾自然化解	• 131
企业的希望在于人才	• 135
个人竞争力就是企业竞争力	• 138
激励员工在挑战中前行	• 141
做员工信服的领导	• 143
发现自己内心的珍宝	• 148
透明经营造就健康企业	• 151
健康的企业将在危机中屹立不倒	• 154

第7章

保护环境就是保护未来

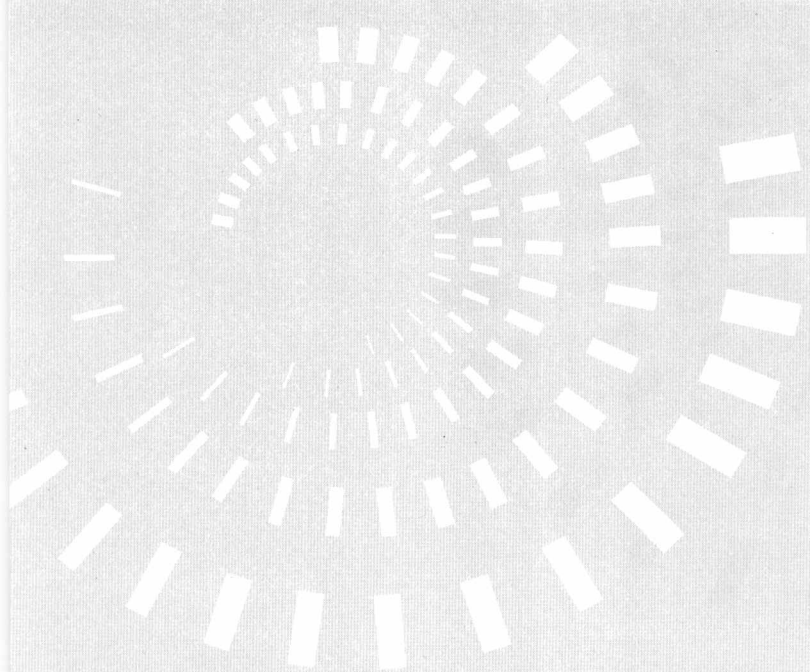
与社会共同分享梦想	• 159
拯救人类生命之水	• 162
在贫瘠的土地上建水井献爱心	• 165
追求发展，不忘环保	• 167

结语

“我能行”的信念改变世界	• 169
--------------	-------

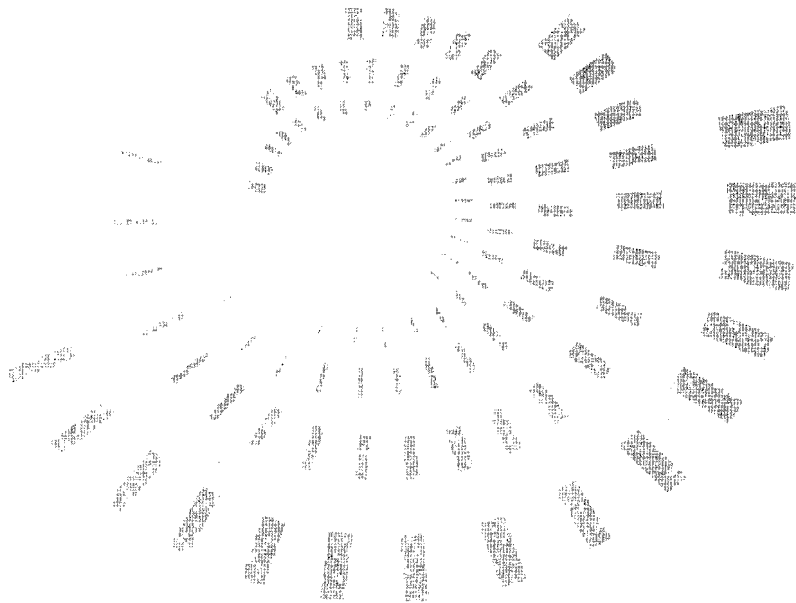
附录

职场金科玉律 尹锡金语录精选	• 172
值得学习的好榜样 众人眼中的尹锡金	• 198



第1章

以创始者的心态 去挑战



生活中有时会感到迷茫。这时不要动摇，不要踌躇，不要回避，要以“我能行”的信念去开辟新的道路。世上的路都是由人来开辟的，而你就将成为那个开辟新的道路的人。只走那些安全、宽阔的道路是很难成功的。不要害怕前方无路，要相信一定能够辟出新的道路来。在你相信“我能行”的那一瞬间，新的道路就已经在你眼前展开。

从推销员开始的人生挑战

刚刚步入社会的时候，我做小生意失败了，每天无所事事，只靠下围棋度日，变得有些灰心丧气，这样的日子一直持续到我获得在不列颠百科全书公司做推销员的工作机会。这份工作，使我的生活发生了翻天覆地的变化。做推销员获得的人生经验，为我今天事业的成功打下了坚实的基础。

1971年7月，27岁的我正在找工作。一天，我来到了位于釜山光复洞农协大厦的不列颠百科全书公司韩国分公司。当时的不列颠百科全书公司以“用最优秀的推销员来推销最有名的百科辞典”而闻名。一进大厦的门，我就开始惴惴不安。这个世界著名的大型企业会录用我吗？即使真的被录取了，毫无推销经验的我又能做好这份工作吗？

我一进办公室，就受到经理的热情接待。他用两个多小时的时间，向我介绍了不列颠百科全书公司的一些情况，还为我勾勒出了一幅美好的前景图。

经理的话我至今仍记得清清楚楚：“无论你将来是做生意还是做别的事情，想要成为领导者，都有必要尝试一下推销工作。推销就是要说服别人接受自己，它会使你具备强大的精神力量。如果你有做大事的抱负，做推销的经验会成为你的重要资本。”

虽然我对推销工作的重要性与经理有着强烈的共识，可对自己能否胜任这份工作，我依然心存疑虑，心情很复杂。

面谈结束后，经理让我去另一个办公室稍作等候。我一进到另一

个房间，就看到里边有个很帅气的年轻人正在用流利的英语打电话。

我坐在椅子上看着他，心想：这个人的英语说得真好啊！而且长得这么英俊，还那么聪明……

不一会儿，那位年轻人结束通话坐到我旁边来。我按捺不住好奇心，试探着问：“您在这儿上班吗？”

“是的。”他点头回答。

“有多久了？”

“半个月了。”

“不好意思，我能问一下这段时间您一共卖出几套百科词典吗？”

那个年轻人犹豫了一下，尴尬地笑着说：“一套也没卖出去。”失望之情表露无遗。

他英语说得这么好，形象又不错，可半个月却一套书也没卖出去。我是个地地道道的土包子，英语又差，更没什么希望了……想到这里，我完全失去了信心。

我连个招呼都没跟经理打，就回家了。当时我认为，对于完全不可能胜任的工作，没有必要强求。

可是真的什么都不做，就这样靠下围棋混日子，心里又觉得很不舒服。必须赶紧找个工作来做。我很彷徨，在什么都做不成的失败意识和一切都要重新开始的挑战意识之间，有些不知所措。最终，在极度的苦闷之后，我还是决定再试一次。

第二天，我又来到了不列颠百科全书公司办公室。我跟经理解释说昨天有点急事，没能打招呼就走了，请求他的原谅。幸运的是经理也没追问就让我坐下了。我刚坐下来，就见一个男人拎着提包步履沉重地走进办公室。