

NEVER SAY NEVER
肯定自己 影响别人 你会得到想要的一切

告诉自己 我最棒

绝对肯定的秘密

[韩]金成焕◎著 千太阳◎译



辽宁人民出版社

告诉自己
我最棒

版权合同登记号图字 06-2009-206 号

图书在版编目(CIP)数据

告诉自己我最棒 / (韩)金成焕著;千太阳译. —沈阳:
辽宁人民出版社, 2009.11
ISBN 978-7-205-06665-9

I. 告… II. ①金…②千… III. 成功心理学-通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 194503 号

절대긍정 告诉自己我最棒

Copyright © Seong-Hwan Kim(金成焕)

2007, Printed in Korea

Chinese simplified language translation rights arranged with

STAR MGA HOLDINGS

through Imprima Korea Agency and Qiantaiyang Cultural Development (Beijing) Co., Ltd.

ALL RIGHTS RESERVED.

出版发行: 辽宁人民出版社

地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编: 110003

<http://www.lnpph.com.cn>

印 刷: 三河市文通印刷包装有限公司

幅面尺寸: 146mm×210mm

印 张: 7

字 数: 125 千字

印 数: 1-5000

出版时间: 2009 年 11 月第 1 版

印刷时间: 2009 年 11 月第 1 次印刷

责任编辑: 娄 瓠

封面设计: 灵拓传媒

版式设计: 新书情文化

责任校对: 姚飞天

书 号: ISBN 978-7-205-06665-9

定 价: 24.80 元

为什么？这些顶级人物强烈推荐——

我曾经担任面试官，第一次见到金成焕董事长，他的一举一动都给我留下了深刻的印象。

那时候，这位 27 岁的身着军装的年轻人对我说：“请您给我一张名片。”当我将名片递给他时，他那炯炯有神的目光燃起了我的热情。上班后，他的进步之快让我大吃一惊。我一直都在近距离地关注他，然而对他真正的理解源自他的书。他的成功不是完全由运气拼凑起来的，那与他的努力成正比。

包括作者在内，有所成就的人都是具有积极生活态度的人。普通人遇到挫折的时候很容易放弃自己的目标，但成功的人不是这样，因为在他们心中始终相信，“只要问题存在，就会有解决的办法”。这是一种绝对乐观的信念，由此可见，在他们的世界里是没有悲观可言的。所有的困难都是挑战的起点。所以他们能冷静地正视面前的困难，勇敢地知难而上。这正是“运用积极的态度达到绝对肯定境界”的真实含义。这本书要阐述的就是这个道理，所以具有挑战精神的人都应该读一读。

——大都会人寿保险韩国公司首席副总经理金宗云

29岁，他踏进了保险推销的大门。他仅用6个月的时间就成了最年轻的MDRT会员。在他当上分公司副店长的时候，由于发挥了非凡的领导才能，使得90%以上的团队成员的年收入达到了1亿韩元以上。现在，作为STAR MGA董事长的他，将他不断成长的管理理念和技能总结成书，让我们一目了然。这一点让我尤为高兴，不得不为作者叫好。

——韩国MDRT协会会长申重燮

作者在书中明确地告诉我们，“绝对肯定”的态度能给我们带来无穷的力量。它会为我们的人生充电，让我们拥有坚韧不拔的精神。想要在工作 and 生活中成为赢家，就绝不能抛弃“绝对肯定”的精神。作者的成就在于他从不满足于眼前的成就。他始终坚持和同事们在一起，与团队共同奋斗向前。

——PACOMERI 董事长朴形美，《悬崖边上的我》的作者

金成焕一口气创造出了销售界的奇迹，连续52个月保持了销售额第一的成绩。让团队中90%的成员的年收入超过了1亿韩元，大多数员工在几年内成了富翁。他对保险推销行业有着超乎寻常的热爱。作者言简意赅的表述和严密的逻辑思维将他的思想完美地融合在书里。我强烈地向投身于保险推销领域，有着宏伟目标和梦想的年轻人以及获得成功的经营者推荐此书。

——YOU. PARTNER 总经理刘舜新，《我搜寻希望》的作者

“不是因为不可能，才得不到成功，而是因为不尝试挑战，才不能取得成功。”作者用自己的经验验证了这一句话的正确性。大多数人通常都会放弃的情况下，没有比别人更好的人际关系和学历的他克服种种困难，最终战胜困难，取得了胜利。我想向那些对自己所在的环境和未来大有不满，大为苦恼的人们推荐此书。

——教保人寿保险常务朴乐源，《与顾客竞争》一书作者

“要准备自信心而不是自尊心”这句话尤为贴心，因为自尊心是不用准备的。“如果你满足了顾客的需求，给他们带来了喜悦和幸福，那么他们会心甘情愿地给你的自尊心加分的”。通过这句话，我们看到了一个超越了优秀技术层面，能够透视人和世界的保险推销员。

——ING 人寿保险韩盛分店店长金京培，《最佳营业团队的成功法则》的作者

“绝对肯定”，多么积极向上的词语啊！现实生活中，失败远远多于成功。同理，在保险推销领域，被顾客拒绝的次数远远多于成功签单的次数，每个保险推销员都应该做好接受这一事实的心理准备。成功人士与失败者的区别就在于你是否能战胜困难，向前迈进。希望广大读者能从此书中得到朝着梦想奋进的力量和向困难挑战的勇气。

——LIG 财产保险营销小组组长金时英

如今，年轻人就业和失业已经成为了社会性问题。许多经营者也对未来充满了畏惧，用悲观的心态设想以后。在金成焕从事保险推销行业的时候，社会经济和条件与现在有着天壤之别。但他却没有被现实中的困难打倒。昂首挺胸，迎着猛烈的风雨一路走来，他开创出了人生新纪元。希望有越来越多的人掌握“我能”这一绝对肯定的思考方式。

——大韩人寿保险公司总经理江泰主

作者寓经验与反思于书中，向我们传递了从理论学习中无法得到的力量，同时，他还将实践演练借本书展现在我们面前。我们能真切地感觉到作者向着事业顶峰勇往直前的强大能量。有时候，作者也会退一步，静静地反省一下。他有着成人的稳重，有着少年纯洁而坚定的梦想，让我们以愉快的心情来关注他的未来吧！

——三星人寿保险 LP 事业部门战略企划小组组长李才石

金成焕董事长心地淳朴，责任感强，这两点在他的工作中发挥着极其重要的作用。他从不马虎行事，从不含糊地对待约定和琐碎的事物。所以我坚信，无论他遇到什么困难，都不会草率行事，更不会放弃与别人的约定。通过这本书，希望更多的人能投身到职业人员的行列中来。

——东西旅行社董事长裴东哲

内容提要

这是一个关于一位三十岁出头的保险推销专家的神奇故事。

金成焕，我们这个时代商业领袖和保险推销大师，他在不到十年的时间里创造出了令人瞩目的成绩。他在保险界就像一尊金光闪闪的“佛”，被人们虔诚地敬畏着，似乎一接近他就能得到智慧。人们都想从他身上学到一些什么，比如经营技巧或者销售秘诀。

在这本书中，他终于向我们敞开了他的心扉，他从来没有以“佛”自居过。他朴朴实实、坦坦白白地给有所求的人们讲述了自己人生中最曲折的故事，他坦荡地告诉我们，他也有过恐惧与艰辛，他也曾一无所有，但是他告诉人们想要做好事业，首先要有绝对肯定的精神，要善于发现自身存在的可能性和珍贵性，通过自己的发展真正地改变别人。最后，他又毫无保留地把自己在商业生涯中所有宝贵的经验，用平实的语言，最真诚的心，全部奉献给读者！

1999年，初入社会的他遇到了前所未有的危机。的确，对于一个刚走上社会的人而言，每个月要拿出90%的工资偿

还贷款以及高额利息，还要寻求发展，简直难如登天。但是金成焕却凭借着“绝对肯定”的信念和力量力挽狂澜，最终战胜了逆境，迎来了新的契机。

自此之后，他深刻地意识到了“肯定”的重要性，于是他不对任何人说“我不能”之类的话。作为销售领域的领军人物，他对团队的发展前景和人与人之间的协作精神十分重视。他认为团结就是力量，守住江山的要领就是争取团结。于是他制定了很多与团队发展有关的制度，这些制度在公司的发展过程中发挥了巨大的作用。使得 STAR MGA 250 名会员中，有一半以上人的年收入超过了 1 亿韩元。

当团队的力量够坚固、够强大的时候，他又开始制定新的目标了。“全面关爱生命”成了彰显 STAR MGA 强大实力的新标牌。所谓树大招风，成了国际化强者的 STAR MGA，将站在新的起点上迎接新的挑战，金成焕将用“绝对肯定”的态度给我们创造出下一个奇迹！

自序

为别人开一扇窗，别人会为你开条路

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。

生命何其远又何其近，我从未见过没有经历逆境和磨炼，就能轻易成功的人。我自己同样如此，挺过了那些艰难的时光，才迎来了命运的转机，看到了湛蓝的海洋。

对人生领悟得越透彻，我就越相信——成功和失败，幸福和不幸完全取决于你的心态。绝对肯定的心态能让不好的元素远离你，好的元素靠近你。有了绝对肯定的心态，再来借助“水的智慧”，你的推销将无往不胜。当水温保持在99℃的时候，看起来没什么变化，但一旦达到100℃，它就会从质到表发生变化，也就是从液体状态变成了气体状态。

绝对肯定的成功法则同样蕴涵了水的智慧。对于成功而言，有的人的成功含金量是10%，有的人的成功含金量是100%。成功的差距貌似90%，但付出的努力的差距却悬殊得很。推销也是如此，并不是他人和运气决定你的成功，而是你自己能不能完成最后一步的跨越！

不要将成功想象得遥不可及，往往平凡与非凡，只是一个低低的坎。你若迈过去了，就牵到了成功的手，否则就要将对成功的憧憬永远深埋海底。

经验口袋，帮助你战无不胜

不要将这本书想象成灵丹妙药，即便它是，只是看一看也是治不了病的。况且这其中并没有特殊的成功秘诀，只是给你讲述了一个朴朴实实的道理而已。

我是 STAR MGA 旗舰店的店长，我店隶属的公司是一家

国际金融企业，在过去的 52 个月里，我店保持着营业额第一的成绩。这使得和我共事的 50% ~ 90% 的保险推销员年收入超过了 1 亿韩元，他们都成了富翁。于是大家都开始关注我了，想从我这里得到一些经营秘诀或者独到的推销手段。

其实，刚出道的时候，我也是一个极其普通的人，没有高学历，也没有特殊的社会背景，而且还背负着高额的债务。由此可见，我的起步条件比一般人都要差。就在这样的情况下，我开始投入到保险推销员的行列。抨击声四起的时候，我始终坚持着自己的信念，从没忘记自己要攀上高峰的希望。

载着这样的自信年复一年地努力着，终于为自己打下了坚实的经济基础，同时也为进军国际市场打造了平台。为了迎接新一轮的飞跃，我觉得有必要整理一下迄今为止的奋斗历程。当我为出书的事摇摆不定的时候，我总能想起那些处在困境中的人，有梦想却举棋不定的人，年轻力壮却彷徨着的人……于是我下定了决心，要创作这本书，希望此书中收录的我的经验能给他们带去帮助。

在人们热切的关注下，书终于写完了。书中没有什么一试即成的方法，不过却能起到点睛的作用。通过此书，我只想向读者传递以下几种思想：绝对肯定的心态怎样改变了我的人生；我都经历了怎样的状况；我是如何战胜那些困难的；从中我领悟到了什么……

书中编写了对保险推销员和商务人员有益的忠告，尽可能地避开了个人感想的发表和主观思想的干扰，并介绍了一些经营和推销技巧。相比理论性说明，本书更注重塑造能引起读者深思的真实事例。

倘若我的经验和忠告，能给青年读者带去勇气，能激励他们向失败和不幸发起挑战，那么我将感到无比欣慰，创作这本书的心愿也就达成了。

为了达到希望的巅峰，我也经历了许多坎坷，一路上披荆斩棘，虽困难重重，我却一直斗志昂扬，这过程离不开周围的人对我的帮助和鼓励。我不得不承认能走到今天，离不开别人的影响。

此书能顺利面世，要郑重地感谢裴东哲董事长的指点和关爱，以及 STAR MGA 公司的江源石、赵革、金秀浣 FM、尹京洙 FSR、刘泰浣部长以及许多经纪人和员工的辛勤劳作和鼎力相助。借此机会，我还要向引领我步入保险推销领域的大都会人寿保险公司全体职员表示诚挚的谢意。我要把自己得到的这份荣誉献给上帝。因为在艰苦的岁月中，是上帝让我时刻保持了镇定自若的心态。最后，我想把这本书献给那些将保险推销工作当成自己的信念的可爱的保险推销行业的从业者。

金成焕

2008 年 1 月

目 录

自序 / 1

第一章 一辈子只干一件事

1 唤醒欢喜心，冰封消极心 / 2

小心！自己下的致命魔咒 / 3

“我不能”，永远不能说 / 6

2 开动脑筋，“制造”偶然性成功 / 9

压低欲望，一举虏获顾客 / 10

从63层大厦跳下，有机会选择生死 / 12

3 关系网薄弱，就占领个性化蓝海 / 15

远征济州岛，笑容威力无敌 / 16

4 山不过来，我就过去 / 22

深入“舆论领袖”阶层，拓展自己的人际网 / 23

保险推销会，“专家”做你的推销员 / 27

5 绝对肯定是抵挡无情世界的盾牌 / 32

推销，最有魅力和成就感的事 / 33

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 / 39
 - “金牌推销”的流程七步骤 / 40
 - 摘除光环，谦虚的表情最美 / 47
 - 自以为全力以赴时，再加一把劲 / 48
 - 挖掘潜在顾客，最后一搏占先机 / 49
 - 慧目识人术，大鱼要放长线钓 / 50
- 7 独特的竞争力，吹响签单的号角 / 55
 - 知己知彼，细节打赢心理战 / 56
- 8 选择专注的魔法棒，化平凡为非凡 / 58
 - 发展团队，我有三大法宝 / 59
- 9 打理形象，你可能随时与 VIP 见面 / 63
 - 好性格 + 风度，顺利签单没问题 / 64
- 10 装修办公室，给顾客超级的诱惑 / 70
 - 空间革命激发心灵革命 / 71

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 / 75
 - 应对拒绝，签第一份保单的瞬间 / 76
 - 苦乐推销，你是上帝唯一的手 / 78
- 12 讨厌谈恋爱，就请放弃推销行业 / 82
 - 你爱“恋爱”吗 / 83
 - 向 VIP 级人才求爱的方法 / 85
- 13 顾客都是来自金星的女人 / 89

突遇强敌，不妨侧面进攻 / 90

一边找恋爱的感觉，一边推销 / 92

14 不能从失败中吸取教训，就会持续失败 / 96

我人生中最大的磨炼期 / 97

我的词典里只有磨炼，没有失败 / 98

15 推销产品时更应该销售未来 / 101

给顾客展现蓝图 / 102

尽情花钱，你可以拥有这样的生活 / 103

16 坚持共赢，你会值得信赖 / 108

给顾客排忧解难，在所不辞 / 109

动员税务师，攻略资产家 / 111

第四章 我的职业，天下第一

17 销售险种，不如做幸福咨询师 / 115

大声说出来——我是保险推销员！ / 116

外表温顺，内心坚强 > 好口才 / 119

18 小目标，发展大团队 / 121

最好的理想是最小的理想 / 122

梦想有多大，唤醒的潜力就有多大 / 124

19 宽松环境，让你的视野无限大 / 127

不说“我是第一”，只说“我们是第一” / 128

尊重他人，走入陌生世界的通道 / 130

20 用三种精神技术武装自己的单员工企业家 / 133

三种精神技术，让顾客心甘情愿掏钱 / 134