

赢在新绩效的 111 个秘诀



敢想敢要 敢得到

(台湾) 李明智

著

(第2版)



郑州大学出版社

赢在新绩效的 111 个秘诀

敢

(台湾)

李明智

著

想敢要敢得到

(第2版)

郑州大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

敢想敢要敢得到:赢在新绩效的111个秘诀/李明智
著. —第2版. —郑州:郑州大学出版社,2006.1

ISBN 7-81106-220-8

I. 敢… II. 李… III. 企业管理:绩效管理

IV. F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第102991号

郑州大学出版社出版发行

郑州市大学路40号

邮政编码:450052

出版人:邓世平

发行部电话:0371-66966070

全国新华书店经销

河南第二新华印刷厂印制

开本:710 mm × 1 010 mm

1/16

印张:18

彩页4

字数:188千字

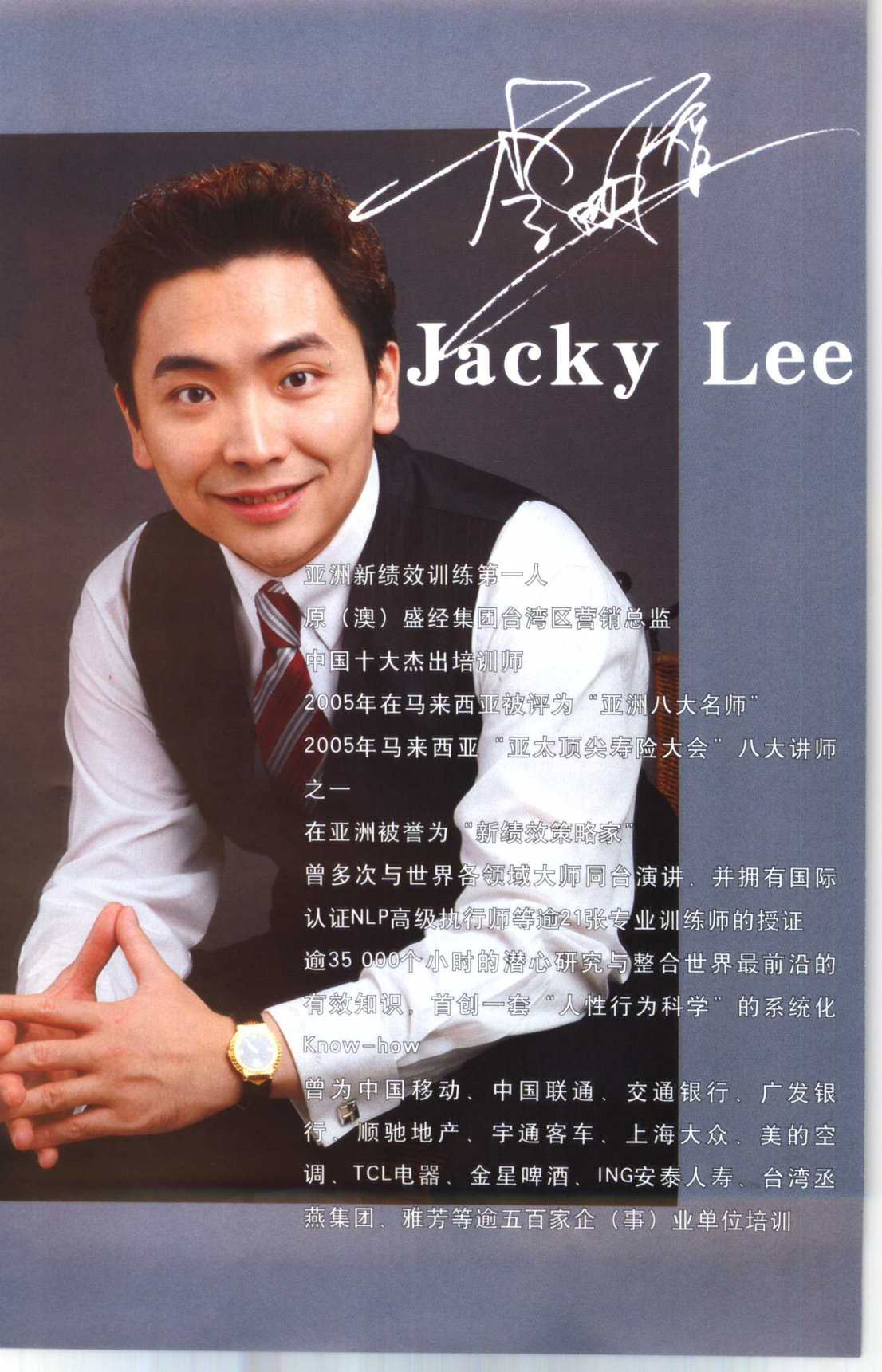
印数:1~6 000

版次:2006年1月第1版

印次:2006年1月第1次印刷

书号:ISBN 7-81106-220-8/F·61 定价:29.80元

本书如有印装质量问题,请向本社调换



Jacky Lee

亚洲新绩效训练第一人

原（澳）盛经集团台湾区营销总监

中国十大杰出培训师

2005年在马来西亚被评为“亚洲八大名师”

2005年马来西亚“亚太顶尖寿险大会”八大讲师之一

在亚洲被誉为“新绩效策略家”

曾多次与世界各领域大师同台演讲，并拥有国际认证NLP高级执行师等逾21张专业训练师的授证
逾35 000个小时的潜心研究与整合世界最前沿的有效知识，首创一套“人性行为科学”的系统化 Know-how

曾为中国移动、中国联通、交通银行、广发银行、顺驰地产、宇通客车、上海大众、美的空调、TCL电器、金星啤酒、ING安泰人寿、台湾丞燕集团、雅芳等逾五百家企（事）业单位培训

马来西亚第八届“亚洲
八大名师”授课现场



李明智老师在“亚洲八大名师”
论坛上的精彩演讲

李明智老师与景克宁教授(左一)和
彭清一教授(中)的合影



李明智老师与“中国培训论坛”的讲师们合影



李明智老师签名售书的现场盛况



TCL经销商会

赢在交通银行
高绩效培训



赢在京福华创新管理



正龙食品有限公司
营销干部受训中

移动公司新管理课程培训



赢在宇通客车有限公司训练营



成都置信新房地产销售培训



Easy Close简单成交公开课



赢在联通新绩效培训

华南理工大学公开课



上海公开课学员们正在
用心记笔记



培训课上学员与李明智老师
积极交流



课间学员们踊跃请李明智老师
签名留念



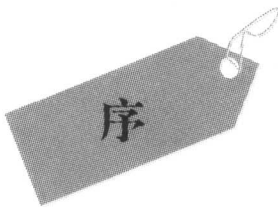
赢在顺驰新绩效训练营



广东发展银行
营销培训



金星啤酒400人授课现场



序

这是一本用心血凝聚而成提炼出的策略工具力著。不读不知道,读了才能体味到全新的收获与不禁的欣喜。

好书总是永久流传,令人难忘。这是因为它深深地融会了作者毕生的实践感知,从而让才干与智慧形成文字,给世人以更大的启示去实现更大的创造。

我认识作者李明智,是在中国培训论坛的盛会上,后来又在马来西亚“亚洲八大名师”讲台上巧遇。他为人的谦恭好学,以及讲台上自如、潇洒、清新的风格都让人心动、感动。上海,中国论坛的听众为他的演讲欢呼雀跃,惊赞不已,而马来西亚吉隆坡的 2000 听众更忘形地表达了对台湾来的年轻演讲家的由衷喜爱与敬意。

更让我意想未及的是:不论在上海或是吉隆坡,人头攒动地抢购着一本书——《敢想敢要敢得到》。我不由得一夜之间读了这本书,论点的精辟、风格的清新、据理力推的科学性与读后可操作的实战事例,都让人振奋不已。

111 个秘诀,个个都有作者精细的总结、回答,让你读后

便知道怎样去实践,并得到不走弯路的窍门与方法,比起一些“通篇似理不是理,万言衷言不由衷”的文章“著作”来说,这本书更具诚信、求实的价值。

所以,我又想:不论你在何方,不论你从事何种工作,要想得到一个充实富有的今天并期盼一个浪漫而美好的未来,那么,我想你应该拥有这本价钱不高却充满了清新、精彩、激情和感动的著作,它让我欣喜、宽慰、收益,它也绝不会让你失望。

彭清一 
二〇〇五年九月十日教师节于北京



敢想！

敢要！

敢得到！

第2版图书在各界的支持与关注下问世了，它更将原版图书扩充完善。如果你同意21世纪最昂贵的是时间、最便宜的是学习的话，相信赢在新绩效的111个秘诀将助你在迈向巨大成就之路的过程中更快速地登上事业之巅。

这是一个全球化竞争的新世纪！更是一个以成败论英雄的时代。在这个充斥残酷事实的商业战争中，我们任何人都有着两大敌人。一是我们自己，因为许多人无法得到所想要的，就是先输给了自己。这就好比一个充满斗志的领导者，在带领团队的过程中因为不会控制自我情绪，所以失去了人心，更输掉了前程。我们第二个最大敌人是时间。在现今的市场上，不是以大制小的博弈，而是以快制慢的博弈。试问，全球市场中是IBM大还是联想大？结果IBM却和联想合作了！

在这要求以速度取胜的博弈游戏中，你应该以最快的速度，学习最有效且系统的知识，使自己就如同《孙子兵法》所倡导的精神之一，“立于不败之地而后求胜”。本书保持

了第1版图书的框架结构与写作风格,向渴望成功的你揭示了国际各行业最顶尖赢家所使用的系统化策略,进而帮助你在生活和事业中取得巨大的胜利。

写作过程中,感慨颇多,在你即将可能拥有这本书的同时,就让我们共同分享一下这本书能为你提供的独到之处:

一、避免了复杂且令人难懂的理论,以深入浅出、浅入深出的笔触为你提供可轻松上手的有效知识。

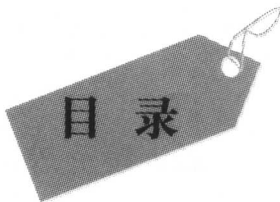
二、与市面上同类书籍相比,不以概念性观念为主,而是更重视实用的方法。因为有了态度层面的知识,更不能少了可操作的策略性方法。

三、系统化的七大主题为你提供一套完整版的制胜策略。有许多人无法走出经营的困境,并不是缺乏许多知识,而是缺乏系统性知识。世界管理学大师彼得·杜鲁克曾提及:“只有有目的、有组织、有系统的学习,知识才会变成力量。”

最后不论是何种因素你看到了这本书,由衷地企盼,你能将这本书带回去,因为你希望自己的人生与事业能更有所突破,不是吗?同时,当你在使用的同时,希望能带给你惊喜的收获,并在适当时机向我提出你宝贵的意见与心得!

李明智

2005年10月10日于华北总部的办公室



目 录

1 成为“赶时间主义”之最佳实践者



001	成为“赶时间主义”的实践者	003
002	避免染上“最后一分钟病毒”	006
003	花费时间与投资时间的巨大差异	008
004	快速倍增生产力之七步骤	011
005	避免染上“雷锋情结病毒”	015
006	成为时间管理专家之高效率原则	017
007	成为时间管理专家之 80/20 原则	019
008	成为时间管理专家之分类原则	021
009	成为时间管理专家之创造性拖延原则	023
010	成为时间管理专家之后果原则	025
011	成为时间管理专家之火腿肠原则	027

012	成为时间管理专家之紧迫感原则	029
013	成为时间管理专家之卓越表现原则	031
014	轻松致富新规则——创造私有空间	034
015	轻松致富新规则——3 效合一策略	036
016	轻松致富规则——音乐激励法	038

2 成交才是最大的利润

017	建立亲和力、共识感的神奇态度	043
018	轻松赢得更多信任的神奇手法	045
019	倍增亲和力的秘密武器	047
020	赢在轻松成交的核心思维——赢家力量	051
021	快速倍增业绩的顶级策略	053
022	处理被拒绝的黄金公式——ATTACK	056
023	成交高手的不传之秘——掌控战术	059
024	成交高手的必胜招式——勾饵策略	063
025	赢在成交——撒盐法则	066
026	快速倍增收入的八大成交技巧(A)	068
027	快速倍增收入的八大成交技巧(B)	070
028	快速倍增收入的八大成交技巧(C)	072
029	快速倍增收入的八大成交技巧(D)	075
030	有效处理异议的赢家认知	078