第一图书网, tushu007.com

<<无惧与坚持>>

图书基本信息

书名：<<无惧与坚持>>

13位ISBN编号：9787501189083

10位ISBN编号：7501189080

出版时间：2009-8

出版时间：吴锦珠 新华出版社 (2009-08出版)

作者：吴锦珠

页数：259

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

一场演讲产生的巨大效益王鼎琪2006年，在一场演讲会上，我认识一位文武双全的奇女子，著有100多本畅销书的作家吴锦珠，我称她为贵人。
她出版了我的第一本书《给我记住》，第一个月的销售量即突破一万本。
接着知名书商找上我，第二本畅销书《拜托，英文单字根本不用背》也诞生了。
在锦珠的推荐下，我荣幸地采访到240个世界媒体都争相采访的泰国版唐纳川普一一西里瓦先生，出版了第三本书《如何用10元三明治战胜麦当劳》的故事。
在2007年4月问亚太保险大会上，来自20多个国家和地区的一万人聚集在台北小巨蛋听讲，我是舞台上的主持人。
此次，为我打开国际舞台的开关，开始在印尼、美国、泰国、墨西哥等地与国际名嘴结识。
2007年10月，在中国内地山东的5000人大会上，遇见我心目中永恒的智星，尊敬的风云人物一一梅第，开始了这本书的筹备工作。
2008年，感念贵人锦珠，我记得她曾希望将梅第的精神与故事，传承给社会大众以帮助更多人。
暗地里，我开始运作这本书的邀约。
同年，我与锦珠飞行万里来回三次，就梅第成功的事业、精神进行采访，在我人生中，开始另一个里程碑。
我要学习他的谦卑、礼貌、柔软的身段、服务的热诚，与夫妻关系的经营。
这本书诞生的背后，是三年的酝酿，老天的帮忙，是恩典、是信赖、是感恩的结果。
特别感谢这段美丽的回忆中，在异乡默默帮助我的朋友们：Dr. YehCouples，MelodyLu，MeilingChee，Tim-wei，K. C. Tang，以及当时国际性的保险主办单位，Jason蔡与中国内地的谢老师。
最重要的是，感恩梅第这对夫妇对我的疼爱，及锦珠作家的信念与妙笔，精彩细微的勾勒出很多感动的画面。
人生中难寻贵人，却易做自己的贵人，若能追寻善知识，行之而播之，你我皆是幸福快乐之人。

内容概要

87岁的美金千万富翁梅第·法克沙戴，全球保险界尊称他为：永远的世界第一！
一个连英文都不会说的伊朗移民无名小卒，如何跃升为美国亿万富翁？
一个洗衣服、端盘子的小弟，如何获得双硕士学位？
一个保险门外汉，如何缔造美国大都会人寿，数十年来的销售冠军，荣居42年MDRT(美国百万圆桌)的终身会员？
56年来坚持从事金融业至今，无惧地走过世界大战经济危机、石油危机、亚洲金融风暴到全球金融海啸，他如何在信贷危机、股市崩盘、裁员风浪中，给国人拥有重新学习正确的财务观念与如何拥有正面积极的金融知识与投资态度？
“诚实至上、将心比心、知识就是力量、工作就是娱乐、绝不气馁天下无难事。”是2008年获选为“美国风云人物Who is Who”殊荣的梅第，白手起家成功致富的5大秘诀。

作者简介

吴锦珠，经历畅销书作家、专业讲师曾任报社记者、杂志社，出版社总编辑等职著作《爸爸请你不要走》(广场文化)《千万年薪保险巨星》(商智文化)《超速成功五十招》(时报出版、北京团结出版)《富贵一世人》(时报出版)《保险巨无霸》《保险致富绝招》(元尊文化、北京中国工人出版社)《保险弥勒佛》《为着竞争》(元尊文化)《台湾领带业的鼻祖》(成智出版)《跨世纪保险高手》(方智出版)《保险红不让1》《保险红不让2》(文桥出版)《成功看得见》《专注》《尊严》《创造》《不同凡响》《赚钱追着跑》《无我》《全家的喜悦》《一生不怕难》《21世纪新保险企业家》(实践家文化出版)《阿凤传奇》(北京牛宅文化)《企业保险劳资双赢》《千万年薪等你领》(书泉出版)《出路》《保险e级棒》《意念行销魅力无穷》《职域行销谁与争锋》《美丽人生荣耀颠峰(东观国际文化)《销售投资型商品致富秘芨1》《销售投资型商品致富秘芨2》《第三项修炼》《10元三明治如何战胜卖当劳》(世茂出版)《劳工退休金新制完全剖析》《不是第一就是最好》《保险有锭律人生无忧虑》《e网钱进》(商讯文化)《我受够了》(商讯文化、江西21世纪出版)《如何创造中国第一》(联合文学)《给我记住》(晶冠出版)《情意无价》《前瞻》(中华保险与理财规划人员协会)…等100多册国际畅销书

<<无惧与坚持>>

书籍目录

自序推荐序一场演讲产生的巨大效益／王鼎琪作者序梅第，永远的世界第一／吴锦珠第一篇　知识请简述您幼年家庭、成长背景请问您在哪些方面受父亲影响最大小学毕业后您曾休学一年，如何说服父亲让您继续升学请问您当时对美国的印象如何您当年从纽约如何辗转到犹他州初到美国您如何克服语言上的障碍为何美国是个只要努力，就能成功的国家请问求学期间，您怎样比同学更努力用功您此生中成交过最大的一笔生意是什么未入保险界前，您从事过哪些工作您在洗衣店工作，都得到什么启发为何说选择保险行业，是您无可奈何的选择克洛斯借您五本保险书籍，如何改变您的一生您看完这五本书后，对保险业了解了吗进入大都会人寿，当收账员的第一反应是怎样请问您如何挑战“ 地狱厨房 ”第二篇　无惧请您为保险下个定义保险的功能与贡献如何把每个困难，都看做是一种机会您如何永保积极正面的思考您成功的关键是什么为什么说要辞职，也要先赢得胜利成交第一张保单的过程您未升任保险顾问前，如何设定目标激励自己您如何突破神奇的100万美元业绩目标请讲讲成交100万美元保单的技巧“ 用50美元，赚取500万美元 ”的成功案例为什么您的粉丝将自己和儿子的名字命名为梅第如何满足客户的需求如何针对不同年龄群客户，规划合适保单如何打开销售大门第三篇　坚持梅第成功的五大原则请问您经营保险的成功法则何谓“ 新瓶装旧酒 ”新人如何开拓客源成交保单如何以故事来提升行销效益行销尾声如何顺利成交如何有效安排一天的作息如何设定明确目标与时间规划如何从有恨时间中，增加与客户面谈的机会您如何有效做好时间管理如何善用“ 黄金销售时段 ”如何善用零碎时间创造业绩如何让工作清单立大功您快乐工作的三大原则是什么第四篇　超越如何销售“ 黄金未来 ”您如何看待百年金融大海啸请问您在服务上的独特做法荣获42年MDRT终身会员的感想MDRT的精神，对您有何启发在与众多保户面谈中，有无让你尴尬的事您销售的成功关键是什么如何提出双赢的好问题如何吸引客户的购买欲望我亲戚朋友都在做保险，没必要跟你买如何处理客户的讨价还价我要跟太太(老公)商量后再决定客户说要考虑考虑怎么办如何发挥行销的创意如何以资产规划，成交高额保单第五篇　精彩您巡回全世界几个国家和地区演讲您成功人生的驱动力是什么知识就是力量您心目中的英雄是谁您常自勉的座右铭是什么WINNERS VS LOSERS胜利者与失败者给保险从业人员的建议与期勉健康养生的长寿之道在梅第的字典中，永远没有“ 退休 ”两个字附录国际保险大师梅第——87岁超级业务员的奋斗人生龚招健当冰岛美女嫁给伊朗帅哥

章节摘录

请简述您幼年家庭、成长背景我叫梅第·法克沙戴(MehdiFakharzadeh)，是伊朗人。
父亲是白手起家的零售商与不动产开发商人阿里·法克沙戴(HaiAliAsghar)，所生的25个小孩中之长子。
你一定很惊讶于25个小孩？
是的，我家有25个兄弟姐妹，母亲在我6岁时，因病被误诊不幸去世。
对于童年的记忆，是父亲辛勤工作、吸取知识及坚强的毅力。
我很崇拜父亲，在德黑兰念小学时，就以父亲为偶像，他的勤劳与毅力让我一生受惠。
父亲严格地遵循着伊朗的习俗及传统生活，他的经济状况不错，但每天仍是太阳升起，就勤奋努力的工作。
世人提及位于亚洲西南部，属于中东国家的伊朗，就联想到丰富的石油，伊朗石油生产力和石油出口量，分别位居世界的第四和第二位。
伊朗地理大多是高原与山脉，只有在海边的一小部分是伊朗平原。
伊朗民族都十分重视辛勤工作与知识，我深受影响。
伊朗文化的重要特性是，寻求社会的正义和公平。
敬老尊贤和对外宾的殷勤款待，是伊朗的传统礼仪。
幼年从伊朗工匠、织布工人认真工作的态度，启发我热爱自己的工作，并引以为豪。
他们工作时，总是睁大眼睛盘腿而坐，花费几天甚至几星期的时间，细腻又耐心地镶嵌举世闻名的银器、铜器及漆器。
坐在织布机前的工人，聚精会神专注编织着错综复杂的流畅图案，制造出举世闻名，好似天鹅绒般轻薄柔软的波斯地毯。
请问您在哪些方面受父亲影响最大在伊朗家庭中，父亲的地位是至高无上的。
身为零售商与不动产开发者的父亲，是一个辛勤工作、勤勉与诚实的好模范。
他一直非常勤快工作，从没有停止过。
他强调伊朗的传统及教义，辛勤工作、知识与毅力，以及教育我们帮助他人的重要性。
父亲出生才六个月大时，我的祖父就去世了。
白手起家的父亲自小独立坚强，酷爱帮助别人。
他曾免费提供房屋给38位贫民居住，也常捐款给需要救助的贫户。
我成功的五大原则：诚实至上、将心比心、知识就是力量、工作就是娱乐、绝不气馁。
都是受父亲影响，我再次强调父亲是我的偶像。
小学毕业后您曾休学一年，如何说服父亲让您继续升学小学毕业后，我的父亲阿里，一个白手起家的商人对我说：“ 梅第，实务经验就是最好的教育。
学校教育可以给你的东西，你都已经学习到了，现在你应该回到家里店面帮忙做事。
”非常听话的我，有一年的时间没有到学校念书，这也是我童年中，最不快乐的一年。
很喜欢读书受教育的我，一边帮忙家中生意，一边天天不断诚挚地向父亲恳求，让我再重回学校接受教育。
“ 敬爱的父亲大人，现在的我需要的是知识，否则，我会落在他人之后。
接受教育的高低，意味着将来成功机会的有无，我非常需要机会来实践我的抱负。
”我也发挥借力使力的好方法，请求我受过高等教育的姐夫欧梅德丹雅尼，一起帮我向父亲求情。
“ 如果没有受过良好的教育，我不会有今天的地位，让梅第到学校念书吧。
”这是姐夫让严厉父亲态度软化，同意让我继续升学的关键话。
父亲答应让我回到学校去念书，但必须要半工半读。
喜出望外的我，特别珍惜再次重返学校受教育的机会。
一边在父亲的店里工作，天天早起晚睡，一边利用清晨和夜里的时间来用功念书。
每逢大考前，我都在清晨5点前起床，找个可以远离商店嘈杂的安静地方专心念书。
就这样半工半读，我完成了高中学业，并于1946年毕业于德黑兰大学法律系。

法律学院毕业后，我并不因此自满，内心充满要到美国拿经济学博士学位的远大目标。
当时许多伊朗的达官显要，都会把子女送到美国犹他州普浮柔的杨百翰大学就读，因为当年杨百翰大学的校长克林哈利斯(FranklinS．Harris)，曾在伊朗担任多年的农业顾问。
然而这个赴美留学的愿望，父亲总是百般不同意。
跟父亲提了两年，他还是摇头说不。
后来父亲见我意志坚定，也就没再反对。
精诚所至金石为开，说服父亲同意让我出国，是我此生中成交过的第二大笔生意。
在伊朗成长的过程中，我对知识的探索有极深的渴望。
幼年时期我常听老人家说：“成功之钥不在年龄的多寡，而在脑袋里装有多少东西。”我对知识追求的狂热，在生命中发挥了无限的优势，印证知识就是力量。

编辑推荐

87岁的销售巨人，全球保险界尊称他为永远的世界第一。
一个连英文不好的伊朗移民无名小卒，如何跃升为美国销售冠军？
曾与美国前总理里根，一同出席“纽约业务领袖俱乐部”的梅第，数十年来每天早上4点半起床，坚持经营保险54年的第一。
演讲行遍超过全球56个国家和地区。
走过世界大战经济危机、石油危机、亚洲金融风暴、全球金融大海啸；让坚持凡是做得到的梅第，引领您冲出低谷，迎向高峰！
字典中没有失败两个字的梅第，诚实至上，将心比心、知识就是力量、工作就是娱乐、绝不气馁、天下无难事。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com