第一图书网, tushu007.com

<<把自己放在悬崖边上>>

图书基本信息

书名：<<把自己放在悬崖边上>>

13位ISBN编号：9787547501276

10位ISBN编号：7547501273

出版时间：2010-7

出版时间：中西书局

作者：朴炯美

页数：225

译者：张丽

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

初次访问中国是在1993年的秋天。
同行的还有十多名单身女性，她们都是我经营团队的成员。
那次访问主要是为了让她们开阔眼界，认识一下中国。
当时中国正处于改革开放的高潮，生机盎然，我能强烈地感受到在21世纪来临之际中国人所具有的无限潜力和发展前景。
团队一行在深圳观看了中国民族节目的表演，参观了一些前所未见的中国民族乐器，大家无不为之惊叹，感叹大千世界的奇妙。
第二年，也就是1994年，我再次访问中国，不过这次是纯粹的商务出行。
出于开拓市场的想法，为了探试在中国设立化妆品公司的可行性，我跑遍了大连、沈阳、深圳、长春、上海、香港等地。
后来在2000年初，为了做市场调研，我再次来到北京和上海。
当时韩流热潮正在中国悄然掀起，所以中国人民对韩国访客尤为热情。

第一图书网, tushu007.com

<<把自己放在悬崖边上>>

内容概要

在《把自己放在悬崖边上——如何成为收入最高的销售员》一书中，韩国销售传奇人物朴炯美用坦率犀利的语言讲述其艰辛的创业经历：曾经一贫如洗、身负巨债，而后凭借三个公交代币起家，以惊人的意志力渡过重重难关，在销售领域展现非凡才能，成为年薪十二亿韩元的CEO，最终创立韩国顶级化妆品品牌八高魅力（PACOMERI）。

作者在向读者展示一部逆境中成就自我、超越自我的奋斗史的同时，通过个人销售生涯中众多生动而真实的案例，阐述其卓有成效的销售经验与独特的管理理念，指导人们如何在销售领域获取巨大成功。

书后附有“51种唤醒体内沉睡巨人的方法”，介绍51种积极行动、挑战自我、成就人生的法则，极具激励性。

她凭借三个公交代币起家，成为年薪十二亿韩元的CEO，最终创立韩国顶级化妆品品牌八高魅力（PACOMERI）。

她的能量犹如原子核爆炸，她的激情犹如疾驰的列车。

她集执著和自信于一身，却又无半点虚假修饰，纯净似水。

她通过这本书向人们发出了心灵宣言。

“把自己放在悬崖边上”的呐喊声能够震颤那些弱小绝望的人们的灵魂，将希望和勇气重新带给他们。

她就是韩国销售传奇人物——朴炯美。

作者简介

朴炯美：韩国八高魅力株式会社董事长

<<把自己放在悬崖边上>>

书籍目录

1. 挑战和成功的训练　女性的美来自哪里?　梳光板头的女人　目前生存先于成功　能依靠的只有自己　如何才能生存下来？
“因为”和“无论如何”　我现在能做什么　无论是总统还是大学教授，销售自己才能生存　别把投资浪费在不懂销售的人身上　不要聘用不懂销售的年轻人　给子女提供创业资金前让他先做销售　从“我不行”的“精神残疾”中解脱出来　与考试合格相比，做销售的价值更大　一个月赚回别人一年的收益　现在让自己来雇用自己　世上绝对没有免费的午餐　放下无谓的自尊，金钱自会随之而来　2. 选择上流生活，还是底层生活　他人能拥有，你为什么不能拥有？
富人会做富人做的事　人穷胆小　穷人比富人更喜欢付酒钱　“怎么赚”和“怎么花”的区别　心态决定你属于上流社会还是底层社会　不要鄙视富人，而要努力成为富人　不赚钱是因为没有花钱的地方？
3. 想成功首先要改变自我　“怎么会变成这样？”与“我就知道你会取得今天这番成就！”　肯定的思维方式会改变命运　没有一个人活着是因为他觉得世界很美好　没有一个人从前是等闲之辈　四肢健全，这就是值得祝福的　你是自己的友军还是敌军？
一定要祝福那些骗走自己钱财的人　不要轻易界定自己的能力　以愉悦的心情工作，财富自然滚滚而来　想赚钱，那就做能赚钱的事吧　和钱不亲？
一味屈从是毫无希望的　伊拉克战争与你何干？
青蛙比人优秀的原因　把强烈渴望得到的东西作为目标　想领先，那就为自己假想一个竞争对手　没有结果的尽力绝对不是尽力　世上不存在命中注定没有的东西　治疗叫做贫穷的精神疾病　成功的花朵往往盛开在失败的泪水中　幸福与不幸是自己的选择　4. 优秀的教练可以改变你的人生　成为强中之强　莫做赚钱的机器，要做散发着人性的人类　优秀的人品是成功的武器　强将手下无弱兵　没有人跟我说一句话　把10年、20年前的大学毕业证书扔进垃圾筒吧　总是哑嗓子的女人　停止工作的机关枪流下了眼泪　教育一定要有效果才行　5. 思想所在即人生所在　站在人生的死胡同里　我的思想造就了现在的我　终于开始挑战销售　半个月过去了，一件东西都没卖出去　为第一份订单流下的眼泪　无论如何要全部售光　化危机为机会　新品牌的诞生　遭遇背叛　重建已瓦解的队伍　希望能像朴炯美一样　战胜绝境　单是紫菜包饭的赊账额就达600万韩元　偷偷撕掉女性杂志上登载的促销广告　破釜沉舟之计　并非化妆品公司，而是人类改造工厂　一定要给予销售团队负责人合理的待遇　6. 把自己放在悬崖边上　悬崖边上的人　用自己的生命做抵押　倾注自己全部的精神能量　精神透支，行动透支，时间透支　人类的精神是什么？
精神是看不见的第三物质　精神透支必须有明确的目标　精神透支带来协同效应　行动透支是什么？
目标高远，行动也会随之变化　时间透支是什么？
没有精神、行动和时间的透支就不会有成功　将自己置身试验台　不知畏惧的女人，不知畏惧的挑战　让你的人生走一步破釜沉舟的险棋　7. 努力工作！命运会助你一臂之力　人的命运中存在不可预知的协同效应　努力的人会获得人生的赠品　正视恐惧，直至完全克服　用钱来报答怨恨　会放弃的人绝对不会哭　尽全力，然后再去埋怨祖宗吧　8. 做成功的销售，改变自己的命运　比别人流更多的泪，比别人更早取得成功　一人企业家的自豪感　就算在蚂蚱头上，商人也会摆摊做生意　不要让客户叫自己“大婶”　把焦点对准对方钱包的厚度　做成功管理自己日程表的经纪人　坚持正道，复利自会送上门来　5万个人就有5万种色彩　浪费今天一天，成功就会迟到十年　享受成为富人所需承受的痛苦　欲望的代价支付永无止境　赞扬是零成本的最好礼物　赞扬是发自内心的经营行为　能说会道的人一定不要做销售　成为买卖自己的人贩子　成为所有人

都喜欢的痒痒挠　　要像刺猬妈妈一样　　对自己所销售的产品要十分有信心　　不做打工仔，要做老板　　9. 八高魅力的创业之路　从云梯跌落的卡莉·费奥瑞娜　　空空如也的办公室与背叛的阴谋　　我能去哪里？
　　放下所有，重新开始　　品牌力量就是企业的竞争力　　创办灵活自如的小公司　　崭新人生的开始　　大众化是无法领先的　　清楚彼此要走什么路　　若要改变，就变个彻底　　积累信任　　金钱无法买到的珍贵财产　　没人能预知明天　　要相信精神具有惊人的能力　　拥有巨人的灵魂　　10. 优秀的管理者为公司带来发展　成为鼓励人们充满希望的管理者　　应对危机的能力　　公司不需要不具备自我发展能力的人　　值得信赖的管理者能提高员工的能力　　变平凡的员工为有能力的人才　　生病也要先得到批准　　优秀的员工督促管理者进步　　莫走会引人走向灭亡的“捷径”　　所有人都在注视你　　路边小店的老板也会对你做出评价　　要多使唤他，让他成功　　你梦寐以求的是什么？
　　目标左右着人生的幸福与不幸　　印象是提升自身价值的竞争力　　让自己迎合对方的水准　　要无条件喜欢他人　　人际关系是成功的基础　　人生成败在于思想转换　　能成为富人的人与终将贫苦一生的人之间的区别　　升级你的精神世界　　祝福金钱，不如祝福工作　　最重要的事情要交给最忙的人　　没有无结果的人道主义经营　　激情呼唤激情　　激情需要目标　　激情是成功的预约券　　拥有激情，万事不难　　11. 女性的时代要由女性自己开创　现在女性需要改变　　改掉说话消极和负面的习惯　　无能的妻子会缩短丈夫的寿命　　丈夫贪污腐败，老婆是共犯　　女性走得正行得端，教育才会走上正轨　　女性是这片土地最后的资源　　女性时代需要由女性自己开创　　附录 51种唤醒体内沉睡巨人的方法　1. 目标不仅要反复说出来，而且要见诸于文字　　2. 培育真正的理想的幼芽　　3. 能屈能伸者方可成功　　4. 成为微笑的魔术师　　5. 像竹子一样笔直成长　　6. 用心感动客户　　7. 不要忽略小客户　8. 用独特的想法树立自身品牌　　9. 找出你非凡的领导气质　　10. 用记录解放大脑　　11. 凡事积极肯定　　12. 衣着干练　　13. 成为控制时间的人　　14. 经营自己　　15. 用辅导架起成功桥梁　　16. 耕耘客户的心　　17. 时刻铭记目标　　18. 用心建立人际网络　　19. 建立你的团队　　20. 用附加值提高身价　　21. 从客户身上得到赚钱的信息　　22. 培养真正的服务精神　　23. 用感性的礼物感动客户　　24. 真实表达自己　　25. 严格管理自己　　26. 宁做鸡头,不做凤尾　　27. 勇于翻越悬崖　　28. 有准备的人才能运筹帷幄　　29. 抛弃惯性思维和偏见　　30. 成为具有CEO意识的一人企业家　　31. 尊重自己的职业　　32. 找出客户拒绝的理由　　33. 事先计划对话内容　　34. 更新你的习惯　　35. 拥有正直的品德　　36. 用最初的热情去对待客户　　37. 成为弹无虚发的神枪手　　38. 用真心和真诚培养稳定客户　　39. 主动负责　　40. 将客户复杂的心理转化为美妙和弦　　41. 掌握电话销售的技巧　　42. 集中精力工作　　43. 培养忠实于自己的捕鸟猎犬　　44. 将主演的角色让给客户　　45. 成为知识渊博的博士　　46. 用逆向思维来颠倒世界　　47. 创造属于自己的成功引擎　　48. 常与客户沟通　　49. 凭借端庄的外貌来争取客户　　50. 成为有口皆碑的品牌　　51. 拥有健康　　后记

章节摘录

5. 思想所在即人生所在　　站在人生的死胡同里　　人们大都认为我是个坚强的女人，但说实话，我也有无比软弱的时候，每当回想起饱受痛苦的年轻时代，我就会变得不堪一击。
1989年的春天，我正值二十多岁，本该是灿烂美好的年龄，但我的人生却是乌云密布。
丈夫事业上接连的失败，导致我们夫妇欠下了就算工作一辈子都无法还清的巨额债务。
我们处处欠债，最后连一处可以伸手求援的地方都找不到了，更别说有谁肯主动帮我们。
更糟糕的是，每到晚上高利贷的人就会找上门来，威胁我们还钱，我的生活就像面临万丈深渊，迷失了方向。
环顾四周，这个世界好像只有我一人，父母、兄弟姐妹、亲戚朋友全都不存在。
现在说来很对不起我那已长大成人的女儿，怀着她的时候，生活很困难，当时的条件不允许我把她生下来并养大成人，所以想过去做流产。
但悲惨的是我连流产的钱都没有，最后不得不把她生下来。
那时一切都那么茫然，生不如死。
在自尊心的驱使下，我有过几次自杀的念头，但最终还是没勇气走上那条路。
我的体内孕育着一条小生命，所以寻死比活下去还要难。
既然不得不活下来，那么无论如何，我都要找出生存下去的方法，必须要马上找到工作，但没有一个地方肯要我。
我只能继续过着地狱般的生活，最后孩子出生了。
在不幸的现实生活中，孩子就是我唯一的寄托。
跟老公结婚之前，我还是一个不知愁苦滋味的平凡的职业女性。
曾幻想着玫瑰色人生的我，做梦也没想到会遭受这般苦难。
到孩子18个月大的时候，我决心把孩子托管给别人，自己出来找份工作，因为当时急需奶粉钱。
但没有一个地方肯接受我。
于是我就在报纸上找广告，看到有一条广告写着“招聘管理员，月薪25万韩元”，我决定立刻就去那家公司看一下，却发现我的口袋里空空如也。
后来也顾不上害羞，问邻家阿姨借了三个公交代币@就出门了，一路上满心凄凉。
谁曾想这短短的一条广告竟成了我人生的转折点。
下车后，我手里握着一张简历表，怀着激动的心情走进了那家公司。
我不清楚公司是做什么的，公司怎么样，只知道公司招聘管理人员。
公司在一幢破旧的大楼里，楼梯很狭窄。
公司位于2楼，办公室里摆放着面霜和润肤露等化妆品，但好像又不是化妆品公司，而是一家与化妆品有关的公司，因为桌子和椅子的摆放有些奇怪。
到那时为止，我对销售公司根本不了解，对这个行业一无所知。
后来才知道原来那家公司只不过是一家化妆品公司的销售代理公司。
代理公司的老板当场就对我进行了面试。
“朴炯美女士，你想做什么？
”　　“我看到这边招聘管理人员，所以就来面试了。
”　　“好，不过管理人员也分许多种。
有坐在公司办公桌前管理公司业务的工作，也有管理人员的工作。
当然不管做什么管理，都必须先接受我们公司的教育培训，可以吗？
”　　这太正常不过了，不管做什么事情，当然要先接受公司的培训。
不过如果他们一开始就告诉我公司是一家销售公司，要外出做销售的话，我恐怕当场就会跑出来。
不过也有可能即使他那样说了，我也绝不会跑出来。
因为当时脑子里想的就是必须找到工作给孩子买奶粉，哪怕月薪只有25万韩元。
我别无选择，只能回答“我会努力”。
面试结束后，我就同一道面试的几名女性一起接受了公司的教育培训。

社长的教育内容很别出心裁。
他并没有介绍公司，没有把公司夸耀一番，也没有介绍我们今后要做的业务。
他是这样讲的：“大家现在都很困难吧？
无论如何都必须赚到钱，是为了这个才来的吧？”“对。
”“想尽早摆脱贫穷，是吗？
对自己满腹怨恨，是吗？
”“是。
”我不清楚他到底想说些什么。
不过听了后来的话，我就像当头挨了一棒。
“不过大家今天的处境都是由大家的思想造成的。
你们现在所处的位子、生活的环境等，所有这些都是大家自己的意愿。
不管你们是出于自愿还是被迫，总之你们的精神和思想造就了现在的你们。
这个世上不存在没有原因的结果。
思想就是人生，现在让你们感到不幸的一切都是因为你们自己。
”我的思想造就了现在的我　我做梦也没有想到这些话是出自一个不起眼的代理公司老板之口。
既然公司是家化妆品销售公司，不是应该教给我们如何鼓吹化妆品的效果，传授给我们销售的方法，鼓励我们提高销售额吗？
可他们根本没有这样做，而是露骨地指出我们所遭受的失败和不幸都是因为自己，让我们先从改变自己的想法做起，这些话让我感到无比震撼，忍不住泪流满面。
他的话是对的。
虽然才醒悟过来，但只要改变做法，习惯就会改变，习惯改变了，命运也会得到改变。
所谓改变命运指的就是把失败的人生转变为成功的人生。
而成功取决于自己是否决心成功，失败也是同理，如果你下定决心要失败的话，那么肯定会失败。
要成功，首先要将自己的思维方式转变为成功的思维方式。
如果你不满于现在的生活，想改变自己的状态和环境，那么从现在起要立刻将思维转变为成功的思维。
思维改变了，行动自然也就改变了。
到那时为止，我一直生活在对别人的不满、对环境的不满之中，满腹的怨恨和不平。
丈夫事业失败，身处逆境时，我对他也是满心怨恨。
不只是丈夫，婆家所有人，和丈夫有关的人，在我看来都像仇人一样。
我变得十分孤僻，讨厌和朋友来往。
“我为什么要过这种日子，为什么，为什么？
”我从来没想过自己所遭受的困难都是因为自己。
我只知道责怪别人，一直以为“像我这样优秀的女人”没嫁对人，所以才会遭受这样的下场。
我从没指望丈夫能给我赚多少钱，我对丈夫的期盼只有一个，就是希望他不要让我去娘家借钱给他发展事业。
但后来我不得不向娘家借钱。
不过每次借钱回来我都没好脸色，从不会说些鼓励安慰他的话，只是把钱往地上一扔，嘴里还重复着经常唠叨的话。
“明明不行嘛，还总想做，烦死了。
”虽是气话，可我已经断定了他不会成功，而且还雪上加霜地把钱甩给了他，他的事业自是没有成功的道理。
一直生活在仇恨和怨恨之中的我，听到“一切都是因为自己”这句话后，之前只知道错怪丈夫的惯性思维完全被打破了。
我哭了许久。
我决定开始改变。

“对，本来好好一个男人遇见我这样晦气的女人，事业才变得一塌糊涂。
”“我的错，都是我的错。
是我的问题。
”我的思想来了个180度大转变。
从那时起，我便下定决心不管怎样，一定要好好活下去。
在那家公司，我接受了三天有关产品知识和基本的销售方法、制度方面的教育。
再后来我发现原来自己要做的工作不是管理，而是销售。
但当时我根本不在乎要做的是管理还是销售。
我只想拓宽自己的思维，开发自己潜在的能力，改变自己的人生。
“听说你找到工作了，什么公司？
”别人如果问起，我就毫不犹豫地告诉他们：“是家化妆品公司，我做销售。
”“销售？
天哪！
你能做销售？
”虽然现在我也很内向，但那时的我比现在更甚，非常不喜欢在别人面前表现自己。
我做梦也没有想到我这种性格的人可以跟陌生人打交道，去做销售。
了解我的人更是没有一个人相信我敢挑战这种工作。
不过改变在瞬间就发生了，我就像脱胎换骨一样完全变了个人。
终于开始挑战销售　为时三天的教育结束后，第四天早上我便正式开始上班了。
这个代理公司的经营状况不是很好。
不过这些都无所谓。
因为对销售员来说，个人的能力最重要，收入与能力以及付出是成正比的。
正式上班后，我就背着一个装满化妆品的包，随同一些有半年多工作经验的老员工们跑销售了。
不过从一开始就出问题了。
我以为还像以前在公司里上班一样，没多想就穿着高跟鞋出来了。
“哎哟，穿这么高跟的鞋怎么行啊，去买一双平跟鞋吧。
”也许老员工们不忍看我一瘸一拐地走路，但我没钱买鞋。
就这样穿着高跟鞋跟着老员工们穿梭于出版社的胡同小路和住宅区的斜坡路上，一天下来我的脚疼得要命。
“忍一忍，这点苦都受不了怎么行，咬紧牙关，朴炯美！
再疼也要忍。
”虽然是跟老员工们在一起，但我却只是在跟他们学习实战经验，而不是亲自卖东西。
有着半年多销售经验的老练的员工们，赢得一个客户的时间不过3分钟。
他们的语言特别流利，以至于他们跟客户说的话，我一句也没听清。
当时算是高价产品的面膜和按摩霜，他们不费吹灰之力就卖掉了，神气十足。
因为接受过培训，我深知卖掉一件产品的利润是多少，我惊叹原来钱这么好赚。
“天哪，原来赚钱这么容易。
可我竟然没能赚到，还整天钱啊钱的挂在嘴边。
”我充满了自信，好像马上就能赚到钱一样，于是便对他们说：“化妆品这么容易卖啊，我好像也可以卖。
”然后他们不解地看着我，像是在问怎么还有我这种人。
我做销售才一天，讲出这样的话，他们一定感到很唐突，觉得我很自大。
而我呢，是想多销售一些产品来让他们大吃一惊。
“你能行，朴炯美，他们都能做，你有什么不行的？
多卖点，赚钱呀，钱，钱，钱！
”我边给自己打气，边沉浸在赚大钱的美梦里。
当时在内心里，我已然成了一个富人。

从那天以后我便单独行动了。
第一个目标是位于市中心的印刷厂的2楼办公室。
确定猎物后，我便自信满满地走了上去。
但就在要推门进去的一刹那，我浑身像冻僵了一样，脚像被粘在地上，一步也迈不出去。
“天哪，这是怎么了？
谁在后面抓着我呢？
”环顾四周，没发现什么人。
“这样不行，朴炯美，你昨天的决心都到哪儿去了？
鼓足勇气，你这个大傻瓜，你能行。
”我闭上眼睛，深吸了几口气。
“上帝，请赐予我力量吧，我需要马上赚到钱。
”　连我平时都不信的上帝也派上了用场。
好不容易把心态调整好后，我打开了门，走了进去。
不过更糟糕的是，这次竟然全身都麻木了。
然而被吓到的人不是我，是办公室里的人。
“请问，你有什么事？
”　瞬间我全身的血都涌到了头上，脸涨得通红。
我应该说些什么才对，但脑子里一片空白。
“我，我，我……是来……化，化，化……”　大家看着我，仿佛在看动物园里的猴子。
“我……化……化……”　大家笑了，像在笑我荒唐。
一个像是做行政的年轻女子大概有些看不下去了，便开口跟我搭话。
“大概是第一次做销售吧？
”　“对，今天是第一次出来做销售。
”　我说完以后，大家大概觉得很有趣，咯咯笑了。
有个男士善意地跟我说：“别光站着呀，到这边来讲讲看，即使我们不买东西，也愿意听听。
”　世上竟然会有这等好事。
当时买卖行为好像已不是主题了。
对他们来说，这个初次销售化妆品的连话都讲不出的人很有趣，他们满是好奇。
而对我来说呢，尽管他们已经明确不买东西，但我还是生平第一次接待客户。
他们的话给了我勇气和自信，我这才走到他们身边。
“不过要先讲什么呢？
”　我打开了包，脑子里一片空白，什么也想不起来。
他们注视着我的一举一动，我的背后冒起了一阵冷汗。
“没关系，第一次都这样。
试着慢慢地讲一遍。
”　“真是太感谢你们了。
”　我双手颤抖地从包里拿出了化妆品，开始讲解。
“这个产品……”　说到这里我就再也说不下去了，我干脆拿出了说明书照着读，从大标题到小标题，该顿的地方顿，该停的地方停。
我满脸通红，后背不停地冒着虚汗，两条腿一直在抖，我完全不知道自己在说什么。
除了说明书的话，我没有附加一句自己的说明。
说完后，我赶紧收拾好包，仓皇逃出了那个办公室。
自信满满地走过的那个台阶，下来的时候竟然是……内心当时的羞愧和凄凉真是难以言表。
就在昨天晚上我还梦想着世界属于自己。
唉，难道这就是从天堂掉进地狱的感觉？
“这算什么呀。
”我对自己感到无比的气愤，又觉得很委屈，边走在路上边掉着眼泪。

一下子，我所有的勇气和自信都消失不见了。
从那个办公室出来后，我也没脸面再去别的地方，一整天就在公园的椅子上埋怨自己，后来不得不有气无力，晃晃悠悠地回家去了。
半个月过去了，一件东西都没卖出去　我彻夜未眠，自信和意志受到了严重的打击，觉得生活一片渺茫，没有任何光明。
但又能怎么办呢？
我能做什么？
我急需钱，让我怎么办啊？
想来想去也想不出我到底能做什么？
我对自己太失望了。
再这样下去，什么时候才能赚到孩子的奶粉钱？
越想越觉得这一切都怪自己。
生活的幸福与否都取决于自己，不能再这样犹豫不决了。
第二天，我又厚着脸皮去了公司。
“朴炯美小姐卖了很多？
”一上班，老员工们好奇地问，我哑口无言。
“我说吧，销售不是件容易的事。
这世上没有什么事情是想想就能行的。
”　我抬起了头，脸色一片惨白。
“你不是说自己也可以做得很好嘛？
试试啊。
”我仿佛听见他们在心里嘲笑我。
经验丰富的他们已经把我当成一个异类。
但不管怎么说，我也是有自尊的。
“等着瞧吧。
”我决心今天一定要让他们看看我也不是什么等闲之辈，便又拎着包出去了。
不过第二天还是同样的结果。
我开始认为自己根本不是做销售的料。
看到客户，就浑身僵硬，满脸通红，一句话也说不出来，有谁肯听我说话，买我的东西？
“算了吧，你没这个能力，销售不是谁都能做的，朴炯美，到此为止吧。
”内心的我不停地在劝自己放弃，不过另一个我却又不允许自己就这样轻易放弃。
“这像什么啊，才工作几天就要辞职。
你没自尊吗？
你不是缺钱吗？
赶紧工作赚钱啊。
你不是根本没有退路吗？
千万不能就这样退缩。
”　“对，不能就这样退缩，就此放弃的话，我就只能做一个失败者了。
”　虽然我最终还是没有放弃，每天都坚持上班，但只要见到客户就会浑身僵硬。
第三天、第四天、第五天，日子一天天过去了，我一件化妆品都没有卖出去。
那些瞧不起我的老员工们，在我看来是那么值得尊敬。
“问题究竟出在哪儿？
”从那时起，我就开始默默地反省自己。
问题肯定在我自己。
首先我虽然投身销售，但却从内心瞧不起销售行业和销售员。
我不热衷于自己从事的工作，蔑视同行，如果不改变这种心态，肯定不会有进步。
其次，我太骄傲了。

我只具备了赚钱的欲望，觉得自己有信心能做好，却没做好做销售的最基本的准备，缺乏实战经验。
我太不尊重别人通过长期实践所获得的经验，只凭着自己的意愿和欲望，盲目地往前冲。
“对，就是这样的，是我的问题，必须要改变自己。
”于是我下定决心，即便辞职，至少也要成为一名职业的销售员后再辞职。
我清楚如果不超越自我的极限而就此一蹶不振的话，那么今后将一事无成。
我决心首先要热爱自己的工作，尊重自己曾经轻视过的销售职业和忙碌在销售一线的老员工们，要和他们团结一致。
从那天晚上起，我开始站在镜子前面练习说话，并把正在睡觉的家人想象成客户，练习卖东西。
多少有了点自信以后，我就去了小姑子开的饭店积累实战经验。
当时小姑子开了家小有规模的饭店，到下午两三点的时候，我就会把饭店的服务员召集在一起，练习卖东西。
就这样去饭店练习了一两天之后，我的语言变得流利多了。
我练了一遍又一遍，以至于在产品介绍方面服务员们都比我做得好。
经过重新武装后，我又拎着包上阵了。
就这样一天、两天、三天过去了，面对顾客紧张的情况有所改善，但我仍旧缺乏说服别人的能力，不论我怎么解释，始终没人肯买我的东西。
结果半个月过去了，我一件产品也没卖出去。
我已经筋疲力尽了。
为第一份订单流下的眼泪　　“现在就来做个总结吧，朴炯美，你不适合做这个，这不是你要走的路。
”　　“对，别再浪费时间了，找找别的出路吧。
”　　内心的我不再有任何不同意见。
虽然眼前闪现着孩子哭着要喝奶的场景，但当时的我已断定销售从一开始就是个错误的选择，决定放弃销售这份工作。
虽然参加工作不过15天，但我觉得有必要去公司当面讲清楚。
于是第二天我便怀着复杂的心情去了公司，不是为工作而是为了递交辞呈。
但到公司后，意想不到的事情发生了。
“朴炯美小姐，恭喜你，有人买你的产品了，第一份订单哦。
”　　行政人员兴冲冲地跟我讲，仿佛这是她的第一份订单。
那一刻我甚至怀疑我是不是听错了。
我怎么也想不出是谁订购了我的产品。
“订单？
什么订单？
”　　“说是昨天下午约见的客户，从汝矣岛打来的，买了一套化妆品。
”　　天啊，竟然有这种好事。
我已当她是我最后一位客户，没想到她竟然打来电话订购了产品。
就在开始做销售的第十六天，我迎来了第一份订单。
我禁不住热泪盈眶。
事实上，前一天下午，我抱着做最后一次挑战的心态去了一家位于汝矣岛国会前的10层建筑物的办公室。
办公室里有一位40岁左右的女性，看上去像是单身，皮肤状态非常糟糕。
我告诉她我是化妆品销售员，结果她对我说，我是那天去过的第七个化妆品销售员。
听了这话，我就像个泄了气的皮球，所以我也没抱太大的希望。
反正今天结束后我就辞职了，我就当她是我最后一位客户吧。
就这样在毫无压力的状态下，我尽了自己最大的努力，把产品介绍了一番。
“我都清楚了，我考虑考虑，以后再联系你。
”　　“考虑考虑，再联系你”，这样的话其实就是一种委婉的拒绝。

不过无所谓，反正我是要辞职的。
我平静地离开了办公室，没有任何遗憾和留恋，就像卸下了一份长期肩负的沉重包袱一样。
“朴炯美小姐，恭喜你啊！
”“终于成功了，第一笔交易是很难的，过了这关就容易了。
”老员工们纷纷向我道贺，那份高兴劲儿就像他们自己成功了一样。
我原本是来辞职的，却收到一份意外的惊喜而成为真正的销售员。
我抑制不住心头的喜悦，冲到洗手间大哭了一场。
那感觉就像全天下已归我所有，这份心情，没有做过销售的人恐怕永远都无法体会。
对于从事销售的人来说，第一笔交易是最重要的。
万事开头难，渡过这个难关，世上便不再有任何难事。
于是我便不再畏惧，对未来充满信心。
自那以后，我一路披荆斩棘，和同期的新员工在一个月内完成了超出月平均销售量三倍的销售任务。
无论如何要全部售光　　那时我要先把孩子托付给别人再上班，于是我就为自己定下了一条工作原则：拼了命也要把当天早上拎出去的化妆品都卖光。
我下班还要接孩子，拎着没卖出去的化妆品，负担太重，会导致身心疲惫不堪，所以我下定决心无论如何一定要空着包回家。
“无论如何一定要卖光。
我为了卖东西，没让小家伙喝足过一次奶，如果不卖光的话，就太不像话了。
”我无法原谅自己没让孩子吃饱过一次奶，只有拼了性命去销售才觉心安。
装满化妆品的包重似千金，两条腿疼得真想随便找个地方好好休息一下，可目标还未达成，别说是休息了，就连吃饭都不能像别人一样自由自在，我无法随心所欲。
坐在饭店里慢慢享用美食的事，我连想都不敢想。
我经常是买根紫菜包饭，边走边吃，或在公交上吃。
我曾和自己达成约定，不完成任务绝不吃中饭，只有这样才有可能完成当天的销售任务。
因此我常常比别人结束得早，比别人销售得多，但我不得不天天如此拼命。
可以说销售所获得的利益与自己拼命的程度是成正比的，收入取决于你的付出。
销售的收入就是自己所抵押的生命的折旧费，抵押的生命越多，收入越多，而且还会提前实现自己的梦想。
如果想比别人更早成功，那么就抵押上自己生命的全部，而不是99%。
是的，今天我所享有的一切，月入1亿韩元，40多岁就当上副会长，创建八高魅力，这所有的一切绝对不是凭空而来的，是我从事销售以来，拿生命做抵押，努力拼搏的代价，是对敬业精神的一种报答。
我想赚钱，想成功，于是我树立了超出自己能力范围的目标，并为实现这个目标，付出了心血。
我让自己打了一场后退一步便会前功尽弃的背水战役，把自己置身于悬崖边上。
这一切成就了今天的我。
凭着从早到晚不辞辛苦的奋斗，工作6个月后，我便提出了应聘管理人员的申请。
工作8个月后，我就正式当上了管理者。
如果决定离开公司的那天没碰到那位大龄单身女客户的话，我的人生会怎样？
现在又在哪儿做着什么呢？
现在想来真是胆战心惊。
成功和失败之间，天堂和地狱之间不过是张纸的距离，我算是深刻领悟到了。
其实希望就在悬崖边上等着我，如果我未到悬崖边，半途而废的话，恐怕永远都不会遇见它。
化危机为机会　　从此我对销售充满了自信，当上管理者后，士气更是高涨。
但好事多磨，就在此时，公司遭遇了意想不到的危机。
一天早晨上班后，我发现包括社长在内的全体员工们，一个个都惴惴不安。
原来曾经承诺只做上门销售，对包括代理销售公司在内的销售组织给予大力支持的总公司，也许

因资金问题，违背了当初与代理销售公司的协议，把化妆品直接铺到了特价产品销售区。
结果一线销售组织乱成了一团。
拥有上门销售团队的公司采用直销模式并将产品铺到特价销售区的行为，就是对销售团队的背叛。
真是荒唐透顶，公司凭借销售员工的心血提高了品牌知名度之后就不顾员工的死活，只考虑公司的利益，这种做法实在毫无责任感可言，无耻、不道德至极。
而且公司还把产品批发给特价销售渠道，这样一来，那些花高价从销售员手里购买产品的客户会怎么想呢？
他们会认为自己受到了欺骗，会纷纷要求取消订单。
总公司这种做法完全违背了行业规则。
全国的代理公司的社长们聚集到总公司表示强烈抗议，但最终还是徒劳。
我们的处境十分尴尬。
我们的销售代理公司在经历了许多磨难后，正逐步成长为团结有力的销售团队。
“社长，您要怎么办?”　“就算要求总公司遵守承诺，他们也不会同意，我们别再抱有任何幻想了。
相反，我们来把这次危机转化为机会怎么样？
”　“什么？
”　“借着这个机会，我们成立一个拥有自己品牌的化妆品公司。
”　这话让我很是吃惊。
“这不是件难事，凭我们的销售实力，研发一种新的化妆品来销售的话，绝对有胜算。
”　研发和销售化妆品，换而言之就是创业。
我们是活动在销售一线的人，深知一个新产品在竞争激烈的化妆品业界站稳脚跟是多么困难的事情。
我们这家代理公司并不具备能够支持销售活动的财力，而公司的生死存亡全都取决于销售团队的销售能力。
面临选择，我需要做出抉择。
危机常常就是一种机会。
我和代理公司的社长意气相投，他也是因为相信我，所以才提出创业的建议。
“好，进军化妆品市场。
”　新品牌的诞生　接下来我们的自主品牌化妆品上市了。
我们创办了一家新的公司。
从那时起，我所担负的使命就是向客户宣传我们的品牌，提高销售业绩，拯救公司。
我把员工们召集到一起，对他们说：“各位，让我们拼上性命搏它一回，人这一辈子，生死只有一次，有什么好怕的？
做好拼死的准备，这个世上还有什么不能做的？
”　“好，我们拼它一回吧！
”　我们的誓言很悲壮，员工们十分信任我，决心跟我一起拼一回。
说实在的，化妆品领域的竞争比任何一个领域都来得激烈，一家名不见经传的小公司推出的新品牌若想在残酷的竞争中生存下来，不拼上性命搏一回是不行的。
虽然我不是新公司的老板，但我抱着把自己当成公司，把公司当成自己的想法投入到了新工作中，因为没有公司的成功，就不会有我的成功。
“我们去汝矣岛。
”为了开拓新的市场，我计划在曾经带给我第一笔交易的汝矣岛设立分公司。
韩国的汝矣岛是国会议事堂、各种办公大楼、住宅公寓的密集区域，相当于首尔的曼哈顿。
当时那里还没有通地铁，公交线路也不是很多，交通十分不方便，这种工作条件对销售员来说是非常不利的。
所以当时人们难以理解我为什么把销售公司的分公司开在汝矣岛。
“去汝矣岛？
怎么能在汝矣岛设立销售办公室啊？

恐怕销售员也不容易招到……”　　所有人都在摇头。
不过我不这样想。
我认为要想提高新生化妆品的知名度，就要多在上层人士密集的区域活动。
我把办公室设在了位于一家商业大楼4楼的一个偏僻狭小的房间里。
名义上是办公室，但连电梯都没有，鼠蚤之类的小生物也很猖獗，稍坐一会儿，腿就会奇痒难耐。
　　“大家忍一忍，虽然条件很艰苦，但我们应该知足。
我们一起努力，争取在一年后，不，半年后，换一间大办公室。
”　　我一边安慰心有不满的员工，一边买了墙漆，自己动手把墙漆了一遍。
从第二天开始，我便和员工们一起出发去开拓市场。
办公区域相当于销售的不毛之地，而且出售的产品又是完全没有知名度的新产品，这无疑就是在赌博。
　　现实情况果然如我们所预想的那样，困难接踵而至。
由于客户不熟悉公司和品牌，所以销售非常不乐观，而且很难招到愿在这里工作的员工。
　　“什么化妆品？
竟然还有这样的化妆品公司？
第一次听说。
”这样实话实说的客户还算好的。
“这个化妆品我用过，真不怎么样。
”公司创立还不到两天，产品介绍也还算第一次，怎么就说已经用过，产品不怎么样？
这种滑稽的事情也时有发生。
不过我们并没有就此放弃，因为我们清楚客户拒绝的不是化妆品，而是销售员本身。
　　销售很不顺畅，就像其他资金实力不雄厚的新生小企业一样，公司的情况越来越糟。
就说我吧，升为管理者后连续6个月的工资我一分都没有拿到。
销售员工可以根据自己的销售业绩领取提成，但管理者连最基本的工资都没有领足过。
尽管如此，我从来没跟他们计较过为什么不给我工资。
公司状况这么不好，如果连我都不努力的话，恐怕公司真的要倒闭了，所以我别无他念，一心只想着往前冲。
　　“公司不景气的话，就拉公司一把，要有主人翁意识。
”　　我不知道多少次咬紧牙关来鞭策自己和鼓励员工。
销售公司的生死取决于该公司的销售能力，我所能做的就是动员一切能动员的力量，提高公司的销售额。
如果我放弃这个处境不十分乐观又没有半点收入的管理者位子，而像其他员工一样背着包跑销售的话，我的收入也会很可观，因为对销售我已经驾轻就熟。
　　不过我觉得和自己赚很多钱比起来，让更多的员工富起来更有意义，而且我也有信心能做到。
所以尽管自己很困难，我还是会把客户让给更困难的员工，让他们赚更多的钱。
如果当时一心只想赚钱而放弃做管理者的话，也许就不会有今日的我了。
那时候身边的熟人经常这样对我说：“朴炯美小姐，你为什么那么拼命?你要是做销售的话，赚得比谁都多啊。
”　　“公司快要倒闭了，我这样做是为了不让公司倒闭。
”　　事实的确如此。
为了不让我投身的这家公司倒闭，我拼上了身家性命。
条件尽管很恶劣，但我还是坚持不懈，从未退缩。
不过话说回来，还是得感谢命运，因为它总是站在我这一边。
　　遭遇背叛　　在我不顾一切的努力下，公司员工很快就扩大到20名。
我兴奋极了，于是在对他们进行产品培训后就马上让他们去进行销售活动。
在他们的积极努力下，销售额与日俱增，当时我认为只要这种势头一直保持下去就万事大吉。
　　不过这种想法大错特错。

我的梦没过多久就支离破碎了。
当时我们所销售的产品有7种基础化妆品，价格不低，只要销得好，收入还是可以的。
　　不过那些从我这里接受培训的员工们，自身销售能力得到开发，对销售产生信心后，一个个都跳到了销售利益比我们公司更丰厚的外国化妆品销售公司去了。
　　公司也曾经认为我的销售团队是坚不可摧的，可谁曾想，他们的跳槽让这个团队瞬间土崩瓦解。
他们的背叛行为是我始料未及的，对我来说是个致命性的错误，是个莫大的打击。
他们中不乏生平第一次学做销售的我的挚友，为了眼前的丰厚利润，他们毫不犹豫地把我抛弃了。
　　也不能全怪他们，销售本身就是一个需要做无数次利害计算的行业。
也没时间去怪他们了，因为首要的任务是重建销售团队。
我不能就这样倒下去。
“走着瞧！
我要让你们看看，没有你们，我们会做得更好！”　　我的志气被彻底激发出来，我开始招募新的销售员工。
从那时起，我制定了一条规则。
首先不招有在销售公司工作过的或有在多家销售公司之间多次跳槽经历的人，不招没有任何销售经验的头脑过于灵活的年轻人，而是招聘一些看上去容易接受销售这一行业的专职主妇。
　　我们首先对她们进行了人性教育，其次才是产品说明、收入制度等相关制度的教育。
也就是说我们要培养“富有人性的人类”、而不是“赚钱的机器”，要培养她们通过一起工作来享受成功的共同体意识。
也正是从这时起，我才深刻认识到对员工进行人性教育的重要性。

媒体关注与评论

李明博推荐　　本书2005年在韩国出版时，时任韩国首尔市市长的李明博（现任韩国总统）曾为本书写下这样的推荐语："对于那些将自身置之悬崖，向命运挑战的人来说，没什么是不可能的。
朴炯美坚韧的性格与我十分相似。
她凭借自身强大的精神力量，实现了梦想，并给更多的人们带来了勇气和希望，所以我非常爱护和尊敬她。
"　　敏锐的洞察力、卓越的领导能力、满腔的激情、温和的人性魅力，我所认识的朴炯美具备了作为CEO的完美资质，是现代社会难得一见的女性CEO之一。
　　--金淳泽韩国三星SDI株式会社董事长　　朴炯美是一位散发着美好生活气息的女性CEO，同时也是一位比任何人都坚强，都积极进取的女士。
这个世上书是有不少，但如此让人感人肺腑的鲜活的经营指南，恐难再有其他作品能凌驾其上。
　　--孙炳斗韩国全国经济人联合会前副会长　　朴炯美语录--　　关于努力　　没有结果的尽力绝对不是尽力。
　　我们的人生就如同压水一样，在我们不停地抽压下，肯定有某种东西不断升上来。
　　关于时间　　一天24小时，是每个人都公平享有的时间本金。
而我们人生的成败就取决于每天如何利用这24小时的本金。
　　我认为把时间浪费在和人生进步无任何关联的琐碎的事情上，哪怕只有几分钟，我的成功就会推迟几十年，所以我无法浪费时间。
　　关于客户　　"订单"永远都在自己的心里。
客户购买的不是你的产品而是你的心。
　　依据我的经验，我们公司员工中销售做得好的不是把话说得漂亮的人，而是比其他人更具工作热情，凭着真心诚意说服客户的人。
所以对于销售，口才并不重要。
　　关于人际关系　　尽管如今这个社会背叛已是平常事，但我们最终可以信赖的还是人类。
　　人际关系一旦形成，就不能因利害关系的改变而改变，也不能耍弄伎俩，不管遇到什么情况都不能动摇。
坚守信义，才能维持良好的人际关系。
　　关于管理　　明智的管理者会招收比自己有能力的员工；相反，愚钝的管理者只招收能力不及自己的员工。
　　什么是人性化？
帮助那些想赚钱、想成功的人实现自己的理想，这才是真正的人性化。
　　销售员是想赚钱才来销售公司的。
对这样的人，管理者即便是遭人唾骂，也要让他努力工作，只有这样他才能赚到钱，才能拥有自信，才能领略到工作的意义。
即使员工们抱怨，也要吩咐他们卖力工作，但是一定要让他们成功。
　　关于销售　　越是拥有远大理想的年轻人越应该进入中小企业，通过销售不断积累社会经验，培养能力和完善自我，而不是进入相对稳定的大企业。
因为在大企业里只会做自己分内工作的人，一旦被裁员就变得毫无用处。
若想成为一个伟大的企业家，就要先从销售学起，这样才能保持清醒的头脑，不管做什么事情才不会失败。
　　销售员是不应该有任何借口和理由的。
不管是爆发战争，还是天上掉下炸弹，只要有客户在，有产品要卖，就不能停止销售。
虽然不能把别人的不幸变成自己的幸福，但销售的商业灵魂却正在于此。

编辑推荐

2010年7月第一版　韩文版上市当年销售30万册，五年累计销量超过100万册　韩国汽车、保险、化妆品等各大流通行业的营销圣经　三星、现代等跨国企业销售人员的必读书　她凭借三个公交代币起家，成为年薪十二亿韩元的CEO，最终创立韩国顶级化妆品品牌八高魅力（PACOMERI）。

她的能量犹如原子核爆炸，她的激情犹如疾驰的列车。
她集执著和自信于一身，却又无半点虚假修饰，纯净似水。

她通过这本书向人们发出了心灵宣言。
“把自己放在悬崖边上”的呐喊声能够震颤那些弱小绝望的人们的灵魂，将希望和勇气重新带给他们。

她就是韩国销售传奇人物——朴炯美。

朴炯美语录——　关于努力　没有结果的尽力绝对不是尽力。

我们的人生就如同压水一样，在我们不停地抽压下，肯定有某种东西不断升上来。

关于时间　一天24小时，是每个人都公平享有的时间本金。
而我们人生的成败就取决于每天如何利用这24小时的本金。

我认为把时间浪费在和人生进步无任何关联的琐碎的事情上，哪怕只有几分钟，我的成功就会推迟几十年，所以我无法浪费时间。

关于客户　“订单”永远都在自己的心里。
客户购买的不是你的产品而是你的心。

依据我的经验，我们公司员工中销售做得好的不是把话说得漂亮的人，而是比其他人更具工作热情，凭着真心诚意说服客户的人。
所以对于销售，口才并不重要。

关于人际关系　尽管如今这个社会背叛已是平常事，但我们最终可以信赖的还是人类。

人际关系一旦形成，就不能因利害关系的改变而改变，也不能耍弄伎俩，不管遇到什么情况都不能动摇。
坚守信义，才能维持良好的人际关系。

关于管理　明智的管理者会招收比自己有能力的员工；相反，愚钝的管理者只招收能力不及自己的员工。

什么是人性化？
帮助那些想赚钱、想成功的人实现自己的理想，这才是真正的人性化。

销售员是想赚钱才来销售公司的。
对这样的人，管理者即便是遭人唾骂，也要让他努力工作，只有这样他才能赚到钱，才能拥有自信，才能领略到工作的意义。
即使员工们抱怨，也要吩咐他们卖力工作，但是一定要让他们成功。

关于销售　越是拥有远大理想的年轻人越应该进入中小企业，通过销售不断积累社会经验，培养能力和完善自我，而不是进入相对稳定的大企业。
因为在大企业里只会做自己分内工作的人，一旦被裁员就变得毫无用处。
若想成为一个伟大的企业家，就要先从销售学起，这样才能保持清醒的头脑，不管做什么事情才不会失败。

销售员是不应该有任何借口和理由的。
不管是爆发战争，还是天上掉下炸弹，只要有客户在，有产品要卖，就不能停止销售。
虽然不能把别人的不幸变成自己的幸福，但销售的商业灵魂却正在于此。

我们的人生就事同压水一样，在我们不停地抽压下，肯定有某种东西不断升上来。

——仆炯美

第一图书网, tushu007.com

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