

智
慧
管
理

蓝

鲸

蓝鲸企业训练专辑

经营者的话-----

企业生存之道，在于人才的多寡。人才多，企业兴；人才少，企业将犹如侏儒般无法成长茁壮。人才凋零，犹如夕阳之西下，渐渐消失于人们的视野之外，故现代企业经营者，莫不是将经营之神松下幸之助先生：“制造产品之前要先制造人”之理论奉为圭臬。

近一段时间、与一些朋友交流时，谈及企业训练重要性及未来趋势之问题，皆深感做为企业经营者，员工教育之重要，责任之重大。然，在行销界工作八年，接受不少公司内、公司外之教育训练，积累了不少行销管理之知识；几年主管之生涯，也做了不少教育训练之工作，培训不少部属；其中深感不足的是知识、智能的传承工作。在这片土地上，我们实在不忍再看到走过的路，留下的痕迹，不久又被滚滚黄沙覆盖掉，我们认为中华儿女、龙的传人是一代比一代更加优秀，一代比一代强；其条件是知识、文化、理念要毫不保留的传承下去，并通过创新、进化发挥他的影响力，因此我们采取行动，将前一阶段来我们所做的收集成册，这是起步，命名为《蓝鲸》。以后每一个阶段都再行增订；我们期望《蓝鲸》专辑不只是一本取之不尽的强身秘方；也是一本蕴藏着用之不竭的行动宝典。

我们坚信“教化，教化，多教即化”，也确认成长的结果是快乐的、欣慰的，但过程是苦涩的，若我等不能坚持不懈，力克万难，实难收到一定之成效。看着我们的员工能侃侃而谈，不断地成长，内心无尚的欣慰，亦感日后则任之重大。

最后我要说的是：“在蓝鲸成长的道路上，只有起点，没有终点；培育人才工作，只有开始，没有结束。。。。。

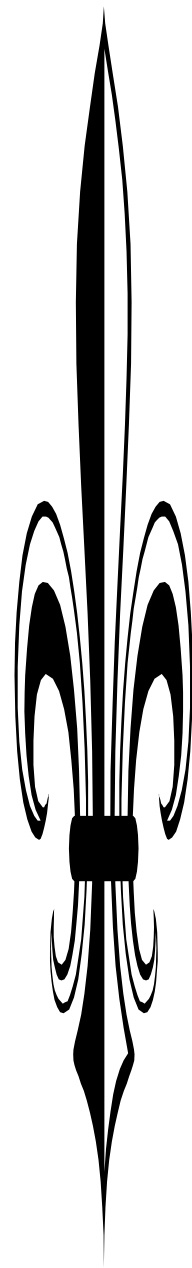
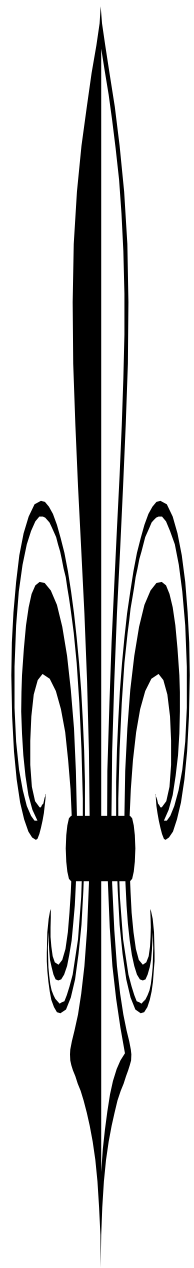
愿与同仁们

携手共进 创造未来

高金平

二零零二年八月

教
育
方
针
策
略
指



导 纲 要

壹、理念：

期望 — 现况 = 训练

贰、训练方式：

- A . 知识性训练
- B . 观念或激励性训练
- C . 领导才能训练

三 训练总例

1、知识性：新员工职前培训及初期回训

OJT：晨会主题分享，例行性回训

2、理念或激励：晨会教育；表扬优善员工，促进销售鼓励

二部会、主管会、训练营

3、领导才能：干部会、主管会、训练营

四 训练内容

- 1、 知识性：产品知识、销售及推销技巧
- 2、 观念及激励：
 - a、 企业内政策、方针、企业文化认知
 - b、 正确的销售及服务观念
 - c、 团队精神及敬业精神
 - d、 市场、作业方式、突出表现之教育鼓励
- 3、 领导才能：领导艺术、自我管理、组织发展、激励、沟通、协调、目标设订、执行及检核、时间管理

五、掌握重点：

- 1、 知识性：
 - a、 学习者“实习”之机会
 - b、 让学习者参与产品演示与训练
 - c、 以一对一或角色扮演、增强效果
- 2、 观念及激励：
 - a、 首先理念及经验分享、切忌刻板形成化
 - b、 内容重点不必太多；段落分明、口语化表达
 - c、 以小故事及自我经验激发听者的共鸣及共识
- 3、 领导才能
管理者的目标；训练与磨炼并行，及时指点导正
过程效应：
 - a、 受训者个人心态、心像气质形象、综合能力的提升

b、顺应个人特质、造就独特但具有正面素质之
领导风格

六、受训对象

- 1、 知识性：新进员工及全体在职人员
- 2、 观念及激励：基层干部及在职人员
- 3、 领导才能：中、高层干部成员

七、训练目标

为蓝鲸企业胸怀全国之经营目标奠基，培养优秀人才，确立、健全、强势发展力之管理班底、发挥蓝鲸企业行销实力，展现蓝鲸企业人之魅力，实现企业发展壮大，创造企业利润！

壹、 未来计划

- 1、 提供高阶主管自我、人际关系之渠道范围
- 2、 定期检验训练内涵、力求创新、突破以顺应环境变迁
- 3、 培养蓝鲸特色之“蓝鲸军”服务于社会各阶层，“蓝鲸精神”之传播
- 4、 适时扩大各阶层之训练！

有计划 有目标 有使命 有效果

学习 学习 再学习

修炼 修炼 再修炼

执行 执行 执行到底

这项工作舍我其谁

目前搁置工作

何时才能完成

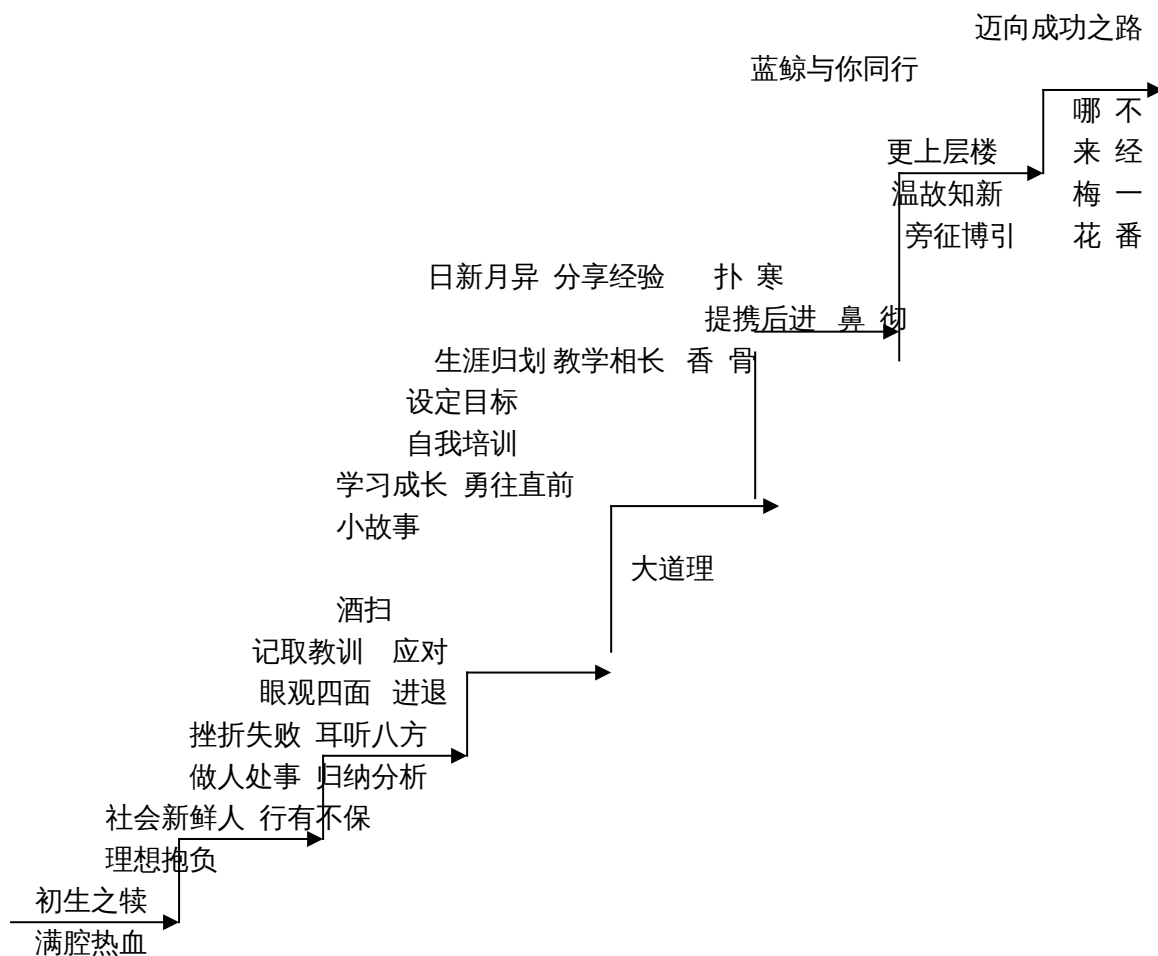
世上没有难事

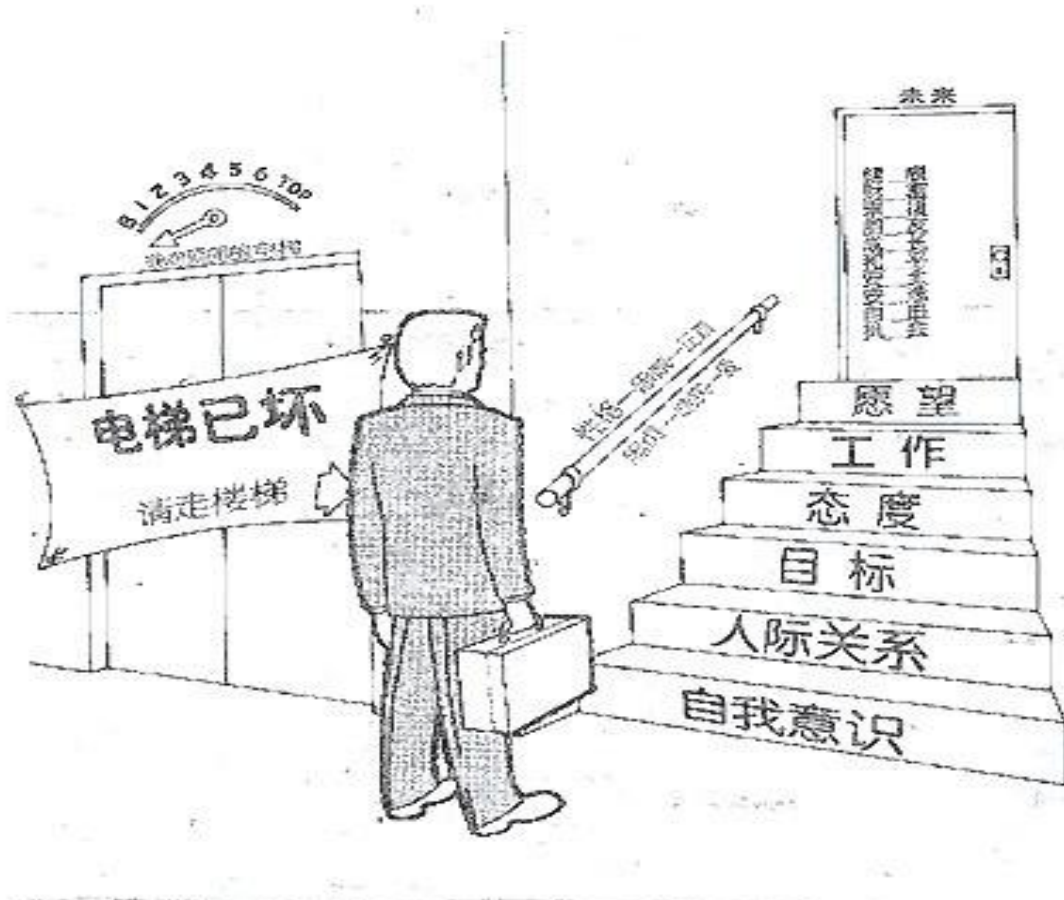
不做就不会有成就

执行 执行 彻底执行

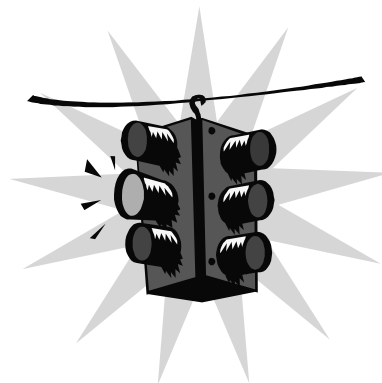
课程名称	对象	目标	内容	实施方式
职前培训	新进员工	建立信念	认识工司 认识产品 基本工作信念 基本工作能力	理论课程 演练 现场见习 3-5 天
初期回训	新进一个月左右的员工	经验分享 强化信心	个案演练 产品解说 经验教流 问题分析	一周后 上课 讨论
干部会	干部成员	A 自我管理 B 心态整合 C 培育储备人才 D 强化干部业绩实力	a 自我管理概念方法 b 销售能力强化 c 带人艺术 d 管理能力的基础 e 公司文礼策略认知	长态法 上课法 脑力激荡
主管会	单位主管以上	A 培训主管人才 B 强化领导统御力 C 管理能力强化 D 巩固组织	A 角色认识 B 综合能力训练 C 观念教育 D 领导统御术 E 目标管理 F 人际关系 G 激励训练	A 理论课程 B 上课，测验法 C 长期定期 D 会议讨论 E 脑力激荡
特殊个案培训	指定对象	达成特定任务及建立特定共识	个案视情况发挥，事先完善计划	A 上课 B 讨论 C 测验法

你在蓝鲸企业的成长历程





你是要上楼梯吗？
还是已经在楼梯上了？



新 进 员 工 训 练 课 程



课程安排

上午

下午

第一天 公司简介、工作目标 幼教，语言学

工作层次，工作理念 动力学、产品介绍，教学方法

第二天 行销基本观念 签单八步，赢字流程

第三天 推销员心理、TOPSALS 薪水、管理制度

特质 答客户问、沙盘演练

课程内容

为什么要找工作，意义是什么？

个人 1、快乐、个性、兴趣、成长空间

公司 2、行业类别、发展方向、企业使命、企业文化

蓝鲸企业介绍：< BLUE WHALE >

B : BELIVFE (信任) W : WONDER FULL 美好的

L : LOVE (爱) H : HOME 家

U : UP ON (UP IN) 积极向上 A : AMBITION 企图心

E : ENJOY 分享 L : LADDER 成功楼梯

E : EARN 赢

公司宗旨：发展自我 服务社会

经营理念 a、以服务求信誉，以信誉求发展

b、金牌银牌 不如做好品牌

c、金杯银杯 不如客户口碑

人才观：

a、 做人——做事

b、 人材——人才——人财

c、 个性+心态 > 专业能力

d、 机会 = 自己把握 (音乐随想)

e、 不是要什么！是要成为什么？

f、 选择：

1、 快乐、不快乐

2、 有钱、没有钱

3、 接受、不接受

5、 改变、不改变

选你所爱、爱你所选！

五心、三面

包容心：容天下之物，有容乃大 学习面：企业竞争之学习

爱心感恩：使世界多姿多彩 工作面：成长之心须、空间之必然

平常心：论天下之事、超然物外 思考面：层次决定、空间决定未来

恒心：贵在持之以恒

童心：万心之源

企业现状及发展：

a、教育事业产业化（企业化）经营

b、教材开发、教学服务产业行销

企业管理理念

a 蓝鲸企业“家天下”“企业家族

五化管理

前瞻 积极 沟通 共识

在这里，你不能一夜之间暴富，但你能学到一夜之间“暴富”的能力。

A、人性化：蓝鲸是一个团队，更是一个家。别处是家族企业，蓝鲸是企业家族。

B、规范化：无规矩不以成方圆。

C、科学化：科学方法是发展变化的保障及动力。

D、数字化：企业经营的目标及结果、“环境是现实的，数字是残酷的。”

E、员工教育日常化：现在企业竞争不是生产规模，资金积累，科学仪器；而在于企业文化，员工学习力及对新知识在工作中的应用；故对员工的教育质量，决定一个企业未来的竞争能力。

H、工作层次。认知

a 这是一项自豪的工作

个人：经济独立、自我肯定、自我成长

社会：不注重行销员的国度、只能是停留在自行车时代

人生无处不推销

b 层次：想做、只是想

要做、一定要让自己做

不得不做、骑虎难下

心甘情愿的做，有成就和看到自己的成长

快快乐乐的做（实现理想）

既要做一个编织梦想的人，更要做一个实现梦想的

人语言学知识：

a、 语言是环境基础上养成的习惯，语言不是语文

b、 学习语言的必要三环境

家庭环境：最重要、人类语言学习的开始

学校环境：对语言的规范和补充完善

社会环境：更完善并应用

蓝鲸提供全方位的语言环境！

c、 语言学习的历程：

认知 模仿 记忆 练习 应用

d、 自然的母语教学法：

看 听 玩 说 唱 读 写

幼儿语言学：

a、 越早学越容易 孩子是天生的语言专家

b、 语言是其它几种智商的基础、语言是提高智商的金钥匙

(语言智商、数学逻辑、音乐节奏、体育运动、视觉空

间、人际关系、内省。)

c、 语言能改变孩子的脑部结构，对于成人来讲只是改变习

惯和经验！

蓝鲸教学方法介绍

对的方法是学习有效的保证！

a、 自然拼读法英语的直接教学法（音标是间接教学）

b、 螺旋重叠教学法 c、 鼓励素质教育法

d、 生活化、个性化教学 e、 T P R 教学法（口语命令肢体反

应）

DME 介绍

a、 来源：美国官方儿童语言教材

- b、 特色：1、真实性 2、权威性 3、戏剧化生活化
4、语言与文化的结合 5、编排结构、观点、新颖科学
6、完美化制作 7、语速标准，专业权威
- c、 VCD 及 BOOK、介绍 产品组成
- d、 效用：1、家庭、学习娱乐的最佳选择
2、 学习的好教材 3、收藏性和馈赠佳品

行销概念：

- a、 行销：1、挖掘客户潜在需求，加以创造并满足（推销就是找那些不买的人）
2、 热忱传递的过程（客户买不买是我决定的、而非他）
3、 创造产品附加价值的过程($G+\alpha$)
- b、 $G+\Delta$ 理论：主旨是 Δ G : goods
- c、 1 : 250
- d、 80 : 20
- e、 决胜边缘学

销售职能：人的呼吸、心跳、一样

- 1、 内心里极积的态度：
 - a 勇做第一排 b 目光有神 c 笑口常开
 - d 凡事主动 e 走路速度加快速 25-30%
- 2、 个性随和讨人喜欢 3、健康的身体、良好的外表观感
- 4、对产品完整的认知 5、开发接客户的技巧
- 6、介绍产品技巧

7、处理客户异议、促成销售的技巧

- a 找出真问题、假问题 b 以问代答。回答 2---3 个问题
- c 站在别人立场讲自己的话
- d 六大功单方法：1 限时限量 2 富兰克林 3 成功小故事 4 专家证言 5 二择一 6 回马枪

8、时间管理目标

业务员时间松散自由的，也是最需要管理的人群

目标：工作目标、事业目标、人生目标

A 核心目标拟定：数字+时间限

计划—执行—核对

9、人际关系及客户管理售后服务

人际关系：对上要信仰 对下要信任 对己要信心

10 . 银行档案：

管理与行销

- a 认真，服务好客户之才能、行销是从服务开始的
- b 客户是我们的衣食父母、更是学习的资产

业务定律：

- 1、坚信定律：相信产品、公司。服务的价值
- 2、期望定律：好的期望决定态度，决定结果
- 3、情绪定律：每个决定都是受情绪影响
 - 小心你的思想因为它会变成你的行为
 - 小心你的行为因为它会形成你的你的习惯

小心你的习惯因为它可以变成你的品格

小心你的品格因为它会影响你的一生

4、吸引定律：共鸣、同理心，吸引相同的朋友

5、相关定律：外观能表现内心，相由心生

6、间接效用：能提供他想要的服务

7、1对1定律：拜访量==准客户/业绩/收入

8、基金定律：以积极的态度面对所有的人

9、因果定律：播种——收获

10、品质定律：产品+服务=品质

11、反射定律：你周围环境，是你心境的反射

行销基本八部

1、销售前的准备。 心理；工具；规划、形象

2、第一类接触；引起客户注意

3、了解客户潜在需求

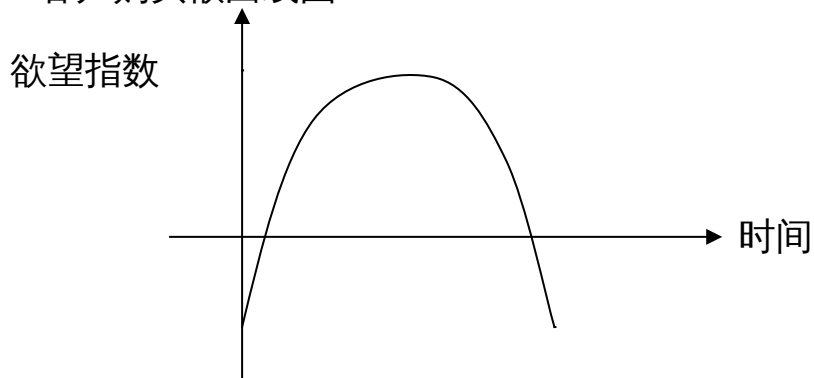
4、介绍产品（客户买的是效果和好处）

5、促单 6、问题分析

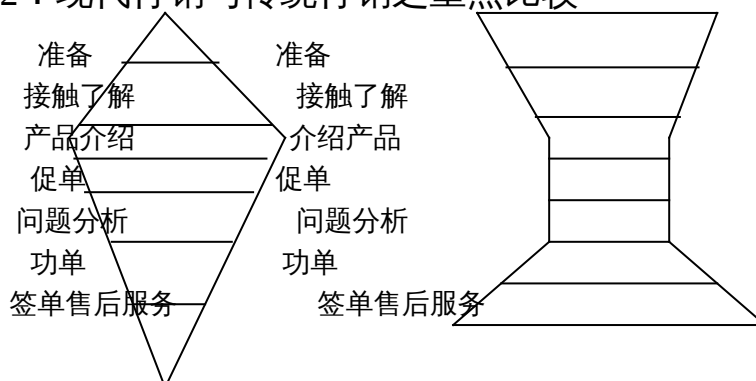
7、功单 8、签单：售后服务“在谈笑风生中签单”

行销重点分析

1. 客户购买欲曲线图



2. 现代行销与传统行销之重点比较



促单时机：（购买信号）

- 1、身体前倾，手臂张开
- 2、眼神专注，面露喜色
- 3、端详产品，提出询问
- 4、询问价格（在产品介绍过之后）
- 5 询问使用情况及方法

市场分析

1、市场找寻方法

- a、行业别
- b、目录名单（会议黄页）
- c、扫街地毯式搜寻
- d、缘故法
- e、客户介绍客户的

2. 市场5度

- a、每天 30 个客户接触量
- b、电话联系 30 分
- c、客户介绍
- d、自己的秘密市场
- e、随机作业

MANA IDAM

M：MONEY（钱） A：AUTHORITY（权） 顾客是否拥有购买权

N：NEED（需要） 顾客购买商品最根本

A：ATTENTION（注意力） I：（INTEREST） 购买兴趣

D：DESIRE（购买欲望） A：ACTION（购买行为）

M : MEMORY (记忆)

首先吸引顾客对商品的注意力。其次是引起顾客的购买兴趣。第三是刺激顾客的购买欲望。第四是够买行为发生。第五是即使一次交易没有成功，也要让顾客留下对你及商品良好的记忆，以便日后成交。

客户分类 A。(按性格分类)

1. 犹豫型：帮他做决定 (感情+刺激+鼓励)
2. 理智型：让他自己做决定
3. 冲动型：投其所好，动之以情。
4. 圆滑型：单刀直入
5. 决断型：讲话得体明白
6. 排外型：需要理解尊重

B. 按购买心理分类

- 1、自我判定型 (主观)：赞美 2 犹豫型：见证 (专家客户见证)
- 3、一般型：讲大框不讲细节 (男性居多)
- 4、特定型 (讲细) 5 求异型 (相反负负得正)
- 6、求同型 (求同存异)
- 7、追求型 (趋利弊害 追求孩子变好)
- 8、逃避型 (危机意识怕孩子变坏)
- 9、品质型 (是否值，把价值塑造的像天那么高)
- 10、成本型 (讲价对比成本分析价格分析)

推销员心理：

- 1、心态决胜负：平常心、得失心
- 2、心想事成
- 3、克服恐惧 建立信心 a 增长知识 b 充沛信心
c 详细计划 d 平常心态
- 4、第二次面对拒绝过的客户
- 5、征服欲望（征服每一个客户——天下没有攻不下来的单）

《赢》字销售指导

亡：危机意识 口：口碑。空口无凭 月：形象。心像

贝：价值。报价（果断。流数。轻松。准确）

凡：（点）爱心多一点、好一点、多问一点、多听一点、多赞美一点、多要求一点、说的少一点、行动快一点、总结细一点、计划早一点、思考勤一点、话述好一点、专业知识扎实一点、形像好一点！！！！！！

TOP SALES 特质

- 1 充满活力
- 2 充满自信
- 3 持有不断的追求 改善生活的要求
- 4 自动自发的努力工作
- 5 具有不屈的精神
- 6 好与人竞争
- 7 同理心 能了解别人的需求
- 8 企业实现自我

实战沙盘：

- 1 各人独立的课程介绍

2 一对一的话述对练

企业经营之道

乃信心为根基

经营员工之信心

经营客户之信心

然

经营自我之信心当首为之

自我之信心来自于学习、自我修炼



干部训



练 课 程



干部培训重点：
提升完成工作的能力

2 提升思考的能力

3 提升语言表达的能力

4 提升人际关系的能力

5 提升交流能力

6 提升领导的能力

7 提升危机管理的能力

8 提升日常管理的能力

9 提升体能的能力

10 提升培训授课能力

如何提升完成工作的能力

重点是：必须分析个人的能力

举例：招聘 123；管理 123 可列出来

提升工作能力 = 专业能力 + 经营管理能力

A 专业能力提升的方法

B 提升经营管理的方法

1 毫不松懈的信念

1 检讨 — 计划 — 执行

2 以结果论成败

具备：沟通力、协调里、创造力

3 持续力保持中等水平以上 95%无能主管是因为他们缺乏机

动性灵活性、技术性

专业：

1 专业知识

2 专业方法 (做人、做事)

3 专业技术

如何提升思考能力？

积极的心态

如：半杯水

只有半杯水、还有半杯水、杯子半满的

壳。如何正面：

a 养成习惯、凡事先往好处想

b 凡事想办法解决、因为问题存在，且答案还在问题本身

c 因为 — 所以没有办法 NO

要怎么做才能达成完成 YES

重点：a 用肯定的语气说话

b 每天只说充满希望的话（激励的话）治疗团对内伤

c 相信自己的未来就向自己想象的一样美好！

式。做一个开朗乐观的人（干部的条件）

- a 保持开朗的笑容
- b 大声打招呼（注意礼节态度）
- c 学习做一个乐观开朗的人

认为自己就是个开朗的人

经典理念：a 不是因为个性开朗而行动敏捷，而是因为行动敏捷所以个性开朗

b 不是因为悲伤而哭泣，而是因为哭泣而

悲伤

- c 一个好的事情只要你坚持不渝 21 天就会养成习惯
- d 成功=习惯
- e 告诉自己永远是最好的最棒的；保持一个年青活力的心

参． 企业禅

A 动物禅

- | | |
|-----------|----------|
| 人：独特的思考 | 龟：缩头怕事 |
| 蚂蚁：勤劳工作 | 虾：无能软脚 |
| 蟋蟀：悠闲唱歌精神 | 甲鱼：攻击性 |
| 鹰啄：快捷 | 鼠钻：渗透力 |
| 蛇行：只进无退 | 猫：好奇 |
| 狗：忠诚 | 牛：任劳任怨 |
| 蟹：霸气 | 章鱼：八爪各角度 |

B 管理禅

麻将禅

木桶禅

香蕉禅	镜子禅
马桶禅	吃鱼禅
一二禅	谷穗禅
半杯水禅	

如何提升语言表达能力：

1. 积极正向的暗示

- a 我是幸运的（肯定）
- b 做与不做（清楚明白）
- c 想办法（积极的）
- d 我错了（自检）
- e 试试其它办法（创新的）
- f 我一定做的到（乐观自信）

2、了解对方的需求

- a 先要进入别人的参照系统！
- b 通过对方的情况、进行提问

3、询问的技巧

- a 提出一些半封闭或封闭的问题

如：“你家有孩子吗？” 男孩\女孩？

B 组织好问题使之能引导对方进入主题

C 在提问时适时赞美：

* 如：男孩女孩？

女孩！呀好福气啊！

哪里呀！丫头！

女孩子是妈妈的贴心小棉袄呀！再说好教育呀。。。。

d 先用一些较易之问题慢慢深入！

4、 赞美技巧

a 真心诚意的赞美

b 由远及近、由小及大地赞美

c 由问题地方式来赞美

d 间接赞美

沟通中的表达

沟通：有沟能通

表达：有表有答、达到目的

表述 + 表现 = 表达

A 表述技巧：

A 声音大小适中，对方能听清楚而不刺耳为准

B 音质：用气讲话、而非用嗓子讲话，有气有力充满自信和感染力

C 语调：抑扬顿挫、适合当时氛围和对向

D 语速：对方快则快、对方慢则慢（比他快半拍）

E 语气：和善有激情

F 潜问造句：用词精确、得当

如：这个东西太贵了。

这个东西是不便宜

B、表现的技巧：30%表述 + 60%表现 + 其它因素 = 高效沟通

1、 眼神：人类心灵的窗口，炯炯有神、目光坚定明亮（自我训

练)

倾听时：注视着对方的鼻尖

讲话时：注视着对方的眉心

- 2、 表情丰富、保持微笑（迷人的笑、醉人的笑）
- 3、 外观：清爽得体（发型、衣着、小饰物等细节要得体周到）
- 4、 动作：端庄沉稳（只要肩不动就好）
- 5、 气味：经常洗澡，常换衣，适当用香水

倾听的技巧：

- 1、 明白倾听在沟通中的重要性及意义
- 2、 在倾听时一定要用心听对方的话
- 3、 适时发问、问题一定是刚才的主题有关
- 4、 眼神专注、切忌左顾右看，面带微笑
- 5、 培养自己做一个善于倾听的人
- 6、 记住一个高业绩者都是倾听高手
- 7、 业界：业绩 80%是听来的

电话行销技巧：

- 1、 充分准备、做好规划
- 2、 反复告诉自己“我是最优秀的、我是最棒的”
- 3、 假设他就在你的旁边，肩并肩面对面。
- 4、 运用身体的语言（微笑、站立、着装）
- 5、 你有办法帮他解决问题或你需要他来帮你解决问题，使他对谈话内容感兴趣

6、 组织好所要介绍的产品或服务

7、 争取见面的机会！

人生的需求（马斯洛需求论）

1、 生理需求 原始本能需求

2、 安全需求

3、 地位、成就需求

4、 尊重、被尊重需求

5、 自我实现价值（超越自我）

追求目标：

行动 + 学习 = 绩效

1、 谈判沟通技巧

倾听分析 判断力 决断力 领导能力

人际关系 开阔的视野 多角度多层面思考

造成失败的原因：

1、 准备不足（三个月前）

2、 漫无目标、无计划、无主张

3、 缺乏自制力

4、 无行动力

5、 顾此失彼（手忙脚乱无头絮）

6、 半途而废

7、 虚情矫饰

8、 依靠外援

9、 精而不通（浮浅）

10、 品德欠佳

“人”

1、 纯粹的人 — / — \ 相互支撑 且朝前走

2、 人只有担当才可以是“大”

人如心中有钩 则是“小”

三种故事人：

A、 听故事人

B、 讲故事人

C、 创造故事人

四种聪明人

1、 小聪明：看似聪明，其实不聪明人

2、 大智若愚：看似不聪明实则聪明之人

3、 大路人：看似聪明实也聪明

4、 愚人：看似不聪明实也不聪明

四种工作人

1、 有能力有修养

2、 有能力无修养

3、 没能力有修养

4、 无能力无修养

人生幸福四决：

1、 不拿别人错误惩罚自己（生气）

- 2、 不拿别人错误惩罚别人（报复）
- 3、 不拿自己错误惩罚别人（发脾气、抱怨）
- 4、 不拿自己错误惩罚自己（后悔、消沉坠落）

五老人生：

- 1、 老体要健、适当保健
- 2、 老友要找、失去总是有理由的
- 3、 老伴要好、因为误解而结合、因为了解而分手
- 4、 老本要保 会理财、不喜欢钱是赚不到大钱的
- 5、 老爱要少 少有不良习惯 偏好！
 - (1)、 勇气去改变可以改变的部分
 - (2)、 用谦虚的心情接纳、包容不可改变的事实（姓名、性别、年龄）
 - (3)、 用智慧去分辨 哪些可以改变哪些不可改变的、求新求变

人生五计

- 1、 生计 2、身计 3、家计 4、老计 5、死计

古人思 5

- 1、 急风知劲单、路遥知马力，日久见人心
- 2、 芭蕉叶下无愁雨、只是听时人断肠
- 3、 彼山云、此山烟
- 4、 胜者王、败者冠、焉有拆中之处
- 5、 无字处读书、肝胆人相照

五个自信的方法：

- 1、 目光有神、专注刚毅
- 2、 主动、讲话、做事
- 3、 迷人的笑
- 4、 勇做第一永做第一
- 5、 行动节拍快速 25—30%

五心人

- 1、 包容心 1A：有心
- 2、 虚心 2B：创新
- 3、 平心 3C：艰辛
- 4、 潜心 4D：高薪
- 5、 爱心 5E：盛兴

失败的四种人

- 1、 对人不知恩：

上司对他好是应该的、心中毫无感恩，职位越高给公司带来危害越大

- 2、 对己不克制

本位主义、自大、膨胀、攻击、批评、指责、

- 3、 对事不尽力

我又不是主管、我又不是老板，大不了我不干另谋高就

“有心才有福、有愿才有力”

知福 惜福

- 4、 对物不珍惜

公家的东西易坏，因不是自己的

清廉、负责任的习惯 企业之根、人生之源

人生的三个敌人

- 1、 无知：在爱舟上的老夫妇
- 2、 文盲：毁宝求名（老员外的儿子烧掉宝书）
- 3、 贫穷：富中贫 贫中贫

现代人十个力

- 1、 知识力
- 2、 善念力
- 3、 记忆力
- 4、 说服力
- 5、 领导力
- 6、 沟通力
- 7、 行动力
- 8、 理解力
- 9、 学习力
- 10、 组织力

幸福的十个小秘方：

- 1、 不抱怨生活：幸福的人不比其它人拥有更多的幸福，只是对生活中事物的态度不同。不抱怨，只会找寻解决之道
- 2、 不贪图安逸：从来不求变的人，自然就没有丰富的经历，也就难享受到幸福
- 3、 感受友情：一段深厚的友情、能衍生归属念和团结精神、有被信任和充实。
- 4、 勤奋工作：专注于一项事物、能让人处于一种愉悦的状态
- 5、 降低负面影响：少接触负面的人或事
- 6、 生活的理想：树立目标、让自己知识为什么而活及达成目标后

的成就感

- 7、 给自己动力：能从恐惧和愤怒中获得动力，不会因困惑而沮丧
- 8、 规律的生活：整齐有条的生活让人感到自信和快乐
- 9、 珍惜时间：能控制时间、产生处信
- 10、 感恩的心：能感受到生活中美好的一面。因为对生活的感恩，
才有幸福的感觉！

实现理想之路

- A、 大格局观：适用你最深的欲望、可靠的精力、极大地改变
我们的人生方向
 - B、 知道自己要做什么、有创业的准备
 - C、 列出你最珍视的价值标准
 - D、 每天检视人生价值表和完成情况
 - E、 开发意象力心像力（冥想、视觉化、音灵）
 - F、 对自己定下坚定的诺言：
“想与要；要与一定要”；“一定要和一定达成”是两种要概念
 - G、 每天精进一点、保持内心宁静、接受挑战
 - H、 接触各类成功人士、成立智者咨询小组
 - I、 相信任何人都能帮我
 - J、 丢弃我是蓝领的阶级悲情、内心健康
- 成功的真实谎言：
- A、 任何事的发，必有其原因和结果，并一定有利于我
若强列相信它、目标就一定能达成

B、 没有失败这回事、只有结果

我们每一天做的事情比前一天增加了什么？

C、 无论什么事情发生总要有人负责。

负责任是衡量一个人是否成熟的方式之一

只有敢于负责，才有掌握事态的力量

D、 不一定要知道了细节后，才能采取行动

“机不可失、失之不来”

E、 人是最伟大的资源，尊重我们周遭的伙伴

F、 工作就是游戏、乐在工作

G、 若不是全身心地投入、就没有恒久的成功

我就是我：

1、 改变自己做一个想像中地我

2、 毅力 + 努力 + 耐性 是成功之道不可少的部分

同时是引导我做回自己、当然要加上良性思考

4、 良性考：

A、 一有消极念头时，我就立即打住。

“我心中拥有爱与和谐、内心中的平和感、会使我对周围所有的人涌现出爱意，我清楚地感觉到，越是散发出积极的力量就能够收到类似的回报，和谐的本质使我人生充实、健康快乐、即使是消极负面的思想，我也能将其转化为正向的”

B、 让爱与和谐在心中滋长，才不会浪费精力在小悲小痛上。

C、 把愤怒、嫉妒和若恼赶出情绪之门

愤怒是不能让清自我过错

嫉妒是承认自己不如人家

若恼是在追求失败者的案子

D、 把计划转成的图像（心锚、心描）

我要做就一定能做得到、我立志要让我的生命有价值，生活的有意义，因为我知道我自己要什么，做什么，我一定会成功，我的意志坚强，我能专心一致所有困难、难不倒我，所有挫折击不垮我，我要做的就一定能做的到。

E、 不对自己的进步状况做任何批评：

我心中充满平和安祥、我的沉着稳定影响我周围所有的人

力拔山兮气盖世

1、 我要开发兴奋感动的力量，这是所有成功的源头：

“万年古冰 消融我怀”

2、 有了兴奋我的生命变的有趣、助我达成目标更让我散发无穷的吸引力

3、 激情使我克服沮丧、低潮、实现希望、排除阻力、激发灵感、集注意力，更能让我行动迅速

4、 我之消除成见、与人沟通协调达成共识

5、 我是一台高效能的发动机、无须花费就能释放出惊人的力量，在成功的道路上消除障碍，无坚不摧

6、 我的活力无限，即使在失败中我仍有成功的种子，我有热忱更

有信心

7、 我要、我一定要，我行、我一定行 我会成功

“志不改山可移、愿不变海可填”

世界供我一份生活：

1、 信念是调整我生活的杠杆、诚挚的信念，向成功发动、冲击、

一定会成功、坚信我一定会强大我也必将强大

2、 好的开始是成功的一半

做任何事情要比别人早一步，比别人要迅速地掌握未来动态，

未来资讯、未来走向

3、 用行动去创造

要当一个成功者、必积极地努力、积极地奋斗、成功者从来不

拖延、更不会等到“有朝一日”再行动，而是现在就起而行动、起

而行动、我的幻想是我所值的，我的计划是无用的废物，我的

目标是不可能达到的，除非我起而行动

4、 证明我是一个值得的：

全力以赴本来就是一种乐趣，机会有时来，自我的策划，无论

如何我也要证明我是最值得，获得机会的人。

5、不但要做，且要微笑着去做

高兴也是做，不高兴还是做，不论高不高兴总是要做，可高兴

做的结果就不一样了

我不能控制天气 我可以改变脾气

我不能预知明天 我可以利用今天

我不能掌握别人 我可以把握自己

我不能事事胜利 我可以事事尽力

我很富有：

- 1、 我很成功、健康、快乐、富有
- 2、 正直、诚实、忠贞、爱心是我的基石
- 3、 最高处即最平凡处、我是从最平凡的事做起的、一步一个脚印
我很稳健
- 4、 我的能力很强，忠实可信是我关键特质
- 5、 我是成功的、我知道成功要比失败来的容易
- 6、 我要爬橡树、因为我是主动的
- 7、 我更有方向感、因为我可以走到任何一个我想去的地方
- 8、 我具备成功所需要的能力、生活告诉我、越是使用自己的才能
它越源源不断

成功之门

- 1、 相信：信则灵 不信则零
- 2、 冬天过后就是春天
- 3、 种瓜得瓜种豆得豆
- 4、 化恐惧为力量，把吃苦当吃补
- 5、 我是最棒的（你最喜欢谁？）
- 6、 自励：强化我的欲望（企图心）
- 7、 找一个国际级的假想敌

- 8、 创造故事、英雄不怕出生低
- 9、 加倍我失败的次数
- 10、 做失败者不屑做的事

树禅创意：

- 1、 空气：培养创意的人格，
- 2、 云：发掘潜伏的问题，
- 3、 大地和根：收集有关知识、资料
- 4、 茎：整理分析归纳
- 5、 叶：转化和演绎，原有的基础上加以改变
- 6、 太阳：运用反思维
- 7、 果实：进入顿悟之门，有了新启
- 8、 运输车：执行决定的成功

天鹅 故障 打击

数字 刺激 战击

建立自信

- 1、 要确定我要什么？也就是要明确目标并朝着目标前进，努力得到它
- 2、 坚定对目标的信念，培养对未来的远见？
- 3、 基本行为动机和目标明确联系起来、用想象力来强化成功的欲望
- 4、 明确目标会给我带来的好处借着记号发的力量、创造出成功的意识

- 5、 和那些支持你的成功人士交往、并接纳他们的鼓励
- 6、 满怀信心地走好每一个向目标迈进的步骤、增加成功的概率
- 7、 借着比自己强的人、激发自己的潜能，指指自己努力的方向
- 8、 “心锚”成功的信念，把对成功的渴望和所有的事情联系起来
- 9、 不逃避、要改变这个现状
- 10、 关上恐惧大门后，很快就会看到通向自信的大门：要知道对于客户来说自信要比你的产品重要！

勇敢者的游戏

- A、 推销是向准备拒绝你的人销售产品
- B、 在推销行业中青年 99%的失败者和 1%的成功者
- C、 推销确实是一种高风险的行当，不是一些懦弱的人，能承受的，只有勇敢者才有希望在业界建功立业成就辉煌人生
- D、 在优秀行销员的成功之路上，失败是一架架桥梁，正是这些桥梁的存在才使他们朝着伟大的目标不断前进
- E、 在失败出现之时，如果你觉得这是一件可耻的事情从而中断了自己前进的路程，那么可想而知你将一天所获！

成功业务员 很多成就

业绩平平 很少成就

无数失败者 无成就

业务员队伍 业务员成就

- F、 不要相信顾客会对我们说：“欢迎光临”
- G、 虽然行销员中成功者并不多，但成功者本身也是历尽了天

数失败的幸存者：“阳光总在风雨后”

H、 失败是暂时的，我们所碰到的都是暂时的挫折

我从没有遭遇失败（心态不同看待失败也就不同）

I、 不以失败为耻，可耻的是以失败为耻

学会总结失败，并忘记失败，放弃才是真正的

失败不要因为失败而变成一个懦夫

王者之风

A、 坚强的自信是成功的源泉，不论才干大小 天资高低，成功者取决于坚定的自信心

让“我做的到”成为我们的口语习惯

B、 一个人的成功取决于心态，成功者与失败者一个明显的区别在于、成功者有一个积极的心态，失败者则相反

C、 成功者一定自信，坚信自己终究会获得成功且能将这种自信的力量转化为继续努力的动力、只到最辉煌的成就终于到来

我成功、因为我志在成功！