

图书基本信息

书名：<<我这样做“月收入增长10000倍”>>

13位ISBN编号：9787214064646

10位ISBN编号：7214064642

出版时间：2010-10

出版时间：江苏人民出版社

作者：大坪勇二

页数：211

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

永远也忘不了我人生中最艰难的那段经历：那年，妻子怀孕了，家庭支出突然增加了很多，房贷也跟着凑热闹，总之，到处都需要钱。

我一下子体会到生活的巨大压力。

就在这时，我的事业却进入了可怕的低谷期。

那时我没有底薪，收入全凭业绩而定，虽然自己十分努力地工作，却只拿到1760日元（按1日元约等于人民币0.08元计算，折合人民币约140.8元）的月薪！

这之后，类似的惨淡收入虽然也经历了好多次，最严重时甚至只有1655日元（折合人民币约132.4元），但从精神打击上来看，这些都不能和最初的“1760日元”事件相提并论。

也正是这次打击，使我发生了一系列的转变。

当时的我正处于极度窘迫的状态，这1760日元的收入令我艰难的生活陷入了更深的泥潭。

为了将要出生的孩子，为了妻子，我对自己说：“我一定要扭转局面，让家人过上幸福生活！

绝不能就这么输下去！

”果不其然，就在“1760日元”事件后的第六个月，我惊喜地发现，自己的月收入竟超过了1000万日元（折合人民币约80万元）！

就在那一年，我使众多法人企业、大型劳动组织成为自己的客户；月收入也从1655日元跃升至1850万日元（折合人民币约148万元），足足翻了10000倍；年薪也因此达到了4500万日元（折合人民币约360万元）！

在做保险推销员的8年时间里，我的总收入超过了3亿6700万日元（折合人民币约2936万元）。

不仅如此，我只花了3年时间就还清了房贷，而且成为了一个三十几岁就入住田园调布（注：东京有名的高级住宅区）的人，还建起了自己的别墅！

这样巨大的成功是如何获得的呢？

我认为，成功的关键不在于技巧，而在于“多做”。

我的成功就是这样。

可这恰恰是大多数人难以做到或是难以坚持的事情。

毕竟，那些主动做大量事情的工作狂是少数。

大部分人只要完成任务就好，不会给自己增加麻烦。

就拿销售员来说吧，如果月初就完成了本月的任务，那么在接下来的时间里，绝大多数人会松懈下来，即使意识到自己下个月可能会很辛苦，也还是会选择在月中就收手。

此外，看到同事工作效率高，人们就会不可避免地想到“人家就是个急性子”、“性格使然”等理由。

其实，这些话中都包含了意义微妙的“先天才能”，我个人很反感这种说法。

毕竟，上天并不会因为你的“性格”给你更多的机会。

反而，实实在在的具体行为才会为你今后的工作带来更加深远的意义。

那么，作为普通人的我如何让自己“多做”、坚持“多做”呢？

我很幸运，遇上了“1760日元”事件，并在这件事的鞭策下行动了起来。

我一边同心里的恶魔抗争，一边摸索着成功秘则。

在这个过程中，我终于找到了让普通人也能事半功倍的方法。

这世上还有很多因为方法不对而拿不出成果的人，以及明明做出了成绩却没能坚持下去的人，每次我看到这样的人，都会觉得非常可惜。

于是，我决定与大家分享自己的成功心得，帮助大家做到持久高效。

这也是本书的创作动机。

现在市面上的书，通常会把读者设定为“积极性很高的人”，而本书将要介绍的让月收入增长10000倍的方法即5个成功秘则则是为普通人而设的。

人们往往认为事业上最困难的阶段是低谷期，可是在我看来，真正让人头疼的，不是事业低谷期，而是小有成就后。

“这样就差不多了吧”的声音不断诱惑着每一个人放弃奋斗。而本书中的5个成功秘则不仅能引导你走出困境，还能使你成功保持下去。这神奇的5个成功秘则分别是——1.每周16板块黄金计划表2.每日20点得分榜3.每天10分钟目标记录表4.人生右肩上的思维导图5.决胜语大词典这5大要诀能大幅提升你的工作效率，从而提高你的收入。我曾经是一个典型的对工作没有自信的失败者。但凭借让月收入增长10000倍的5个成功秘则，我完成了自己的人生巨变。事实也证明，每个实践让月收入增长10000倍的5个成功秘则的人都能提升自己的业绩。2005年，我和朋友在没有任何经验的前提下，创办了一家公司。我还是凭借着5个成功秘则，一年内就使公司跻身顶尖行列，取得了全国3000家保险代理店中排名第四的不俗成绩。现在公司的纯利润达到了15亿日元（折合人民币约1.2亿元）。此外，我还开办了各种讲座，向更多的人传授销售的技巧。这当中有数千人提高了他们的销售业绩，并且不断有人跻身年收入5000万日元（折合人民币约400万元）的行列。接下来我就要向大家介绍《我这样做到“月收入增长10000倍”》的5个成功秘则。当然，你也可以直接从自己感兴趣的那页开始阅读。

第一章，我将讲述自己从地狱深渊到最终奇迹般地成功的种种经验，介绍我的5个成功秘则。

第二章 主要介绍每周16板块黄金计划表。每周黄金计划表使你通过管理行动的核心重点，达到确实稳定的业绩增长。使用这个计划表后，你就能做到化消极为积极，成就一个积极心态的人生。

第三章 主要介绍每日20点得分榜。“和客户进行一次面谈就能获得3分”、“和客户进行一次电话商谈就能获得1分”、“预约成功则得2分”等等，教给你把自己的各种行动都分数化，使你以一种游戏的心态完成每天的任务。如果将每周16板块黄金计划表和每日20点得分榜结合使用，你就能拥有一个比较理想的状态。

第四章 主要介绍每天10分钟目标记录表。“为了实现人生目标，我们每天都应该做些什么？”目标记录表就是从这个问题入手而设计的。把人生目标与每天的行动连动起来，让每天的所作所为都能成为实现人生目标之路上坚实的一步。

第五章 主要介绍人生右肩上的思维导图。工作中，人们时常会有不安与烦恼这些常常导致行动力降低的情绪。而思维导图就是解决诸如“为什么我那么痛苦呢”、“为什么我的业绩上不去呢”这样的问题。思维导图一方面能注满精神燃料，另一方面可以调动积极性。

第六章 主要介绍决胜语大词典。如何将书上或者讲座的技巧活用于工作？本章将会带你制作属于你自己的决胜语大词典，更好地帮你达成完满人生。为了提高收入，我尝试了很多方法，并总结了5个成功秘则。在它们的帮助下，我只用了半年就让自己的月收入上升至1000万日元。说起来，这5个工具其实每个都很容易掌握，既不费功力气也不会耽误时间。虽然我是用自己独创的日程本来管理自己的时间，但你完全可以像文中介绍的那样，用身边最普通的记事本或者笔记本来实践让月收入增长10000倍的5个成功秘则。请一定要学一下这5个成功秘则，我相信哪怕只是其中的一项也一定能为你的工作提供帮助。身为普通人的我能做到的，你也一定可以！希望《我这样做到“月收入增长10000倍”》中5个成功秘则能成为你工作中的一部分，并能见证你的成功。

2009年5月大坪勇二

内容概要

作者大坪勇二在本书中讲述了自己月收入增长10000倍的传奇经历，总结出了便于操作的“5大成功秘则”。

本书旨在告诉大家，通过这“5大成功秘则”，每个人都可以实现顶级职场精英的梦想！

针对工作中人们时常出现的低效、难以保持持续的成功状态等问题，本书提出了“5大成功秘则”——每周16板块黄金计划表、每日20点得分榜、每天10分钟目标记录表、人生右肩上的思维导图、决胜语大词典。

这“5大成功秘则”从时间管理和表格管理入手，教给你提高工作效率的方法，使你能更加自如地制定并完成工作计划，成为职场达人，得到翻倍的收入！

掌握像一日三餐、洗脸刷牙一样容易的工作术，你也可以轻松做到收入翻倍。

作者简介

大坪勇二，1964年生人。

历任MDRT（世界寿险界顶尖级销售者的组织）日本区大会主席和国际主席。

31岁时，在对销售工作一无所知的情况下，转行投身于保险销售业。

曾陷入月收入仅1655日元的事业低谷。

随后，取经、总结、积极实践，半年后月收入高达1850万日元，彻底实践了月收入翻万倍的惊人之举。

接着创办公司，根据自身成功经验，总结出“5大成功秘则”与大家分享。

书籍目录

前言 月收入增长 10000倍从这里开始 第一章 月收入增长 10000倍的秘密 第一节 我是这样进入索尼生命的 第二节 玩命工作，只赚 1760日元？

！

第三节 如果我是切格瓦拉 第四节 同时开展的 9 项作战计划 第五节 我成了行业巨变的“罪魁祸首” 第六节 引爆成功引擎的 5 个金牌秘则第二章 每周 16 板块黄金计划表 第一节 与客户建立信赖关系比签约更重要 第二节 黄金时间处理核心业务 第三节 “黄金时刻表”的补充原则 第四节 团队管理的有效工具 第五节 新手上路，让人惊叹的业绩狂飙 小结 第三章 每日 20 点得分榜 第一节 让工作变游戏，每日努力一点点 第二节 分，分，分——成功的命根 第三节 源源不断的补给来自“意向客户文件夹” 第四节 布下天罗地网，构建“必胜区域” 第五节 赶走平庸衰运，套牢幸运女神 小结 第四章 每天 10 分钟目标记录表 第一节 动动笔杆子就能实现梦想 第二节 将人生目标与一天的工作安排成功连接 第三节 记录目标才能加速实现目标 小结第五章 人生右肩上的思维导图 第一节 战胜软弱不安，长拥斗志干劲 第二节 三张思维导图 小结第六章 决胜语大词典 第一节 “大坪式”超高效学习法 第二节 写下你所中意的句子 第三节 做一本专属于自己的词典 小结结束语 月收入增长 10000 倍，你一定做得到

章节摘录

一般来说，销售员在跳槽后，首先要做的就是联系原公司的客户。

“我不久前转到索尼生命保险公司工作了，如果您有什么保险方面的困扰，可以马上联系我。

”从这句话起，新的销售工作就开始了。

接下来在与顾客交流的过程中，你就会听到诸如“我在保险方面确实有点儿问题……”这样的话。

总之，首先要做的就是从以前的客户列表中寻找意向客户。

我以前根本就没什么销售经验，身边自然也不会有客户列表，所以连这最基本的一步都迈不出去。

为此，我苦恼了好长一段时间，几乎什么销售工作都没干，就这么无所事事地过日子。

烦恼了半天，我最终给以前公司的熟人寄了明信片，拜托他们给我当练习对象。

接着，我又给这些人打了电话，取得预约后便前往过去的公司。

但我发现自己完全做不来。

“销售新人都是这样的吧。

”我用这个理由说服了自己，可是事实上“卖不出去”的原因根本不在这儿。

当时的我对这份工作既没有责任感，也没有自豪感，处于毫无担当的状态。

就是在这种状态下，我去了以前的公司，向前台说明来意后，等着预约好的人来找我。

等待的时间虽然不长，但于我而言真是一种煎熬，来来回回身边走过的都是认识的人，有跟我打招呼的，也有瞥了我一眼后继续埋头走路的。

那一瞬间，我真是如坐针毡。

“大坪又来了哦。

继续当会计明明挺好的，偏偏选了做销售员，看样子挺辛苦的吧？

”“转职去生命保险，看样子挺失败的吧？

”“保险销售员跑到我们这儿来，真是给我们添麻烦！

”我认定了他们都是用这种眼光看我的，心里便升起了一股想要逃离现场的冲动。

会有这种想法，是因为我对自己现在的工作还没有产生责任感和自豪感，如果有了它们，我自然也就能够挺胸抬头，充满自信地与以前的同事打交道。

介绍产品时，我总是一副畏首畏尾的样子：“我想给您推荐的就是这个产品，我自己觉得还行吧……当然，决定权还是在您手上。

”没有责任心、也没有自豪感，再加上这种毫无说服力的推销方式，这保险能在我手上卖出去才叫一个怪事！

虽然说起来销售员的工资是按照纯佣金制（注：是指按销售额的一定比例进行提成，将其作为销售报酬。

除此之外，销售员没有任何固定工资，收入是完全变动式的薪酬制度）计算的，但在最初的一段时间内还是有固定工资的。

所以准确来讲，应该是经过一段时间的适应后，才会慢慢转变成纯佣金制。

我也是如此，刚开始的两年里，我还能拿固定工资。

头两个月的固定工资能有35万日元（折合人民币约2.8万元），但接着就会慢慢减少，到第三个月就只有20万日元（折合人民币约1.6万元），跟着10万日元、7万日元、1万日元……两年后（第25个月）就再也没有固定工资可拿了。

也就是从这一天起，纯佣金制才算正式开始。

能做出业绩的人，收入就能跟着业绩一路上涨。

也有些销售员，虽然是新人却有着不俗的业绩，除了固定工资以外，还能拿50万、甚至100万日元的提成。

可反过来讲，要是你做不出业绩，那就一个子儿都拿不到了。

除了公司与家之间来往的交通费以外，其他费用都是要自己来承担，所以甚至还会发生自己倒贴钱的情况。

可以说，这是个风险与机遇并存的制度。

包括我在内，共5个人被分配到索尼生命的同一家分公司工作。除我以外的其他4个人都陆续签到不少合同，虽然我想拼命追赶，缩小与他们的差距，但直到3个星期后，才成功签下了我进入公司以来的第一份合同。后来想想，这种开始还真预示着我的惨淡未来呢。当上销售员后的第一年，我还算有点儿运气，拿下了一份大单子。可从第三年起，因为去掉了固定工资，我的收入可谓一落千丈。在那段艰难的日子里，我只有两个心愿。一是希望能把政府发行的明信片换成印有图片的明信片。平时我在和别人约好时间后都会寄一张明信片。一直以来，我用的都是政府发行的普通明信片，但真的很想把它换成印有图片的那种明信片。当时，政府发行的明信片售价50日元（折合人民币约4元），而印有图片的就要150日元（折合人民币约12元）。就那么区区100日元的差距，却不是那时候的我能够承担得起的。我的另一个愿望就是买一套新西装。我去拜访客户时，都穿着同一身皱巴巴的藏青色西装，这在我看来真的很没面子。“这人是不是只有这么一套西装啊？”我总觉得别人一见到我就会在心里这么嘀咕，想来谁都希望自己的交易对象是个穿着高级西装、衣着得体的人，绝不会想要从一个一眼看上去就穷兮兮的销售员手里买保险。这道理我当然明白，可有什么办法，我就是没钱。出差费、培训费（包括买书和参加讲座的钱），还有用于应酬的开销，这些全部要我个人来承担。问题就在于我花了这些钱，业绩还是没有起色。至于明信片呀、西装呀，那就更没可能筹钱买了。那时候，我就是过着这么拮据的日子，只有月底领到工资时才能稍稍喘口气。我的销售业绩就这么持续低迷着。甚至有个月，我拼命跑业务，结果只卖出了一份保险，而且还是份每月3000日元（折合人民币约240元）保费的医疗保险。“嗯？”怪了……”按道理说，在发薪水那天，工资奖金等都会一起打到我的银行账户里才是。“难道工资没汇进来吗？”我想也许是公司那边儿出了什么差错，就给所长打了个电话。

后记

成功，只需要填写5张工具表我经历了月收入从1655日元到1850万日元的巨大飞跃，并总结了在这个过程中所掌握的技巧经验，制成了5个成功秘则，而本书就是以此为中心对这5个工具进行了介绍。

你只需每天填写这5张工具表，就会自然而然地开展各种销售行动。

大量的行动是成功的唯一秘诀，不论是为了摆脱严酷的现状，还是为了保持良好状态工作，这5个工具都能助你一臂之力。

苦苦挣扎于现状的销售员也好，工作效率总是得不到提高的商务人士也罢，我希望这5个工具能为更多的人所用。

而想要得到显著的效果，就必须符合一个条件，那就是同时配合使用5个成功秘则。

这5个工具好比齿轮一样，一环扣着一环紧紧地咬合在一起，共同引导着你的成功。

当然，还要感谢那些同我一起行动、打拼的Keystorle Alliance及HOLOS Planning的同伴们。

虽然实力至上的世界给人一种冷酷无情的印象，但他们却完全不同，互相鼓励、互相帮助，营造了一种团结温暖的氛围。

另外，感谢我十分尊敬的业界前辈托尼·高登，谢谢他能慷慨地允许我在本书中提及他的相关事例。

不断鞭策我前进的土井英司和Diamond出版社的寺田庸二、桥本淳司，没有这三位的指导，这本书的出版也只能是个梦而已。

还有我的两个非常能干的部下大泷正美和今野洋，谢谢他们一直全力支持我这个做事慢手慢脚的上司。

最后，感谢时刻给我以勇气、鼓励我前进的妻子和儿子。

在此，请允许我由衷地感谢上述各位，谢谢你们对我的帮助和鼓励。

2009年5月大坪勇二

媒体关注与评论

其实，我并没有突出的能力，甚至有过极其惨痛的失败经历。
但正是这样平凡而普通的我，靠着完成了人生的巨变。
实践证明，无论是谁，实践后，都能自己的！
——大坪勇二

编辑推荐

《我这样做“月收入增长10000倍”》：在亚马逊日本畅销榜上持续高居榜首的销售书。

像一日三餐、洗脸刷牙一样容易的工作术。

比首富传记更实用，比励志故事更真实。

顶尖职场达人切身讲述月收入增长万倍——你也行！

“5大成功秘则”操作简单，用普通笔记本绘制图表即可。

内附32张作者亲制的DIY表格，让你爱不释手。

月收入增长10000倍的“5大成功秘则”！

每周16板块黄金计划表——让你转变消极态度，成就积极自我！把周一到周四的工作时间以2小时为单位，分为16块黄金时间，制成表格，在每个时间块填上自己计划要做的核心工作。

每日20点得分榜——替你赶走平庸衰运，套牢幸运女神！给每一项工作内容设定相应的点数，以每天获得20点为目标，统计自己当天取得的分数，以游戏的心态实现每天行动的定量化。

每天10分钟目标记录表——使你动动笔杆子就能实现梦想！每天花10分钟，思考自己的人生目标以及达成目标所需的行动，及时纠正偏离目标的行为。

人生右肩上的思维导图——助你战胜软弱不安，长拥斗志干劲！每周填写3张“人生右肩上的思维导图”，找到自己不安的原因、解决方法以及人生目标，用理想的状态迎接下周的工作。

决胜语大词典——保你关键时刻不掉链子！

把自己中意的话语记录在“决胜语大词典”上，做成一本专属于自己的词典。

通过收集这些震撼你心灵的话语，磨炼你关键时刻的推销术。

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>