

<<王永庆的球童>>

图书基本信息

书名：<<王永庆的球童>>

13位ISBN编号：9787807607113

10位ISBN编号：7807607114

出版时间：2010-7

出版时间：南方出版社

作者：蔡合城

页数：221

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>

## <<王永庆的球童>>

### 前言

1952年夏天，一个蝉鸣荷绿的日子，基隆的友蚋村里诞生了一名婴儿。没有人放鞭炮庆祝，也没有太多贺客和赠礼，在这个贫穷的煤矿村藩，生死皆是平常事。不是因为参透生死，而是因为在这个被幸运之神遗忘的村落，三天两头就有人因为矿坑灾变而丧生。在他出生的前几天，祖父因病过世，全家正笼罩在悲伤的气氛之中，他诞生了。父亲为他取名为“蔡合城”，他是家中的老大。矿工的儿子父亲因为挖煤矿受伤，羸病的身子没办法负荷天天进矿坑的工作。身为长子的他，从小就得到处替人打工来分担家计。从帮忙种菜、帮果园主人除草、捡煤渣、推台车、挖墓穴，到捡树枝、卖木材，甚至挖煤矿，任何工作到了他的手上，就会变成生意。帮矿坑失事的死人挖墓穴时，他从风水师身上看到商机，从单纯地帮人挖墓穴变成兼看风水，收入一下子多了五倍。看到地上的树枝，他知道这可以换成新台币。

## <<王永庆的球童>>

### 内容概要

本书要告诉我们的是，每个人的基因中都含有成功的因子，这些因子就是执着与勤奋。

蔡合城不是成功学家，也不靠演讲赚钱。

他只是用自己的经历，用自己的坎坷与挫折告诉人们，成功可以属于每一个人。

用实际营销案例、亲身经历讲解销售，是本书的最大特点。

从小就善于将工作变成生意、一天卖出二百套房、平均每三天就卖出一辆奔驰车，如何做到的这些，蔡合城在书中一一给出了解释。

他不仅详细描写了销售过程，更将自己在过程中的心理变化，通过哪些手段、怎样激励自己才最终获得成功都做了坦诚的说明。

## <<王永庆的球童>>

### 作者简介

蔡合城，贫苦矿工家庭出身，从小就做生意贴补家用，后成为王永庆专属球童，刻苦努力半工半读。通过自己的努力，他不仅大学毕业，还成立税务公司、建筑公司、广告公司、橡胶厂等事业；中年时因被朋友欺骗而失去全部资产并负债二千多万，但他很快理顺心态，以中年之身成为保险业新兵，仅一个月，就成为“亚洲销售天王”。

他，卖汽车创造汽车销售奇迹，卖房子创造房产销售奇迹，卖保险卖成“保险王”，获得了常人无法想象的成就。

<<王永庆的球童>>

书籍目录

前言作者序 感恩生命中的贵人第一部 竞争力的养成 1 杆弟人生 在问题中看到机会 增加自己的价值 向成功者学习 以诚待人, 知恩图报 断裂的球杆, 节俭的哲学 2 为求生存创造商机 没有绝境, 只有绝望 只有读书才能改变未来 处处是商机 从木柴小子到伐木大亨 大小事皆认真对待 2 专业与自信 要专业, 也要有业务能力 自己当老板 培养国际竞争力第二部 销售三部曲 1 卖房子给上帝 2 天上掉下一部奔驰车 3 从失业到保险天王第三部 感恩与回馈 1 成立矿工儿子基金会 2 永不放弃

## <<王永庆的球童>>

### 章节摘录

“还可以背就好了，又没断掉。

”他的回答简短有力，依旧有着王氏惯有的俭朴风格。

王永庆的个性很务实，没有一般大老板的傲气，做^也很实在、不虚伪，即使是对待像我这样的晚辈，也是客客气气的。

不过，我表现好的时候他就对我好，掉了球的时候，该骂的还是照样骂。

刚开始的时候，王永庆打一百颗球，我大约能捡回九十几颗。

对于我没能将球全部捡回来，王永庆还是不太满意。

“清晨的光线昏暗，有些球又打出围墙外，真的找不到。

因为我的判断力没那么好，我做得不够好，我向你道歉，我会尽量不掉你的球。

”我诚心地王永庆道歉。

因为我从他身上学到，对就是对，错就是错，不要狡辩也不要逃避，“面对”才是最好的策略。

结果他反而对我说：“少年仔，跟你开玩笑的啦！

不是真的要你赔那些球。

以前那些球童，一个礼拜就掉了我十几颗球，我也只是骂一骂而已。

你放心啦！

”但我没有因为他这一番话而掉以轻心，反而更谨慎、更不敢掉球。

因为我不能辜负他对我的信任，同时，这也让我对球的落点判断得更精准。

正因如此，后来我自己练球，球一打出去，我就知道球大约会落在哪里，当你能够准确判断球的落点，球技当然也就会好。

当初只是单纯地想把工作做好，没想到对自己日后的球技也大有帮助。

事实上，只要是球场开放打球的时间，我就会一直练习，打到手都肿起来，简直像疯了似的。

因为我知道，自己一定要比这些大人物会打，才有资格教他们打球，他们也才会喜欢我。

四年暑假下来，我每天修正自己的球路，球技也愈来愈好。

当时我甚至认为，读书是业余的，以后可能要靠高尔夫球维生。

## <<王永庆的球童>>

### 编辑推荐

《王永庆的球童》：他是王永庆指定的御用球童他是矿工的儿子他一天卖出二百户房子三天卖掉一辆奔驰车二十秒成交一张保单他是蔡合城亚洲销售天王台湾销售界指定入门教材首次登陆内地亚洲销售天王的成长秘籍一本用心讲述销售与感恩的畅销书业务员是一个“卑贱”的职业，因为它需要从业者放低自己的姿态，但对“卑贱”的认识不是源自社会的不认可，而是来自于很多业务员自己的内心。

一份自己看不起的工作，有谁能够做好？

蔡合城首先否定的就是这种态度。

蔡合城说，从事业务工作要放低自己，同时还要放开自己，肯定自己。

跑业务是一种格外需要勤奋的工作，却又最容易造就懒人、造就抱怨者。

蔡合城用他的勤奋证明，在业务行业，老天不给任何人报酬，只付给勤奋酬劳。

蔡合城用他的成功证明，只有怀着一颗感恩的心，才不会抱怨自己的“卑贱”，而是享受与人为善的幸福。

蔡合城不是在讲述他的传奇经历和辉煌成就，而是在用心讲述，讲述一颗勤奋、努力和懂得感恩的心！

<<王永庆的球童>>

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>