

# 《挑战3W》

## 图书基本信息

书名：《挑战3W》

13位ISBN编号：9787544502221

10位ISBN编号：7544502228

出版时间：2006年7月第一版。2006年7月第一

出版社：长春出版社（台）保销国际文化

作者：陈玉婷,伍文翠

页数：184页

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《挑战3W》

## 内容概要

挑战3W，ISBN：9787544502221，作者：

## 《挑战3W》

### 精彩短评

- 1、看的是陈玉婷的另外一本，《身价，比销售更重要的事》，没有搜索到，因此mark这一本啦
- 2、简短但深刻！
- 3、全新该书欲转让
- 4、想看几遍
- 5、不知道咋分类，专业性的书籍.....

1、每晚读给儿子同时也是读给自己听的那本《推销之神全集》，出自六位颇会调动读者情绪的美国男性营销大师之手，而近期刚才阅毕的《挑战3W》和《在有限中追求无限》等书，却清一色来自于几位成功的华人女性。两相对比，不仅中西文化的差异立现，就是相同性别的男性之间和女性之间也是颇有差别。就以女性作者为例。从阅读顺序上讲，我读陈玉婷的《挑战3W》在先。被人称为“小太阳”的陈玉婷，其活力之盛，据说走到哪里那儿便立时会拥有光明和温暖。从其所著《挑战3W》书中所展现不同时期的照片看，陈玉婷果然是张张快乐，微笑连连，其性格阳光和活泼由此得见一般。林国庆则完全不同。如果说同为华人保险业的女性翘楚，那么陈玉婷好比是一只欢动活泼的喜鹊，而林国庆就好像是一只内向少言的大雁。在先读《挑战3W》，后看《在有限中追求无限》的过程中，我的这种感觉非常强烈。也许是种巧合，林国庆和陈玉婷均出生于台湾，也都基于一种偶然才进入保险界。虽然两人都已取得各自事业的巨大成功，但她们所走的人生轨迹就如同她们的性格一样，完全迥然。陈玉婷一直未离开台湾，其最初展业时的客户也多处于社会的低层，所以这使她后来走的基本未脱离大众路线。林国庆成年后则选择远离台湾，去到美国发展。她展业伊始便几乎一步跨越了中低端客户群而直面高端。多年的苦心经营下，她现有的客户不仅质量优良，其中更不乏王永庆、辜振甫等富豪和社会名流。可见，殊途已就，自然不能同归。同样是流汗流泪，但方向重于方法之下，林国庆与陈玉婷的成就也就理所当然并不相同了。对于这样局面，真不知不是基督徒的陈玉婷之所作为与独身奉主的林国庆的所成所就，到底哪个更高尚更伟岸一些呢？也许作为上帝派到人间的天使，她们只不过各自在做不同的工作吧，只是一个在照顾穷人，另一个在照顾富人。而那些穷人和富人们巨大差异下唯有的一点共同，就是他们都没有拒绝被关爱和照顾。在读《在有限中追求无限》过程中，我常感觉并非是在看一位成功人士传经授典，而仿佛跟着她将她所有认识的客户都走访了一遍。这种感觉来自《在有限中追求无限》一书在章节编排上的精心设计，也来自于作者以中国古语或古诗词来作章节标题的巧妙构思。读完各具特色的典型案例，再看暗合寓意的醒目标题，真可以看出林国庆外拙内秀的与众不同。这种横向铺张又精逸典雅的风格，与《挑战3W》中陈玉婷纵向叙事、生活气息极重的白话手法大为不同。常言道文如其人，今日得之矣。

2、在眾多保險代理人中間，我是比較幸運的一個。瀋陽中意人壽組織去參加世界保險大會的前瞻會議，資歷尚淺的我，竟有機會參加。參加這次大會，我們代理人的重要目的，就是去一睹陳玉婷的風采。很榮幸，陳玉婷女士給我們做了一個精彩的演講，在演講之中，我幾近落淚竟達三次。您或許會說，你不是最終沒有落淚的。呵呵，您有所不知，我最好的朋友去世，我表現出來的傷心和激動，也不過如此。好吧，談談這本書。由於前面演講的原因，我對陳玉婷的印象極好。這或許會影響我的閱讀。這本書與其說是教售險方法，不如說是陳玉婷的自傳。我總結陳玉婷成功的原因歸為兩個字：一勤，二仁。所謂勤，陳玉婷堅持沒周至少開三單，這是至少我每個月的數目。我很驚訝，但看到她的工作日程，我發現，真的，我的工作量，不過是她的一半。我以前竟然還覺得我已經足夠勤奮了。真是可笑！所謂仁。陳玉婷認為，任何人都有擁有保險的權利。無論單大單小，她都會去做。而且她還特別注重孤兒保單，因為孤兒客戶是更需要關愛的，儘管這些客戶和陳玉婷沒有經濟利益！而且，陳玉婷也經常去參加愛心活動，對出險的客戶的照顧，也是無微不至。可以說，勤奮，好多人都有。而這份愛心，則擁有者很少。此陳玉婷制勝之道。陳玉婷畢竟不是科班出身，所以文字上不應該太苛求。反而，我覺得她的文字很自然，我喜歡！

## 《挑战3W》

### 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)