

时代锦绣·企业家成功励志文库

推开门 就是幸福

懂得爱与感恩，幸福成功更近

一位白手起家的传奇女企业家的创业、成长、修心之路

金赏月 著

师从“世界第一商业财富导师” **安东尼·罗宾**

为 **马云** 会所做原木定制服务

她是白手起家的传奇女企业家

也是潜心学习、乐于分享、热心公益的社会活动者

她创造财富，修炼心灵，收获幸福

群言出版社
QUNYAN PRESS



推开门 就是幸福

懂得爱与感恩，幸福成功更近

金赏月 著



图书在版编目 (CIP) 数据

推开门就是幸福 / 金赏月著. — 北京 : 群言出版社, 2015.7

ISBN 978-7-80256-777-1

I . ①推… II . ①金… III . ①幸福—通俗读物 IV .
① B82-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 133840 号

责任编辑: 盛利君

封面设计: 刘红刚

出版发行: 群言出版社

社 址: 北京市东城区东厂胡同北巷1号 (100006)

网 址: www.qypublish.com

自营网店: <http://qycbs.shop.kongfz.com> (孔夫子旧书网)
<http://www.qypublish.com> (官方网店)

电子信箱: qunyancbs@126.com

总 编 室: 010-65265404 65267783

编 辑 部: 010-65138815 65262436 65276609

发 行 部: 010-65263345 65263836

市 场 部: 010-65220236 65265832 (读者服务)

经 销: 全国新华书店

法律顾问: 北京市君泰律师事务所

印 刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次: 2015年8月第1版 2015年8月第1次印刷

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 12

字 数: 150千字

书 号: ISBN 978-7-80256-777-1

定 价: 32.00 元



【版权所有, 侵权必究】

推荐序

她的故事会震撼你的心灵

和本书作者金赏月金总认识已经五年多了，第一次和她见面就印象非常深刻。我的工作是在全世界各地演讲，协助企业打造系统、复制团队、复制 CEO，接触的学员非常非常多，二十多年来直接和间接接触的受众估计几百万甚至上千万人。金总只是上过我的课的众多学员中的一个，按理说我和她不会有太多交集。

记得几年前有一次我去东北讲课，她从来没有见过我，只是听上过我课的学员说我的《打造系统，复制团队》课不错，就付了几万元学费，带着她的另一半和她公司的一位高管，去东北听我的课了。在三天课程中，由于人数众多，一开始我并没有注意到她，后来她把我当时开的所有课程都报名了，并且私下找我谈，问我是否可以成为“榕大”的顾问。当时这样的学员很多，我并没有特别留意。



可是从那时开始这么多年来，我看到了她的学习精神和态度，应该说是持之以恒。

为什么这么说呢？由于在这个行业，我认识到，很多老板渴望学习，但是大部分人都是三分钟热度，一阵很热情，接着又不想学了。试问，从幼儿园到大学，甚至到博士，要经过十几年甚至二十多年的时间，才能修成正果，而企业的老板要学到让企业历久不败、永续经营的经验，岂是两三天能学会的？这个道理很多人都知道，但是真正做到持续学习的人，这么多年来，在这么多学员中寥寥无几。

我和金总提到她的这个很棒的特质、很强的学习力、持续学习的精神，她却说这有什么，不是本来就该这样吗？金总不仅上了我的课，还飞往世界各地，把顶尖老师的课都上了。认识她五六年来，我看到，她除了经营，大量的时间都用在了学习上，花费了大量的钱和时间不断地学习。也因为这样，“榕大”这个品牌做得越来越大。

她本来只是一位从农村出来、没有高学历和背景的姑娘。走到今天，金总不仅改变了自己的命运，也神奇地改变了全家人的命运。关于她的这本书——《推开门就是幸福》：是我们在她的奔驰车上谈论怎么帮助更多人的时候，我问她为什么选择做原木定制这个行业，她告诉我，一开始她是做木制门，看到自己的产品是别人家安全的要素，感到非常喜悦，中国人重视家，“家”是幸福、放松、安全的所在，而“门”守卫着家，所以她想要做安全、环保又美观的门。

于是我灵机一动建议她把自己的故事写下来，出本书，书名就叫《推开门就是幸福》。我说她不仅是在销售产品，更是希望客户幸福，这样可以帮助更多人。她兴奋得差点从奔驰车上跳起来，说：“这就是我想要的！”于是就有了你手上这本书。

金总对学习的渴望就像鲨鱼见到血一样，听到哪里有顶尖的资讯她

就会跑过去了解。书中提到了，她目前已经是世界上最厉害的潜能激发大师安东尼·罗宾最高级的白金会员，几年前她就是我公司的顶级客户了。她对学习的渴望让我深深感觉到跟这个人合作是不会错的。或许有很多公司比金总的公司大很多、茁壮很多，也有很多人比她更富有，但是很多人没有她这样的态度。

公司的领导者决定了公司的生存与发展状态，有金总这样的老板，这样公司的定制产品也是令人安心的。这样的老板不断在自己身上投资，从团队身上学习东西，公司也不是看重短期利益、做短期经营。我想金总是追求企业永续经营的，这会让人有安全感。至少我教过的这么多学生，从中国大陆和台湾到美国、澳大利亚、加拿大、日本、韩国、泰国、马来西亚等，很少有这么持续、热忱地学习，这么为客户着想的老板，尤其她还是一位女性企业家。我非常看好“榕大”，我相信它一定会发展得越来越好，或许有时候过程不尽完美，但结果还是金总让客户感到满意。

在这里，我郑重推荐金赏月女士的这本书——《推开门就是幸福》，我相信她的创业故事会震撼你的心灵，这本书会给你和你的团队以前所未有的激励。无论未来你会成为她的客户、她的朋友，还是像我一样成为她的事业伙伴，哪怕仅仅是她的读者，这也是缘分的开始。她的热情、她的喜悦、她的善良、她的斗志……这些都将使你受益，她或许会成为你生命中的贵人之一。

洪豪泽

推荐序 她的故事会震撼你的心灵 | 001

第1章 童年：家人给我勤俭、善良基因 | 001

没有什么比这些人的品质更可贵，他们给我的东西，比巨额财富、成功的光环、奢侈的生活更加可贵。那种勤奋、节俭和善良，都是成就我事业的重要因素，没有他们的教育和影响，我就不会成为现在的自己。

第2章 教育：我父母说赚钱好辛苦 | 011

我的金钱观念是在父母影响下形成的，他们说赚钱好辛苦。妈妈还常说：“有钱你想买什么就买什么，有钱人家对你的看法也是不一样的。”我就想我一定要学会赚钱。

第3章 价值观：我做很多事是出于爱和感恩 | 021

我自己的价值观，第一个就是爱与感恩。爱有很多含义：爱自己，爱家人、朋友，爱公司、团队，爱城市社区，爱国家、民族，爱人类，爱生灵万物。我个人认为，首先我们要学会爱自己，如果你连自己都不爱，或者不知道怎么爱，你根本没办法去爱身边的人和其他的一切。

第4章 那些做小生意的日子：那一年我有八万元的收入 | 031

打工和做小生意的经历告诉我，很多事情是可以创造的。我最大的能力就是销售，我的客户成交率很高。主要是因为我心地善良，我先想到的是怎么能让客户不担心。

第5章 契合的一对儿：为帮我他差点掉进河里 | 041

阿华比较打动我的是他锲而不舍的追求，他写信告诉我，自己25岁了，第一次对女孩心动。我从他的行动中看到了真诚。他那时不断地接我、送我，对我很好。

第6章 创业：有时候沮丧得不想起床 | 049

刚开始市场没打开，公司没资源、没人脉，订单量不大，和客户签的单也都是小的。第一年印象中所有订单加起来不到40个客户，其实并没有赢利。怎么办，放弃吗？不，以我的信念是不会放弃的。

第7章 “榕大”的诞生：我也要做这样的公司 | 059

“榕大”正式诞生之前，我一直在代理一线品牌，有些还是上市公司，每次开经销商大会时我都能学到很多，内心非常感谢这些经历。我心里想着，有一天自己也要做这样的公司，暗暗地设定这样一个目标。

第8章 “门”的故事：我们陪你1000万 | 067

员工带新客户参观已经装好的原木定制的别墅，客户一进门，就觉得房间整体感觉非常舒服，那种喜悦和幸福都写在脸上，我们的员工也非常开心。她在微信朋友圈发消息说：“榕大”不仅能把事情做好，而且真的能给人带来幸福感。

第9章 人生目标：有方向才能走到想去的地方 | 075

每个人内心深处都有对成功和发展的渴望，但这种渴望需要用实际行动去实现，所以确立目标至关重要。有了目标，你才会更有方向感，才知道那种坚持不懈的精神和内心巨大的力量应该用在哪里。

第10章 保持正面的思考：从“我很气愤”到“我很遗憾” | 083

词语是有力量的，你说出的话会影响到自己，词语又是免费的。情绪不好时改变自己用的词语，先假装自己开心了，就真的会开心起来。要注意自己的口头禅，如果充满负能量，一定要改变它。

第11章 时间管理：有人会做得比我更好 | 091

时间大于钻石。该授权的就授权。我做自己最擅长的部分，这样自己的时间就会管理得更好。我会根据时间长短来做从大到小的计划，包括年度计划、季度计划、月计划、周计划和每天的计划。

第12章 黄金销售利器：你要对销售充满激情 | 099

要想成为最厉害的销售，最重要的是热爱销售、喜欢销售。我觉得在交流的过程中能帮助别人，自己也会有所成长，会很有成就感。整个销售过程就是交朋友的过程，是愉快地了解客户、帮助客户解决问题的过程。

第13章 吸引人才：让100位总经理在内部创业 | 109

“企业”的“企”字就是“人”和“止”，如果没有人了，事业也就止了。所以，对于一个企业，最重要的就是人才。想让优秀的人加入团队，最重要的是满足他的需求，并让他认同你。

第14章 双赢的团队：员工曾经用私房钱进货 | 119

这种双赢的实现，需要双方的努力。企业要有伟大的愿景，员工需要把心放在公司，用行动去实现价值。双方是一种互相依赖、共同成长的关系。

第15章 幸福：奶奶做的面条总是那么好吃 | 129

尽情地表达，去做真实的自己，这种感觉会很好。把当下的感觉转化为感恩，活在那个情绪当中，你会很喜悦、很开心。生命的品质就会提升，能量也会增强。每天都保持好的情绪，你的生活就是幸福、美好的。

第16章 做不一样的母亲：“妈妈的钱包里是有钱，你现在没有钱” | 139

有时候儿子会问我说：“妈妈，你的钱包里是不是有很多钱？”我说：“妈妈的钱包里是有钱，但那是妈妈的钱，你现在没有钱。妈妈的钱是妈妈的，你现在不会赚钱，以后也要像妈妈一样会赚钱。”我这样引导他们，让他们注重自己能力的培养。

第17章 内心驱动力：强烈渴望改变家族命运 | 147

亲人的痛苦也提醒我，一定要把事情做好，照顾好我的家人。那些都是我内心巨大的驱动力。挫折也能成为内心的驱动力。有时候遇到有挑战的事情，我心里会感谢那件事，因为一些事情的发生有特别的意义。

第18章 感恩清单：有些人是上天派来度你的 | 155

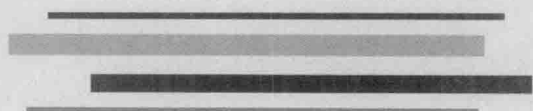
感恩就是付出爱。没有什么事情是理所当然的，对所有的事情都要心存感激。如果你不对拥有的充满感激，你拥有的都将被夺走。

第19章 潜意识CD：你从出生那一刻就准备好了 | 163

赏月：你是宇宙中最强大的磁铁，你的思想会穿过大气层，让整个宇宙都接收你的命令，你能吸引最美好的画面。你有最棒的老师，你拥有丰富的资源，你有顶尖的人脉，你可以实现很多目标。面对任何挑战，都要告诉自己，我从出生那一刻起就已经准备好了。

第20章 再度起航：我是世间万物中一个渺小的存在 | 169

无论我的企业发展如何，我在别人眼中是成功还是一般，我都是我自己，我只是世间万物中一个渺小的存在。我要时刻保持空杯心态，不断追求梦想，用我们的产品让人们生活得更幸福，成就更多人。我生命的意义就是，让自己的生命及他人的生命变得更加美好。



第1章 童年：
家人给我勤俭、善良基因
Happiness in the Door

我出生在农村，家在浙江象山孝贤湾村。我妈妈文化不高，家里很穷，每次妈妈给我们买新衣服，我们都很开心。我是家里最大的孩子，我有两个弟弟。因为父母很忙，我和大弟弟是奶奶带大的，没跟父母在一起。

我小时候缺少安全感，因为不在父母身边，缺少母爱。奶奶家和父母家离得也很远，奶奶是三门人，父母在三门县做砖瓦厂，两家有四五个小时车程的距离。一开始我们也和父母在村里住，看他们做事。瓦片和砖片都是泥土做的，基本都是自己做，没请什么工人，做工非常辛苦。我们就是在这样的泥土里长大的。

印象中，车进来把泥土带过来，像一条长龙，砖泥都是湿的，拖到可以切的地方，然后切成一块一块的砖。用拉车拖到可以晒的地方，是一长列，要拖好几天，然后放好，放进窑里用火烧。砖烧熟了硬了，就可以盖房子用。我父母干活时，脸上都是灰尘和黑的泥土，衣服都很脏很脏，像修车时弄上了很多机油。没机会穿新衣服，只能穿很破的。干一天体力活，会大汗淋漓，需要很多精力。

那时候，干活时间很长，强度也很大，刮风、下雨都不能停。能不能吃得消你都得上，因为就这么多人。那完全是体力活，工作环境很恶劣，天天和泥在一起，非常辛苦。吃饭的时候我父母把毛巾放脖子上一擦，毛巾都是黑的。



我父母那种勤奋上进的精神，对我来说也是一笔非常大的财富，他们用行动教会了我勤奋上进。我家里的其他人对我影响也很大，我阿姨文化不高，但喜欢唱歌。那个时候有一台收音机，收音机是那个时代我们童年记忆里的宝贝。她爱听也会唱很多邓丽君的歌曲，歌和黄梅戏都唱得很好。我的家人能吃苦、勤奋和爱学习的特点都在无形中影响了我，我从他们身上学到了很多。

我父母做窑厂要用很长时间。做砖用的泥土要软硬适中，不能掺有杂质。一般的流程是：采集好的泥土，浇上水，浸泡 20 分钟，进行软化，然后用脚踩泥土，反复 5 到 6 次。再手工搅拌，使泥土最软，含水量适中，又有黏性。把泥团放入坯斗（用来做砖的模具）中，再上架，让坯土干燥，然后将土胚放入窑中，烧制成砖头。

砖窑上面要用水，都是一担一担挑上去的。我妈妈说我挑不动，当时我就想，我肩膀的力气够大就好了，我妈妈说我只要我脚走得够快就行，其实不是这样的，挑水是从下面上去，只走得快是不够的。烧窑的时候，为了保持火候，通宵不能休息的，要一直有人看着，而且要烧七八个日夜。中间要做毛坯，还要烧火，有时要用很多很多柴。等这批砖上市了，才能再买原材料，放在那里继续烧。

我父母的工作很多，毛坯自己做，水也是自己挑，不仅出力气干活，还要动脑子去卖，关键是利润也不高。我的整个家族都干这个活，包括我阿姨、小舅舅。我也会帮他们干一些力所能及的活，比如拿东西、搬砖、做菜、扫地、烧开水、照顾弟弟。

做砖的泥土不能太软，也不能太硬，土要没什么颜色的，毛坯要不软不硬的。把泥土拿出来，要尽快做完，不然裂了就不能用了；太干也不行，要看火候，遇到刮风下雨也不行，因为砖坯的形状会变，变形了顾客就不买了。所以什么都是有学问的，搬的砖头是成形的，没干的时

候一个个放进去晒，等干了再叠起来，不能很快叠起来。为了帮妈妈做家务，我七八岁就开始做菜，我现在最拿手的菜都是那时候学会的，有田螺汤、茄子、梗豆、番茄蛋汤。后来大了就做青砖鱼，那个很补、很有营养。

我小时候，家里条件差，基本上过年我们全家才有鱼、肉等好吃的，平时都是没有的。大年三十，要先把好菜供了祖宗，我们一起拜过，还要等到初二、初三或者初六，亲戚在家里做客走后，才能动筷子吃好菜。

农村平常没什么好吃的。我记得有一次，我两个弟弟很想吃镇上的米胖（方言），那种用大米在炉里打出来的，像爆米花一样的。在街上打米胖的地方，我弟弟和我说：“姐姐，我要买米胖吃，我要买米胖吃。”“可是姐姐的口袋里没有钱啊。”我无奈地回答。打米胖的时候炉子里的热气很猛，开炉时很多米胖就会散落在地上，别人打米胖时候蹦到地上的，我的两个弟弟就会捡起来吃。由于地面脏，有灰尘，小弟弟手上沾满了灰。他在火热的火炉边看，出了汗用手擦，一来一去，脸就像黑猫似的。

平常吃的东西，我印象很深的是奶奶爷爷的腌菜。他们在田里种菜，然后腌菜，那是常年吃的下饭菜，主要用的是四季豆。奶奶自己做面条，煮了，放点盐，就像现在的拉面，很好吃。全是自己做的，不花钱买。所以，想起童年经历，现在每次去高档的餐厅及酒店心里都充满了感恩。我到现在都很节俭，钱要花在刀刃上。

这些好的习惯也是改变我命运的因素。现在我每天六点左右起床，起来后做运动、学英语。早起是小时候养成的习惯，那时候早上不起来，外公会喊我的，说公鸡都叫了，你还不起床。我的阿姨、舅舅在这种教育下也是非常勤奋的。

小时候爷爷奶奶对我影响也很大。他们自己种菜，养猪，用菜喂猪，



猪长大了就可以卖钱了。养猪是辛苦的，猪生长的环境又脏又臭。奶奶养的猪饲料是她自己种的菜，有时会将菜收购回来，放在缸里泡好。由于经过很长时间的暴晒，再加上下雨下雪，那个菜有很大的味道，很臭。我帮奶奶喂猪，要把那个菜和糠混在一起，再放上饲料，搅拌了给猪吃。

喂了猪，手上的臭味怎么洗也洗不掉，手上一直带着那个味道，很难闻。去学校上课的时候，那些家里条件好、不干活儿的同学说：“哇，你怎么那么臭？”这令我很自卑。其实也不是我臭，是干活儿沾上的味道，这还是让我有了深深的自卑感。无论怎样，我还是帮爷爷、奶奶干活儿，因为他们还要干别的活儿，没有办法。爷爷不仅种菜，还看地，干别的农活。爷爷和奶奶都是很勤劳、节俭的人，他们也把这些品质传给了我。

我爸爸是个非常有智慧、非常能干，又有商业头脑的人，不过他脾气急，我性格像我爸爸。我妈妈是个能干的家庭主妇。她非常大气，别人对她有一分好，她会还回去十分的，而且是诚心诚意的。当时家里条件不好，她自己也很节俭，但对客人却很大方，家里要是来两个人，她会做五个人的饭，对别人很舍得，从不计较。

她看到比自己生活还困难的人，一定会想尽办法去帮助。逢年过节，她会做一些好菜，煮一些鸡蛋，让我们给爷爷奶奶端过去，让他们感到一种关心和温暖。每年过年，她都会让我们去给爷爷奶奶、叔叔伯伯磕头拜年。从小我就看出了妈妈是个懂得感恩的人，我就是从她那里学会了孝敬老人和帮助别人。

小时候我最怕的事情是父母吵架。我爸爸喜欢赌博，这也是那时候我家穷的原因，而且他脾气也不好。只要邻村有赌博的场所，都会看到我爸爸的身影，有段时间甚至把这个当成了主业。

记得我十一岁时的一天，我与弟弟在家里做作业，突然门砰的一声