

你想成为企业最受欢迎的人吗？你能成为企业里的超级优秀员工吗？

MEITIAN
受益一生的励志经典 ZUO ZUIHAO DE ZIJI

吴景明◎编著

每天

敬业是最卓越的工作态度 做最好的自己

作者深信，读者无法理解说教或难以产生共鸣的案例是不可能被读者接受的。在年轻人看来，发生在成功者身边的故事最值得学习和品味，最容易从中汲取经验和教训。如果说作者的写作还有某些特点可循的话，那就是，作者更倾向于用缜密的逻辑和真实的案例来阐释成功的秘诀。虽然这本书不是一本自传，但是在本书中，也有许多发生在作者身上的有意思和价值的事情。

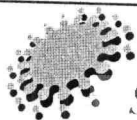


延边人民出版社



每天**做** 最好的自己

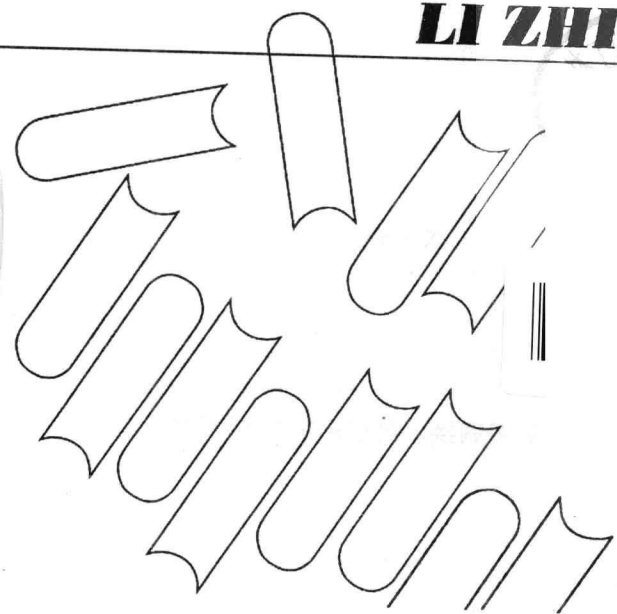
MEI TIAN ZUO ZUI HAO DE ZI JI



延边人民出版社

主编◎吴景明

SHOUYIYISHENGDE
LI ZHI JING DIAN



图书在版编目(CIP)数据

每天做最好的自己/吴景明主编.——延吉:延边人民出版社,2007.6

(受益一生的励志经典;1)

ISBN 978-7-80698-963-0

I. 每… II. 吴… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096353 号

受益一生的励志经典

每天做最好的自己

主 编:吴景明

责任编辑:许正勋

责任校对:马小丫

责任监制:王 洋

出版发行:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

印 刷:北京市通州鑫欣印刷厂

开 本:787×1092 1/16

印 张:240

字 数:3360 千字

印 次:2008 年 3 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1-10000 册

标准书号:ISBN 978-7-80698-963-0

定 价:120.00 元

如发现印装质量问题:影响阅读,请与印刷厂联系调换。电话:010-84332212

每天 敬业是最卓越的工作态度 做最好的自己

1 内容简介1

作者深信，读者无法理解说教或难以产生共鸣的案例是不可能被读者接受的。在年轻人看来，发生在成功者身边的故事最值得学习和品味，最容易从中汲取经验和教训。如果说作者的写作还有某些特点可循的话，那就是，作者更倾向于用缜密的逻辑和真实的案例来阐释成功的秘诀。虽然这本书不是一本自传，但是在本书中，也有许多发生在作者身上的有意思和价值的事情。

前言

生活永远都是绚丽多彩的,它默默地向芸芸众生昭示着最淳朴和深刻的生存智慧。受益一生的励志经典丛书以范例及其它方式用不同的视角的几个方面给中国的青少年读已点播。帮助他们树立正确的人生观;把握做人做事应具备的人生态度;掌握取得成功而应必备的健康心理,让青少年朋友在快乐的读书生活中完美自己的人生,拥有快乐幸福的生活。

我们能从日月轮回之中,感受到生命的珍贵,从花开花落中体味到美的蕴含。我们要想取得成功就要做得更优秀,正确的价值观很重要。树立正确的价值观,对于为人处事以及建功立业都有很重要的意思。没有正确的价值观,无论他如何努力都会像南辕北辙的古人,背离目的地——“成功”。拥有了正确的价值观,就可以完善自己的人格。优秀的人格魅力加上端正的人生态度,就意味着在大事大非前的勇敢抉择更意味着讲道德,讲诚信负责的人是值得信赖及托付的人。

面对玄秘复杂的生命,我们只需要简单的领悟,就能在时光流转中的每一季、每一天活得自在安逸。事业上的佼佼者,就要有良好的心态与口才,要会自己推见自己、谦虚谨慎。成功者是一个人与社会及其他人的接触交流的必然产物,故此要善于接受别人的思想与意见,善于吸取他人的优点,弥补自己的不足,在各种不同的思潮中汲取能量。

倘若你现在被悲观消极的心态纠缠着,你又想去寻找一个崭新和令人满意的起点,那么从现在起在受益一生的励志经典丛书中找寻你的人生真谛!这是一份值得你去珍视的礼物。



目 录

第一章 抓住信息注重细节	(1)
信息就是财富.....	(1)
从细节中捕捉商机.....	(5)
注重细节生财有道.....	(9)
精于理财打造富贵生活	(14)
别让细节误了你的大好“钱”途	(18)
跳出贫穷的陷阱	(18)
警惕生意场上的骗局	(19)
第二章 赢得人脉决胜职场	(23)
一点一滴累积交际经验	(23)
定期联络朋友、亲人和同事.....	(26)
及时修复关系	(30)
以诚信赢得人脉	(32)
小事之中见真情	(36)
结交贵人,和成功者在一起.....	(39)
把权力交给这样的人	(42)
细枝末节体现人情味	(46)
从细节入手,打造团队精神.....	(49)
不当绯闻闹剧的主角	(54)
不卷入派系斗争	(56)
责备下属时不要让对方无地自容	(58)
不在背后评价同事和下属	(61)
开会时切忌人身攻击	(63)
不要忽视一张简历的威力	(66)
重视细小的规章制度	(69)
多做一盎司,工作大不一样.....	(71)
不要占用公司的一纸一笔	(73)
保持办公桌的整洁、有序.....	(76)

1689 99.8.11 5:46 PM 40 98 2.9 29



每天做最好的自己

及时弥补同事的错误	(81)
别抢老板和上司的风头	(84)
主动和上司沟通感情和工作	(86)
及时改掉坏的工作习惯	(88)

第三章 成功源于每天的积累

(92)

“吃得苦中苦，方为人上人”	(92)
勤奋努力是成功的不二法宝	(93)
自信 + 努力，就没有不可能	(94)
成功的偶然其实是一种必然	(96)
持之以恒才能不断接近成功	(97)
坚韧的意志可以使一切困难让步	(98)
多一分努力，就多一分机会	(99)
成功源于踏踏实实的行动	(100)
把目标转化成具体的行动	(101)
千里之行，始于足下	(102)
把信念溶入每一件小事中	(103)
滴水可以穿石	(105)
别让自己停下来	(107)
继续走完下一里路	(108)
重视今天的每一点进步	(109)
集腋成裘，积小胜为大胜	(110)
思考是一种神奇的力量	(112)
让理性的思考主宰自己	(112)
肯定的思考成就积极的人生	(114)
让大脑和眼睛一同去观察	(115)
每天给自己留下思考的时间	(116)
通过思考，正确地认识自我	(117)
时时地反省自己的错误	(118)
把失败当做走向成功的机遇	(119)
知识决定人的命运	(120)
学习是一生都要面对的课题	(123)
筑好根基，根深才能叶茂	(124)
勤用笔有助于提高学习效果	(125)
凡事多问几个为什么	(126)
学会“怎样学习”比“学习什么”更重要	(128)
要舍得在求知上投资	(129)
培养正确的思考方式	(130)
掌握正确的阅读方法	(131)



学习新知识,避免成为新文盲	(132)
第四章 完美交际把握人生	(134)
给别人说话的机会	(134)
开玩笑要有分寸	(136)
谈对方感兴趣的话题	(139)
对方讲话不要乱插嘴	(143)
人多的场合不宜多说话	(146)
拒绝别人时,要尽可能模糊一点	(148)
少在别人面前夸夸其谈	(151)
幽默可以化解矛盾	(153)
多在背后说别人的好话	(155)
要学会说善意的谎言	(157)
和上司谈话时关掉手机	(160)
和重要人物通话后不要先挂掉电话	(162)
友善对待打错的电话	(163)
注意提高声音的感染力	(164)
避免电话中止时间过长	(167)
打电话时不要和旁边的人说话	(168)
要确定对方是否具有合适的通话时间	(169)
随时记录重要的电话	(171)
会议前要进行充分的准备	(172)
提前3分钟进入会场	(174)
选择正确的座位	(177)
切忌谈论与会议无关的事	(178)
开会争论时切忌人身攻击	(180)
养成做好会议记录的习惯	(181)
开会时将手机和电话设为留言模式	(183)
第五章 每天做个高效愉快的人	(185)
抓住工作重点	(185)
分清主次	(187)
自我调整到最佳状态	(189)
主动创造机会	(191)
找准位置,坚守职责	(193)
一次做好事情	(194)
考虑别人的需求	(196)
专注你的工作	(199)
勤奋努力	(201)



每天做最好的自己

要做就做最好.....	(204)
无所畏惧.....	(205)
不断学习.....	(208)
愉快地工作.....	(210)
设定明确的财富目标.....	(212)
关注你的净资产.....	(213)
合理使用信用卡.....	(214)
理智购物.....	(215)
根据需要购买.....	(216)
准备周转资金.....	(217)
对“动态周期成本”保持敏感.....	(218)
学会投资.....	(219)
勇于改变现状.....	(220)
思考致富.....	(221)
未雨绸缪.....	(222)
把鸡蛋放进不同的篮子.....	(224)
听取别人建议.....	(225)
借别人的鸡孵自己的蛋.....	(226)
节俭每一分钱.....	(227)

第六章 每天都做成功的实践者.....	(229)
设定目标.....	(229)
不断进取.....	(230)
积累知识.....	(231)
肯定自我.....	(232)
做个能自制的人.....	(233)
处事果断.....	(234)
隐忍执着.....	(235)
勤奋工作.....	(236)
诚信待人.....	(237)
专心致志.....	(239)
和成功者为伍.....	(240)
做语言的主人.....	(241)
做个实干家.....	(242)
永不言败.....	(243)
培养双赢思维.....	(245)
反省、冒险.....	(247)
高效习惯公式——4D.....	(248)
设定改变习惯的目标.....	(249)

1689 93.41 2260 2267 36.40 98 2.9 99



制订一个计划,并坚持	(249)
把它大声说出来	(251)
用笔记下前进的脚步	(251)
寻求支持与鼓励	(252)
在镜框上贴一张小纸条	(252)
永远不要低估你的潜能	(253)
现状与可能	(255)
空想家和行动者	(255)
别等待明天	(256)
克服“总有一天”综合症	(257)
付诸行动	(257)
 第七章 每天用细节积累财富	 (260)
细节是开启金库的钥匙	(260)
注重小细节,带来大效益	(262)
留心细节,化腐朽为神奇	(265)
崇尚节俭创造财富	(268)
点点爱心生财富	(271)
不用一文,占尽风流	(273)
留心小事,捕捉生意灵感	(276)
小智慧带来大财富	(278)



第一章 抓住信息注重细节

信息就是财富

信息就是财富,谁先抓住信息并迅速采取行动,谁就可能成为赢家。所以,经商者要有鹰一般的眼光、敏锐的头脑,注重对市场信息的收集、处理和利用。

信息就是财富

曾经有一个商人,在与朋友的闲聊中,朋友说了一句话:今年滴水未降,但据气象部门预测。明年将是一个多雨的年份。

说者无心。听者有意。商人从朋友的话里,发现这是一条很有价值的信息,是一个不可失的商业机会。什么与下雨关系最密切呢?当然是雨伞。

商人立即着手调查当年的雨伞销售情况,结果是大量积压。于是他同雨伞生产厂家谈判,以明显偏低的价格从他们手中买来大量雨伞囤积。

转眼就是第二年,天气果然像气象部门预测的那样,雨真的下个没完。商人囤积的雨伞一下子就以明显偏高的价格出了手,仅此一次,商人就大赚了一笔。

所以说,搏击商海,信息就是商机,把握住了有益信息就等于牵住了财富之手。

十几年前,古川久好只是一家公司地位不高的小职员。平时的工作是为上司干一些文书工作,跑跑腿,整理整理报刊材料。工作很是辛苦,薪水也不高,他总琢磨着想个办法赚大钱。

有一天,他在经手整理的报纸上发现这样一条介绍美国商店情况的专题报道。其中有一段内容提到了自动售货机。

上面写道:“现在美国各地都大量采用自动售货机来销售商品,这种售货机不需要人看守,一天24小时可随时供应商品,而且在任何地方都可以营业。它给人们带来了方便。可以预料,随着时代的进步,这种新的售货方法会越来越普及,必将被广大的商业企业所采用,消费者也会很快地接受这种方式。前途一片光明。”

古川久好开始在这上面动脑筋,他想:日本现在还没有一家公司经营这个项目,但将来也必然会迈入一个自动售货的时代。这项生意对于没有什么本钱的人最合适。我何不趁此机会走到别人前面,经营这一新行业。至于售货机销售的商品,应该是一些新奇的东西。

于是,他就向朋友和亲戚借钱购买自动售货机。他筹到了30万日元,这一笔钱



每天做最好的自己

对于一个小职员来说不是一个小数目。他一共购买了 20 台售货机,分别将它们设置在酒吧、剧院、车站等一些公共场所,把一些日用百货、饮料、酒类、报刊杂志等放入自动售货机中,开始了他的事业。

古川久好的这一举措,果然给他带来了大量的财富。人们头一次见到公共场所的自动售货机,感到很新鲜,只需往里投入硬币,售货机就会自动打开,送出你需要的东西。

一般地,一台售货机只放入一种商品,顾客可按照需要从不同的售货机里买到不同的商品,非常方便。

古川久好的自动售货机第一个月就为他赚到了 100 万日元。他再把每个月赚的钱投资于售货机上,扩大经营的规模。5 个月后,古川久好不仅还清了所有借款,还净赚了 2000 万日元。

信息就是财富。谁先抓住信息并迅速采取行动,谁就可能成为赢家。所以,经商者要有鹰一般的眼光、敏锐的头脑,注重对市场信息的收集、处理和利用。先于对手做出正确的销售、经营决策,才会使你在复杂激烈的市场竞争中找到立身之地。

及时抓住信息

机遇就来自这浩如烟海的资讯。有时,一句话、一则消息、一件微不足道的小事,就包含着难得的机遇,关键看你如何对待它,能不能及时抓住它。

重松富生以前曾在东京一家广告公司供职,有一年他去台湾旅游,在那里,他听到一位台湾朋友提到番石榴和它的嫩叶对治疗糖尿病和减肥有效。说者无意,听者有心,兴奋的重松一下子逮住了这个信息。

重松从台湾回来时将番石榴和它的嫩叶带回日本,专门请了医生进行分析和试验。试验的结果,证实了台湾朋友所说的话。

重松借来 200 万日元,在东京开设了“糖尿病及减肥食品公司”;公司在台湾等地大量收购番石榴和它的嫩叶,经过干燥处理,将其加工成如同茶叶一般,可以泡开水喝。而且味道清香爽口,别有风味。产品刚投放市场就受到欢迎,人们对这种既能治病又能减肥的产品格外青睐,尤其那些一心想保持苗条身材的妇女竞相购买,一下子兴起了饮用热潮。重松由此大发,第一月销售额为 500 万日元,以后与日俱增,每月高达 2000 多万日元。

重视市场先机,千方百计地收集商业情报,以做到先发制人。香港有“假发业之父”称号的刘文汉则是靠餐桌上的一句话抓住信息与机遇的。

1958 年,香港商人刘文汉到美国旅行。有一天,他到克利夫兰市的一家餐馆同两个美国人共进午餐,美国人一边吃,一边叽哩哇啦谈着生意。其中一个美国人说了句只有两个字的话:“假发。”刘文汉眼睛一亮,脱口问道:“假发?”美国商人又一次说道:“假发!”说着,拿出一个长的黑色假发表示说,他想购买 13 种不同颜色的假发。

言者无意,听者有心。刘文汉凭着他那敏捷的头脑,很快就作出判断:在假发上可以大做一番文章。

经过一番深入的调查,他发现一个戴假发的热潮正在美国兴起,在刘文汉面前,展现了一个十分广阔的市场。他一回到香港,就马不停蹄地开始了制造假发的原料



来源的调查。他发现,从印度和印尼输入香港的人发(真发)制成各种发型的发笠,成本相当低廉,最贵的每个不超过 100 港元,而售价却高达 500 港元。刘文汉算盘珠一拨,立即做出决定:在香港创办工厂,制造假发出售。

不久,各种颜色的假发大批量地生产出来。消息不翼而飞,数千张订货单雪片般飞来,刘文汉兜里的钞票也与日俱增,到了1970年,他的假发外销额突破10亿港元,并当选为香港假发制造商会的主席。

刘文汉之所以能抓住机遇。点石成金,就在于他及时捕捉并抓住了信息,从而打开了一座机遇的宝库。所以,说者虽无意,听者要有心。

善于利用信息

现在是信息大爆炸时代,我们每一天会接收到千千万万条信息,要想让这些信息为我们服务,关键在于如何去认识这些信息,利用这些信息。

一场大火把一个人所有的财物都化为灰烬了,后来他带着妻子在外四处流浪。

妻子一路上捡拾垃圾废品,卖点钱换取一点食物供两个人充饥。丈夫一直愁眉苦脸,抱怨上帝对他太不公平了,妻子就在旁边说:“不,上帝还是很厚爱我们的,至少我们还可以捡拾垃圾生存下去啊!”

丈夫并不满足，他不停地祈祷上帝赏赐给他黄金和钻石。上帝终于被他的咒骂和哀求弄烦了，于是出现在他的面前，说道：“我没有黄金，我只能给你一些柠檬！”

丈夫叹息说：“可是，一只柠檬我能做什么呢？”

妻子连连说：“虽然柠檬不值钱，但是我会把它做成柠檬汁，肯定很赚钱！”

上帝见丈夫还不满足,说:“柠檬不多,我只能给你一些响尾蛇!”

丈夫说：“天啊！这就是我的命运吗？”说完，掩面而泣。

“如果真是那样,我们也可以接受,总会有办法的!”妻子说。

上帝消失了,出现在他们面前的是一片荒野,四处常常有响尾蛇出没。聪明的妻子穿上厚衣服,把蛇抓起来,送到药商那里提取蛇毒,蛇肉加工成肉干和罐头。蛇皮也以高价卖给了皮货商,她还把一些特别的蛇养起来,吸引了许多的游客,光是门票费就赚取了好多钱。

毫无疑问,这是一位聪明的妻子,对于如此聪明的人来说,无论在哪里,在什么情况下,她都能获得商机,因为她善于挖掘商机,善于利用商机。

所以,要使信息发挥效力,就需要充分地整合信息,正确地分析模糊信息,然后加以有效运用,切实行动。

牛仔裤是一种风靡世界的服装,上百年来一直备受人们喜爱,在匆匆忙忙的时尚风潮中始终保持着自己独立的品位。但似乎没有人追问,究竟是谁发明了牛仔裤?他又是如何发明了世界上第一条牛仔裤的?

牛仔裤是一个名叫李维·施特劳斯的小商贩发明的,他制造的第一条牛仔裤竟然是美国西部淘金工人的工装裤。

19 世纪 50 年代,李维·施特劳斯和千千万万年轻人一同经历了美国历史上那次震撼人心的西部移民运动。这场运动不是由政府发动,而是源于一则令人惊喜的消息:美国西部发现了大片金矿。



每天做最好的自己

消息一经传出,在美国立即刮起一股向西部移民的旋风。满怀发财梦的人们,携家带口纷纷拥向通往金矿的路途,拥向那曾经是荒凉一片、人迹罕至的不毛之地。

于是,在通往旧金山的道路上,高篷马车首尾相接,滚滚人流络绎不绝。景象分外壮观。李维·施特劳斯同样也经不起黄金的诱惑,毅然放弃他早已厌倦的文职工作,加入到汹涌的淘金大潮中。一到旧金山,李维·施特劳斯立刻被眼前的景象惊呆了:一望无际的帐篷,多如蚁群的淘金者……他的发财梦顿时被惊醒了一半。

“难道要像他们一样忙忙碌碌而无所收获吗?”

“不能!”李维·施特劳斯坚定地说道,他要说服自己不要知难而退,而要留下来干一番事业。也许是犹太人血统里天生的经商天分在李维·施特劳斯的身上起了作用,他决定放弃从沙土里淘金,而是从淘金工人身上“淘金”。

主意已定,李维·施特劳斯用完身上所有的钱物,开办了一家专门针对淘金工人销售日用百货的小商店。李维·施特劳斯这一独具慧眼的决定,为他今后发财致富奠定了良好基础。

小商店开业以后,生意十分兴旺,日用百货的销售量很大。李维·施特劳斯整天忙着进货和销货,十分辛苦,但利润也十分丰厚。渐渐地,李维·施特劳斯有了一笔积蓄,在同行小商贩中,他因吃苦耐劳和善于经营而有了小名气,商店的生意越做越好。为了获取更大的利润,李维·施特劳斯开始频繁外出拓展业务。

一天,他看见淘金者用来搭帐篷和马车篷的帆布很畅销,于是乘船购置了一大批帆布准备运回淘金工地出售。在船上,许多人都认识他。他捎带的小商品还没运下船就被抢购一空,但帆布却丝毫没有有人问津。

船到码头,卸下货物之后,李维·施特劳斯就开始高声叫喊推销他的帆布。他看见一名淘金工人迎面走来,并注意看他的帆布,于是赶紧迎上去拉住他,热情地询问:

“您是不是要买一些帆布搭帐篷?”

淘金工人摇摇头说:“我不需要再建一个帐篷。”

他看着李维·施特劳斯失望的表情,接着又说:

“您为什么不带些裤子来呢?”

“裤子?为什么要带裤子来?”李维·施特劳斯惊奇地问道。

“不经穿的裤子对挖金矿的人一钱不值,”这位金矿工人继续说道,“现在矿工们所穿的裤子都是棉布做的,穿不了几天很快就磨破了。”他话锋一转又说道,“如果用这些帆布来做裤子,既结实又耐磨,说不定会大受欢迎。”

乍一听到这番话,李维·施特劳斯以为他是在开玩笑,但转念仔细一想,却是很有道理,何不试一试呢?

于是,李维·施特劳斯便领着这位淘金工人来到裁缝店,用帆布为他做了一条样式很别致的工装裤。这位矿工穿上结实的帆布工装裤高兴万分,他逢人就讲他的这条“李维氏裤子”。消息传开后,人们纷纷前来询问,李维·施特劳斯当机立断,把剩余的帐篷布全部做成工装裤,结果很快就被抢购一空。

1850年,世界上第一条牛仔裤就这样在李维·施特劳斯手中诞生了,它很快风靡起来,同时也为李维·施特劳斯带来了巨大的财富。

发现信息并不难,难的是你是否能及时地抓住它,利用它。



积极寻找信息

有位哲人说过：愚蠢的人利用机会，平庸的人抓住机会，聪明的人寻找机会，信息也是一样，聪明的商人能够在日常生活中寻找信息，使自己绝处逢生，拥有财富。

一位日本商人做生意赔了本,家里所有的东西都被拿去变卖了,他只要求留下一台电视机。

他独自坐在电视旁,不停地看,忘了吃饭、忘了喝水、忘了睡觉……在大量、纷繁的报道中,他听到了这样一句话:“大阪钢铁厂由于厂房设备严重损坏,只好停产。估计半年内难以恢复正常生产。”

寥寥数语，他却听到了商机——因为业务关系，这位商人知道，大阪钢铁厂每年向中国出口冷轧钢板 100 万吨。现在停产半年，对中国的出口势必中断，使用大阪钢板的企业将有断炊的危险，市场存货不多，钢板价格必然上扬。

他高兴极了，四处筹措资金，购买了 5000 吨大阪钢板，然后依然坐在家里看电视。果然，半月后，吨价上升 200 元，商人轻易得利 100 万元。

一句话可以改变一个人的命运,关键在于你是否会聆听,是否会寻找。

在许多人的印象中,拾破烂的一定是穷人。如果有人靠捡破烂成为百万富翁,那一定是《天方夜谭》里才可以看到。

有个靠捡破烂为生的人突发奇想：一个易拉罐，才赚几分钱。如果将它熔化了，就可以当金属材料卖了，那样赚的钱一定比卖现成的易拉罐要赚得多。于是他把一个空罐熔化成一块指甲大小的银灰色金属，然后在有色金属研究所作了化验。做那样的一个实验的花费是600元，这对这个捡破烂的人来说可不是小数目，但是他一点也没有犹豫。

化验结果出来了,这是一种很贵重的铝镁合金!这种金属每吨可以卖到至少14000块钱!他粗略算了一下,54000个就是1吨。如此一来,卖熔化后的材料比直接卖易拉罐要多赚六七倍的钱。他高兴地跳了起来,因为他只花了600块钱就找到了一个“金矿”。

从拾易拉罐到炼易拉罐,一念之间,不仅改变了他所做工作的性质,也让他的人生走上另外一条轨道。这个人立即办了一个金属再生加工厂,向他以前的同行们收易拉罐。一年内,加工厂用空易拉罐炼出了240多吨铝锭,三年内,赚了270万元,他从一个拾荒者一跃而成为百万富翁。

商海中不是缺少商机,而是缺少发现商机的眼睛。有成功商人潜质的人一定有一双火眼金睛,能寻找赚钱的机会。投资者和打工者的区别或许就在于是否舍得花600块钱去发掘金矿。

从细节中捕捉商机

每一件小事都蕴藏了无数的机会,只要你用心去观察,并且行动起来,就能把握机遇,获得成功。



每天做最好的自己

小事中藏大商机

在商场上,即使是一个小举动,也会带来持久的利益。比如,大减价是商场促销的重要手段之一。很多公司因为减价的“薄利多销”策略得不到实利的好处而不屑为之,而哈乐斯百货公司却是通过减价销售活动才在英国乃至全世界零售业中崭露头角,在广大消费者心中树立起较高的信誉。

哈乐斯百货公司的减价活动是有规律的:每年1月和7月各有一次;每次减价的时间都是3个星期;每种商品的削价幅度达1/3,甚至1/2;而且只要是该商场出售的商品,均参加减价,无一例外。因此,哈乐斯百货公司的减价活动成了一次传统的让利于顾客的行动。一到减价季节,就会成为人们期待和关注的焦点,在整个英国引起轰动。整个减价活动期间,哈乐斯百货商场都是人头攒动,人们竞相购买所需产品,商场呈现一派繁荣景象。哈乐斯这项传统的减价活动已经开展了30多年,而且一年比一年壮观,一年比一年热闹,一年比一年销售量增大。在活动期间,每天商场要接待二三十万顾客,平均每天售出价值数百万甚至上千万美元的商品。据统计,在此期间,公司可以售出60万条紧身裤、10万余套玻璃器皿、1万件男女上衣、600多件貂皮大衣等总计100万件商品。如此盛况空前,在全球百货公司中也是绝无仅有的。

如此大幅度、大规模的降价销售,虽然对公司的利润有影响,但与公司获得的利益相比,就微不足道了。首先,公司大减价的商品大多是季末存货,即使是无利销售出去,也有利于换回资金,这是求之不得的好事。其次,在减价前,公司从工厂进的货都是快要被新产品替代的旧产品,这些商品的价格本身就比较低。再次,公司以此办法在消费者心中极大地提高了知名度,并长期稳固地与消费者建立了关系,同时也带动了平日的顾客消费,这是商场最大的利益。对此,哈乐斯百货公司的董事长克拉克说:“每次大减价,就像一场大的战役,在这期间,我们只能获得微利甚至无利可图,然而我们却离不开它。因为大减价已成为哈乐斯公司维持生命的血液,它可以消除库存,提高公司的声望,使顾客和我们在心理上建立起牢固的关系,并使公司的每个员工精神振奋。总之,大减价是我们别开生面的生财之道。”

所以,你看,别人看不上眼的“大减价”,也被哈乐斯百货公司做得如此有声有色。应该说每一件小事都蕴藏了无数的机会。只要你用心去观察,并且行动起来。善于抓住每一次机遇,美好的愿望就一定能够实现。

用心就能看得见

金钱不纯粹是智慧的结晶,它需要通过用心的寻找去获取。只要你用心去寻找,用心去发现,也许你会看到遍地是黄金。

日本人渡边曾经是个打工仔,被老板解雇的几次经历使他萌发了自己当老板的愿望。开始,他想在东京开家小商场,但经过调查了解后,知道东京的商场很多,竞争激烈,自己如再挤进去,没什么独特优势,很难生存。一天,他在一份报纸上看到:美国人中有1/4是左撇子,日本人中有1/6,而英国人中有1/7。对此,他忽生灵感:开一家左撇子产品专营店。因为当时众多厂家均以右手习惯来设计产品,几乎没有



人考虑左撇子的习性和生活、工作需要。于是,他立即说服一些厂商专为他设计、生产一些左撇子专用产品,如汽车驾驶盘、网球、高尔夫球用具等。结果这些产品大受世界各地左撇子消费者的欢迎。不久,他的左撇子用品专营店成为东京最有实力的大商场。

用心的人会很在乎每一件事。他们知道“小事可以改变命运,大机遇蕴藏在小事中”。

吉拉德是世界上有名的营销专家。在商业推销史上,他个人独创了一个巧妙的促销法,被世人广为传诵。

吉拉德创造的是一种有节奏、有频率的放长线钓大鱼的促销法。他认为所有已经认识的人都是潜在的客户,对这些潜在的客户,他每年大约寄上 12 封广告信函,每次均以不同的色彩及形状投递,并且在信封上尽力避免使用与他的行业有关的名称。

元月里,他的信函展现的是一幅精美的喜庆气氛图案,同时配以几个大字:“恭贺新禧!”下面是一个简单的署名:“雪佛兰轿车,乔伊·吉拉德上。”此外再无多余的话。即使遇上年底大拍卖期,也绝口不提买卖。

2 月份,信函上写的是:“请你享受快乐的情人节。”以下仍是简短的签名。

3 月份,信中写的是:“祝你圣巴特利库节快乐!”圣巴特利库节是爱尔兰人的节日。也许你是波兰人,或是捷克人,但这无关紧要,关键的是他不忘向你表示祝愿。

然后是 4 月、5 月、6 月……

这样一来,每年中就有 12 次机会,使吉拉德的汽车在愉悦的气氛中来到每个家庭。

吉拉德没有说一句:“请你们买我的汽车吧!”,但是他在用心去温暖每一位客户,用心去感动每一位客户,因此给人们留下了最深刻、最美好的印象。等到他们打算要买汽车时,往往第一个想到的就是吉拉德。

你把温暖送给别人,别人就会把利益送给你。留心生活中的每一点每一滴,用心对待每个人,用心体味每件事,点点滴滴都是金。

培养敏锐的洞察力

敏锐的人想象力丰富,创造力非凡,其对信息的洞察力是无与伦比的,他们善于发现商机,掌握信息,往往能在别人未出手之前就已出手。他们往往是开辟新商机,创造新财富的人。

美国的钢铁大王卡耐基是一位因战争而发家的大富豪。他思想敏锐,善抓良机,勇于面对挑战,善于与他人合作,以超人的魄力致力于发展钢铁事业,最终创办了美国最大的钢铁公司,扬名于世。

要培养敏锐的洞察力,就要在平时留心周围的小事。伽利略不忽视吊灯的摆动,瓦特研究烧开水后的壶盖跳动,就是这些司空见惯的现象,也能使他们有所发明或发现。你有了敏锐的洞察力,你就能化腐朽为神奇。

垃圾是不起眼的东西,最容易被忽略,但靠垃圾发财致富的人也大有人在,麦考尔公司的董事长,一个精明的犹太商人就是因为一堆垃圾而扬名天下的。

美国政府在 1974 年翻新自由女神像后扔下一堆废料,就是这一堆如山的铜块、