

给你力量励志丛书

GEINILILIANG



LIZHICONGSHU

GIVE YOU STRENGTH

最好的财富 成功术

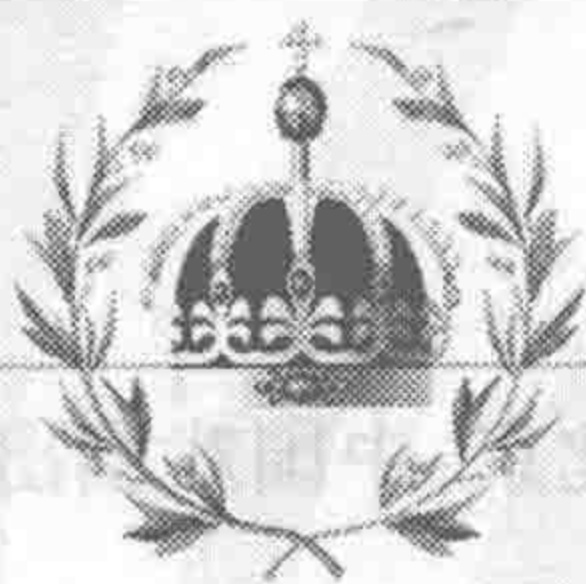
口才的影响力将会贯穿于销售工作的整个过程，而销售口才的好坏，也将会在每一个环节上，对销售工作的成败产生决定性的影响。因此，可以毫不夸张的说，销售的成功在很大程度上可以归结为推销人员对口才的合理运用与发挥。本书力求以最经典的案例、以最易于吸收的形式、以最简洁的表达方式，来对所有的推销人员进行一场最棒的话术洗礼！

宋建华◎主编

中国戏剧出版社

给你力量励志丛书

GEINILILIANG



LIZHICONGSHU

GIVE YOU
STRENGTH

最好的财富
成功术

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/宋建华 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 宋… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

最好的财富成功术

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京威远印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

2009 年 1 月北京第 2 版

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

本册定价:39.80 元

版权所有 违者必究



目 录

第一章 解读财富的奥秘

财富就在你的身边	3
巧用时间积累财富	3
赶路也不要忘了休息	4
用利益打动对方	5
机会就在一念间	6
多想几步,路会更宽	6
感情用事不足取	7
梦想从脚下生辉	8
自己的智慧才是上帝	8
目标是前进的灯塔	9
认真才会走更远的路	10
挖掘属于自己的土地	11
强烈的愿望会让你有所得	11
兼听可以,主意自己拿好	12
利用激情打破思维定势	13
团结才有力量	14
那山不一定比这山高	14
小心危机潜滋暗长	15
要随形势而变	16
洪流是由点滴汇聚而成的	17
勤劳才有收获	18
不要因小失大	18



最好的财富成功术

模仿可以,但要学精髓	19
把握当前	20
内外力结合才会更好	20
自身才是最可靠的保障	21
充分考虑好自己的决策	22
抓住无形的财富	22
财富属于勤奋的劳动者	23
事实才能证明自己	24
随机应变,但要留住根本	25
再简单也要行动	26
只有努力才会有坚实的路	27
借鸡孵蛋	28
借钱是一条很好的路	28
看得再远一些才有益	29
不要忽视事物间的联系	30
合作才能各得其所	30
支持他人就是帮助自己	31
建立自己的信息网	32
勿把事情复杂化	32
具体分析自身情况	33
从定位经营开始	34
用数字来说话	34
用“心”去思考	35
从“吃”中也可挖掘潜力	36
从细节处探寻财富	37
做自己熟悉的事情	38
视信息为经营的生命	38
头脑要精明	39
合则两利,分则两伤	41
买卖尽量避开熟人	42
利用好你手中的报纸	42
要有超前预测市场的能力	44
适应个性的市场需求	45
防范之心不可无	46





重视有效的时间就能抓住商机	47
找准自己的位置,不可错位	48
贪多难消化	49
与众不同的个性不可少	50
小心有利可图的背后	50
让你的资金“转”起来	52

第二章 要拥有追求财富的梦想

只有爱惜钱财,才会聚集财富	55
享受生活不耽误赚钱	55
学会借钱生财	56
金钱本身没有贵贱之别	57
赚钱过程有乐趣	57
早日唤醒财富梦	58
赚钱需要平衡稳妥的策略	59
要占领市场,必须抢占先机	60
不可忽略精打细算	61

第三章 重视财富的承诺

规则一视同仁	65
每次都是不一样的	65
守约是一种规则	66
实在的行动才会有丰厚的回报	67
诚信是魅力财富	67
财富属于勤奋者	68
不弃涓涓溪流,才能汇成大海	69
自己走路,才能实现希望	69
兑现自己的诺言	70
相信自己能行	71
改变定位需斟酌	72



最好的财富成功术

勿让小聪明冲昏头脑	73
做事要讲诚信	74
风险中有黄金	75
优势互补创造和谐	76
远离抱怨,还要努力	77
利小也可为	78
有机会绝不容错过	79

第四章 在博弈中经营财富

取舍还需理智来把关	83
善于合理使用资源	84
发现机会就不要让它溜走	85
学习富有的思维	86
借经验发展自己	86
高效率不等于长时间	87
思考是智慧的最高境界	88
把握经营趋势	89
先给予才能更好地取	90
不要被小利绊了脚	90
易地经营取黄金	91
练就一双发现商机的慧眼	92
看准市场的缝隙	92
让你的客户有成就感	93
要有统筹规划意识	94
行动起来天空会更广阔	95
把经营当作一种乐趣	96
运用好数字法则	96
用兼并壮大自己	97
方向不对立即转头	98
放弃小利也能赚大钱	99
反道而行,厚利也可适销	100
灵活用,小利也可获大益	101





巧妙挽回信用	102
要走稳每一步	103
吃亏未必不是福	104
商机是谈出来的	104
互惠互利,谋求双赢	106
有竞争但不排斥合作	107
选择价格战需慎重	108

第五章 逆境中博取财富

有了目标就要坚持不放松	113
成功需要全力以赴	114
机会青睐乐观者	115
忍耐的时候也要努力	116
认准了就要去尝试	117
让明晰的目标引领前行	117
压力可以化为动力	118
利用好逆向思维	119
要有越挫越勇的素质	120
困难也向强者低头	121
抢占先机,创造效率	122
多一种能力多一条路	122
从冷门和空隙入手	123
“故弄玄虚”,吸引顾客眼球	124
重视公关的效力	125
以小拨大的技巧	126
要练就多谋善断的心性	127
面对失败,保持理智	128
创业不要轻言失败	129
处在夹缝中要出奇招	130
善于利用社会舆论	131
困难中练就独到眼光	132
无论怎样困难,都要再坚持一下	133



最好的财富成功术

经历风雨,才能历练才干.....	134
要有改进的勇气	135
紧紧抓住市场的脉动	136

第六章 经营管理绝非小事

各就各位方和谐	141
方向一致有合力	141
疼痛未必不利	142
对越级行为需慎重考虑	142
不要让员工有懈怠的理由	143
一刀切下会出庸才	144
设置阶梯来提高生产效率	145
有权力也勿乱指挥	145
做判断切忌离开事实	146
独立思考是不可少的智慧	147
弄清是非再行动	148
把真相告诉他	149
让目标来激发快乐	149
不要栽在议论的唾沫里	150
轻装上路会更从容	151
放大你的工作意义	151
冷静决策避免失误	152
生存需要奔跑	153
缺点也可以好好利用	154
胜在长处,败在短处.....	155
发挥最大的效力	155
良好的沟通能提高效率	156
明确方向胜于行动	157
片面会蒙蔽你的双眼	157
不要实施无意义的指挥	158
掩饰缺点就是自掘坟墓	159
从隐约处把脉	159





在柔中显出杀伤力	160
把眼光放长远些	161
要找到关键点	161
创造一个良好的氛围	162
竞争从内力下功夫	163
从不完美中汲取收获	163
处理事情要从源头着手	164
提出问题胜过简单地下命令	165
要时刻警惕对手	165
严守自己的商业机密	167

第七章 人是经营中的关键

先培养人,再造产品	171
赞美也有效益	171
从关爱员工开始	172
要舍得让利	173
真诚对待每个人	173
分清轻重再择才	174
要适时奖励	175
另辟他路求好才	176
量才适用才能有更大收获	177
不要为难员工	178
没有不重要的时候	178
要有容人的雅量	179
及时沟通不可少	180
人才就是命脉	180
让员工为工作自豪	181
体会员工的感情	181
能人才能做卓越的事	182
好钢要用在刀刃上	183
要合作不要纷争	184
惟才留人	185



最好的财富成功术

与员工共享快乐	186
绩效是从提高员工素质开始的	186
理解他人,尊重他人	187
巧用激将法打动对方	188
把危机化解在萌芽状态	188
处理好人际关系	189
信任无价	191
给员工自由的空间	191
多换思想少换人	192

第八章 客户服务——经营的软实力

把顾客放在心坎上	197
根基是成长的源泉	197
要懂得群众的眼睛是亮的	198
帮助他人就是壮大自己	199
让微笑成为服务	199
实话就要实说	200
投其所好,让他满足	201
用热忱和真诚去服务	202
诚心为他人着想	203
从因地制宜开始	203
千万别喊“狼来了”	204
从物美价廉和优质服务开始	205
学会以柔克刚	206

第九章 创新——发展的不竭动力

把握关键就会有突破口	211
从简单中发现更重要的东西	212
有一双善于发现的眼睛	213
勿放过俯拾即是灵感	213



要有一点冒险精神	214
努力适应人们的需要	215
成功就需要那一点点异样	216
要有以此推彼的意识	217
发问的精神不可缺	217
反其道而为之,可以起死回生	218
把心理战术运用好	219
小改进创造大财富	220
处于劣势要采取出奇的策略	221
跳出困难再看问题	222
紧紧跟上市场的步伐	222
不要被以往的经验束缚住	223
抓住空当积极而为	224
惟有改变思路,竞争才会赢	226
不拘一格,灵活多变	227
走不同的路,做不一样的事	228
经商要有悟性	229
打破思维定势	230
通过改变杀出新路	231
采用柔性竞争	232
要有与时代同步的观念	233
慎重选择投资项目	234
不要停下创新的脚步	235
惟有思考才能保持胜利	236
小并不怕,有特色就有生命力	237
一条妙计赢来五十万	238
与众不同才能打动人	239
把他人的愿望变为自己生财的机会	240
方法得当,也可以小吃大	240
不断超越才能前进	241
只有走出去,才能获得新生	242





第十章 销售——所有努力的最终目标

美丽从忍耐开始	247
真诚赢得顾客	247
热爱自己的才是最好的	248
让自己拥有积极的心态	248
能否掌握信息关乎成败	249
让得体的着装为自己增辉	250
从理清人际关系着手	251
遇事冷静思考才容易过关	251
良好的示范胜于巧舌的说服	252
试一试也许会打开机会的大门	253
自信才会带给你价值	254
要耐心,不要蜻蜓点水	255
懂得尊重才能赢得人心	256
带着感恩的心去推销	256
友善是良好的开端	257
与众不同才耀眼	258
心里要时刻装着“为什么”	259
从需求找切入点	260
口中要常含赞美之辞	261
把最难的做好	262
要有勇气去碰壁	263
报价有学问	264
能说可以,但多说则无益	265
只有打破固有的秩序才能胜利	266
即使多次面对挫折也要坚持	266
不要在细节上失分	267
要有人乡随俗的心态	268
能够有他人助力会更好	269
寻找时间差做自己的事	269
用感情触动对方的软肋	270





把复杂的事情简单化	271
先从虚拟开始	272
用循循善诱感动人	273
从对方的立场开始	274
设计一下自己的形象	274
故意营造一点紧张的气氛	275
策动人心走脚下路	276
吊吊别人的胃口会更好	277

第十一章 创意广告——财富的翅膀

从人们好奇的心理做文章	281
从人的情感深处打动人	281
采用大张旗鼓的攻势	282
巧借名人找出路	283
用更直接的服务超越同行	283
利用幽默打开局面	284
虚实并用令人感兴趣	285
从他人不可能的地方做起	285
在逆向思维中调动人们的欲望	286
冲破习惯的定势	287
化整为零现奇迹	288
重视每一点	289
找对了位,路才会走得顺	290



解读财富的奥秘





财富就在你的身边

在每年一度的瓜果品种大赛上,有一个农夫的成绩相当优异,经常是首奖或者优等奖的得主。

能够得奖当然与瓜果品种有关,然而让人感到奇怪的是,每次得奖之后,农夫总是为街坊邻居送去得奖的瓜果的种子,毫不吝惜。

有一次,他的邻居很讶异地问他:“你的奖项得来不易,每季都看你投入大量的物力和人力来做品种改良,你慷慨地将种子送给我们,难道不怕我们因此超越你,到最后使你失去优势吗?”

这位农夫回答:“我将种子分送给大家种,帮助大家,实际上也就是在帮助自己!”

原来,农夫所居住的地方是典型的农村形态,各家的田地都比邻相连。农夫是这样想的,如果将得奖瓜果的种子分送给邻居,邻居们就能改良他们瓜的品种,这样一来,农夫的瓜果就可以避免蜜蜂在传递花粉的过程中,将邻近的较差的品种的花粉回传给自己的优良瓜果了,如此他就能够专心致力于品种的改良,继续推进品种的优化。这样形成良性循环,受益的是大家。



经商智语

事物之间是相互联系的,而作为营者,更应该懂得这一点。当你在追求财富、创造财富的过程中,切不可为了自己的利益而忘记与你相关联的人和事,也许他们才会助你拥有财富。



巧用时间积累财富

南非首富巴奈·巴纳特刚到伦敦的时候,非常拮据。为了改变生活,他带了几十箱雪茄烟到了南非,用雪茄烟做抵押,获得了一些钻石,从而开始经营钻石生意。