

MBA
大讲堂

林伟贤 著

超值涵盖 6 VCD 内容，全面升级财经著作的趣味和智慧
18个互动拓展游戏，在学习中轻松，在轻松中“智”胜

“钱爸爸”林伟贤说

你就是

钱

You Will Be Rich

1

随书附赠

2 VCD
VIDEO CD

断码专业摄制

5-49
8/2

换头脑赚钱 用财商生钱

广东经济出版社

F715-49
Y378/2

“钱爸爸”林伟贤说

你就是钱

You Will Be Rich

林伟贤 著

1

换头脑赚钱
用财商生钱

广东经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

换头脑赚钱用财商生钱/林伟贤著, —广州: 广东经济出版社, 2004. 7
(你就是钱)

ISBN 7-80677-782-2

I. 换… II. 林… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第060195号

CTV 湖南经济电视台策划

总 策 划 / 吕焕斌 胡志丹 梅 宏

制 作 人 / 梅 宏

主 编 / 姚 远

监 制 / 凌引迪 王泽勇 胡志丹

执行主编 / 罗 岚 沈 煜

出 品 人 / 吕焕斌

创 作 群 / 易 琥 钟 龙 向俊波 赵 晶

出版发行	广东经济出版社(广州市环市东路水荫路11号5楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	肇庆市端州报社印刷厂(肇庆市建设一路2号)
开本	880毫米×1230毫米 1/32
印张	3.5 1插页
字数	76 000
版次	2004年7月第1版
印次	2004年7月第1次
印数	1~10 000册
书号	ISBN 7-80677-782-2/F·1088
定价	全套定价: 89.40元 本册定价: 29.80元

如发现印装质量有问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路111号省图批107号

电话: (020) 83780718 83790316 邮编: 510100

邮购: 广州市东湖西路永胜中沙省食品大楼6楼 邮编: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

图书网站: <http://www.gebook.com>

• 版权所有 翻版必究 •

序

你就是钱■钱就是你

调查指出：全世界 95% 的财富集中在 5% 的人手里；而另外 5% 的财富却要分配给 95% 的人。造成这一现象的原因与出生背景、学历资产、性别年纪……等等都无关；财富的拥有者最大的特点，在于他们的思考模式与行动的投资与常人不同。简单的说：一个人怎么想与怎么做决定了他拥有多少的财富。而我们要在此特别恭喜你的是，当你有了想法并做了决定投资了这套由湖南经济电视台所监制的学习型产品《你就是钱》的同时，你已经跻身成为那 5% 的顶尖富有者的行列！

一个身无分文的人，只要他有梦想、肯奉献、找动力、集资讯、值得被信任，并且能够得到支持，他就能创造出傲人的财富；反之，一个有钱的人，若是失去了理想、纪律、原则、道德、不再被信任，那么即使他拥有再多的钱最后也将一无所有。因此，钱经常是一体两面，可以令你更富有，也可以令你更贫穷；造成这种天壤之别的关键在于：你是否用对方法做对事，想对观念走对路；请记住：你就是钱，钱就是你！



在这套《你就是钱》的创纪录作品中，我特别从“Money&You”着手，协助你改变思考模式去赚钱；再在“理财致富”中培养你财富的商数，帮你树立正确的观念去生钱；继而在“优势谈判”中传授一套完整的步骤，教你通过有效的谈判技巧去省钱、生钱；再到“资源整合”，让你可以找到自己独特的优势与利基，形成人人都自动找上门来合作挣钱的自动流程；然后再把前面的东西完整的落实为“系统致胜”，协助你建构一套完整的系统，“用更少，得更多”的创造更多钱；最后再协助你组建一个“高效团队”，把你的成功经验完全的复制给团队中的每一个成员，落实“成功就是把简单的事情重复做N次”的白金定律，循序渐进，把你提升成为一个“财富金字塔顶端的人”。让你同时拥有物质与心灵的最大财富，成为既赚钱又快乐的“富中之富”！

这部作品的诞生，首先要衷心感谢湖南经济电视台全体工作人员的支持。还要感谢以您为首的全体读者们的选择与督促，这样我们才有机会与您分享思想，共创财富；最后要感谢“实践家知识管理集团”全体家人，正是得益于他们的付出与奉献，我们才可以协助更多的人实践梦想。

你就是钱，钱就是你，我们衷心祝福你，也坚信你物质与心灵从此将变得“更有钱”！

林偉賢



目 录

o

No.1 换头脑赚钱

财富 恒心	2
目标 目的	8
速度 + 行动 = 成就	14
钱 = 你, 你 = 钱	23
赚钱 < 服务, 服务 = 爱	29
“钱”能 = 自信	37
勇气 + 腿 + 口 = 钱脉	42
投广告多 ≠ 赚钱越多	53
“钱”途 VS 迷茫	57

CONTENTS



目 录



No.2 用财商生钱

理财 VS 赚钱	62
→IQ(智商)→EQ(情商)→FQ(财商)	67
不打无准备之战	75
争锋理财:安全 VS 舒适 VS 富有	84
财商 = 智商 + 情商	94
月收入 = 投资 + 知识 + 保障 + 生活	100



换头脑赚钱

YOU WILL BE RICH

NO. 1

财富 恒心

推销大王乔·吉拉德卖的是恒心

全世界最伟大的汽车推销员乔·吉拉德刚开始卖车的时候，连续3个月连一辆车都没有卖出去。这一天是第3个月的最后一天，如果他今天仍然无法卖出一台车子的话，他就会面临失业的困境。因为公司只保障他3个月的基本工资，所以今天仍无法卖出车子，他就会被开除。这天，乔·吉拉德一早来到汽车营业所，对营业所的老板讲：“老板你好，我今天决心卖出去一辆车。”他的勇气和信心支撑着他今天一定要获得成功的信念。老板看着他的脸，心想：难道这个人终于醒悟过来了？前面3个月什么车都没卖

“钱爸爸”林伟贤说：你就是钱

出,怎么今天变得这么有勇气呢?但他并没有表露出这些疑虑,只是说:“好,我祝福你!”

上午9点至下午5点,外面冰天雪地,完全没有顾客光顾。乔·吉拉德非常伤心。老板看着他说:“乔·吉拉德,谢谢你过去3个月以来的贡献,但是不幸的是,我们的工作关系只能到现在结束了,我们从此桥归桥、路归路,相互没有任何干涉。”“不!老板,今天还没结束,你就不能开除我,我要留下来继续卖车!”乔·吉拉德答到。老板听了心想:不得了,这小家伙今天怎么这么有勇气啊!竟然下班了还愿意留下来工作。“好!我就陪你,今天舍命陪君子。”

下午5点到晚上8点,仍然没有顾客光顾。老板不耐烦了,再次说到:“乔·吉拉德,我们走吧,谢谢你这3个月来为公司所做的贡献。但明天你就不必来了,我们从此桥归桥、路归路……”“不!老板,只要今天没过12点,今天就不算过去,我要留下来继续把车子卖出去!”老板佩服乔·吉拉德的勇气,便继续陪着他。

午夜12点整。天气寒冷,两人都非常的饥饿。老板说:“乔·吉拉德,我们回去吧。从明天开始,你就不必来了,我们桥归桥、路归路……”“不!老板,只要明天的太阳还没有升起,就还算是今天。我要留下来继续卖车!”老板说:“好吧,你继续留下,我先走了。明

天记得把钥匙还我，从明天起，我们桥归桥、路归路，互不干涉。”

说完就走了。乔·吉拉德继续留下卖车。

乔·吉拉德为什么如此执着的要把一辆车子卖出去？因为美国都是用银行贷款来供楼、供车、供孩子，一旦你没有收入就没有办法还贷款，也就无法生活下去。乔·吉拉德如果在这一天没有卖出车子的话，就会领不到工资。而贷款就会缴不出来，房子就没有机会再住，只能睡今天最后一晚；汽车将没有机会再驾驶，只能驾驶今天最后一次；他的女儿将没有牛奶喝了，他只能喂女儿最后一罐奶粉……于是乔·吉拉德给了自己这样一个期望：我的房子要留着，我的车子要留着，我的女儿要活下去。所以这就是他无论如何都要卖出一辆车子的动机，同时这也是他所有欲望、勇气与毅力的来源。

凌晨2点，依然无人上门光顾。乔·吉拉德非常难过。他觉得自己可能真的没有机会了：我已经比平时多工作10个小时，结果还是没有卖掉车。他沮丧地准备关上灯、关上门，准备开着马上就要不属于他的车子，回去住最后一晚的房子，喂女儿喝最后一罐奶粉，然后等待着一切的失去。

“等一等！”就在乔·吉拉德打开营业所的门准备出去的时候，

“钱爸爸”林伟贤说：你就是钱

突然从外面伸进来另外一只手。他吓了一跳，打开门一看，是一个全身上下背满了钢锅的业务员。这个业务员看到营业所还有灯，全身背满锅子叮叮当地跑过来，想来卖一个锅子。一个卖车子的遇到一个卖锅子的，于是两个人准备开始一场意志力的较量。

可是乔·吉拉德突然决定不卖车子了，因为他发现这个人比他还可怜。卖车子的至少还有个地方可以窝着，有咖啡可以喝，可卖锅子的背着锅子在外面跑来跑去，愈加辛苦、可怜。于是把他带进来，两个人坐下来好好聊天。

“这位先生，你在做什么？”

“我在卖锅子。”

“怎么往这个地方来？”

“因为我看到这个地方有灯，就往这来了。”

“很抱歉呀！我也是泥菩萨过河——自身难保。我今天就要失去工作了。不过像你这么认真努力卖锅子的精神很值得我学习，如果我有钱，我一定会向你买个锅子。这样吧，我跟你承诺，以后我有钱的时候，肯定跟你买！”

乔·吉拉德拿了张单子，写上：我乔·吉拉德保证，等将来有钱的时候向你买锅子。写完后交给卖锅子的：“卖锅子的大哥，你带

着这么多锅子在身上卖，卖出一个之后，怎么继续卖呢？”

“我就走路去卖下一个！”

“那到了你身上的锅子都卖光的时候，你会怎么办？”

“我就走路回公司再领一批锅子出来挂在身上卖。”

“这位大哥，凭你这么认真努力的精神，相信很多人都会跟你买锅子。但我想请教你，有没有想过两件事：一、你卖完一个锅子后更快地去卖下一个锅子，速度加快；二、你卖完所有的锅子后可以带更多的锅子出来卖，数量加大？”

这时候两个人的眼睛不约而同地看到了车子上。车子能不能解决这两个问题？能。车子可以使速度加快，可以使数量加大。于是卖锅子的人非常高兴，他觉得为自己找到了销售的最佳方案。

凌晨3点。卖车子的与卖锅子的一起离开了汽车营业所。一个人手中拿一张定单，即买了一辆车子；另一个人手中拿着另一张定单，是乔·吉拉德的承诺。卖锅子的人把锅子卖给了一个“未来的人”，而乔·吉拉德认真地关心他的顾客，他也实现了自己的期望，把车子卖出去。

认真想一想后，你会发现那些财富的拥有者对于事业，大都具有一颗持之以恒的心。

“钱爸爸”林伟贤说：你就是钱

乔·吉拉德其人

乔·吉拉德,1929年出生于美国一个贫民窟,他从懂事起就开始工作挣钱。曾擦过皮鞋,做过报童,然后做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。35岁以前,他只能算个全盘的失败者,患有严重的口吃,换过40个工作依然一事无成。再往后他开始步入推销生涯并成为全世界最伟大的推销员,连续12年荣登《世界吉尼斯记录大全》世界销售第一的宝座。他所保持的世界汽车销售记录:连续12年平均每天销售6辆车。乔·吉拉德同时也是全球最受欢迎的演讲大师。他的销售秘诀——250定律:不得罪一个顾客;名片满天飞:向每一个人推销;建立顾客档案:更多地了解顾客;猎犬计划:让顾客帮助你寻找顾客;推销产品的味道:让产品吸引顾客;诚实:推销的最佳策略;每月一卡:真正的销售始于售后。



目标 目的

赚钱的目标要服从人生的目的

今天我们很多人在赚钱的路途上可能会遇到很多困难，你心里一直在朝着“财富”这个目标走，往往可能忽略掉赚钱的“目的”的重要性。

比如我现在从这里出发，有 5 个空格。我认真努力地赚钱，想赚 500 万。开始 10 万、20 万、30 万、40 万……我终于到了人生的第一个台阶：100 万。然后再从这里起步：110、120、130……朝着目标走。这时候一位帅哥来了，他勾住了我的手，我想往前走，可是他勾住我，形成了阻力。这个时候我已经有 130 万了，而我的目标是

500万,现在有人阻碍我往前继续行进,我还要不要往前走?开什么玩笑!还有370万没有赚到呢!于是继续努力,140、150……好不容易赚到180万了。这时另外一位帅哥来了,他勾住我另外一只手。我已赚到180万了,离目标还差320万,我还要继续往前进。我有前进的欲望,可是我还能前进吗?

在工作中很多人都会遇到如上所述的问题与状况。你有赚500万的目标,但是在过程中出现了困难。第一个困难可能是左边勾住我的这位帅哥,代表健康。当我日以继夜地熬夜、工作、加班、喝酒、伤心……虽然依旧很努力、认真,可是手还是被勾住了:健康状况亮起了红灯。这时候你告诉自己:不管健康不健康,等我有了500万,什么病医不了!于是继续赚钱……等赚到180万,我的孩子长大了,16岁,高中一年级,处于青少年叛逆时期,因缺乏管教变坏了。他勾住我:“老爸,回家多关心我!”可是我说:“开什么玩笑!老爸已赚到180万了,还差320万。等有了钱,什么坏孩子教不回来!”于是依然前行。很多老板都如此,这是一个很现实的问题。你一直往前走,可是越往前走,这两股勾住你的力量也同时变得越大。

再举一个很简单的例子。我们很多人把小白鼠当宠物买回来

养。养鼠的小笼子有一个圆圈。小白鼠会跑上去一直转。我们看到小白鼠在上面一直转,没有人知道它是想跳出来还是不想跳出来;当它越想跳出来,它该跑得越快还是越慢?跑得越快时,它会越是出得来还是不出来?很多人的现实生活也是如此,不断努力工作,就跟小白鼠在转一样。举例来讲:从我们早上起床、上厕所、刷牙、洗脸、吃早点、塞车、上班,就跟小白鼠一样转。上班、塞车、无聊、睡午觉、打吨;到了下午,上班、无聊、塞车、回家、看电视、吃饭、睡觉……天亮、起床……跟小白鼠一样,一直转一直转。可是在我们一直转的过程里面,有没有停下来,看看我们如何把这些事情做得更好?我们可能没有停下来。而当你越没有停下来的时候,你要去的地方可能就越去不了。很明显,这是每个人都有的问题,而大部分老板却都没去思考这个问题。

生活中有两样东西很重要,一是目标,二是目的。在赚钱的过程中,要同时注意你的目标与你的目的,很多人事业失败就在于他只看到他的目标而忽视了他的目的。

当“金钱/财富”与“你/心灵”相遇时,便形成了一种“相互作用”。

大自然有许多“相互作用”的例子。比如:当石头从高处向下

“钱爸爸”林伟贤说:你就是钱



YOU WILL BE RICH

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com