



Customer

勒紧联系顾客的裤腰带

石地 著

放远眼光，从长计议

商场上，我们要求在最短的时间内成交，但太过于急功近利，时常不能从容地全盘考虑。由于我们缺乏耐心，急着想得手，极有可能把重要的优势...



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

勒紧联系客户的裤腰带

石地 著

内容提要：

商场上，我们要求在最短的时间内成交，但太过于急功近利，时常不能从容地全盘考虑。由于我们缺乏耐心，急着想得手，极有可能把重要的优势，拱手让给愿意稍作等待的对手。保持一定耐心，恰恰是坚定目标、达到目标的一个方面。饭要一口一口地吃，钱要一分一分地赚。放远眼光，从长计议，不要为眼前近利而放弃有未来前途的事业，真正做到不屈不挠达成目标。本书教你如何运用各种技巧锁定客户。

ISBN 978-7-89900-524-8

出版时间：2016年3月

总策划：祁兰柱

责任编辑：余红

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地址：北京市东城区朝阳门内甲55号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail: shuzichuanmeiapp@cnpubg.com

电话：010-58110486

传真：010-58110456

版次：2016年3月第1版

字数：65,539

定价：2元

ISBN 978-7-89900-524-8



9 787899 005248 >

目 录

第1章 不屈不挠地达到目标

- 一、坚定目标的诀窍
 - 坚持目标前进
 - 保持一定耐心
 - 培养幽默感
- 二、以勤为先，加倍付出
 - 加倍付出必有回报
 - 好运眷顾努力不懈的人
 - 处处留心皆生意
- 三、不屈不挠，以小做大
 - 历尽艰辛，一手“捏”出企业
 - 不畏嘲笑，终成徽章王子
 - 目光放长远
 - 挖掘你的潜能
- 四、寻求各方支持
 - 爱人的鼓励
 - 寻求相关利益者的支持

第2章 培养正确的思考方法

- 一、思考转动财富
 - 思考即财富
 - 关键是认清事实
- 二、凡事要有远见
 - 远见的价值
 - 有魄力的远见
- 三、发掘深度思维
 - 反败为胜
 - 变无心为有心
- 四、培养好奇心
- 五、超越常识思维

第3章 签约谈判的技巧

- 一、谈判签约的对话技巧
 - 讲好开场白
 - 提问技巧
 - 答话技巧
- 二、谈判中各种问题的对策

- 谈判中出现僵局时的对策
- 让步的 12 种技巧
- 说服对方的 10 项原则
- 投石问路策略与反策略
- 成交的 6 条路
- 三、谨防诈骗陷阱
- 签订合同的五种陷阱
- 识破“皮包公司”
- 警惕假帐户
- 预防诈骗的策略

第 4 章 进一步开拓市场

- 一、悬念引导市场
- 二、借名人扩大市场
- 三、文化推动市场
- 四、吃小亏进逼市场
- 五、多渠道预测市场
- 展销拓市场
- 联销攻市场
- 征名炒市场
- 有情之物激市场

第 5 章 树立公司的良好形象

- 一、标志立形象
- 图文标志
- 口号标志
- 商标
- 二、广告树品牌
- 一次由总统做的广告
- 名片广告
- 体贴“上帝”做广告
- 三、公关添光辉
- 公关工作的内容
- 公关语言的使用
- 公关活动中传播媒介的选择
- 20 世纪最佳公关实例
- 四、要有社会责任感
- 提供教育项目
- 体育或艺术赞助

第 6 章 拉紧与顾客的纽带

- 一、稳定现有客户
 - 稳定客户群的判别
 - 尊重现有顾客
 - 营建顾客的忠诚
 - 顾客是最好的推销大使
 - 失去顾客，一定要查明原因
- 二、体贴顾客的高招
 - 超越顾客的期待水平
 - 站在顾客角度想问题
 - 看重顾客的喜好
 - 让顾客感觉到关怀
 - 情感交流
- 三、提高第二次竞争的力度
 - 让顾客记得你的服务
 - 顾客永远是对的

第7章 合理的理财方式

- 一、个人理财规则
 - 检测你的财务健康
 - 养成良好的理财习惯
 - 教你理财规则
 - 理财要有足够的耐心
- 二、企业财务管理
 - 企业资本金分类
 - 建立帐目
 - 财务报告
 - 短期报告
 - 衡量你的业绩
 - 财政资源管理
- 三、善用商业手法控制支出
 - 美国富翁的生活方式
 - 精打细算降成本
 - “量出为入”
 - 丢弃盲目的高消费

第1章 不屈不挠地达到目标

向目标前进的途中，一定要坚定，切不可因一时的艰难困苦而放弃，很多时候，只要再坚持一分钟，成功就在手里。

● 生意场上，切不可“朝三暮四”，对于有前景而一时达不到的目标，要保持一定耐心，培养幽默感能很好地帮你度过目前的困难。

● 好运眷顾勤奋不懈的人，生意场上的“勤”讲究眼观六路，耳听八方，反应灵敏，行动迅速，处处留心与目标有关的信息，把生意做大。

● 饭要一口一口地吃，钱要一分一分地赚。放远眼光，从长计议，不要为眼前近利而放弃有未来前途的事业，真正做到不屈不挠达成目标。

● 在前进途中，善于寻找各方面的支持，要比孤军作战好得多。甚至，仅仅是爱人的支持和鼓励，就能使你迸发无穷力量！

一、坚定目标的诀窍

坚持目标前进

认定的目标，切不可“朝三暮四”。有时候，只要再坚持几分钟，成功就在眼前。要以不屈不挠的干劲，坚定的意志力，坚持目标——前进！下面就是一个鲜为人知的例子。吴旭的大名近年来在中国沿海最大的特区海南省越叫越响，他领导着的海南旭龙集团股份有限公司是一家由八个实力雄厚的公司组成的，总股本三个亿的联合舰队。这位只有28岁的吴旭，在海南这个超前开放的市场经济舞台上几经冲杀，业绩不俗，他风风火火地干着一番让世人啧啧惊叹的大买卖。

他的能耐没有什么超群之处，和所有的生意人一样，他养过鸡，做过贸易，干过运输，也搞过进出口，小打小闹地花了七年时间完成了艰辛的资本原始积累。

在1990年海南经济一度萧条疲软的情况下，许多外地公司纷纷撤走资金，打道回府。吴旭却瞅准了机遇，他创立了海南最大的私营公司——海南吴氏集团，出人意料地频频出击房地产业。几年过去，事实证明，当时那些曾经为他捏一把汗的担心是多余的，他以非凡的魄力，大胆的决策，在海口市最为繁华壮观的十里龙昆大道上，一口气推出了七座金碧辉煌的一流现代化国际大厦和高档别墅，这些建筑分别雄踞在六个黄金地段，拔地而起，矗立云端。在海南引起了不小的轰动：总建筑面积40多万平方米，投资总额20多亿，真可谓举世刮目！

要是你今天漫步在宽敞的龙昆路上，绝对会有一种恍若隔世的感觉，森林般的高楼丛中，“吴氏”、“旭龙”的旗帜遍布六个地段，猎猎飘扬，呼呼作响，难怪有人干脆把龙昆大道戏称为吴氏大道。吴旭的实力由此可见一斑。几经波折的吴旭在1986年揣着2000元钱独闯海口做生意，转眼间到了1993年，他从众多的商界高手中脱颖而出，一跃成为海南房地产十强之一，资产剧增到几个亿。

吴旭不仅以其出色的经营和跨世纪的业绩为世人所瞩目、推崇，而且这位被喻为城市森林大手笔的商界强龙，在1993年当选为海南省第一届人大代表，省人大常委会财经委委员，省第二届政协委员，省总商会常委，省企协、青年企协副会长，全国优秀青年企业家。

吴旭的成功在于他的两个坚持：坚持积累资本，坚持海南的房地产市场。对你瞅准的，一定要坚持努力！

保持一定耐心

商场上，我们要求在最短的时间内成交，但太过于急功近利，时常不能从容地全盘考虑。

由于我们缺乏耐心，急着想得手，极有可能把重要的优势，拱手让给愿意稍作等待的对手。保持一定耐心，恰恰是坚定目标、达到目标的一个方面。

富兰克林说：“有耐心的人，无往而不利。”

亨利·福特的脾气暴躁，对职员和合作伙伴们都没有耐心。他的妻子克莱拉时常以委婉的方式规劝他，使他产生更大的包容心，化解了许多困难。

耐心需要特别的勇气，对一个理想或目标全然地投入，而且要不屈不挠，坚持到底。就像白朗宁所说：“有勇气改变你能够改变的，愿意接受你无法改变的，并且明智地判断你是否有能力改变。”因此，追求人生目标的决心愈坚定，你就愈有耐心克服阻碍。我所谓的耐心，是指动态而非静态，主动而不是被动，是一种主导命运的积极力量，而不是向环境屈服。这种力量在我们的内心源源不尽，但必须严密地控制及引导，投入既定的目标。

有了坚定的人生方向，可以提高你对于挫折的忍耐力。你知道目标逐渐接近，这些只是暂时的耽搁。如果你积极地面对困难，问题就能迎刃而解。

康斯坦丝·班涅斯特认为缺乏耐心是她最大的缺点，因此她刻意地选择最需要耐心的工作——拍摄小宝宝的照片，并且成为其中的佼佼者。

如何培养耐心？很简单，只要你确定人生的目标，专注于你的目标，直到你充满旺盛的企图心，那么你所有的思想、行动及意念都会朝着那个方面前进。

同样执着的理念，让爱迪生发明电灯，萨克发明小儿麻痹疫苗，希拉里有勇气爬上艾维斯特，鼓舞海伦·凯勒超越严重的肢体残障而获得成功。

执着于你的目标，你就会拥有达成目标所需的耐心和勇气。

培养幽默感

幽默感可以帮助你度过暂时的困难，增强不屈不挠的力量，而且幽默感会使你的人缘更好，缓和冲突，多一份帮助，使你的成功之路更平坦。

米妮·李·史汀及她4个年幼的孩子，在她的丈夫查理钻研铀矿时，就是靠着高度的幽默感，在犹他州的沙漠地区，度过艰苦的岁月。在漫长而艰辛的两年当中，查理和米妮·李·史汀始终维持高度的幽默感。他们发明一种“冒险家”的游戏，孩子们玩得不亦乐乎。困境从来没有机会拆散这个勇敢的家庭。

最后，史汀赢了。他探测出的铀矿，据估计在3年内可以生产价值7000万美元的铀，实际开采出来的铀价值还不只如此。查理和米妮·李·史汀从贫穷的深渊一跃而登上财富的顶端。

史汀做到了，你也可以做得到。首先，多想想自己的幸运和被忽略的宝藏，例如，你的健康，或家人对你的爱、关怀与信心。

学习把困难当作成功的垫脚石。每当你克服了一个难题，就更接近目标。记住，每一种恶劣的情况，都有可能会更糟——有一个人抱怨自己没有鞋子可穿，直到他看到一个没有脚的人，才明白自己应该庆幸。每天都要为你的幸运祷告及感恩，不论是多么微不足道。每天都要抽出一部分的时间及心力帮助别人。

二、以勤为先，加倍付出

加倍付出必有回报

有一个古老的故事，一名口渴的旅行者来到沙漠中的一座抽水唧筒，唧筒上贴了一张便条，向路人说明附近埋了一个水瓮可以灌引水。那张便条上写着：你必须在收受之前先付出。这就由旅行者自行决定：要喝瓮里的水，还是用那些少量储存的水引来大量冰凉而干净的水。这就是所谓加倍努力付出。你必须直率地付出，并且深信终究会获得回报。华特·克莱斯勒

用毕生的积蓄买了一部车，他想要从事汽车制造，就必须彻底了解汽车的构造和性能。他把汽车拆开，再重新组合，耗费许多时间。他的举动使朋友们感到非常诧异，大家都认为他的心理有问题。但他坚持目标，不折不挠，加倍付出，终于在汽车界赢得一席之地。

我一位朋友大学毕业不久，进了北京一个公司，业务繁忙，他们必须经常在晚上及假日加班。老板抱歉让他们工作这么长时间，但他说：“你们帮了我很大的忙，但你现在得到的工作经验，对你们自己的帮助更大。”

你必须与你的同事及对手比较，确定你在更加努力。倘若有标准来衡量你的工作量，你就要超越那些标准。加倍付出的益处还在于教导你自己：为了达到更好更大的人生事业成就，你必须不断奋斗。

好运眷顾努力不懈的人

身高只有 1.45 米的原一平，貌不惊人，可是在日本的人寿保险界里，他却是一位响当当的人物。因为他在同行业中连续 15 年保持了全国业绩第一，被日本人尊称为“推销之神”。

原一平 69 岁时，一次应一家人寿保险公司的邀请做公开演讲。在演讲会上，有人问他推销成功的秘诀。他当场脱掉鞋袜，请提问者走到讲坛上，说：“请您摸摸我的脚板底。”发问者莫名其妙，但也只好照原一平说的做了。原一平问：“您觉得怎么样呢？”

提问者说：“您的脚底茧好厚啊！”

“不错，我的脚茧特别厚，您知道这是为什么吗？”

“为什么呢？”

“因为我走的路比别人多，比别人跑得勤，所以脚茧特别厚。”

提问者这才恍然大悟，道谢而去。

原来，原一平的意思是说，他的推销成功的秘诀唯有“勤”字而已。

原一平在从事推销人寿保险工作之初，因为没有固定收入（没有固定薪金，收入完全来自成交额提取的佣金），所以有三年长的时间，不吃中餐（没钱吃），不搭电车（没钱搭车），每天用那双勤奋的脚，马不停蹄地推销。他平均每个月要用掉 1000 张名片，每天一定要访问 15 位准客户，没访问完毕就绝不作罢。他经常因受访者不在，而在晚餐后再去访问，常常是到晚上 11 时后，才能回家休息。

由于他访问勤快，50 年来，他积累了 2.8 万个准客户。

这就是他被尊为“推销之神”的由来。

原一平说：“好运”眷顾努力不懈的人。

可以肯定地说：成功在于勤奋。

只要勤奋不懈，就可以克服自身的种种劣势，不断积累资源，积累经验，裂变成财富。你的身体条件一定比原一平好得多，想想他的努力和成功，你就能多一份工作的动力。设定目标，你一定可以达到！

处处留心皆生意

勤奋，不能是“死”勤奋，而要勤于观察，处处留心。眼观六路，耳听八方，反应灵敏，行动快速，这样才能赶在别人前面，把生意做好、做大。

“冠生园”的创始人冼冠生虽为粤菜名厨，仍然虚心好学，做生意眼观六路，处处留心。

一次，他在重庆汪山看望一个朋友，毗邻住了一位外国老太太，听说冼冠生是名闻山城的冠生园的大老板，便邀请他去她家作客，煮咖啡和做西式点心予以款待。在煮咖啡时，冼冠生以内行的眼光发现主人冲咖啡的是白糖而不是方糖。就问这种白糖是从哪里来的，寻根问底，老太太只好告诉他，这是土白糖，虽然很甜却不干净，有渣子，她裹鸡蛋清加工提炼，效果很好，洁白，溶化快，比进口方糖还甜。冼冠生听言，急忙告辞回家，找来工厂糖果技

师郑文浙研究。郑文浙告诉洗冠生，他以前也用此方法提炼过，就是不能退色，正为此苦恼。洗冠生二话不说，拉上郑文浙提着五升中号白糖，二上汪山，向外国老太太求教，终于把提炼方法学到手。回去试制，一举成功，定为、“洁糖”。试销后倍受欢迎，尤其是婴儿食用尤佳，企业为此获利甚多。

1932 年，洗冠生东渡日本观光，富士山的绮丽景色和含苞怒放的樱花他不甚留意，却处处留心日本的糖果品种和质量，归国时各色品种足足带了 28 箱，然后组织人手，仿制改造。他把日本产的“樱花软糖”作了化验分析，了解到主要原料是日本产的洋菜，便派人四处寻找。后来在宁波找到同类产品，加工赶制，生产出“杏花软糖”。又仿效日本的花生豆，制成“鱼皮花生”，均系国内首创。至今，“鱼皮花生”还十分走俏。

三、不屈不挠，以小做大

历尽艰辛，一手“捏”出企业

饺子是够小的了，但台湾龙凤公司董事长叶惠德却硬是在“小”字上做文章，用手“捏”出了一片崭新的天地。台湾有个一向喜欢面食的叶惠德，他听说内地北方人做好了水饺，放在冰窖里可以保存许多天都不会坏。就是这么一个信息，触发了他的灵感，使他觉得这个可谋生养家的买卖。于是，他凑钱做资本，添置了一些做饺子买卖的简单家当，就干起来了。晚上，全家人在一起剁馅、和面、包饺子；白天，他和妻子把饺子拿到市场去卖，卖不完的，放在冷冻柜里藏起来。这样，他天天都有饺子可以供应。

这时，台湾人还不流行吃冷冻食品。在市场上，叶惠德要一面对顾客进行解说，一面现煮饺子请大家品尝。他一大早起来买材料，忙制作，忙销售，每天只睡 4 个小时。过年过节就更忙了。曾有 7 年的团圆年夜饭，他都没法和家人一起吃，孩子也是在祖父母、外婆家长大的。

叶惠德的饺子生意越做越有起色。当他和家人商量要买一部饺子机时，全家人都不赞成，都说这份工作太累，太不值得了。但是叶惠德坚信，冷藏食品必然在未来食品中扮演相当重要的角色，再苦也得努力支撑下去。此后，他的业务逐步扩大，还办起了公司。人们都说，叶惠德一家是用手捏出了个企业。

后来，叶惠德的饺子开始外销日本。日本人吃东西很挑剔，除了讲究卫生，产品的长、宽、高度都要求合乎规格，连包虾饺要打几个摺都有严格规定，而且每只饺子内还一定要有 3 只虾。日本人口味喜淡，不喜欢加味精和香料。公司积极适应这些要求，不断改进生产技术，提高产品质量，得到了有关部门颁发的优良冷冻食品标志，公司的业务因此得到了更大的发展。

叶惠德开发产品技术的经过，可谓历尽艰辛。当初，他去日本买了一台饺子机，由于同去的技师有事先得回台湾，叶惠德只好亲自替每个机件标上名字，画好部位，回到台湾后再按图纸拼装。机器能转动了，但做出的包子却完全不是原来设计的模样。他四处请教做包子的师傅，耗去了 50 袋面粉，做了好几万个饺子后，才制定出各种可行的技术指标和比例。

在别人还不是那么注重饺子这类产品的开发研究时，叶惠德已具有长远的眼光，毅然设立了研究开发部门，投入大笔资金做开发研究工作。由于研究开发工作的落实，目前台湾新兴了那么多的冷冻食品厂，还没有一家能像龙凤公司那样生产出 60 多种产品的。

目前，台湾的冷冻食品厂愈来愈多，竞争也愈来愈激烈，但是叶惠德很有信心。他认为竞争是好事。厂商多，可激励自己更加努力，竞争多了，宣传多了，消费者对产品就会更加了解，市场需求量就会更扩大。叶惠德说：“目前在台湾，龙凤公司产品市场占有率会降低，但产量却会增加，如果自己开发的产品，后面没有人跟进，我反而会担心是不是曲高和寡。”

面对经济不景气的状况，叶惠德没有感到威胁。他说：“夏天天热大家吃不下饭，点心生意很好；冬天天冷，火锅食品消费量更大。不景气可能给龙凤公司带来更大好处，比如大家少上馆子了，买冷冻食品回家吃的机会也就增多了。我不做投机生意，产品品质精良，货真价实，自然经得起大风大浪考验。”

饭要一口一口地吃，钱要一分一分地赚，只要你不惧艰辛，不屈不挠，就能以小做大。总是想着要投机取巧，不劳而获，最终会是一事无成。特别是在愈来愈规范的市场条件，下，做“一夜暴富”的梦是太不现实了。所以，你应该不断付出，从小做起。

不畏嘲笑，终成徽章王子

世界上各国人都喜爱在胸前别一枚徽章，这种癖好为 27 岁的里尔人马克·戴尔克鲁阿提供了生财的机会。

一年以来，原来对于小玩艺生意一窍不通的马克在法国卖出 1000 万枚各式徽章。他的公司是 1991 年 5 月在里尔市组建的。现已成为有 11 名雇员的欣欣向荣的企业。在起步之际，马克手里只有一张王牌：他是个从不泄气的人。他回顾道：“1991 年 2 月，我正式失业，四处寻找工作，在一次专业性的展销会上，我遇上了一家大徽章公司的代表。向他们提出愿意当他们的地区代理。得到的回答是一阵嘲笑。”

马克一点儿也没有丧气，他决定单枪匹马闯一闯。为了物色索价低廉的外国制造商，他给六七家驻法国的大使馆写信探询。他这个主意还真不错，中国大使馆给他回了信，然而，给他提供的竟是一份台湾的徽章制造商的名单。这是件令人感到奇怪的事。正在失业的马克当然顾不得去探索其中的奥妙了，他赶紧向这些厂家各发了一份文传，向他们索要样品和价目。马克说：“所有的厂家都作出了回应，我挑了报价最贵的那一家，因‘为相信它的质量应是最好的。’下一步便是招揽顾客。这也不难，在地区的报纸上登一条小广告就行了。一间仅 14 平方米的小房便成了他的办事处。马克向企业发出招揽生意的建议书：“企业可以向它订做广告性的徽章，保证价格低廉。”“一年之内，我招来了近千家客户，从街角的锁店到柯达一类的大公司都来订购，博览会和地区性俱乐部也喜欢用徽章作为标志。客户在我的办公室门口前排起了队。”他只要把客户的名称和图案字体航寄或文件航寄或文传给台湾的厂家，厂家就代为设计生产了。一枚徽章的成本寥寥，便宜的 0.8 法郎，贵的也不过 3 法郎。

现在马克的公司搬进了里尔布市中心宽敞舒适的办公楼。马克心里明白：徽章热已近尾声，转产势在必行。他的公司今后将从事设计和生产广告性工艺品。马克说：“我的台湾合作者给我寄来了成堆的极有趣的小玩物，我向顾客推荐，可以说一拍即合。”

徽章王子有勤俭创业的精神。他每月只给自己发 1 万法郎(一般水平)的工资。根据法国的规章制度，新成立的公司最初几年内所赢得的利润是不上税的。马克的公司赚了多少钱呢？他自己说：“赚了两三块板子，噢，对不起，我是说赚了二三百万法郎。”

目光放长远

不屈不挠的另一方面，就是要放远眼光，从长计议，不要为眼前近利放弃未来有前途的事业，真正做到不屈不挠地达成目标。

陈嘉庚先生的创业生涯，最早是经营罐头厂。当他敏锐地发现橡胶业有着广阔的前景时，立即不惜重金，转而投资经营起 5000 亩的橡胶园来。然而，到本世界 20 年代初，由于英、日商人蜂拥而至经营此业，一时间橡胶市场供过求，许多胶厂亏损、停产，陈先生的也不例外。在不利的形势下，他通过仔细分析，认为 20 世纪是橡胶时代，眼前的生产过剩和利润减少只是暂时的。随后继续投资 30 万元买了 9 家橡胶厂，10 万元扩充设备，10 万元扩大橡胶制品厂。不出所料，1922 年底橡胶业果然恢复了生机。为进一步扩大生产，他组织了橡胶托拉斯，在世界许多地方开设推销店，到 1925 年底，陈氏公司终于成为南洋最大

的联合企业公司，陈先生也成为南洋 1000 万华侨公认的领袖。

挖掘你的潜能

爱迪生并未受过正规的教育，却在科学界取得了极为杰出的成就，这归结于他的执着，不断地充分挖掘自我的潜能。

爱迪生是非常镇静的人。不怕挫折，一无所惧。他对于任何人或任何事都问心无愧。他从来不会因为自己的重要性而自夸，虚怀若谷，更能显出他的伟大。

有一次朋友和他谈到发明电灯的经过，问他：“如果你到现在还没有成功，你会怎么办？”

他的眼中闪着愉快的光彩说：“我一定还在实验室里工作，没有时间和你聊天。”

大多数的人员遭遇一次挫折之后就不想再尝试。极少部分的人会继续尝试第二次。有很多人还没有真正遇到挫折就，放弃了，因为他们预期会失败。还没有开始就先打退堂鼓，不用说，在这一群人之中找不到福特或爱迪生。

从人们在各行各业中的成败，观察到两项重要的事实。成功的人对于尚未达成的目标充满期待，而失败的人只想到过去所遭遇的挫折和失望。这项原则从来没有失误过。英国最伟大的首相之一本杰明·迪斯累里，凭着明确的目标及坚定的意志力，在他的政治生涯中达到最高峰。他原本是一名作家，但并不十分成功，他出版的书籍超过一打以上，却没有一本能给大众深刻的印象。他接受失败，把挫折视为一种挑战，在其他领域再接再厉。后来的他投入政坛，下定决心要成为英国的首相。

1837 年，他在美德斯东当选为议员。在议会的第一场演说并不成功，他再度把这次的打击当成挑战而努力不懈。

1858 年，他当选为下议院的主席，随后担任高等法院的首席法官。1868 年，他实现既定的目标，成为英国的首相。

后来虽然遇到可怕的阻力而辞职，但他一点也不认为暂时打击就会失败。他东山再起，再度当选为首相，缔造了大英帝国，影响非常深远。

迪斯累里在情势最不利时，将坚定的意志力发挥到极点，支持他度过暂时打击和危机，获得最后的胜利。迪斯累里的成功同样在于不屈不挠，寻找适合自己的领域，并坚定目标，充分发挥潜能。

商场上同样如此。“乳猪香肠”在美国家喻户晓，但它的创造人为罗·琼斯是在受到瘫痪的打击之后，运用意志的力量，发挥想像力，把本来收成只够糊口的农场，改为生产“乳猪香肠”的。在这一过程中，他自然遇到了比一般人更多的困难，但他异常坚定，发现人的潜能是无穷的——只要你去用，从而获得了成功。

四、寻求各方支持

在不屈不挠向目标前进的过程中，如果能寻求各方面的支持，自然要比孤军奋战好得多。这不仅表现在资金、物质方面的支持，有时候，家人的支持和鼓励，能带给你无穷的精神力量，促使你振奋精神，坚定目标，夺取成功。从速冻食品业创始人白斯埃身上，我们就可以很清楚地看到这一点。

爱人的鼓励

白斯埃原本在生物研究所工作，但他太太觉得他不适合做这种呆板的工作，鼓励他改行，按照自己的兴趣去发展。丢掉公务员的饭碗之后，白斯埃曾换过很多工作，最长的工作是当推销员。直到他做了美国渔业协会的助理员，他才正式开始发展他的理想。

在外面跑了这么多年，几乎每个行业他都接触过了，他觉得冷冻鱼货的市场最有发展前

途。所以他进入渔业协会之后，便把全部精力用到了这一方面。

他以那年冬天在拉布拉多使用过的冰冻青菜办法为基础，开始实验食品的速冻法。这时候，他的经济情况已到了非常恶劣的地步。

他花了七元钱买了一些简单的工具，包括一架电扇、几只水桶和一些冰块。就这样，他毅然组织了“通用海产公司”，地址在马萨诸塞州格劳斯特港的一个码头上。实际上，在第一次世界大战之前，欧洲市场上就有冷冻鱼货应市了。但采取的是全冻办法，不合乎经济原则。白斯埃想把它变成一种更实用的办法，并能在商业中大量推广。虽然白斯埃受的教育不多，在实验上常遇到一些技术上的困难，但他那种锲而不舍的精神，使所有难题都一一解决了。

在实验速冻法的这段困苦的日子里，发生了一件很感人的故事。

为了对各种鱼类进行实验，白斯埃花在买样品上的钱已不计其数，后来竟到了无钱买样品的地步，几乎使实验工作陷入停顿。

“我看只有停下来。”白斯埃对他太太说，“等有了钱再说吧。”

“你不是说已接近成功阶段了吗？”他太太说，“一旦停下来，将来再继续的话，不是要多花很多时间？那太划不来了！”

“我何曾不明白实验工作是不能中途停止的，可是，所有的钱都用光了，还欠了人家很多债，将来怎么收场？”

“不用你操心，我再去想想办法。”

“什么办法？还不是典卖东西。”白斯埃沉痛地说，“伊莲娜，你别忘记，我们还有四个孩子（两男两女）需要抚养。我不能为了自己的实验毁了一家人。”

“可是，你总不能这样半途而废吧？”

“我宁愿将来再多花点时间，也不愿意现在再拖累任何人。你为我吃的苦已经够多了。”

“只要你的实验能成功，我吃点苦又算得了什么呢？即使是孩子们也不会计较的。”

“孩子们还小，他们不懂得人生的艰苦。”

“我们应该让他们慢慢地体验，让他们懂得——”

“不！”白斯埃像愠气似地大声说，“他们现在的权利是享受童年的欢乐，不能让太早的苦难剥夺他们的天真。”

白斯埃太太望着先生的严肃表情，这位一向坚强的女性，眼眶里突然注满了泪水。她知道，自己刚才的话，不仅勾引起白斯埃伤心的往事，也违犯了他生活中的最大原则。由于白斯埃个人亲身体验到幼年的艰苦生活，使他立下一个宏愿：将来生活不管如何艰苦，决不让自己的孩子太早懂得苦难。他认为人生是阶段性的，而每一阶段的生活内容都有其特点，让一个天真无邪的孩子受苦，犹如一个青年人游手好闲一样可怕。

“克莱！”伊莲娜伏在丈夫的肩头上抽咽着。

“我已经对不起你，伊莲娜，不能再对不起孩子。”白斯埃说，“说实在的，我现在对自己也没有信心了。”

“不……”伊莲娜像被什么咬了一口，猛然抬起头来，眼泪汪汪地凝视着丈夫说：“如果你对自己失去信心，我们这些苦就等于白吃了。我相信，坚决地相信，你将来一定会成功！”

“为了你，也为了孩子，我会尽力去做的。但要我自己来承受一切苦难。”

“这是不公平的。”伊莲娜争辩道，“至少应该让我来分担一部分。”她低垂着头，用极为热切的语气说，“说真的，克莱，不知是什么东西给予我信心，我觉得你将来一定会成功，这决不是出自口头的一句安慰话，请你相信我。”

“我当然相信，”白斯埃紧紧握住太太的手，眼睛里有一种热辣辣的感觉。

寻求相关利益者的支持

在太太的真挚鼓励下，白斯埃终于又振作起来。第二天，他到码头上找到几个渔船的船长，把昨天晚上自己想出来的一个计划告诉了他们。

“我坦白地告诉各位。”白斯埃说，“我研究速冻鲜鱼的实验工作，说不定马上就要停止了，原因是我已经没有钱再继续下去了。”

几位船长相互交换了一个眼色，一位年纪较大名字叫卡莱的船长说话了：“我们早就听说你在研究速冻法，这玩意儿究竟有些什么好处？”

“以前我不愿跟别人说明，因为东西没有研究成功，容易使人怀疑是在空口说大话。”白斯埃说，“不过，我认为这玩意儿关系此地整个渔业的发展，所以有跟各位说明一番的必要。”

大家带着好奇的心情，静静地坐在那里听他说下去。

“各位都知道。”白斯埃像个传教士，用亲切的口吻说，“在我们这个码头上出产的鱼，如能运到靠海远的内陆去，价钱可以贵上三四倍，甚至五六倍。换言之，各位辛辛苦苦捕来的一船鱼，本来可以卖到 5000 元，但因为运不出去，只有在本地以八九百元的便宜价格出手。想一想，这是多划不来。”

几位船长被他说得动容了，其中有一位问：“你研究的那个——什么速冻法，能解决这个问题吗？”

“能不能解决这个问题，现在我不敢肯定。”白斯埃说，

“这只是我的理想，也可说是给各位一个希望。如果我的速冻设备能够实验成功，一定能给各位带来更大财富，这是不容置疑的。到那时候，我们此地的渔产品，不仅可以行销国内，也许可以销到全世界去。”

“你越说越玄了。”那位叫卡莱的老船长说。他一个人拥有五艘拖网渔船，是这个码头最大的船主，所以说起话来难免有点倚老卖老的味道，“我倒不希望别的，只希望打来的鱼，能保有一定利益的售价，别像过去那样，鱼群涌到时，打来的鱼，有时候便宜卖都没人要，等于白忙了。”

“这正是我当初的构想。”白斯埃说，“要想使鱼货价格稳定，一定要发展冷冻设备。这样你就不会急于脱手，相反可以把此地多余的鱼货运到不靠海岸的内陆去。”

“不过，我在这一实验上花的钱太多，现在已无力再继续下去，所以我今天来跟各位商量一下。”

“只要我们能效劳的，请你尽管吩咐。”几位船长几乎是异口同声地表示了自己的心意。

白斯埃迟疑了很久，仍然不好意思开口，他觉得自己的脸像着了火似的。

他望望四周期待他的眼神，最后终于鼓足了勇气。“我想这样。”白斯埃说，“我实验用的各种鲜鱼，由各位每天供应我。当然我目前付不起钱，各位可以记在账上，等我将来有了一起归还。”

“这是什么话。”卡莱船长说，“这是小事情，当然该由我们负责供应。即使是你的实验费用，也该由我们负担。”

“对。”另一位船长说，“你是为了我们此地的渔业发展而研究，将来我们是亲身受益的人，费用理应由我们出。”

“各位既然都深明事理，我就不再客气了。”白斯埃顿了一下正色接道，“但我要郑重声明一下，假如我研究的设备不成功，各位的希望就成泡影了，那时候，你们可别怪我。”“我们相信，你希望它成功的心愿要比我们热切得多。只要你能忍受得了失败的打击，我们的这点小牺牲又算得了什么？”

在渔业界的支持下，白斯埃的实验工作顺利继续下去，1925 年，带式冷冻机研究成功了。在他一生所获得的 250 件发明专利中，这是第一件，也是最重要的一件。

带式冷冻机研究成功，使通用海产公司的业务大为扩展，同时这也是麻省渔业走向现代

化的一个起点。

白斯埃的成功，并不是一条平坦的大道，同样是无数痛苦和失败累积起来的。但在这过程中，爱人的信任、鼓励和支持，使他振作起来，向远大目标前行；渔业的物质支持使他的奋斗有了踏实的基础，最终靠自己的不屈不挠铸成霸业。

所以，当你艰苦奋斗时，别忘了身边的力量，你的家人和你的爱人都将是你有力的支持者。

第2章 培养正确的思考方法

经营的物质基础，必备的知识 and 才能，对成功而言，就像是机器内部的“硬件”，要转动机器，真正带来财富，还必须有正确的思考方法。

- 失败了，只要转换一个正确的想法，紧跟一个行动，就能成功。正确的思考，关键是要认清事实，要敢于面对自己意想不到的事情。

- 远见，让小有成就的你，获得更大的成功。有远见的人，必须具有把远见付诸行动的魄力和冒险精神。

- 深度思维，往往让暂时受挫的你，打开不可思议的机会之门。你必须保持生意人的敏锐触角，时时处处做个有心人，从问题中深入一步，挖掘成功的信号。

- 好奇心使你看到别人看不见的东西，做到别人做不到的事，在从未发展或已衰弱的领域里，创造一片新事业。

一、思考转动财富

思考即财富

经营的一定物质基础，必备的知识 and 才能，对成功而言，就像是机器内部的硬件。然而，机器要转动，真正带来财富，还必须有正确巧妙的思考方法和技巧。大多数人并不缺乏知识与才能，却没有正确的思考方法。

拿破仑·希尔认为：当别人失败了，你只需要一个正确的想法，紧跟一个行动，你就可以成功；当你自己失败了，你也只要转换一个正确的想法，紧跟一个行动，你同样可以获得成功。

美国芝加哥北密契根大道的一个地区现称为“富丽哩”。1939年，那里的办公楼群可说是日暮途穷了。一座座大多数只有空荡荡的地板。一座楼出租了一半就算是幸运的。这是商业不景气的一年。

消极的心态像乌云一般笼罩在芝加哥不动产的上空。那时，你常可以听到这样一些论语：“登广告毫无意义，根本就没有钱。”或“我们没有必要工作了。”然而就在这时，一位抱着积极心态的经理进入了这个景像阴翳的地区。他有一个想法，他立即行动起来了！

这个人受雇于西北互助人寿保险公司，来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品赎回而获得这座大楼的。他开始担任这项工作，这座大楼只租出了10%。但不到一年，他就使它全部租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密呢？新经理把无人租用办公室作为一个挑战，而不是作为一个不幸。记者采访他时，他介绍了他所做的事情：

我准确地知道我需要什么。我要使这些房间能100%地租出去，在当时的情况下，要做到这一点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失，必须做到下列5点：

1. 要选择称心的房客。

2. 要激发吸引力：给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。
3. 租金不高于他们现在所付的房租。
4. 如果房客按为一年期的租约付给我们同样的月租我就对他现在的租约负责。
5. 除此之外，我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和内装工，改造我们大楼的办公室，以适合每个新房客的个人爱好。

我通过推理得到：

1. 如果一个办公室在以后几年中还不能出租，我们就不能从那个办公室得到收入。我们到年底可能得不到收益，但这种情况总不会比我们没有任何行动时的情况更糟。而我们的境况应该好，因为我们满足房客的需要，他们在未来的年份中会准时如数地交付房租。

2. 而且，出租办公室仅以一年为基数，这是已经形成的习惯。在大多数情况下，房间仅仅只空几个月，就可接纳新的房客。因此，得到租金的希望就不致于太落空。

3. 在一所设备良好的大楼里，如果一个房一定要在他租约满期的那一年的末才退租，也比较易于再租。免费装饰办公室也不会得不偿失，因为这会增加全楼的股票价值。结果极好，每一个新近装饰过的办公室似乎都比以前更为富丽堂皇。房客都很热心，许多房客花费了额外的金钱。有一个房客在改建工作中就花费了 22000 美元。

亲爱的读者，我们很想请你现在回顾一下这个故事的始末。有一个人面临着一个严重的问题。他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座大楼 9 / 10 的办公室都是空闲未被租用的。然而，在一年内这座大楼便 100% 地出租了。现在，就在它的隔壁左右，仍有几十座大楼是空荡荡的。

这两种情况之间的差别当然就是每座大楼的经理对这个问题的不同的思考方法和所持的不同的心理态度。一种人说：“我有一个问题，那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题，那是很好的！”

如果一个人能够抓住他的问题尚未显露出真相的好机会，洞察它并寻求解决，那么，他就是懂得积极心态之要义的人。如果一个人能形成一种行之有效的想法，并紧接着付诸实行，他就能把失败转变为成功。

关键是认清事实

正确的思考方法是如此的重要，那么，怎样才能做到思考方法正确呢？

无数经验告诉我们：思考方法正确的前提是认清事实。但是，今天大多数人的想法，是以利害关系为惟一的基。础。在事情对他们有利时，他们表现得很“诚实”；但当事情对他们似乎不利时，他们就会不诚实，还会为他们的不诚实找到无数的理由。

思考方法正确的人决不会如此。他会制定一套标准来指引自己，并时时遵从这套标准，不管这套标准能否立即为他带来利益，或是偶尔还会带给他不利的情况。因为他知道，到最后，这项政策终将使他达到成功的最高峰，使他最后达到生命中的明确而主要的目标。

你最好在心理上做个准备，使自己了解，要想成为一个思想方法正确的人，必须具备顽强坚定的性格。

思考方法正确，有时会受到某种力量的暂时性惩罚。但是，思考方法正确所将获得的补偿性报酬，将会十分丰厚。因此，你将会很乐意地接受这项惩罚。

一个人如果知道他是凭着事实工作，那么，他在工作时将会产生自信心，这将使他不会踌躇或是等待。他事先就知道，他的努力将会带来什么结果。因此，他的工作效率比其他人高，成就也将胜过其他人；其他人则必须摸索前进，因为他们无法确定自己所从事的工作是否合乎事实。

而要是没有认清事实，就是没思考并付诸行动，那么，不管你思考的创意主观上是多么新奇，也必将遭遇失败。有一个年轻人在报纸上看到这样一条消息：在国际市场上，每克蛇

毒能卖 200 美元，比黄金的售价还要高出 20 倍。狂喜之下，他以为财神爷在向他招手，于是马上投资开办养蛇场，千辛万苦生产出蛇毒之后，与外贸部门联系，才发现我们没有开展这项出口业务。而国内呢？也暂未有市场。真是白辛苦了一场。他没能事先作好销路的调查，没有摸清事实，所谓只知其一不知其二也。

在现代社会，认清事实主要指以现实的眼光，敏锐的头脑，注重市场信息收集、处理和利用，分析和掌握社会需求的走向，摸清同行和竞争对手的变化动态，进而作出正确的决策，才会使你在复杂激烈的市场竞争中立于不败之地，才能把信息变成金钱。

二、凡事要有远见

远见的价值

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布若忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理狗眼看人低，辛勤工作的人不提拔，倒提升那些吹牛拍马的人。

总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么，缺什么呢？三言两语说不清楚，说清楚了他也不服，看来……他忽然有了主意。

“布若先生，”总经理说，“您马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

布若很快从集市回来说，刚才集市上只有一个农民拉了一车土豆卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

布若又跑去，回来说有 10 袋。

“价格多少？”布若再次跑到集上。

总经理望着气喘吁吁的他说：“请休息一会吧，你可以看看爱若是怎么做的。”说完叫来爱若对他说：“爱若先生，你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

爱若很快从集市回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，有 10 袋，价格适中，质量很好，他带回几个让经理看。这个农民过一会还将弄几筐西红柿上市，据他看价格还公道，可以进一些货。这种价格的西红柿总经理可能会要，所以他不仅带回了几个西红柿作样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。

总经理看一眼红了脸的布若，说：“请他进来。”

爱若由于比布若多想了几步，于是在工作上取得了一定的成功。

请问，你能想到几步呢？

在现实生活中，多想几点，远见卓识将给我们的生活带来极大的价值。

而大多数人在看清事实之后，并没有估量将来会发生什么情况，自己根据它们可以做些什么，只顾眼前成了思考方法的阻碍。远见告诉我们可能会得到什么东西。远见召唤我们去行动。心中有了一幅宏图，我们就从一个成就走向另一个成就，把身边的物质条件作为跳板，跳向更高、更好、更令人快慰的境界。这样，我们就拥有了无可衡量的永恒价值。

李嘉诚就是靠他的远见，从而领先于原本财力相当的众多香港知名富商。在 80 年代初，李嘉诚就预测到不能光靠做地产。他认为，没有一个地方单靠一个行业——尤其这个行业还不是出口的，只是在当地做的——能无止境地发展下去。所以在别人都热衷于地产时，他就香港做其他行业，在外国也有发展，每个行业都做出了很好的成绩，这才缔造了一个财富王国。倘若李嘉诚在房地产业成功时，不去预测并投资于别的行业，恐怕就不是今天这个样子了。所以即使在成功时，也不要被冲昏头脑，要看远一些，想远一些，做远一些——随时为未来更大的成功作准备。

有魄力的远见

库克是美国旅游事业的先驱。库克公司现在在世界各地设立将近 500 个办事处，在美国各地设有 40 多个大代理商，每年有 1000 多万旅客是经该公司代理的。这些巨大的数字，首先得益于库克富有远见地把总公司由伦敦迁到美国，以及他和他后人开创的特色旅游服务——非常适合富于冒险精神的美国人。

当年库克考察过美国之后，认为在美国发展旅游事业比英国更有前途。于是，他把库克总公司迁到纽约，并以此为基点，向世界各地拓展，使这一公司在国际上的声名也日益壮大。

库克父子公司所组织的几个特殊性质的旅行团，最为人们所乐道，例如创办百慕大蜜月旅行、巴厘岛观光等，都是很吸引人的旅游活动。

“经营旅行观光事业，不仅是带别人去游山玩水，更是探求新知识、新事物的先锋队。”这是老库克的理想。因此，在他的子孙手里，库克公司提供了不少很特别的服务，例如：

一、每年组织一个探险队，到非洲去探险。

二、特别的服务。例如美国一个名作家要到阿尔卑斯山去收集写作资料，就是由该公司安排来往的交通工具，包括直升机、爬山虎以及大象等。

三、提供水上旅游活动；让向往海洋生活的人，体验一下海阔天空的滋味。

四、为未来的月球旅行预作安排，而且现在已开始受理订票。他的两个孙子，也就是目前库克公司的实际负责人曾夸言：“一旦有了到月球的交通工具，我们将是带着旅客到达月球的第一家公司。”

他们这种“猛着先鞭”的竞争精神，颇有乃祖之风。当年老库克到达美国时，本已有好几家旅游公司，只是规模都不大而已。

库克以一个陌生人的身份，能以迅雷不及掩耳的声势，很快取得美国旅游事业的霸权，就是得力于他那种事事抢先、不怕冒险和富有远见的创业精神。

当初，他要把总公司由伦敦迁到美国，他的亲友几乎没有一个赞成，连一向事事顺从他的太太，对此也提出异议。“你是在英国土生土长的，”他太太说，“再说，发展旅游事业，伦敦不会比世界任何大都市的条件差。”

“这是一个新兴的行业，它需要一个崇尚自由、充满朝气的民族作后盾，”库克说，“就这两点来衡量，新兴的美国要比英国强得多。”

“我并不是阻止你到美国去发展旅游事业，我是说，没有必要把总公司搬过去，设个分公司还不是一样吗？”

“这是完全不同的，”库克以夸大的语气说，“我们在伦敦的基础已经打好，大家都知道库克公司的声名，只要有一个人在这里负责就可以了。但我们现在到美国是去打天下，不拿出全副人力、财力，怎么与那些当地人一争长短？”

“你说的倒蛮有道理，”已五十多岁的库克太太慈祥地笑着说：“不过，我听说美国很不太平，前些日子还在打内战，何必去冒这个险？”

“你听说的消息，已是七八年前的事了，亲爱的，”库克带点风趣地说，“现在人家比英国还平静。如果现在不去，再过三五年，就没有我们插足的地方了。”

库克终于说服了太太，把库克父子公司的本营迁到了美国。这是 1872 年的事，正是美国各项事业开始起飞的时候。

库克看准了这是发展事业的黄金时代，决定尽自己的全力，为这个新国家贡献一份力量。于是，他动员全部人力和物力，组织了九个旅行团，分别到世界各地观光。由此，可以看出库克做事是多么有远见和魄力！

库克的成功告诉我们，不但要有远见，还必须有把远见付诸行动的魄力和冒险精神。而且，在你付诸行动的过程中，并不一定是一帆风顺的，经营上的困难等着你一个一个去克服，你还须有坚持行动的耐心和毅力。