



SUCCESS SHORTCUTS


生财有大道 成功无捷径

掌握生财之道，踏上成功之旅，让你走上**财富自由之路**。

学习财富之道，掌握成功捷径，
你的人生将会从此改变。

新月◎编著



 新世界出版社
NEW WORLD PRESS



SUCCESS SHORTCUTS



生财有大道 成功无捷径

新月◎编著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

生财有大道 成功无捷径/新月编著. —北京:
新世界出版社, 2010. 4

ISBN 978 - 7 - 5104 - 0890 - 8

I. ①生… II. ①新… III. ①成功心理学
IV. ①B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 050723 号

生财有大道 成功无捷径

作者: 新月

责任编辑: 闫红 崔菲

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn>

<http://www.newword-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市华晨印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710mm × 1000mm 1/16

字数: 184 千字 印张: 14

版次: 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5104 - 0890 - 8

定价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

Qian yan

谁都可以选择去经商，可是真正懂生财之道的人太少了；谁都可以拥有意义非凡的人生，但不是每个人都被看作是成功人士。

生财之道，不仅仅关乎方法，同样也关乎做人之道；成功之径，不仅仅关乎途径，同样也关乎处世之法。

正如儒商是所有商人追求的目标一样，道义，诚信从来就是赚钱的应有之意。生财的同时，也是做人的彰显。唯一的区别可能在于，生财关乎智慧，而成功更关乎原则。是的，生财有大道，成功无捷径。

我们每个人都想知道：

为何丁磊、陈天桥只是一个穷学生，几年内却可以做中国首富？为何李嘉诚没读过大学，却做了华人首富？为何比尔·盖茨大学都没读完，却可以连续13年蝉联世界首富？为何有些人只用一年或几个月的时间就能成为亿万富翁？为何大多数人却依然一贫如洗，两袖“清风”？

巴菲特一语道破了天机：“现代人面临的不是有没有钱的问题，而是会不会赚钱的问题。”钱，是个好东西，这一点地球人都知道，但在何处才能找到赚钱致富的良方呢？如何才能寻找到生财的大道呢？

有的人，是靠脑子赚钱；有的人，是靠苦力赚钱；有的人，是靠自身赚钱——当然，也可以说成是靠父母的基因好，靠自己漂亮的脸蛋赚钱。那么，更多的呢？

是靠那些很不起眼的法则。这些法则说起来很简单，却得到了所有成功商人的首肯；正所谓最厉害的招数就是最简单的招数，它



们听起来是那么的平凡：

看，听，说，笑，形。

通过看，你能找到一双属于你自己的善于发现商机的慧眼；通过听，你会善待你的耳朵，不放过任何一个生财的信息；通过你口才的磨练，会让你的经商更加简单，应付事情更加从容；通过笑，不仅仅让你离顾客更近，也让你离烦恼更远；通过形，会有助于你对客户塑造一个专业的、广受认同的形象，营造最佳的口碑。

同样的简单却深刻，同样适用于成功的真谛：

仁，义，礼，智，信。

古代的中国人追求仁义礼智信，不仅自尊自爱，团结互助，更有忠诚谦逊，是一个多么令人敬重的民族啊。“仁义礼智信”，系统地解决了如何对待自己、对待他人、对待规律、对待社会关系的价值准则。

它们最简单也最复杂，最容易记住，也最难做好。

通过阅读本书，你会发现原来自己也具有与生俱来的生财的工具，只是我们不知道如何更好的去使用罢了；通过阅读本书你会发现，原来成功的真理，在很久之前，就被我们的古人一语中的了。

本书正是从那些看似最简单却最实用的“道”开始，带你进入发掘财富的征程。让你拥有一个新的金钱观念，使你手中的钱活起来；拥有一个新的理财思路，使你的资产快速增长；拥有一个新的创意，让你可以找到赚大钱的新路；拥有一个新的招数，让你出奇制胜，由穷人变为富翁。

本书最终会回归到助你成功的永恒真理上，在新时代的背景下，用丰富的例子，深入浅出的文字，和你一起分享别人成功的秘密，帮你找到属于自己的那把成功的钥匙。

目 录

contents

前 言 /1

第一章 生财“看”之道——怎样用你的眼睛赚钱 /1

- “看”道原理一：商机就是宝藏 /3
- “看”道原理二：财存细处，先少后多 /5
- “看”道方法一：把眼光投到别人想不到的领域 /8
- “看”道方法二：善于赚女人的钱 /10
- “看”道方法三：与时俱进，让眼睛也新潮一点儿 /13
- “看”道方法四：打开预测之眼，挖掘明日商机 /16
- “看”道方法五：看准商机，更要放手一搏 /18

第二章 生财“听”之道——怎样用你的耳朵赚钱 /23

- “听”道原理一：信息决定命运 /25
- “听”道原理二：人是信息的普遍携带者 /27
- “听”道方法一：做足市场调查，磨刀不误砍柴工 /30
- “听”道方法二：广交朋友，信息不断 /32
- “听”道方法三：售后，别忘采集顾客的抱怨 /35
- “听”道方法四：像守护生命一样守护商业秘密 /37
- “听”道方法五：巧妙透露虚假信息 /39

第三章 生财“说”之道——怎样用你的嘴巴赚钱 /43

- “说”道原理一：语言是销售的灵魂 /45
- “说”道原理二：顾客只信“老实人” /47
- “说”道方法一：看人择赞，夸到点上 /49
- “说”道方法二：价格，不要一味的低 /52



“说”道方法三：促销方式知多少 /54

“说”道方法四：“套近乎”，让顾客感觉亲切 /57

“说”道方法五：少用专业术语，慎用“花言巧语” /59

第四章 生财“笑”之道——怎样用你的表情赚钱 /63

“笑”道原理一：顾客最易被微笑所迷惑 /65

“笑”道原理二：和气生财，以和为贵 /67

“笑”道方法一：生意场，内在警惕，外在幽默 /69

“笑”道方法二：笑脸“认罪”，与顾客争执没好处 /72

“笑”道方法三：树立亲和力，让顾客舒心购买 /74

“笑”道方法四：做个知名的“慈善家” /77

“笑”道方法五：临危不惧，处变不惊 /79

第五章 生财“形”之道——怎样用你的仪表赚钱 /83

“形”道原理一：晕轮效应不容小视 /85

“形”道原理二：门面如脸面 /87

“形”道方法一：穷人也要站富人堆里 /89

“形”道方法二：做商人就必须懂点儿应酬 /92

“形”道方法三：什么样的店面装饰最吸引顾客？ /94

“形”道方法四：包装好顾客才会拆开看 /96

“形”道方法五：打造专业形象，消除客户顾虑 /99

第六章 成功“仁”为径——如何凭你的心态取胜 /103

“仁”径真谛一：豁达之人必有宽敞之路 /105

“仁”径真谛二：告别偏见，正视自己 /107

“仁”径技巧一：别让嫉妒挡了你前进的道路 /110

“仁”径技巧二：甘心从小角色做起 /113

“仁”径技巧三：积极乐观，挫折减半 /115

“仁”径技巧四：善待一切人和事物 /118

“仁”径技巧五：加入团队，服务团队，

领导团队 /120

第七章 成功“义”为径——如何凭你的人缘取胜 /123

“义”径真谛一：人际是成功的阶梯 /125

“义”径真谛二：一个好汉三个帮，
大树底下好乘凉 /127

“义”径技巧一：高调做事，低调做人 /129

“义”径技巧二：救人于水火，受命于危难 /132

“义”径技巧三：未雨绸缪，多积人情债 /134

“义”径技巧四：寻找并经营生命中的贵人 /136

“义”径技巧五：读懂《面子心经》，
念透《虚荣宝典》 /139

第八章 成功“礼”为径——如何凭你的谦逊取胜 /143

“礼”径真谛一：空杯的容量最大 /145

“礼”径真谛二：酒香也怕巷子深，
宝剑也要亮出来 /147

“礼”径技巧一：聪明的成功者总在背后下苦功 /150

“礼”径技巧二：建议，要认真接受，
更要努力索取 /152

“礼”径技巧三：正视自己的弱势 /155

“礼”径技巧四：无论长幼尊卑，都要虚心请教 /157

“礼”径技巧五：不鸣则已一鸣惊人 /159

第九章 成功“志”为径——如何凭你的梦想取胜 /163

“志”径真谛一：梦想是飞向成功的羽翼 /165

“志”径真谛二：现实是理想的根基 /167

“志”径技巧一：完全相信自己，发誓成为第一 /169

“志”径技巧二：目标太多只会让人更加迷茫 /172

“志”径技巧三：敢于做第一个吃螃蟹的人 /174

“志”径技巧四：目标一定要量身定做 /176

“志”径技巧五：成功是汗水的结晶 /179



第十章 成功“信”为径——如何凭你的品质取胜 /183

- “信”径真谛一：人无信而不立 /185
- “信”径真谛二：忠诚是成功的通行证 /187
- “信”径技巧一：像守护生命一样守护自己的诺言 /190
- “信”径技巧二：会说“不”的人才能
轻松成功（敢于拒绝） /192
- “信”径技巧三：见好就收，贪婪会葬送
你既得的一切 /195
- “信”径技巧四：把责任心贯穿到做事的细节中 /198
- “信”径技巧五：留足心眼，提防小人 /201

生财“看”之道 ——怎样用你的眼睛赚钱

对于商机，为什么有的人能够抓住，而大部分人却视而不见呢？经济学家认为，这是由于商机的特性决定的。商机是一种偶然性，可遇而不可求，它需要有心人有准备的抓取它，利用它。

这就好比，一个人可以干一番事业，不等于就必定能干一番事业。你不积极寻找机会，捕捉机会，一味地消极等待，到头来只能是一事无成；你没有发现生财之道的“慧眼”，商机就很可能白白的从你眼皮底下溜走。

正所谓，生财“看”之道，不看不知道，一看非常道！

“看”道原理

商机就是宝藏

商机无处不在，然而，这神秘的宝藏往往隐藏在不经意的角落，致富的药方往往让人意想不到。商机无论大小，从经济意义上讲一定是能由此产生利润的机会。旧的商机消失后，新的商机又会出现。没有商机，就不会有“交易”活动。商机转化为财富，必须满足五个“合适”：合适的产品或服务、合适的客户、合适的价格、合适的时间和地点、合格的渠道。之所以有的人能够成为好商人，能够在“沙子”中间发现“真金”，就是因为找到了这些“合适”的好点子。

我们要挖掘的宝藏产生于社会需求。人们常说要把握商机，其实就是透过别人的言行发现他需要什么，需要的程度有多强烈。当然，并非所有的商机都适合于每一个人。明智的做法是选择能与自身资源优势（包括知识优势、技能优势、地域优势、人际关系优势等）进行嫁接的商机，将二者进行最佳组合。因为这往往是最现成的、最少花本钱的致富途径。

沃尔逊先生六十多岁的时候选择了从政府部门退休，很快，他迷上了电视台播放的自然节目。

有一天，沃尔逊先生在一家有线电视台观看了一个关于月球探秘的纪录片。荧屏上，主持人手拿月球地图，一边向观众讲解，一边翻动着图片。沃尔逊先生心想，这样看月球的平面图实在太费劲，也不够直观。月球和地球一样都是圆的，既然能制成地球仪，那么为何不制月球仪呢？沃尔逊先生抓住这瞬间产生的灵感，决定把之后的精力放在月球仪的开发上。

很快，第一批精美的月球仪就制作好后，沃尔逊先生亲自撰写了广告词，并在电视上播出。结果，正如他所预料的那样，世界各



地的订单如雪片飘来。之后，沃尔逊先生每年都可得到1400多万英镑的生意。他又先后开发了火星仪、金星仪、土星仪和木星仪等系列产品，使家庭工厂逐步成为世界性的大企业。于人生的六十岁之后，开启财富的宝藏之门。

再来看一个日本理发店的故事。

在东京，有一家名为新都的理发店，每日顾客盈门，生意兴隆。这家理发店是靠什么招术来吸引顾客的呢？有好奇的人前去打探，发现其生意兴隆是靠“出租”女秘书。这个新颖的创意源于之前发生在理发店里的一个小故事。

那是一个大雨滂沱的日子，一位顾客来到了店里理发。理到一半时他的手机响了，老板让他立即将一份拟好的协议打印出来，送到客户的公司。这下可把那位顾客急坏了，望着窗外的大雨和镜子里刚理了一半的头发，他进退两难。思考再三，他最后还是放弃了理发，冒着大雨去打印社打印协议。结果在客户面前显得很狼狈，自己也一整天心情不好，此事虽被人们一时当作笑谈，却提醒了理发店的老板，让理发店的老板有了一个新点子。

很快，一个新的服务项目很快在这个理发店诞生了。经过策划，该店雇了一位办理贸易手续的专家、一位日文打字员、一位英文打字员、一位英文翻译和两位办理文件的女秘书。如果顾客是带文件来的，在理发时女秘书就会帮你整理文件；如果顾客需要打印文件，就可以在理发店里完成；如果你需要办理贸易方面的手续，那么店里的专家还可以为你服务。所以，顾客在等候或理发的时候也和办公室里一样可以办公。让职场人士的理发更加舒心，从一种负担，变成了一种享受。

此项服务的推出，一下子吸引了那些每日工作繁忙的顾客，使他们觉得来理发不仅是一个很好的放松机会，而且还可以及时处理手上的工作，真是一举两得。而新都理发店也依靠这个特色服务，使自己的年营业额成倍增加，并且得以发展壮大。

无论大小，商机从经济意义上讲一定是能由此产生利润的机会。商机表现为需求的产生与满足的方式上在时间、地点、成本、数量、

对象上的不平衡状态。旧的商机消失后，新的商机又会出现。没有商机，就不会有“交易”活动。商机无论大小，从经济意义上讲一定是能由此产生利润的机会。商机表现为需求的产生与满足的方式上在时间、地点、成本、数量、对象上的不平衡状态。旧的商机消失后，新的商机又会出现。商机就是一座宝藏，而且是一座永不枯竭的宝藏。

然而，亿万人苦苦追求，苦苦寻觅，挖空心思，绞尽脑汁，寻找的商机在哪里？许多人，胸怀大志，目光远大，放眼世界，想最求美好的人生，怀拽着对未来美好的憧憬，但往往一无所获，其实目标就在前方就在脚下。古人云：千里之行，始于足下。当你还在困惑如何获得成功，如何开创未来的时候，不防低头看看脚下的路，看看就在你身边的财富宝藏，不要让商机由于您的疏忽而溜走。

“看”道原理

财存细处，先少后多

每一个做生意的人，谁不想货通四海，财达三江？谁不想一下子就成为百万富翁、亿万富翁？然而，理想是理想，现实是现实。有些人不切实际地热衷于做“大买卖”，花了不少人力财力，要么是没谈成，要么是亏大本。他们轻视小生意，认为几十宗小生意比不上大宗大生意。当然，从简单的数字来看，这是对的。但是，大生意好比是一艘航空母舰，小生意好比是一艘快艇，大舰难掉头，小艇好转弯。况且，只有赚到了小钱，才有资本和经验去赢得更多的财富；只有遵循先少后多的原则，财存细处，才能真正的货通四海。

用小钱赚大钱，很多人会觉得太难了。其实，这是因为人们的习惯性思维束缚了他们的智慧。今天，在千变万化的市场中，那种



只有下大本钱才能赚大钱的思维早已过时，可以说，如果不能充分地了解和把握市场风去变幻的脉搏，即使下大本钱也不一定能赚钱，弄不好甚至会血本无归。反之，如果一个人能掌握市场，抓住机遇，用奇招取胜，虽然本钱不大，但照样可赚大钱。抓住机会，以迂求直就可以从无到有。以“小鱼钓大鱼”，“以小搏大”是成功者常用的手段。

有些人一心想发财，但是他们不屑于赚小钱，只想赚大钱，当然最后的结果是他们大钱小钱都没有赚到；而有心人则抓住机会去赚这些小钱，用心经营，最终积累成巨额的财富。

大凡成功的商人都是从小事做起的。有些事对于一个人来说，可能不过是举手之劳，而别人却很难做到；但也可能正好相反，一个人内心充满对未来的憧憬，但别人对他美好的计划根本视而不见。任何人都不要自大地认为自己天生是个“做大事，赚大钱”的人，而不屑去做小事、赚小钱，要知道，连小事也做不好，连小钱也不愿意赚或赚不来的人，别人是不会相信他能够做大事、赚大钱的！万丈高楼平地起，为了一分钱与别人讨价还价不是一件丑事，小商小贩也不是没什么出息，世界上许多富翁都是从小商小贩做起的。金钱需要一分一厘积攒，而人生经验也需要一点一滴积累。在一个人成为富翁的那一天，他就已经成了一位人生经验十分丰富的人。只有扎扎实实地从小事情做起，才能希望有朝一日干大事业，这样从事的事业才会有坚实的基础。钱赚得容易，必然失去得也容易。如果凭投机而暴富，那么来得快，去得也快。

“财存细处，从小事做起”有什么好处呢？“先做小事”最大的好处是可以在低风险的情况之下积累工作经验，同时也可以借此了解自己的能力。当一个人做小事得心应手时，就可以做大一点的事。赚小钱既然没问题，那么赚大钱就不会太难！何况小钱赚久了，也可累积成“大钱”！此外，“先做小事”还可培养自己塌实的做事态度和金钱观念，这对日后“做大事，赚大钱”从而成就一生的财富梦想都有莫大的助益！

在美国的加利福尼亚州，有一个经营家庭用品邮购的青年。他

先在发行量最大的妇女杂志刊登他的“一美元商品”广告，所登的商品都是有名的大厂商生产的，非常实用，所以杂志一刊登出来，订购单就像雪片般多得使他喘不过气来。他并没什么资金，这种生意也不需要资金，客户汇款一来，就用收来的钱去买货就行了。但是广告中大约百分之二十的商品进货价格就超出一美元，百分之六十的商品进货价格刚好是一美元。显而易见，顾客越多，他的亏损便越多。但他并不是一个傻瓜。寄商品给顾客时，他会再附带寄去二十种三美元以上一百美元以下的商品目录和图解说明，再附一张空白汇款单。这样虽然卖一美元商品有些亏损，但是他是以小金额的商品亏损买大量顾客的“安全感”和“信用”，顾客就不会在戒备的心情之下向他买比较昂贵的东西了。如此昂贵的商品不仅可以弥补一美元商品的亏损，而且可以获取很大的利润。就这样，他的生意就像滚雪球一样越做越大，一年之后，他设立了一家 AB 邮购公司。又过三年后，他雇用五十多个员工，1994 年的销售额就达到五千万美元。他的这种钓大鱼的办法，有着惊人的效果。他起初一无所所有，可是自从开始做吃小亏赚大钱的生意，不出几年，就建立起他公司。而当时的他，不过才二十九岁而已。

先少后多是财富积累的必经阶段，任何想挣钱的人欲沿着笔直的路线达到自己认定的目标都是不现实的，世界上也不存在一帆风顺地一步达到辉煌顶点，一口吃成个大胖子的先例。做生意，勿以小而不为。这是因为：做生意的目的是赚钱，只要有钱赚，不分多和少。俗话说：“积少成多”、“集腋成裘”、“聚沙成塔”，世界上许多富商巨贾，也是从小商小贩做起的。例如，美国的亿万富翁沃尔顿，是经营零售业起家的；鼎鼎有名的麦克唐纳公司，是经营小小的汉堡包发财的；世界华人首富李嘉诚，开始的时候也只是小小的塑胶花生意。

那些看起来是微不足道的小商品、小买卖（例如小百货、小杂货之类），可是，它能为你吸引顾客，给你带来兴旺。例如，日本的尼西奇公司，是专门生产婴儿尿垫的小企业；然而，他们的小产品却做成了生意。在日本，婴儿所使用的尿垫，每三条中就有两条是



他们的产品，同时，还远销西欧、非洲、大洋洲、美洲，年销售额可以达到惊人的70亿日元。

纵观富人的成功之路，我们会发现，他们无不从小事做起，从小买卖做起。很多成大事、赚大钱者并不是一走上社会就取得辉煌业绩，很多大企业家是从伙计当起，很多政治家是从职员当起，很多将军是从士兵当起，一走上社会就真正“做大事，赚大钱”的人是很少的！所以，当一个人的条件只是“普通”，又没有良好的家庭背景时，那么“先做小事，先赚小钱”绝对没错。财存细处，我们要用心的先少后多。

“看”道方法

把眼光投到别人想不到的领域

100多年前，美国西部的淘金热浪吸引了一个叫做亚尔默的17岁青年农民。随着大篷车队经过艰辛危险的漫漫征途。他来到了加州。他不像发明牛仔裤的李维有缝纫用品、帆布可带。有的只是雄心壮志、灵活的头脑和勤劳的双手。安顿下来后。他就随着人们进入采金场，在那里看到的是一片荒凉不毛之地和混乱不堪、贫乏艰苦的生活。一连好几天。毫无所获。渐渐的，亚尔默发现那里和原来想象中的黄金宝地相差甚远，他开始从狂热中冷静下来想。

不久，亚尔默发现那里天气燥热，水源奇缺。沉重的劳动使淘金者汗流浹背。口干舌燥。身体十分需要补充水分。亚尔默感到这就是他的金矿。于是，他独自一人来到了附近一带唯一的河边。用原来挖金砂的锄头掘出了水沟与水池。然后在水池的底部铺上细沙河水沿着水沟源源不断地流进水池。经过细沙过滤。成了采金者渴望的饮用水。当他重新出现在黄金战场上时。不再是一名采金勇士。