

Success

杜云生·著

年轻富豪致富之道

赚钱不稀奇
重点在速度



山东人民出版社

年轻富豪致富之道

杜云生·著

赚钱不稀奇
重点在速度

山东人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

年轻富豪致富之道/ 杜云生著. — 济南: 山东人民出版社, 2002. 8

ISBN 7 - 209 - 03007 - 7

I. 年... II. 杜... III. 市场营销学
IV. F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 045001 号

年轻富豪致富之道

杜云生 著

*

山东人民出版社出版发行

(社址: 济南经九路胜利大街 39 号 邮政编码: 250001)

<http://www.sd-book.com.cn>

新华书店经销 日照日报社印刷厂印刷

*

880 × 1230 毫米 32 开本 8.125 印张 4 插页 168 千字

2002 年 8 月第 1 版 2002 年 8 月第 1 次印刷

印数 1 - 10000

ISBN 7 - 209 - 03007 - 7
F·817 定价: 20.00 元

序

为什么你手中的这本书叫“年轻富豪致富之道”呢？答案很简单，因为我做到了这本书中所讲的一切，当然，我也成为年轻富豪。

我之所以成为今天的我是因为我认识了一个人，他在几年前还一贫如洗，但短短几年，他以最差的背景、最小的年龄，只身独闯大陆，在没有人脉、没有资金的情况下创业，却创造了最大的成就，成为同业中的最顶尖，甚至口出豪语要在一年内创造亿万业绩。

我了解他的生活，发现他从周一到周五努力而享受的工作着。他出席各个高层团体，对着部长、教授、博士生导师、十大杰出青年、政府官员发表演讲；他也与各生意伙伴召开会议、洽商，签个字就谈成上百万元的交易；许多企业家、发明家来拜托他，希望他能协助一些产品上市；他晚上与同样年轻又富有的数十亿富豪们聚会，在谈笑和欢唱中共商合作计划。隔日又为别人解答疑惑。

假日到了，他乘飞机去沈阳，先去享用最高档的海陆大餐，傍晚又去豪华游泳池健身游泳；然后去听张学友的演唱会，坐在最前排享受音乐盛会的熏陶；晚上回到了当地最高级、最贵的五星级酒店，先品尝着美味红酒和观赏着文艺节目，然后做完放松按摩后入睡。清晨起床后又去采购世界顶级的男装，来增加他的魅力；接着去为他的购车计划选了一辆奔驰 320，准备作为他的商务用车。然后飞回北京总公司结束他的假期。

第二周，他又飞往上海，入住上海最著名的渡假饭店，然后去为一家企业演讲“成功的秘密”，在 300 多人面前赢得了满堂喝彩；下午去参观中国吉尼斯世界记录最高的 60 层楼的豪宅，位于上海市的黄金地段，可以俯瞰外滩、黄浦江及整个大上海的迷人夜景。他参观 20 分钟后当场买了一户，价值超过 600 万元。

隔天,他飞回北京又去参观北京最奢华的CBD商务中心精华地段的豪宅,参观之后他又买了一户房子;然后去全世界最顶级的服装店又选购了一些昂贵的衣服,每件衣服都价值数千元。

这个人太令我惊讶了,他才27岁,没有学历可言,没有背景可言,怎么会有如此的成就?

几年前他连房租都付不出来,今天又怎么会过着如此豪华精彩的生活。

更不可思议的是这个人就是我。

真的难以想象我的人生会有这么大的转变,但这竟然是真的。

我不敢说我多成功,更不是想炫耀什么,而是只想告诉你,人生的改变真的就在短短的几年内就可以做到,而且非常容易。事实上我在25岁时只月半年的时间就赚进了上百万的财富,但我现在才要写这本书。为什么呢?因为我要不断检验这些道理是不是真正有效?于是我今年27岁,两年后的今天我仍然实践这些法则,而所有的一切只有愈来愈好,我才确定,我要将这些秘密分享出来,因为这是证明有效的。

现在的我,扮演着不同的角色,企业家、投资家、教育家、演讲家、畅销书作家,我也希望能在各个领域有与你亲自接触的机会。

这本书要教导那些与我以前一样,条件不好,但渴望成为年轻富豪的人们,赚钱不稀奇,重点在速度,我要让大家快速致富,而不是等老了才成功,那样你就没有机会享受精彩的人生了。

我无法确定你是否已经准备好了要去接受书中的法则去行动?我也不知道到底怎样才会使你相信这些内容是真正有效的?我也不知道要怎样才能激励你真正去做?更不知道你是否真的要开始这趟致富之旅?总之,我只能告诉你,我能,你也能!

作者

2002年6月



超级富豪研讨会



頂尖人物培訓





杜云生与学生在一起

成功致富演讲



杜云生在讲致富秘诀



作者在认真听课



实践成功法则 演绎致富传奇

杜云生在北京成功创办了北京云生成功企业管理顾问有限公司。自创办以来,已在中国举办了数百场不同主题的演讲咨询会,包括教导人们如何开发自我潜能、推造成功策略、如何成为销售冠军、如何创业成功、如何增进说服力等一系列震撼人心的研讨会,皆为杜老师亲自追随世界级顶尖人士后研究出的有效的成功秘诀,进而开设出来的世界级课程,近两年来影响了无数渴望成功的人士使他们达到了他们预期中的目标。公司的使命是成为全世界最棒的团队,并且以最短的时间帮助最多的人成功。

又于 1999 年独家取得了风行世界五十多年的中国大陆第一套改变人们潜在意识的“潜意识录音带”总代理,并出版了著作《21 世纪非常成功学》,畅销北京西单图书大厦成为同类书籍中第一名的畅销书。

2000 年杜云生老师出版了第二本书《21 世纪非常成功心法》再度畅销全国。

2001 年,杜老师出版了第三本书《21 世纪非常成功金典》,并研发成功人脑软件工程学教程“向命运挑战潜意识教材”,用于心理治疗、激励、潜能开发、自成体系。

2002 年杜云生机构出版“向命运挑战”系列教材,并成为全中国最大的教育训练机构,一年实现上亿元业绩。

桃李满天下的杜云生老师,目前正全力积极地将一系列证明有效的可以帮助人们成功的方法推广遍及全中国,未来将在全国建立 60 家训练中心,培养 60 名讲师及 60 名管理干部,引进世界

上最顶尖的训练课程教材,来帮助人们在各个领域取得非凡的成就。

在 21 世纪,北京云生成功企业管理顾问有限公司将成为中国知识产业中最大、最顶尖的领导企业。

现在我们要开始多元化事业,有电子商务、儿童早期教育、金融理财等国际事业,欢迎全国各地有志之士加入我们的行列。

公司地址:北京市朝阳区亮马桥路 44 号海昌大厦三层

联系方式:84541601 84541607(业务部) 84541610(行政部)

传 真:84544632

网 址:<http://www.successchina.net>

目 录

MU LU

年轻
富豪

致
富
之
道

第一篇 改写人生的成功法则

因果法则	1
寻找成功的捷径	3
实践因果法则的行动之一:大量阅读	4
实践因果法则的行动之二:与成功者交往	5
实践因果法则的行动之三:不要忽视朋友的力量	6
实践因果法则的行动之四:上成功课程	8
	10

第二篇 成功者必备的行动

暗示的力量	11
成功者必备的基本动作	13
做好小事情才能当好大人物	14
明确自己需要什么	16
决定成与败的重要行动——设定目标	17
向错误“学习”	19
换一种方法试一试	22
成功心法	24
财富是思考能力的结果	25
快速成功有捷径	26
日积月累成命运	27
好话出口,好运就有	29
	31

目
录

M
U
L
U

好习惯成自然	32
学会赞美与问候	34
好结果源于好行动	36
自我约束的妙方	37
克服浪费时间的习惯	39
也许你多付出一点就会财源滚滚	40
一旦决定,马上行动	41
成功者善于找教练	43
博采众长,打造自我	45
领导既是管理者,也是行销者	47
做自己应该做的事	48

第三篇 做一个成功的营销者

需求是产品的最大卖点	51
寻求潜能产品,快速抢占先机	53
推销与行销是成功致富的关键	54
自信,别人才会信你	55
让自己成为自己的顾客	57
用一个梦想去建立和领导你的团队	58
了解每个人的梦想,然后帮他们实现梦想	59
化人脉为钱脉	60
不要忽视人脉的力量	61
成功的事业可以互相滋养	63
抓住时机,寻找财富空间	64
成功就等于让顾客满意	65
21 世纪营销新理念——用服务取代推销	67
	69

第四篇 步步为“赢”的推销策略

- 推销上策是问,而不是讲
- 提问的技巧
- 分析问题是关键
- 把小问题扩大化
- 击其痛苦,了其决定
- 顾客の確認是成功推销的一半
- 问题决定需求
- 了解顾客做决定的过程
- 用全新的观念推销产品
- 要帮助顾客买产品
- 销售就是解决顾客的问题

第五篇 提升业绩,创造辉煌

- 依目标行事
- 制定数字化、时间化的合理目标
- 让目标激发出你的潜能
- 写下来的目标更容易实现
- 如虎添翼的目标团队化
- 树立“一定能实现”的信念
- 决定产生行动,行动决定命运
- 计划是行动的指南
- 让失败的次数加倍
- 分割目标成功法

71

73

74

78

80

82

83

85

86

89

92

95

99

101

104

105

106

108

108

111

112

114

116

年轻
富豪

致富
之道

第六篇 开发新顾客,保留老顾客

开发新顾客的十种方法

如何保留老顾客

第七篇 成功致富的关键

成功致富 = 经济独立

梦想大于成就

如何做决定

追求快乐,逃离痛苦

快乐与痛苦的较量

改变行动力的妙方

创造联想,达成目标

决定产生行动

设定致富的目标

人脑成功的“软件”

赚钱的快乐与痛苦

浪费就是罪恶

改变你的理财观念

能让人快速成功的 OPE 做法

具备销售能力和领导能力

最新成功方法:逐步接近目标奖励法

做最值钱的事

第八篇 倍增顾客,倍增业绩

服务为先,顾客为本

119

121

124

127

129

130

131

131

134

135

136

138

140

141

143

145

146

147

149

150

152

157

159

用心交流是开启顾客服务的钥匙	160
了解对方,制定最佳对策	164
抱怨声中,商机无限	165
抓住看不见的效益	167
顾客的权力比老板大	171
有抱怨才会有机会	173
顾客产生抱怨的缘由	175
服务中常见的错误	177
顾客的信赖胜于卖产品	180
干一行,像一行	181
真正的成功秘诀:让顾客永远快乐	182
千万不要犯“成功病”	183
出其不意,事半功倍	184
黄金有价,情意无价	187
精诚所至,金石为开	189
黄金之问:还有什么是我没想到的	192
口碑的力量	195
白金之问:我们怎样做才会更好?	200
细节上面见真功	203
超期、超前的服务	204
用“哇”开始,用“哇”结束	205
像对待“老奶奶”一样亲切	206
在接电话上下功夫	208
让顾客天天看到你	209
预料之外,感动之中	210
机会是唯一的	211

珍惜与顾客的第一次接触	212
人和财气旺	215
不要对顾客说“不”	215
用你的建议坚定顾客的信心	217
用认同转化抗拒	219
敢要求也是一种好服务	221
付出要多于承诺	223
用“更好”融化拒绝	224
争分夺秒解决顾客困难	225
加“一”法则	225
神奇之问:到底我奖励他对不对?	227
明确服务目标,规范服务标准	231
制定规则,增强服务动力	232
让笑脸伴随你度过每一天	234
身教胜于言教	236
必胜之问:怎样跟顾客交谈才能使他更愉快?	237
顾客是你企业的合伙人	238
想在顾客前面	239
以人为本,培训员工	241
多维的服务理念:亚都信条	243
管理之道在用人	245
钻石之问:我是否深爱自己推销的产品	246