

执行力是创造财富的“关键”

财富

执行力

The Power of Wealth Execution

构想再伟大,也要有人将它实践出来,
一切都要靠执行力。

——杰克·韦尔奇



思考不一样，行动不一样，
收入也不一样。

赚钱的系统和高效的执行力
一旦启动，财富就会跟随而来！

财富执行力

孙琦 编著

中国电影出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富执行力/孙琦编著. —北京: 中国电影出版社, 2003.12

ISBN 7-106-02059-1

I. 财… II. 孙… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 088140 号

财富执行力

孙琦 编著

出版发行 中国电影出版社 (北京北三环东路 22 号) 邮编 100013

电话: 64299917 (总编室) 64216278 (发行部)

E-mail: Jsja@netchina.com.cn

经 销 新华书店

印 刷 北京星月印刷厂

版 次 2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月北京第 1 次印刷

规 格 开本/787×1092 毫米 1/16

印张/15 字数/300 千字

印 数 1—5000 册

书 号 ISBN 7-106-02059-1/F·0002

定 价 29.80 元

前 言

每个人都有事业和财富的梦想。

但大多数人仅止于梦想，他们在面对拥有庞大财富的商界巨人时，往往把巨人的成功归因于家世、运气、机遇、高智商或高学历等，然后再比较一下自身“一穷二白”的基础，便唉声叹气、怨天尤人。

然而，事实是：约 80% 的富翁白手起家，他们是从普通人中诞生的！希尔顿、李嘉诚、比尔·盖茨等人，无不是白手缔造了财富王国。

钱就在我们周围，为什么有人抓得住，有人抓不住？在零与万、零与亿之间有何奥秘？

我们并不缺乏机会，关键是除了梦想，你有没有在行动！

或许你不知从何下手，徘徊于创业的开端，或许你正停顿于事业的中途，彷徨无助，那么你手上的这本书一定会给你出人意料的帮助，它是你征服困难、实现财富梦想的好参谋。

本书对国内外各行各业的众多成功创富人士的经验，进行仔细分析、有益提取后，结合中国商场的实际情况，系统广泛地总结了财富的 22 条天规。

财富的原理既不深奥，也不诡秘，绝对是人人都可以学到办到的。本书将首先帮助你破除一些根深蒂固、积非为是的观念和习惯，树立起富人的财富观和行为方式，打开你潜藏的财富宝库。

然后，它将告诉你：如何规划一生大致的创业蓝图，明确每一阶段的目标，完成个人财政策划和创业规划；如何全面熟悉行业的实务知识和技巧，选择并准备好自己的财富领域；如何付诸行动，开展业务，使营运进入顺利状态，如何预测、评估和降低风险；如何摆脱惰性，在风云万变的市场中预见、捕捉、创造机会，进行出奇制胜的创新；创业后，如何当好管理者，打好经营、行销、决策等一系列战斗，把握产品与市场需要之间的联系；遇上挫折，如何以开阔的胸怀，分析问题寻求对策，重新寻找翻身的契机，东山再起；如何培养正确的思考方法，积累经验，在签约谈判中取胜；企业站住脚后，如何进一步开拓市场，树立品牌，如何合理理财，增进财富；等等。

本书分为准备篇→决胜篇→砺练篇→发展篇，是一本要求你力行的书。请结合自身情况，立即去做——你也能成功！

目 录

第1章 完整的金钱观念	(1)
一、富翁眼中的金钱	(1)
◆犹太人的价值观	(1)
◆金钱的作用	(2)
二、花钱中的大学问	(2)
◆花钱是为了赚更多的钱	(2)
◆同样的金额,对不同目标有不同价值	(3)
◆将来的100万不等于现在的100万	(3)
三、富翁的样子	(4)
◆富翁的教育程度	(4)
◆美国富翁的样子	(5)
◆创业成功自我分析20条	(5)
四、富翁的名利观	(6)
◆淡泊名利轻松赚钱	(6)
◆成功创业的四大信念	(6)
五、财富与生活均衡原则	(7)
◆财富是创造美好人生的手段	(7)
◆致富是自我完善的过程	(8)
第2章 做事先做人	(9)
一、自尊自重	(9)
◆健全的人格始于强烈的自尊自重	(9)
◆学会自我激励	(10)
◆在健全人格中提升名望	(10)
二、力行信义和诚实之道	(10)
◆言而有信	(10)
◆力行诚实之道	(10)
◆勇敢承担责任	(11)
三、营造积极和必胜的心态	(11)
◆心态是决定财富的关键	(11)

2 财富执行力	
◆有志者事竟成	(12)
◆摒除一切“假使……”的借口	(13)
四、运用自信的力量	(13)
◆化自卑为自信	(13)
◆培养乐观精神的方法	(14)
◆自信但不自傲	(14)
五、学习他人的优秀人格	(15)
◆在学习中完善自我	(15)
◆发挥意念的力量	(15)
第3章 计划先行	(16)
一、规划意义和规划目标	(16)
◆你的规划就是藏宝图	(16)
◆锁定财富目标	(16)
二、人生财富规划	(17)
◆长远财富规划	(17)
◆近期10年规划	(18)
◆周全的财政策划	(19)
三、创业规划	(20)
◆创业构想	(20)
◆经营规划	(21)
◆创建规划	(22)
四、知识与能力规划	(23)
◆知识规划	(23)
◆能力规划	(24)
◆自我检查法	(24)
五、规划中的方案问题	(25)
◆个体经营还是合伙经营	(25)
◆创业时机	(26)
第4章 选择立足点	(27)
一、行业分类	(27)
二、行业选择依据	(28)
◆懂哪行做哪行	(28)
◆全面、务实的专业知识	(28)
◆专业知识创业实例	(30)

三、在别人的企业里学习	(30)
◆打工是为创业作准备	(30)
◆与现在的老板搞好关系	(31)
四、寻找竞争优势	(32)
◆学习后要创新	(32)
◆寻找同行弱点	(33)
◆寻找大公司空档	(33)
◆善用竞争对手法	(34)
第5章 果断行动	(35)
一、行动意义	(35)
◆行动第一	(35)
◆困难面前更要果断行动	(35)
◆凡事都在行动中出现转机	(36)
二、营运自己的事业	(36)
◆迅速展开业务	(36)
◆营运初期应注意的问题	(37)
◆工作人员的分工协作	(38)
◆进货与定价的技巧	(38)
三、借路而行,以小搏大	(39)
◆借别人的资金	(40)
◆借别人的货物和通路	(41)
◆借别人的专业知识和经验	(41)
四、行动策略与行动步骤	(42)
◆卓有成效的决策智慧	(42)
◆《藏金屋》的胜利行动	(56)
◆销售大师的行动步骤	(56)
第6章 不做孤胆英雄	(58)
一、培养良好的合作方式	(58)
◆互助合作的力量	(58)
◆如何组建团体	(58)
◆如何结合意志力	(59)
◆肯定别人的价值	(59)
二、寻求可靠的财富指导	(60)
◆如何寻找财富指导	(60)
◆什么样的人是你的财富指导	(60)

4 财富执行力

◆什么样的人阻碍你致富	(61)
◆决定权依然是你的	(62)
三、建立有利的社会关系	(62)
◆营建你的商业网	(62)
◆营建工商、法律、宣传方面的关系	(62)
◆建立客户关系的四大秘诀	(63)
◆乐于助人自有回报	(64)
四、发展有效的沟通方法	(64)
◆使人找得到你	(64)
◆善于倾听	(65)
◆要问为什么	(65)
◆激励他人提建议	(65)
◆表述要清楚	(66)
第7章 冒合理的风险	(67)
一、投资与风险	(67)
◆一只旧壶带来的财富	(67)
◆储蓄是最危险、最不奏效的投资方式	(68)
◆投资风险和种类	(68)
◆投资前的心理准备	(69)
二、投资诀窍	(69)
◆从政策中寻找有发展前景的投资领域	(69)
◆把握投资环境	(70)
◆利用各种钱投资	(70)
三、风险对策	(71)
◆你对风险的承受能力	(71)
◆如何降低投资风险	(72)
◆先用小钱赚经验	(73)
◆不要冒不必要的险	(73)
四、投资实例	(74)
◆李嘉诚放长线钓大鱼	(74)
◆IBM孤注一掷	(76)
第8章 捕捉机会	(77)
一、认清机会	(77)
◆轮胎大王斯通的主动出击	(78)

二、及时捕捉和把握机会	(79)
◆“宫灯——金鹰”的裂变效应	(79)
三、创造机会更重要	(81)
◆如何创造机会	(81)
◆树立创造机会的态度	(81)
◆《读者文摘》的创办	(82)
第9章 创新才有生命力	(83)
一、善用思维方法创新	(83)
◆突破定势思维	(83)
◆善用逆向思维	(84)
◆类比中寻创意	(84)
二、在问题中创新	(85)
◆变不满为创意——狮王牙刷品质创新	(85)
◆瞻前顾后——计程车行业的诞生	(85)
三、推陈出新	(87)
◆孔府家酒的精心设计	(87)
◆快乐蜂取胜麦当劳	(87)
四、激发你的创意	(88)
◆敢于有不同的想法	(88)
◆大胆说出你的创意	(88)
◆激发创意的方法	(89)
第10章 管理之道	(90)
一、管理人员的三件法宝	(90)
◆远见	(90)
◆自信心	(91)
◆内在动力	(91)
二、创业初期的管理工作	(91)
◆创业初期要亲自管理自己的事业	(91)
◆初期创业者的管理职责	(92)
三、人事管理	(93)
◆吸引人才的管理原则	(93)
◆管理员工的技巧	(94)
四、管理术锦囊	(95)
◆家庭管理术	(95)
◆和拢管理术	(96)

6 财富执行力

◆走动管理术	(96)
◆抽屉式管理术	(97)
五、国内知名企业的特色管理	(97)
◆海尔集团“OEC”管理	(97)
六、常见的管理误区	(98)
第 11 章 经营策略	(100)
一、专门经营与多元经营	(100)
◆专门经营	(100)
◆多元经营	(101)
二、特色经营	(102)
◆独特用人	(102)
◆独特产品	(103)
◆独特装备	(103)
◆独特推销	(103)
◆独特承诺	(104)
三、抓住消费群	(105)
◆发现和研究顾客需要	(105)
◆巧妙利用顾客心理	(105)
◆好名字助你发达	(106)
◆利用社会热点	(107)
◆抓主要消费群	(108)
四、品质经营是决胜关键	(108)
◆品质是关键	(108)
◆让顾客看见品质	(109)
◆产品保证要有实际内容	(110)
第 12 章 销售秘诀	(111)
一、有效的行销用语	(111)
◆寻找“投机”的话	(111)
◆设下“二选一”的套子	(112)
◆扩大消费的商业口号	(113)
二、入乡随俗	(113)
三、包装促行销	(114)
◆包装实例	(115)
◆包装趋势	(115)
◆包装战略	(116)

四、新奇行销术	(124)
◆饥饿战术	(124)
◆衬托销售术	(125)
◆高价促销术	(125)
◆以旧换新法	(126)
◆换位倒戈法	(127)
◆推销工作的十大秘诀	(127)
第 13 章 英明决策	(129)
一、决策知先行	(129)
◆知信息	(129)
◆知时机	(130)
◆知实情	(131)
◆知变化	(132)
二、决策的程序和要点	(132)
◆决策程序	(132)
◆决策原则	(133)
◆决策要点	(133)
三、避免决策误区	(134)
◆切忌主观决断	(134)
◆考虑决策的机会成本	(134)
四、决策成功的保证	(135)
◆决策成功的三大法宝	(135)
◆成功决策者应具备的素质	(136)
◆直觉在决策中的作用	(137)
◆决策分析法	(138)
第 14 章 管理你的时间	(139)
一、提高时间利用率和效率	(139)
◆利用时间 5 法	(139)
◆化繁为简提高时间效率	(140)
◆管理你的时间	(140)
二、良好的工作习惯	(152)
◆预算时间	(152)
◆立即着手去做	(152)
◆好习惯始终如一	(152)
◆谨防时间的窃贼	(152)

8 财富执行力

三、安排时间与日程	(154)
◆提前安排第二天的日程	(154)
◆公布时间表	(155)
◆安排时间的原则	(155)
第15章 战胜失败	(156)
一、调整心态	(156)
◆笑待你的错误	(156)
◆克服失败的恐惧	(157)
二、面对失败,行动起来	(158)
◆分析失败的原因	(158)
◆失败的对策	(159)
三、东山再起	(160)
四、橡胶大王大器终成	(160)
◆耻辱中立志	(160)
◆艰苦拼命的工作	(161)
◆迎头重击	(163)
◆落魄寄生	(164)
◆大器终成	(166)
第16章 坚忍不拔	(167)
一、坚定目标的诀窍	(167)
◆坚持目标前进	(167)
◆保持一定耐心	(168)
◆培养幽默感	(168)
二、以勤为先,加倍付出	(169)
◆加倍付出必有回报	(169)
◆好运眷顾努力不懈的人	(169)
◆处处留心皆生意	(170)
三、脚踏实地,心存高远	(170)
◆不屈不挠,以小做大	(170)
◆目光放长远	(171)
◆挖掘你的潜能	(172)
四、寻求各方支持	(172)
◆爱人的鼓励	(172)
◆寻求相关利益者的支持	(174)

第 17 章 正确的思考方法	(176)
一、思考转动财富	(176)
◆思考即财富	(176)
◆关键是认清事实	(177)
二、凡事要有远见	(178)
◆远见的价值	(178)
◆有魄力的远见	(179)
三、发掘深度思维	(180)
◆反败为胜	(180)
◆变无心为有心	(181)
四、培养好奇心	(182)
五、超越常识思维	(183)
第 18 章 签约谈判技巧	(185)
一、谈判签约的对话技巧	(185)
◆讲好开场白	(185)
◆提问技巧	(186)
◆答话技巧	(187)
二、谈判中各种问题的对策	(188)
◆谈判中出现僵局时的对策	(188)
◆让步的 12 种技巧	(188)
◆说服对方的 10 项原则	(189)
◆成交的 6 条路	(189)
三、谨防诈骗陷阱	(190)
◆签订合同的五种陷阱	(190)
◆识破“皮包公司”	(190)
◆警惕假帐户	(191)
◆预防诈骗的策略	(192)
第 19 章 进一步开拓市场	(194)
一、悬念引导市场	(194)
二、借名人扩大市场	(195)
三、吃小亏进大市场	(197)
四、展销拓市场	(198)
五、联销攻市场	(198)
六、征名炒市场	(199)

七、有情之物激市场	(200)
第 20 章 树立形象	(201)
一、标志立形象	(201)
◆图文标志	(201)
◆口号标志	(202)
◆商标	(202)
二、广告树品牌	(204)
◆名片广告	(204)
◆体贴“上帝”做广告	(204)
◆广告做进百姓家	(204)
◆赚钱广告五大要素	(205)
三、公关添光辉	(206)
◆公关工作的内容	(206)
◆公关语言的使用	(207)
◆公关活动中传播媒介的选择	(207)
◆20 世纪最佳公关实例	(208)
四、要有社会责任感	(209)
◆提供教育项目	(209)
◆体育或艺术赞助	(209)
第 21 章 尊重消费者	(211)
一、稳定现有客户	(211)
◆稳定客户群的判别	(211)
◆尊重现有顾客	(211)
◆营建顾客的忠诚	(212)
◆顾客是最好的推销大使	(212)
◆失去顾客,一定要查明原因	(213)
二、体贴顾客的高招	(213)
◆超越顾客的期待水平	(213)
◆站在顾客角度想问题	(214)
◆情感交流	(214)
三、提高第二次竞争的力度	(215)
◆让顾客记得你的服务	(215)
◆顾客永远是对的	(216)

第 22 章 企业理财高手	(218)
一、企业财务管理	(218)
◆建立帐目	(218)
◆财务报告	(218)
◆短期报告	(219)
◆衡量你的业绩	(220)
◆财政资源管理	(221)
二、善用商业手法控制支出	(221)
◆精打细算降成本	(221)
◆“量出为入”	(222)

第 1 章

完整的金钱观念

本条要诀

富人与平常人的第一个区别，就是对于金钱的不同态度。本条天规将谈到一些很有用的观点，帮你树立起富人的财富观：

- ◇ 金钱是一种工具，是很有用也没有用的资源，要有目标地去赚钱。
- ◇ 对名利要有正确的认识，致富实质上是一个完善自我的过程。
- ◇ 金钱的实际价值并不是其表面的金额，做富人还要会花钱。
- ◇ 富人并不是一掷千金的人，相反，典型的富人生活很简朴。
- ◇ 财富与教育程度无必然联系，肯学肯干，低学历也能成功！

一、富翁眼中的金钱

◆ 犹太人的价值观

犹太人能够成为最富有的民族，重视金钱是一项极其重要的理由，其价值标准即金钱。在犹太教经典《达尔牧德》里有许多有关金钱的教诲，如：

人的身体各部分皆依靠心而生存，心则依靠钱包为生。

伤害人的东西有三种：烦恼、争吵、空的钱包，其中最会伤人的是空钱包。

《圣经》会投放光明，金钱会投放温暖。

因此，当其他民族还憎恶金钱时，犹太人已经完成了对钱的文化划时代的超越：钱成为独立的并凌驾于其他尺度之上的尺度。于是，在犹太民族中，人与人的交往越来越多地发生在市场氛围中，市场经济中的钱取代了自然经济条件下的神。犹太人说的神就是钱，这种观念对资本的积累和增值起着重要的作用，犹太人自然就成了进军资本主义的急先锋。

犹太人所谓的“了不起的人物”，指的是每天晚上能享用豪华晚餐的人。犹太人认为，那些甘心过贫穷日子而不奋斗进取的人，他们既不是伟人，也不值得尊敬。犹太人对金钱的价值观，激发了他们对金钱的执着的信念。正是犹太人视金钱为真正的上帝的观念，才使他们成为“专职”的商人，在人类生活中占有了不可替代的

位置。

◆金钱的作用

与平常人不同，在富翁眼中，金钱具有更多更大的作用，因此富翁往往能使手中的钱发挥出更大的潜力。请看一些拥有大量财富的人对钱的想法：

是价值的回响，智慧的反射作用，征服全部生命的一个领域；是付出的一种动力，资源的通道，一个机会，一根杠杆；是一种力量，最具爆炸能量，影响痛苦与快乐；是证明任何冲击的最具威力的工具；是领域，给予你最好的环境；是娱乐、乐趣；是苦工的解放；是教育、学习、知识、成长的工具，可以改变人的前途和命运；是优质象征，可以证明生存的价值，可以帮助穷人的工具……

人类社会发展的历史证明：金钱对任何社会、任何人都是重要的；金钱是有益的，它使人们能够从事许多有意义的活动；个人在创造财富的同时，也在对他人和社会做着贡献。

正如美国作家泰勒·G·希克斯在其所著《职业外创收术》中指出，金钱可以使人们在几个方面生活得更美好：1. 物质财富；2. 娱乐；3. 教育；4. 旅游；5. 医疗；6. 退休后的经济保障；7. 朋友；8. 更强的信心；9. 更充分地享受生活；10. 更自由地表述自我；11. 更大成就的实现；12. 更多的从事公益事业的机会。

由此我们可以说，金钱是创造美好生活的工具。记住！只有你喜欢金钱，欣赏金钱的作用，你才会想尽办法去赚钱，并合理地支配。

当然，要成为富翁，更重要的一点是，要把金钱看成资本，它的目的是赚更多的钱。所以，当你在有钱的时候，要时时记着这一点，把钱花在有用的地方，花在能为你带来更多的钱的地方。

二、花钱中的大学问

◆花钱是为了赚更多的钱

在创业初期，你基本上没有资本优势，甚至资金还可能非常短缺。所以，初创业时的你一定要具备这样的自觉意识和判断力：把钱花在刀刃上。

勤俭节约是白手创业的传家宝。把钱花在不能不花的环节上去。能延后付款的，就没必要先付；能拖欠的，就一定要拖欠；同时要学习和积累拖欠款项的艺术。

初创业时（包括以后），谨记一条原则：现有的一切资源，一定要充分、充分、再充分地利用。

这个资源包括你所拥有的一切有形的和无形的资产。充分利用现有的资源，才是最有效率的。

做老板与做员工的很大不同是，老板的最大劳动在如何花钱，钱花对了，就肯定能赚钱。因此，不妨这么讲，老板的最大长处是知道怎么花钱，花最少的钱办好事（优秀的员工会发现并纠正老板的错误，这种员工就是潜在老板）。比如请客吃饭，同是3000元一桌，一般人花就花了，未必能有增值的意义。而老板请客户吃