一年致富

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

第 员周　不要随波逐流…… 猿

◇ 成功者从不随波逐流……（猿

◇ 认清自我,不要总是模仿他人 ……（缘

◇ 正确地自我评价……（远

◇ 要独具匠心……（苑

◇ 学会独立经营……（员愿

◇ 标新立异……（员猿

第 圆周　掌握自己的人生 ……（员园

◇ 掌握人生是一项权利……（员园

◇ 成为自己人生的主宰者……（员愿

◇ 发现自己的特长……（员缘

◇ 有自制力才能抓住发财的机会……（圆园

◇ 驾驭好情绪这匹烈马……（圆园

第 猿周　培养积极的进取心 ……（圆园

◇ 只要有进取心就没有做不到的事情……（圆园

◇ 进取心是一种难能可贵的品质……（圆愿

◇ 个人进取的必备特质……（圆缘

◇ 进取心将使你的潜能发挥至极致……（猿园

◇ 以进取心创造工作……（猿园

◇ 只有进取心才能不断创造财富……（猿猿

◇ 只有进取心才是融化困难的坚冰……（1）
◇ 在创富者的字典里没有“不可能”这个词……（2）
第二周　怎样做一个成功的人 ……（4）
◇ 成败之间……（4）
◇ 除非你放弃，否则就不会失败 ……（5）
◇ 失败是一种难得的经历……（6）
◇ 在挫折中寻找成功的契机……（7）
◇ 如果计划失败，试试另一个 ……（8）
第三周　百炼成钢 ……（9）
◇ 坚韧不拔的意志是拥有财富的必备要素……（9）
◇ 欣然拥抱磨难，在磨难中成功 ……（10）
◇ 你可以训练自己坚韧不拔……（11）
◇ 苦练才能成优秀……（12）
◇ 财富是努力创造的……（13）
第四周　诚　恳 ……（14）
◇ 成功的关键在于诚恳……（14）
◇ 诚信是致富的资本……（15）
◇ 以诚致成……（16）
◇ 拥有一颗真诚的心……（17）
第五周　希　望 ……（19）
◇ 唯有希望，才能成功 ……（19）
◇ 化渴望为财富……（20）
◇ 要发财，先做“梦”……（21）
◇ 不停地梦想，不懈地追求 ……（22）

第愿周　耐　心 ……（愿园）
◇ 耐心能使你无往而不利……（愿园）
◇ 耐心等待时机，你能从意想不到中获得成功 …（愿员）
◇ 耐心是一个成功商人所必备的特质……（愿缘）
◇ 培养忍耐力的五项原则……（愿远）
第怨周　灵活应变 ……（怨园）
◇ 灵活应变是成功致富的捷径……（怨园）
◇ 捷足先登，果断应变 ……（怨员）
◇ 以快取胜，适时应变 ……（怨猿）
◇ 灵活应变的生命在于创新……（怨远）
第员园周　热　诚……（怨愿）
◇ 对目标的热诚能使你勇往直前……（怨愿）
◇ 热诚改变生命 ……（员园园）
◇ 最高的热情能助你成功 ……（员园员）
◇ 如何培养热诚 ……（员园源）
◇ 热诚的三支加强剂 ……（员园缘）
第员员周　善用个人□力……（员园远）
◇ 迷人的个性能为你创造商机 ……（员园远）
◇ 迷人的个性能成为商战中的尖端武器 ……（员员源）
◇ 塑造迷人的个性必须具备的要素 ……（员员园）
第员圆周　充满自信 ……（员员猿）
◇ 自信的力量 ……（员员猿）
◇ 信心是一种力量 ……（员员源）
◇ 培育自信的步骤 ……（员员缘）
◇ 信心是伟大成就的基本因素 ……（员员愿）

第一周　培养出幽默感 …… (1)
◇ 用幽默铸造精神 …… (1)
◇ 幽默有助于为成功者创造良好的人缘 …… (2)
◇ 会幽默的人更容易获得通融 …… (3)
◇ 幽默是化解困境的润滑剂 …… (4)
◇ 掌握笑的“金科玉律” …… (5)
第二周　表现自己 …… (8)
◇ 用特定的方式突出自己 …… (8)
◇ 适时地赞美他人也是肯定自己 …… (9)
◇ 努力塑造自己,走向成功 …… (10)
第三周　选定目标 …… (13)
◇ 明确的目标是成功的起点 …… (13)
◇ 明确目标的优点 …… (14)
◇ 围绕明确的目标开展你的工作 …… (15)
第四周　做时间的主人 …… (17)
◇ 最贵重的是时间 …… (17)
◇ 先下手为强 …… (18)
◇ 该出手时就出手 …… (19)
◇ 有效支配时间 …… (20)
第五周　主动争取 …… (23)
◇ 机会比什么都重要 …… (23)
◇ 主动争取万分之一的机会 …… (24)
◇ 机遇总是偏爱有准备的头脑 …… (25)
◇ 把握商机的六大密诀 …… (26)
第六周　步步高升 …… (29)
◇ 具备领导才能才会让你成功 …… (29)

— 源 —
需要全本请访问 www.ertongbook.com

◇ 站在别人的立场看问题 …… (第四周)
◇ 尽量追求进步 …… (第四周)
◇ 考虑要周到 …… (第五周)
◇ 与自己交谈 …… (第五周)
第三周　如何获得升迁 …… (第三周)
◇ 要晋升就要得到上司的赏识 …… (第三周)
◇ 要晋升就要有良好的自身素质 …… (第四周)
◇ 要晋升就得巧妙地推荐自己 …… (第四周)
◇ 要晋升就要具有挑战精神 …… (第六周)
◇ 要晋升就要主动争取机会 …… (第六周)
第二周　乐于助人 …… (第二周)
◇ 乐于助人方能广结善缘 …… (第二周)
◇ 一个人想要更成功,一定要服务更多人 …… (第四周)
◇ 患难时的帮助能让人记忆一生 …… (第四周)
◇ 乐于助人需真心 …… (第五周)
◇ 乐于助人要不图回报 …… (第五周)
第一周　培养亲和力 …… (第一周)
◇ 成功者的首要能力——亲和力 …… (第一周)
◇ 亲和力能为你及友人带来巨大成功 …… (第二周)
◇ 尊重·理解·信赖 :亲和力的一个重要表现 …… (第五周)
◇ 亲和力会使你的堡垒更加坚固 …… (第五周)
◇ 亲和力会使你的队伍更加壮大 …… (第六周)
第四周　寻求别的人帮助 …… (第四周)
◇ 银行是你的摇钱树 …… (第四周)
◇ 好风凭借力,送我上青云 …… (第五周)
◇ 合作不仅仅生双倍的力量 …… (第六周)
◇ 帮人就是帮己 …… (第五周)

第四章 接受别人的帮助……（四十九）
◇ 别人的帮助是脱离困境的外在动力 ……（四十九）
◇ 没必要事必躬亲 ……（五十一）
◇ 接受别人的建议，赢得巨大的市场……（五十三）
◇ 父亲的教诲，助他取得突破……（五十六）
第五章 团结力量大 ……（六十一）
◇ 团结使你的事业更辉煌 ……（六十一）
◇ 合作可以成为追求财富的方法 ……（六十四）
◇ 强强合并，产生无限能量……（六十七）
◇ 合则共荣，分则俱损……（七十一）
◇ 合作走向成功 ……（七十四）
第六章 谦 虚 ……（七十九）
◇ 谦虚是无限积极的力量 ……（七十九）
◇ 谦虚者终成大器 ……（八十二）
◇ 谦虚的伟大作用 ……（八十五）
◇ 赚钱与谦虚同一体 ……（八十八）
◇ 勿忘创业时的谦虚 ……（九十一）

第员周

不要随波逐流

真正成功的人，都有自己明确的目标及确实的执行计划，而随波逐流的人一生都将一事无成，充其量只能捡拾成功者的残羹剩饭。未来操纵在自己的手中，只有走自己的路，才可以决定将来的成败。

◇ 成功者从不随波逐流

你的人生有什么明确的目标？你计划怎样达到目标？

如果你问员周个人这个问题，其中 怨员个人会这样回答：“我要让自己过得好，努力追求成功。”这个答案乍听之下，似乎言之有理，但是仔细一想，却又过于笼统和概念化。认真考察，你就会发现，真正成功的人，都有明确的目标及确实的执行计划；并能在每个阶段订出自己的目标，并且规划达成目标的步骤。

几年以前，拿破仑·希尔在达拉斯和一个名叫史都德·奥斯汀·威尔的人合作过。这个人向希尔担任编辑的一家杂志社投稿，他的经济非常拮据。后来他写了一个发明家的故事，自己从故事中得到启示，下定决心改变他的一生。

他放弃记者的工作，回到大学攻读法律课程，准备做一名专利律师，认识他的人对于这项决定都极为讶异。他不想当一名泛泛的专利律师，他要成为“全美国最顶尖的专利律师”。他把计划付诸行动，凭着这份热诚，他在破记录的短时期内，完成了法律课程。

开业之后，他刻意承办最棘手的案件，使他很快扬名全国，案件应接不暇，即使收费高达天文数字，他所推掉的客户，还是比接办的更多。

一个人只要依照目标和计划行事，就会有很多机会。如果你不知道自己想要什么，不知道自己该何去何从，别人如何帮助你追求成功？你必须要有明确的目标，才能克服所有的挫折和阻碍。

李·马朗兹是美国各类加盟店的始祖。他知道自己要什么，也知道该怎么做。马朗兹是机械工程师，他发明一种自动的冰淇淋冷却器，能够制作松软可口的冰淇淋。他希望从美国东岸到西岸开设冰淇淋连锁店，于是拟定计划并且付诸行动，终于梦想成真。

他帮助别人达到目标，因而缔造了自己的成功。他提供设备及营运企划，协助别人开设冰淇淋店，这种做法在当时是一项创举。他以成本价卖出冰淇淋制造机，然后从冰淇淋成品的销售额中获得利润。结果呢？马朗兹冰淇淋连锁店如雨后春笋般，在美国各地纷纷开业。

“如果你对自己、对你正在做的事情及你想要做的事情都深具信心，就没有克服不了的难题。”他说。

如果你想要成功，从今天开始，拟出确实可行的计划之后，立刻把计划付诸行动。

你的未来操在自己手中。现在就可以决定你将来的成败。

◇ 认清自我，不要总是模仿他人

认清自我、发扬潜力，否则总在模仿别人，就只能落得失去“自我”。松下幸之助说：人有别于犬，这是光看一眼即可知晓的事。当然，人是不会去模仿犬仔的，这是因为人们在不知不觉中，保持了那种人之为人的自尊。

然而，光凭眼睛却看不出分晓的，是人类自己。诚然人与人之间，其貌不同，气质亦有异，这是人尽皆知的事，所以，谁都不愿别人将自己误认作别人。但是，奇怪的是，为什么一般的人，还是希望做着与别人差不多同样的事呢？

自己就是自己，就算是居住在百亿个人群中间，我还是我。这包含了人的自尊、包含了一份自信。这种体认，也是为繁荣社会所必须抱持的态度。

但是，当一个人失却了自我时，就算拥有百亿人之众，那也不过是一群乌合之众而已。若是不能认清、了解自己，而只为学得别人举止的真髓而自满，那不是跟人去模仿狗仔异曲同工吗？

让我们对自己和他人的不同之处好好地作一番思考吧。如此，我们才不会一味地去模仿他人，而能凭自己的力量，走自己的道路——那是迈向我们大家共同幸福与繁荣的一条道路。

◇ 正确地自我评价

正确的自我评价，是对社会的一种义务，也是使自己走上正确方向的必由之路。松下幸之助认为，人类怎样来评价自己，是件重要的事。能够正确的判断是很幸运的，假定他是具有特殊能力的木工，人家请他说：“请你当银行的分行经理好吗？”“这我有困难，我是最适合做木工的，发挥木工的特殊技能，才合乎我的兴趣，而且我才会觉得幸福。”像这样的自我评价，日本国民是否能做到？发动不该战的战争，而伤害到自己，这正是对自己做错误评价的结果。

个人也是一样，弄错了对自己的评价，做了不可做的事，而不做该做的事，这样会使社会秩序混乱。对于社会的第一义务是判定自己的价值，也就是要正确地认识自己，这是很重要的。

经营公司与经营商店，都是同样的。如果商店的老板无法对自己做正确的判断，那他一定会失败的。别人改造了店面装潢，雇用很多人，有时候我们也照这样做的话，失败的可能性一定会增大的。应该说别人可以做，但自己不一定跟着做，要自己把握自己的经营方法，正确地判断自己的能力，好好把握，这才是处世上很重要的事，这样对个人才算有个责任感，不然会遭到失败的。

常有人说某种生意赚了钱，就有人来试试看，这样一窝蜂地做生意，结果形成恶性竞争，倒闭的事件层出不穷，这就是不能判断自己，老是羡慕别人，想模仿别人，使彼此发

需要全本请访问 www.ertongbook.com

生困难。

至于公司的经营，也应对公司的实力做正确的判定，做适合自己实力的经营，公司才会平稳地发展，公司对社会也才能有贡献。国家也一样，对自己的国力做判定，才能保持相互间的友谊，对世界各国，做出与自己国力相称的贡献，相对的，外国也才会以相对的厚谊对待自己。

松下常常自问，自己到底有多少力量，自己的情况究竟如何。虽然要完全认清自己比较困难，但心里常常抱有认清自己的心意，才能有平平安安的今日。也许就是有这种心态的原因，因此若人家告诉他说：“这行业能赚钱，你可以做。”他也不会去试的。因为自己没有能力，没有人才，没有资金，所以不做。假如有上面的条件也会考虑是否会妨害其他事业之后，才决定自己该走的方向，对每件事都该如此，由此就能使每人各得其所，安于其位，各得其乐，享受心理的满足与喜悦。

◇ 要独具匠心

一些人之所以能创业成功，就是因为其在创业的大道上能独具匠心，开辟一条别人没有走过的道路，才使自己走上成功的彼岸。

可口可乐问世后的头一年，日平均销售量只有 怨杯，而百年后的今天，畅销世界 员缘园多个国家和地区的无酒精饮料之王——可口可乐大约每天销售 猿亿瓶。根据 远园年代的统计，当时已销售的全部可口可乐瓶子挨个排列起来，等于从

月球到地球往返 [illegible] 次。如果把这些瓶子挨个排成 [illegible] 米宽的公路，可绕地球 [illegible] 圈。

[illegible] 年代美国曾做过一次广泛的全社会调查，结果是：最受人们欢迎的品牌是可口可乐，可口可乐公司取得的成绩是惊人的，这与他们的绝密、上佳配方有着不可分割的联系，而独具匠心的广告宣传攻势更是保证可口可乐成为世界第一品牌的重要因素。

戈施达升任可口可乐总裁的第一年，出乎人们意料地做了两件有声有色的事。一件是把可口可乐公司的钱袋抛向了中国，在北京制造及销售可口可乐汽水；另一件便是在美国国内收购了一家与可口可乐汽水风马牛不相及的大公司——哥伦比亚电影公司，这个举动引人注目，使人惊愕不已。

戈施达不惜花 [illegible] 亿美金收购哥伦比亚电影公司一举，不能不算是他独具匠心的杰作。这一事件成了影都好莱坞 [illegible] 年的十大新闻之一。许多报刊杂志的记者纷纷寻根问底：“饮料公司为何会对电影生意发生兴趣？”戈施达对此解释说：“许多人问我，为什么要插手经营一向诡谲多变、风险巨大的电影业？我们回答十分简单：我们不将哥伦比亚看成一家电影公司，我们认为它从事的是娱乐事业。卖电影和卖可口可乐一样，而且卖电影的同时可以替可口可乐起到广告宣传作用。”支持戈施达这一计划的伍德鲁夫则说得更加有趣：“一定要使每一个观众，在看哥伦比亚影片的时候喝可口可乐汽水。”戈施达这一招独具匠心的广告方式，不能不让人拍案叫绝。

戈施达开展广告宣传的另一匠心独具之处便在于他重视青年。所谓的时髦、潮流、流行等，无不以青年的喜好为转

移。一种商品经过青年人的尝试，符合他们的口味，那么在他们的带动和鼓吹下，就会形成一种时尚潮流，成为受欢迎的畅销货。如果受到青年人的冷落，那么无论过去如何红极一时，必将逐渐趋于消亡。所以，可口可乐公司的宣传广告常常是在对年轻人的心理和喜好做了精心研究之后确定的，效果自然是不错的。

在 20 世纪 60 年代初，伍德鲁夫提出改变以往的“广告形象”。以往的广告形象是稳重的，格调很高的。如一位女士盛装参加舞会，在紧张与热闹的应酬之后，精疲力尽地回家，这时原该是先卸装以便轻松下来。但她却把卸装挪后，而是走向厨房，打开冰箱的门，拿一瓶冰透了的可口可乐喝了起来，脸上洋溢着愉快的微笑，然后喃喃自语：“多么怡神呀！”现在则改变为画面上出现一群又唱又跳，洋溢着青春气息的青年男女，轻快的调子，配合悦耳的歌词，“心旷神怡，万事如意，请喝可口可乐最是怡神。”“任何时间，任何地方，请喝可口可乐。”

显然，改变后的广告重心倾斜，宣传的对象放在年轻的一代身上，有人为此提出疑问，也有人认为是一个错误的举动，但事实证明，只有年轻人才能领导时尚，引导潮流。

在戈施达的领导下，1963 年，一场罕见的推销能够减肥的可口可乐广告战在美国各地展开。为此，公司以巨额的租金用电台城音乐厅，举办了一个包括 [illegible] 位各界名流参加的盛大聚会，推销减肥可口可乐，狂欢时间长达 [illegible] 小时。据初步估计，这次活动可口可乐公司最少支付了 [illegible] 万美元的广告费。在短短的时间内，减肥可口可乐在各种饮料的激烈竞争中，名列第四。公司的高级职员胡伯在评论这次大

规模的广告战时说：“这笔用项对我们来说既是史无前例，也是惊人的，但是，我们为这样做感到很高兴。”

可口可乐公司为了使广告宣传达到独特的效果，他们在资金投入方面也是“匠心独具”的——没有哪一家公司在做广告方面能像可口可乐这样大笔投入：员愿远年，营业额仅为 缘亿美元时，广告费却为 源园亿美元；员愿园年，广告费为 员园园亿美元；员愿缘年，营业额为 员园亿美元，广告费为 员园亿美元；员愿苑年为 员园园亿美元，员愿愿年涨至 员园园园亿美元，缘园年代末达 源园园园亿美元；如今每年超过 员亿美元。现在可口可乐的广告被翻译成世界 源园多种语言文字，不断出现在世界各地的电视、广播、报刊和公共场所。

可口可乐做广告独具匠心之处就在于出其不意地制造出广泛的效应来。除了戈施达本人，谁也不会想到可口可乐会去购买电影公司，而且还是以 苑亿美元的重金；除了可口可乐公司，谁也舍不得花 缘园园万美元去办一个宴会……总之，除了可口可乐，谁也不愿每年花 员亿多美元去做广告。

而正是这些用巨额资金来创造的匠心之作，才有了可口可乐今天的辉煌。

今天，可口可乐在世界各国家喻户晓，在不同语言、不同肤色的人群中它确确实实无处不在。难怪有人说，如果可口可乐所有的工厂在一夜之间全部焚于大火，第二天便会有许多银行争着向它贷款。这绝不是危言耸听，大火虽能烧掉产品、设备和厂房，却烧不掉可口可乐的品牌和人们对它深刻的印象。

◇ 学会独立经营

依照不同的情况来决定个人的前途，可以说是每个人一生中最重要的事。这种事情轻率不得，否则一不小心，自己和周围的人都受到很大的损失。但如处处顾虑，裹足不前，恐怕也很难有所发展。

松下幸之助在大阪电灯公司工作约七年，离职以后，开始独立做生意。

他为什么决定要自立呢？理由有三：其一，是因为对公司不满意，其次是父亲对他的鼓励，再次是他试制的改良灯头不被公司认同，所以，他就自己下功夫制造电灯头。先说对公司的不满意，这一点他并没有什么特殊的用意。事实上，当时他已经从一般工人晋升为检查员了。依那时候的情况而言，他自己都觉得非常不错，甚至还可以说，工作轻松得过头呢。工作半天，休息半天，换成别人谁不认为这真是一个好差事。

然而，松下自己并不这么想。开始干检查员的时候，心里的确也非常高兴，但是过了一两个月以后便又觉得不满意了。或许因为年轻力壮，只有全力投注在工作上才有充实感，半天闲着没事反而难过。这就牵涉到人生价值观的问题。也就是因为公司的生活轻松，工作自然不会带劲，也不会感到什么人生的价值观。这是理由之一。

其次是父亲的鼓励。父亲在他辞去公司工作以前就已经过世。那些话还是他在一家脚踏车店当学徒的时候，为了要

不要去大阪存款局当工友，父亲才说的。那时，母亲和他对这个工作都颇感兴趣，但是却遭到了父亲反对。父亲对他说：“你只有做生意才能发迹。等到生意成功之后，要雇用如何优秀的人都有办法，绝对不要去干工友。”这些话，他一直牢记在心。

从离开帮佣式的学徒生活而进入公司工作以后，到他渐渐无法满足于现状时，他深刻地觉得听从父亲的劝告才是上策。这是理由之二。

因为松下本身具有电灯配线工程经验，觉得应该可以做出更方便、更安全的插座才对，因此，自己就开始试做改良产品。不久，他果然成功地作出样品。

然而，当他把这个改良式灯头拿去给公司里的主任看，希望公司能够采用时，意外地，主任却泼了一头冷水。他只说：“这种东西怎么用？”松下当时真是失望，觉得主任怎么这么不识货呢？后来依照主任的说法，把优缺点以及需要再改进的地方作了一番了解。但他仍然充满信心，希望改良过的电灯头能受大众的喜爱。

就这样，他萌起离开公司而潜心研究制造插座的念头。这是理由之三。根据以上三个理由，他终于决定脱离在一般人眼中认为是很不错的公司而步上独立自主之道。

一脚踏入未知的世界里去从事一项崭新的事业，抱着成功的希望远比失败的不安心理要强烈多了，松下想，假如不图自立，那么，这一生很可能就这样庸庸碌碌地工作下去了。他一想到这里，谋求自立的勇气就越发坚定。

结果，虽然也遭遇到很多困难，但总算能够把事业继续下去，后来公司日趋茁壮，但他的想法并无丝毫改变。后来

需要全本请访问 www.ertongbook.com