

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

正文

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。冼冠生闻言，急忙告辞回家，找来工厂糖果技师郑文浙研究。郑文浙告诉冼冠生，他以前也用此方法提炼过，就是不能退色，正为此苦恼。冼冠生二话不说，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，冼冠生东渡日本观光，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三只虾。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，龙凤公司产品的市场占有率会降

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：“企业可以向他订做广告性的徽章，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