



从毕业到立业系列

从毕业到立业 手把手教你 生意经

《《 经典励志读本卷土重来 》》

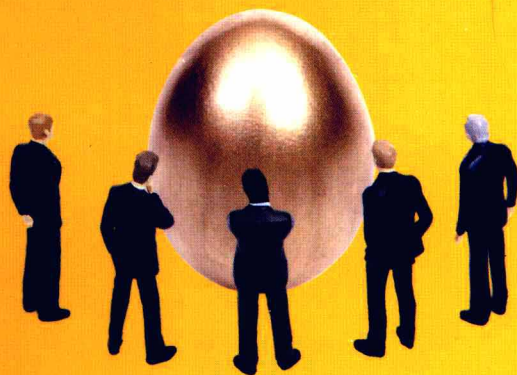
你，是否还在为没钱发愁？

你，是否还拿着父母的钱挥霍时光？

你，是否只能羡慕别人的成绩而自己却无可奈何？

没钱不可怕，不成功不可怕，不懂得做生意也不可怕，
可怕的是不知道生意场上的规矩和赚钱的方法！

杨广恩◎编著



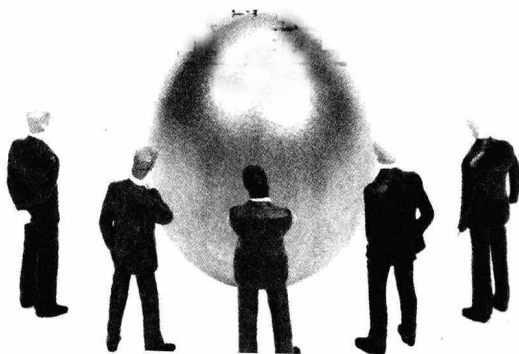
北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS



从毕业到立业系列

从毕业到立业 手把手教你 生意经

杨广恩◎编著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

从毕业到立业, 手把手教你生意经 / 杨广恩编著

. -- 北京 : 北京航空航天大学出版社, 2011.9

ISBN 978-7-5124-0579-0

I . ①从… II . ①杨… III . ①成功心理—通俗读物

IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 174115 号

版权所有, 侵权必究。

从毕业到立业, 手把手教你生意经

杨广恩 编著

责任编辑 杨 青

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号(邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话:(010)82317024 传真:(010)82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话:(010)82316936

三河市汇鑫印务有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700×960 1/16 印张: 11.75 字数: 186 千字

2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5124-0579-0 定价: 28.00 元

若本书有倒页、脱页、缺页等印装质量问题, 请与本社发行部联系调换。联系电话:(010)82317024

前言

二十几岁的年轻人是朝气蓬勃的一代，他们都渴望成功，渴望财富，渴望拥有一片属于自己的天空。在他们刚刚步入大学校门的时候，很多都自信满满，心中充满了对未来的无限憧憬；而当他们迈出大学校门的时候，迎面而来的也许不是柔和的春风，而是巨大的生活和工作压力。这时，他们才发现生活其实并不像想象中那么美好和简单，在残酷的现实面前，他们的梦想显得那么软弱无力。

虽然成功的道路上布满荆棘，但它却无法阻止年轻人前进的脚步。面对理想，他们依然心潮澎湃，因为还年轻，所以坚信可以通过自己的努力获得成功和财富。一位著名的企业家曾经说过，一个人如果在三十岁之前没有成功，就很难成功了。这倒不是说三十岁以后就一定不能成功，而是说比较费劲，要比二十几岁的年轻人付出更多的努力才行。如果你的二十几岁是在为事业、为梦想打拼中度过的，那么你的生活也会丰富多彩，以后的人生道路就会走得更加顺畅。如果你的二十几岁是在玩游戏、看韩剧中度过的，那么你的人生很可能就会暗淡无光。

年轻的确是一种资本，而二十几岁正值人生的黄金阶段，处在这个年龄段的人头脑灵活、思维敏捷、记忆力强，心中也已经勾勒出一幅关于未来的宏伟蓝图，这正是开始做事的大好年华。我们的人生是大放异彩还是碌碌无为完全在于我们自己的选择。因此，年轻人要充分地利利用好这一阶段，建立正确的人生观、价值观、金钱观，积极乐观地面对人生道路上的成功与失败，做到胜不骄败不馁，勇敢地去尝试自己

想做的事，为今后的成功打下坚实的基础。

如今，很多年轻人为了早日实现财富之梦选择创业，也有的年轻人边工作边做小生意。无论有着什么样的目的，学习一些理财知识、投资技巧和生意之道，对年轻人都是百益而无一害的。在这个竞争日益激烈的社会中，拥有成功和财富确实不是一蹴而就的事情，因此掌握行之有效的赚钱方法是必不可少的。获得成功和财富说难也难，说简单也简单。灵活的头脑加上正确的方法，再加上持之以恒的努力，财富对年轻人来说并不是遥不可及的梦。

本书在激发年轻朋友斗志的同时，也在如何做生意赚大钱方面提出了一些建议。全书共分十二章，包括：毕业了，要有敢于立业的进取心；要把对财富的执着当成一种信念；要立业先立人，做生意信誉至上；做生意要低调，合作共赢；做生意需要大智慧；二十几岁做生意，观念比金钱更重要；要练就洞察信息把握时机的本领等内容。希望本书对刚刚走出校门的年轻朋友们有所帮助，预祝大家能够实现自己的财富梦想。

在本书编写过程中，得到了马敏、郝军师、杨国生、王红涛、周冰、王旭、李元聚、沙京田、温超、郝海平、张艳娇、白少芹、张彩娟、董亚伟等人的大力支持与帮助，在此特致谢意。

目 录

第一章 毕业了，要有敢于立业的进取心

- 要有立大业的宏伟志向 / 1
- 要有出人头地的雄心 / 4
- 要为自己制定周密可行的财富计划 / 7
- 要确立挖得人生第一桶金的目标 / 9
- 要有不甘平凡超越财富的壮志 / 12
- 要有不达目的誓不罢休的进取心 / 15
- 要有胆大包天、放手一搏的气度和胆量 / 17

第二章 要把对财富的执著当成一种信念

- 要有坚定的不可动摇的财富信念 / 21
- 相信自己能行，你早晚会赚到大钱 / 24
- 失败不可怕，坚持做下去直到成功 / 27
- 让财富在你的手中更有价值 / 30

第三章 要立业先立人，做生意信誉至上

- 崇德尚义，成就大事业 / 34
- 童叟无欺，诚信为本 / 37
- 宽容待人，懂得感恩 / 39
- 信用是赚钱最好的保证 / 42
- 要赚钱，更要与人为善 / 45

第四章 做生意要低调，合作共赢

- 低调做人，高效做事 / 51
- 要有抢占先机的魄力 / 54
- 虚心请教好办事 / 57
- 让别人赚钱自己才能赚得更多 / 59
- 只做不讲，多做少讲 / 62

第五章 做生意需要大智慧

- 想到就做到，不做连难度都不知道 / 65
- 挣小钱靠勤奋，挣大钱靠知识 / 68
- 聪明赚不到大钱，智慧能赚大钱 / 71
- 没前途的行业哪怕赚钱也要放弃 / 74
- 二十几岁做生意，也需要三思而后行 / 76
- 做生意要有主心骨，不能人云亦云 / 78

第六章 观念比金钱更重要

- 想要赚钱，首先要对钱感兴趣 / 81
- 没有不赚钱的行业，只有不会赚钱的人 / 84
- 把经商作为一项事业 / 86
- 不要单打独斗做生意 / 88
- 发挥你的创造性，独辟蹊径赚大钱 / 90
- 一定要用心选择适合自己的生意 / 93
- 二十几岁不会输，换个方向就是第一 / 95

第七章 要练就洞察信息把握时机的本领

- 研究信息，睁大眼睛看行情 / 98
- 破译信息能帮你抢占先机 / 101
- 数字精确，利润才精确 / 103
- 机会不是等来的 / 106
- 把握别人发现不了的机会，你就能赢 / 109
- 练出好嗅觉，紧跟政策变化 / 111

第八章 二十几岁不小了，要随时随地做投资

- 只要有钱就要拿去做生意 / 114
- 投资就会有回报，不愁赚不到钱 / 116
- 学习知识也是一种投资 / 119
- 发展人脉关系，也是一种投资 / 121

第九章 方法对路，生意才能对路

- 生意靠做也靠炒，宣传到位财路宽 / 124
- 从低价中突围，小纽扣也能作出大名堂 / 127
- 生意求精不贪多，尽量实现专业化 / 129
- 找准消费群体，在女人身上挖金子 / 131
- 点中要穴，薄利行业也能有暴利 / 134
- 先予后取谋远利 / 136

第十章 做生意要拓展人脉，多交朋友

- 对客户做足人情才长久 / 139
- 平时多联系，遇事有人帮 / 142
- 让朋友欠你的人情 / 144
- 不要招摇，让误会和猜疑远离你 / 146

朋友相处不要怕吃亏 / 149

第十一章 做生意要有掌控情绪和局面的能力

- 做生意要有自控能力和平常心 / 152
- 好朋友并不一定是做生意的好伙伴 / 155
- 好朋友优势互补才能彼此协调 / 157
- 要有好心态，时刻顾及别人的面子 / 160
- 做生意对朋友要善于说不 / 162
- 别成朋友“杀熟”的对象 / 165

第十二章 二十几岁积累财富，三十以后不后悔

- 从现在开始，从点点滴滴做起 / 168
- 要有耐力，相信一份耕耘一份收获 / 170
- 二十几岁开始为你的财富人生积累经验 / 173



第一章

毕业了，要有敢于立业的进取心

要有立大业的宏伟志向

二十几岁的年轻人都向往成功，向往财富，那么你是否已经有立大业的远大志向了呢？人若有志，万事可为。一个人活在世上，如果没有远大的志向，他的生活一定是暗淡无光的。车尔尼雪夫斯基有一句名言说得很有道理：“生活只有在乏味的人看来才是空虚而平淡无味的。”凡是心怀梦想的年轻人，没有一个会向往平淡无味的生活的。

现在，很多年轻人在上大学时，都是心安理得地花着父母的钱，享受着无忧无虑的校园生活，很少有人静下心来规划一下自己的未来，更不曾有将来要赚大钱立大业的宏伟志向。在这些年轻人看来，一切都是美好的，一切都来的那么容易。毕业了，他们信心满满地站在新的起跑线上，可是几个月过去了，他们面临的状况可能是发了上百份求职信，却处处碰壁，仍然找不到一份称心如意的工作，不是工作不适合他，就是他不适合那些



工作。这时，年轻人就会感到备受打击，浑身上下像被浇了一盆冷水，做什么都没有了动力。

穷人与富人就是在这个时候开始拉开距离。穷人在这个时候会想，自己只不过是一个平凡人，又不奢望赚大钱，随便干点儿什么算了，只要能填饱肚子就行了。富人就不同了，他们有立大业的宏伟志向，相信自己一定能有所作为。他们不甘平凡，也不会被眼前的困难吓倒。

安踏总裁丁志忠，出生在福建省一个海滨小镇，父亲与人合办了一家鞋厂，家境并不宽裕。17岁那年，丁志忠决定到北京发展，他立志要干出一番事业，要把晋江鞋推广到全国各地。

他说服了父亲，拿着一万元在晋江买了600双鞋，坐了两天两夜的火车来到北京，他一定要将这600双鞋卖出去。他跑遍了北京的各大鞋城，在大康鞋城租了一个柜台，鞋子很快就卖出去了。不久，经过丁志忠的努力，北京的各大商场都有了专门出售晋江鞋的柜台。

然而，晋江鞋在北京的低价销售使丁志忠备受打击，他认为只有创立自己的品牌才能为晋江鞋找到更广阔的发展道路。1991年，他带着在北京赚来的20万元回到家乡，与父兄一起创立了“安踏”品牌。

丁志忠的志向是远大的，他曾说过：“不做中国的耐克，要做世界的安踏！”现如今，他的梦想实现了，从2000年到2004年，安踏在全国体育用品的市场占有率上已经连续四年位居第一。

要立下赚大钱立大业的宏伟志向，还要有对金钱的欲望，如果你缺少这种欲望，就会不知不觉地被分到穷人的那一边。富人之所以富有，是因为他们热爱金钱，立志赚大钱，当机会来临时，他们会紧紧抓住。犹太人在很小的时候就会立下远大的志向，他们眼中的价值观就是金钱观。对财富的欲望是一种动力，有助于你确立财富志向，更快地走向成功。

二十几岁的年轻人都渴望成功，渴望成为富有的人，那么就要尽早确立目标，大多数成功的人都是在学生时代就立下了远大的志向。志向是一种动力，在你刚刚起步时为你增添信心；在你遇到困难时，它会像一双无形的手，在背后推你一把，为你加油鼓劲。刚毕业的年轻人，初入社会，还不知道水深水浅，难免遇到这样那样的困难。如果你心中已经确立了目



标，你就不会左右摇摆，就会把成功道路上的各种困难看成是经验和机会。

我有一位高中同学，聪明好学，成绩一直不错。高考的前三个月他父亲突然去世了，母亲以前身体就不好，这个突如其来的打击让她一病不起。我的同学也受到了影响，考试成绩不太理想，只考上了一所一般的大学。因为家境本来就不富裕，母亲又病倒了，他就放弃了上大学的机会，开始工作赚钱。

我们以为他从此不会有什么成绩了，都为他感到遗憾。去年过年时，同学聚会，他也来参加了。当他西服革履，开着豪华轿车出现在我们面前时，大家都挺意外的。

原来，他虽然放弃了上大学，却没有放弃自己的梦想，他立志一定要成功。当时他还不到二十岁，一无所有。只有高中学历的他做过勤杂工、打字员、超市促销员、销售员等，但他相信自己一定能有所作为。后来，他拿出自己的积蓄，又跟亲戚朋友借了点儿钱，开了个小店。他每天都对自己说总有一天会赚足几百万、甚至上千万。他不停地朝着当初立下的目标努力。现在的他，已经拥有了属于自己的公司，资产近千万了。

俗话说，有志者事竟成。一个人的志向是其成功至关重要的因素。我的这位同学正是因为年轻时立下了明确的志向，才有了今天的成绩。立志赚大钱是年轻人走向成功的第一步。刚毕业的年轻人正处在风华正茂的好时候，有知识、有激情、有干劲，志向对他们来说就是动力，像加速器一样，使他们更快步入成功者的行列。

二十几岁的年轻人，你甘于做一个平凡人，一辈子碌碌无为，事事都“顺其自然”吗？你不渴望自己的生活多姿多彩、波澜壮阔吗？你愿意一辈子为钱着急上火吗？如果你以前没有一个远大志向，那么就从现在开始为自己确立一个目标吧！

生意心经

“工作随着志向走，成功随着工作来”，一个人的志向在其生活、工作乃至成功中的作用是举足轻重的。二十几岁的年轻人要想做生意赚大钱，首先要有宏伟的目标。你不仅需要志向为你加油打气，在你茫然、不知所措的时候也需要它为你坚定信心，在你遭遇挫折的时候更需要它为你重树信心。

要有出人头地的雄心

三国时，诸葛亮在写给外甥的一封信中说：“夫志当存高远，若志不强毅，意不慷慨，徒碌碌滞于俗，默默束于情，永窜伏于凡庸，不免于下流矣”。意思是说，人生一世应该有远大的志向和野心，如果意志不坚定，志向不远大，整日只知忙于身边的琐事，碌碌无为，那就注定只能做一个平庸的人。

二十几岁的年轻人，缺乏野心就会在生活中缺少动力，拿破仑的不朽名言“不想当元帅的士兵，不是好士兵”，就是对年轻人要有雄心的最好阐释。那些为我们所羡慕的成功者，正是因为都有着一颗“想当元帅”的雄心才在最后得偿所愿的。

我们身边的那些成功人士，正是能够突破重重阻拦的人。他们往往最先发现外面的天地是如此之广阔，敢于打破自己的平凡生活，他们坚信通过努力能改变自己的命运，无论多难都能够成为成功的人。而那些没有雄心，甘愿碌碌无为的人，终其一生都是狭隘的，不会有所突破，他们甘愿委屈自己一辈子。

很多风光无限的成功人士都是穷困家庭出身，他们没有显赫的家庭背景和雄厚的经济基础，但因为他们不甘平凡，不畏艰险，所以才闯出了一



番新天地。如果二十几岁的年轻人抱着旧观念不放，不敢放弃熟悉的环境和所谓的“安稳”，那么在事业上就永远不会有所作为。一个没有野心，只安于稳定生活的人，又怎会成为真正的强者呢？

亿万富翁李兰的事迹，就是一部典型的个人发迹史。李兰作为一个曾经的普普通通的纺织女工，发展成为一个披荆斩棘的企业老总，一个善于经营财富的成功女性。她用了二十年的时间，完成了这种身份的转变。

军人家庭出生的李兰，继承了军人吃苦耐劳的品质和不甘人后的作风。还在读初中的时候，她就到纺织站打工，拉板车送货，暑假一个月，赚到75元钱。女孩子拉板车是多么辛苦的一件事呀，但她并不觉得苦。因为她第一次通过自己的努力尝到了赚钱的快乐，也是从这时开始，她萌生了将来一定要出人头地，赚大钱的愿望。

上完高中后，当她把想做生意的想法告诉父母后，父母都坚决反对。因为他们觉得做生意不是女孩子该走的路。之后，李兰父母托人把她安排到了染织厂，她成为了一名纺织女工。

为了实现自己的愿望，李兰开始背着父母偷偷地做生意。她利用爷爷给自己的1000元钱加上平时攒下来的几百元钱，开了家小商店，专门从南方一些小商贩手里进货，小店里经营一些钥匙环、头绳之类的小饰品。

为了让梦想早日实现，她干脆辞去了纺织厂的工作，一心下海经商。尽管面对无数人的冷眼与不信任，她依然坚信自己有朝一日能够成就一番事业。

开礼品店的那段日子，是李兰最艰苦的时候。到义乌进货时，为了节省几十元的货物托运费，她宁愿一个人背四五个大编织袋的货挤火车。为了省点路费，她不舍得买卧铺车票，经常是因为没有座位，成宿成宿地站着，疲惫与劳累使得她的双脚经常浮肿起泡。李兰回想当年的情景时说：“就像是逃荒。”但是，上天是公平的，有艰辛的付出就会有丰厚的回报，有耕耘就会有收获。李兰的店面很快扩展到五十多平米，年收入很快就突破十万元。这就是李兰掘得的“第一桶金”，后来事业

又在此基础上不断壮大。五年后，她的资金就已近百万元。为了将生意做得更大，李兰瞅准时机涉足阀门业务。

1998年，当其他生意人纷纷涉足酒店、服务业的时候，李兰走了一步险棋，开始转行进军房地产业。作为一个女企业家，她的举动常常得不到同行的信任，甚至会受到嘲讽与白眼，但她坚信自己的每一步。她相信自己的眼光，相信天道酬勤，相信自己一定能够成为同行中最优秀的。

李兰在房地产业的第一个动作就是大手笔。她将目光瞄准了秦皇岛市政府实施的旧城改扩建工程。在许多房地产没人敢涉足的染织厂拆迁工程中，李兰站了出来。几年过去了，她在那片洼地上开发出了一片现代化的住宅区和高档写字楼。她的房地产公司从成立到现在一直引领着秦皇岛房地产业的潮流和时尚。

经过二十多年的商海拼搏，李兰从当年的那个只有1000多元的小丫头成长为拥有上亿资产的成功人士。她的故事就是一部最好的教导年轻人发奋图强的成功史，你所仰慕的那些成功者和强者就是这样凭借不甘平凡的雄心，取得巨大财富的。

我们都懂得，想要成功这种信念可以帮助一个人确立自己的发展方向，让人懂得应该怎样行动。

即使你生来就生活在贫困之中，也仍然不要放弃自己的梦想。当你有足够的雄心渴望出人头地，要专心致志地行动之时，不妨把你的眼光投向五年甚至十年后，想象你自己是那个时代的强者，想象你已经拥有了大量的财富，想象你成就了自己的人生……专注于这些梦想，你就可以把你的梦想变成现实，将自己的每一天都看做是逐渐接近目标的过程，享受为实现人生而奋斗的快乐。

二十几岁的年轻人请记住，作为普通人的我们，在体力和智力上的差异并不大。如果你以一个伟人的标准来要求自己，那么即使你成不了伟人，也会非常出色。所以，勇敢地朝着你的目标去奋斗吧，站得越高，看得越远。

生意心经

二十几岁的年轻人，如果你觉得现在的生活并不是自己想要的，每天过得都索然无味，那么现在是时候改变了。上帝往往青睐那些不甘乏味生活，勇于挑战自己的人。没有这种信念，你永远都不会有更大的成绩。二十几岁的年轻人，如果想在生意场上有所发展，首先就该有喊出“王侯将相宁有种乎？”的勇气与信心。

要为自己制定周密可行的财富计划

俗话说：不算账不明，不计划不行。做事毫无计划，生活杂乱无章的人很难取得成功。凡事预则立，不预则废，如果你有了明确的目标，再制定一个周密可行的计划，那么成功对于你来说就容易许多。二十几岁的年轻人要想赚大钱、立大业，一定要养成制定财富计划的习惯，它不仅仅是一种习惯，更是一种你做事的态度。

有些人做事总是摇摆不定，一会儿干干这个，一会儿又干干那个，注意力总是不集中，总是在一些不相干的事上耗费太多精力。解决这个问题的最好方法就是为自己制定一个计划。计划可以使你直奔主题，全神贯注地做有用的事。当你忍不住想关注那些杂七杂八的事时，就拿出自己的计划看一看，让它把你拉回原来的轨道。计划是一种动力，它会在你疲惫不堪时给予你继续前进的力量。计划又是一种信心，它会在你想要退缩时给予你支持。

成功者都很珍惜时间，在他们眼里时间就是金钱，他们不会漫无目的地乱走乱撞，都是在计划的指引下积极实践，通过计划认清自己的长处和短处，把自己的优势在最短时间内发挥到极致。

二十几岁的年轻人想要成功，就必须抓紧一切时间，要全身心投入

到该做的事情上。起点和终点之间，走直线是最短的。成功也是一样的道理。机会往往是不等人的，也许在你左顾右盼时，它已从你身边悄悄地溜走了。年轻人刚刚步入社会，在成就一番事业的过程中难免会遇到困难，或是各种各样的诱惑，所以，我们更需要制定人生财富计划。

我们制定的财富计划要周密，不要简简单单，敷衍了事。我们首先要清楚自己想要的是什么，想过什么样的生活，然后把你所想的具具体化。你可以制定一个总体的财富计划，再根据它制定一个一年内或几年内的详细计划。这个计划越精细越好，把你能想到的都写进去。当然，它也不能一成不变，一切也不是静止不动，遇到特殊情况还是要变通的，只要大方向不变就可以。

我们制定的财富计划还要有可行性，不能好高骛远，太理想化，不切合实际的计划同样发挥不了作用。如果你现在刚刚走出校门，在不停地发简历找工作，或者刚开始自己创业，但你制定的财富计划却是在1年内赚到几百万甚至上千万，这看起来似乎有点儿痴人说梦的意思，除非你中了大奖。

最重要的一点，也是事关你成败的一点，你要按照财富计划行动起来。无论你的梦想多么的天花乱坠，计划多么的细致入微，如果你只是把它贴在墙上看着，没有实际行动，那么它就是一张没写字的白纸，毫无意义。

我曾看到过一个非常有趣的故事——四只毛毛虫找苹果的事情：

第一只毛毛虫千里迢迢来到一棵苹果树下，但是它不知道这是棵苹果树，它只是看到别的毛毛虫在拼命地往上爬，它也随大溜跟着爬。如果运气好，它可能会找到一个大苹果，运气不好的话，就会迷路。

第二只毛毛虫也来到了苹果树下，但它并不清楚大苹果的具体位置。它觉得大苹果应该长在大树枝上，就拼命地往大树枝上爬，遇到了分支，也是继续朝着大树枝爬。很快，它就找到了一个大苹果，愉快地美餐了一顿，这时它却看到远处有更大的苹果。

第三只毛毛虫为了找到大苹果，做了一副望远镜，它利用望远镜找到一颗很大的苹果，并且对找大苹果的路线做了一番研究。它发现从上往下找，要比从下往上找容易得多，也不会遇到分支。然后，它从自己