

陈书凯 编著

北京理工大学出版社

100 个

给青年商人的忠告

一部畅销全球的经商宝典

旁征经典寓言，

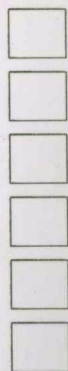
传授经商秘诀

博引动人故事，

解惑生财之道



100 ge
Gei Qingnian
Shangren de
Zhonggao

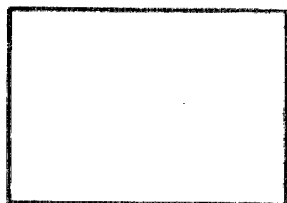


陈书凯 编著

北京理工大学出版社



给青年商人的忠告



版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

100 个给青年商人的忠告 / 陈书凯编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2009.8
ISBN 978-7-5640-2169-6

I. 1… II. 陈… III. 商业经营-青年读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 063594 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市南阳印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 16.5

字 数 / 200 千字

版 次 / 2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷 责任校对 / 申玉琴

定 价 / 26.00 元 责任印制 / 母长新

图书出现印装质量问题, 本社负责调换



序 言

如今的社会已步入商业时代，社会经济的发展离不开商业的推动。而商业运作成功所带来的鲜花和掌声吸引着越来越多的人，尤其是朝气蓬勃的年轻人，他们心怀憧憬，投身商海，希望通过自己的打拼，可以在商场上占有一席之地，更希望能在商场上成为可以翻手为云、覆手为雨的大人物。

选择了投身商海，你不仅要有志在成功的坚定信念，还要有坦然面对商海沉浮的积极心态；选择了商人这个行当，你不仅要具备承受创业艰难的耐力，还要懂得巧妙地“抛砖”，轻松地“引玉”，动用“四两”，拔得“千金”；想要成为一位大气的成功商人，就必须具备成功者的修养和气质，培养获得财富以及与成功人士的身份相得益彰的综合素质，但是同时你还要小心谨慎别人的手段伎俩，避免那些招致失败的细枝末节。商人不只是“在商言商”，而是需要正直、勤奋、诚信的“实干”精神和责任心，需要善于沟通、铺路搭桥的“巧干”，只有这样你才能不被金钱腐化了心灵，才能少走弯路，少受伤害，才能在纷杂的尘世中游刃有余地工作和生活，才能赚取大量的财富，获得事业的成功。

然而，憧憬总是美好的，理想终归是远大的，年轻的

你依旧发现自己的经历是如此单薄和艰难——要么胆怯地徘徊在事业的门槛之外；要么频频失败，被拒于财富的大门之外；要么依然辛苦地寻求登峰造极的不二法门……不够老道的你仍然觉得自己的思索是那么浅白和虚浮——不知道如何独自去工作和生活，没有通晓如何用心灵和大脑与人交流，依然迷茫于生活和生命的真义……

良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。步入商海的年轻朋友们，不妨听听这100个忠告吧！它们有的是经典寓言的升华，有的源自于生活的提炼，有的出于商界成功人士的经验之谈，有的挖掘于失意潦倒者失败的教训。从创业发展到经营智谋，从紧张的工作到生活的享受，从个人修养到处世技巧，《100个给青年商人的忠告》这本书在各个方面都有所涉及，囊括了品德修养的原则、人性的弱点、人际关系的微妙、金钱的哲学、创业的技巧和经营的智慧等多项内容。所有这些金玉良言，只要你平心静气地研读，认真地反思自己的言行举止，一定会有不一样的感悟和莫大的收获。

失败的百般滋味，成功的酸甜苦辣，生活的喜怒哀乐，工作的趣味与乏味，努力打拼的劳累与所得，终于收获后的甜美与感悟……从商经历中的各种滋味尽在其中，这些足以滋养你——一个立志要在商业上有所建树、不断提升自我、开发自我的青年商人。只要你认真地阅读，细细地琢磨，用你善于发现的眼睛观察商海中的点点滴滴，相信你定能从中获得成长和发展的营养，活出新的姿态，到达新的境界，实现更大的目标，取得更辉煌的成就。

编者



- 001 培养成功商人的素质/1
- 002 从容不迫才尽显风度/4
- 003 学会专注于一/7
- 004 用自我暗示增强信心/9
- 005 目标要高远/12
- 006 穿戴尽量简朴,志趣应当高洁/14
- 007 教养也是一种财富/17
- 008 “拔掉毛”才能做人/20
- 009 善于发掘隐藏的时间/22
- 010 忙中偷闲来思考/24
- 011 健康就是本钱/26
- 012 切莫沉迷于享乐/28
- 013 放下架子,保持一颗平常心/30
- 014 不要盲目攀比/33
- 015 资金需回笼,情绪要周转/36
- 016 控制浮躁的情绪/38
- 017 不要想着一口就吃成胖子/40
- 018 永远保持进取之心/42
- 019 有志气地“吃回头草”/45
- 020 失败也值钱/48



- 021 翻身的机会永远只在下一次/51
- 022 在自己身上找原因/54
- 023 勇于打破自己的圈子/57
- 024 不断地开发自我/59
- 025 钱就在勇气背后/62
- 026 用记录帮你说话/65
- 027 酒后之言未必真/67
- 028 先把好处明明白白地告诉对方/69
- 029 学点儿讨价还价的“嘴皮子功夫”/71
- 030 笑能生和,和能生财/74
- 031 说话要善于周旋/76
- 032 给别人留面子就是给自己留后路/79
- 033 善于化解和上级的矛盾/82
- 034 不要道人短长/85
- 035 要善于说“不”/87
- 036 率性而为并不一定就好/89
- 037 说话不要太直率/91
- 038 让生意曲径通幽/94
- 039 不要再内向/96
- 040 沉默是金/99
- 041 “外圆内方”的妥协之道/101
- 042 关系也是一种宝贵的资产/103
- 043 没有天经地义的帮助/105
- 044 谨防小人有妙招/108
- 045 人性激励法/110
- 046 向不同行业的人吸取各种新知/112
- 047 多听老人言/115
- 048 对重利轻义者动之以利/117
- 049 谨防鸠占鹊巢/119

- 
- 050 把财物交给信赖的人/121
- 051 爱人是你的“外援内助”/123
- 052 不要依靠和不能依靠的人/125
- 053 不要轻信“专家”/128
- 054 随时随地警惕你的对手/132
- 055 为对手祈祷就是在为自己祝福/135
- 056 多学一点儿理财知识/137
- 057 赊三不如现二/140
- 058 让钱生钱/143
- 059 借钱也没有什么不好/146
- 060 钱要一小笔一小笔地借/149
- 061 信息就是财富/151
- 062 敢于冒险才能抓住机会/154
- 063 对不必要的风险采取退让的态度/157
- 064 学点儿讨债的本领/159
- 065 君子爱财，取之有道/162
- 066 开创事业要有魄力/164
- 067 想到了就付诸行动/166
- 068 家庭背景不会决定个人命运/168
- 069 寻找用武之地/170
- 070 勤劳致富/173
- 071 诚信服人/175
- 072 盲从是大忌/178
- 073 警惕虚假广告/181
- 074 亡羊后补牢应及时/183
- 075 企业文化不是形式/186
- 076 保住你的实权/189
- 077 把资金握在自己手上/192
- 078 产品必须“广而告之”/195



- 079 广告应该注重实效/198
- 080 广告要独具匠心/200
- 081 善于借政扬名/202
- 082 在同行中出类拔萃/204
- 083 共享远胜于独吞/206
- 084 不要独享荣誉/209
- 085 警惕不公平竞争/212
- 086 商机不可泄露/215
- 087 做生意要随机应变/218
- 088 面对降价狂潮,不妨反其道而行之/221
- 089 吃小亏是一种大智慧/223
- 090 做精明的商人就要精于“打算盘”/225
- 091 要善于发现商机/227
- 092 赢得顾客,务必“攻心为上”/229
- 093 牵住女人的心/232
- 094 商人要懂得“取巧”/235
- 095 好奇顾客的钱好赚/237
- 096 把握流行,顾客就会追着给你钱/240
- 097 用别人的智慧为自己赚钱/242
- 098 见好就收,见坏更要收/244
- 099 切勿急功近利/246
- 100 莫以利小而不为/249



培养成功商人的素质

某一天，鸭子邂逅了老鹰，打量了一会儿老鹰，问道：“我们看起来很像，但为什么你能成为人们颂扬的对象，而我们总成为人们的盘中餐呢？”

老鹰说：“虽然我们表面上很相似，我们的本质却大不相同。从小我就在风雨中练就飞行的本领，经历了无数的苦难和失败，也培养了我的忍耐力和坚强的品质；我能在天上飞翔，也能在地上行走，可以迅速而准确地捕捉猎物，敏锐地观察猎物的处境，洞察出它们逃跑的动机和方向，而且一旦发现了目标，我就会全力以赴，集中精神，绝不轻言放弃；我喜欢努力飞得更高更远，见识更加广阔的天地，不断发现新的事物；而且我的这种精神也影响了我身边的朋友和兄弟姐妹，它们也摆脱了懒散的习惯……”

鸭子又嘎嘎地叫着，说：“是的，是的，你真的太棒了，我自愧不如啊……”

老鹰打断了鸭子的话，说：“还有一点，我从来不像你这样盲目崇拜、附和别人而贬低自己，我只会从别人身上吸取精华，弥补自己的短处，从而不断完善自己。”说完，它拍拍翅膀就飞上了云霄。

在这个世界上,有许多人像鸭子一样羡慕着别人的成功,他们常常想:“我和别人看起来差不多,但是为什么别人能够成功,而我却毫无起色呢?”如果你也有如此的迷惑,我劝告你:把老鹰当做自己的典范吧!一个商人必须具备老鹰的素质,才有可能成功。

——**吃苦与忍耐**。现在的年轻人从小就过着优越的生活,和以前的商界老前辈相比,他们的生活条件好多了,父母也大都不忍心像老鹰的父母那样看着孩子受苦。因此,这种吃苦与忍耐的精神就显得非常重要,尤其是在你决定到商海中打拼的时候。生意不可能永远都一帆风顺,也许会赔钱,甚至会破产,其中的失败和挫折是难免的,但最终能够取得成功的肯定是那些能吃苦的、能忍耐下去的人。现在麦当劳在东方国家经营得红红火火,就是一个很好的例证。

——**掌握多项技能**。新时代的年轻商人要想让自己的事业经久不衰,就必须像老鹰一样掌握多项过硬的本领,这些本事可以是你在学校学习的专业,如编辑、计算机、设计等,也可以是你的个人爱好,如雕塑、工艺制作等。至少你的本领能够让下属心服口服,树立起自己的威信。此外,你还要多了解一些其他方面的知识,比如相关的法律法规和财务知识,简单地说,你最好是能上能下,能文能武,只有这样才能左右逢源,游刃有余。

——**洞察力和远见卓识**。老鹰因为居高临下,能迅速而准确地判断出猎物的位置,凭着风吹草动探视出目标的所在。同样道理,在风险与机遇共存的经营活动中,只有具备老鹰一般敏锐的洞察力和远见卓识的人,才能把握住无限的商机。

——**主动进取**。鸭子凭借着在水面捕食的那点本领恐怕早晚要饿死。它只能被动地接受主人施舍的“嗟来之食”。而老鹰则不同,它不停地搜寻,让自己飞得更高,看得更远,正因为这样,它才表现出搏击长空的豪气,为人景仰。那些在事业上积极奔走,勇于不断开拓的人,

也是最终能取得令人瞩目的成绩的人。

——**影响力**。为什么所有的老鹰都具备相同的素质,那是相互影响的结果。作为一个成功的商人,你制定的计划需要别人的实施,你的理念需要别人的认同,只有这样才能把你周围的人凝聚起来。为了达到凝聚人心的目的,你必须用自己身上的闪光点照亮别人,感染别人,从而形成一个组织共同的文化和精神。

——**自我反省,不断完善**。老鹰最后一句话可谓掷地有声。不要急着为别人的伟大唱赞歌,因为每个人都能成为不平凡的人,既然这样,也没有必要贬损自己,把自己否定得体无完肤。为什么不“见贤而思齐,见不贤而内省”呢?只有这样才能不断地修身养性,自我完善。

最后我还要对你说一句,不要羡慕鸭子衣食无忧的生活,更不要迷惑于自己和鸭子相似的处境,要相信你自己具备老鹰的素质,经过努力,肯定就会脱离平庸,成就大事。





从容不迫才尽显风度

新 闻播音员迈克一直很苦恼,组里的人都说他播音速度太快,但是他私底下测过,主播和他的速度不相上下。他迷惑不解地前去请教自己的老师。

老师知道了他的来意后,笑着说:“快慢不在于播字多少,你的语气很急,所以就显得快。”迈克更加茫然,说道:“可我自己并没有上气不接下气的感觉啊!”

老师微笑着说:“这样说吧,沿着足够长的梯子爬八层楼和登泰山,你觉得哪一种运动会比较轻松呢?”

迈克不假思索地说:“那我情愿去爬泰山!梯子的阶梯太窄,而且还很陡,要是有个什么闪失恐怕命都没了;泰山虽然很高,但应该有平缓的地方可以缓冲一下,也不必担心有什么生命危险。”

老师接着说:“播音也是这个理儿,给人紧迫感的不是因为有多高,有多快,而是气势逼人。”

迈克恍然大悟,再播音的时候,他遇到专有名词就放慢速度,一句话说完就停顿一会儿,还常常冲观众点头、微笑。同事和领导都称赞他说:“太棒了!这样才显出了你从容大度的本色!”不久,迈克就被台里提升为主播了。

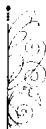
迈克在说话的紧密处没有留下足够的空白，只是在不停地播报，他的“急”把他固有的从容风采掩盖住了。你有没有意识到存在于自己身上的个性瑕疵呢？虽然这些细节并非是致命的弱点或习惯，不过它却有可能像件不伦不类的衣服一样，虽然这件衣服也很合身，但却把你的魅力完全裹住了。

我想起了一个年轻朋友的夭折的爱情。本来，他对一个女孩心仪已久，但因为害怕被拒绝，所以一直没有勇气去表白。天公作美，他和女孩生活在同一个城市，而且有机会频繁接触她。但是，他发现那个女孩特别能说，而且说到兴头上时，嘴角常常挂着白沫，唾沫星子乱飞，以前的魅力四射如今荡然无存。积存在他心中的浓浓好感在一次次谈话后渐渐化为乌有。“她的喋喋不休把她的魅力都冲走了。虽然她的口才很好，但是我觉得她缺乏雅致的魅力，流于俗气，这样的女孩不是我心目中的人选。”这是最后的结局。

说起这个故事并不是想为“以貌取人”的论调投去赞成的一票，只是想让你有个清醒的认识：即使你有丰富的内涵，别人也不可能在短时间内感受到，相反，你的仪表和举止会给别人留下深刻的印象。在日常生活中是这样，在商业活动中尤其如此。如果你培养起自己独特的魅力，就能在生意场上先声夺人，占尽先机，为你的事业和财富助一臂之力。

当然，魅力不等同于美丽，它是容貌、言行、穿着、神态和气质等的综合。人的容貌先天已定，你还可以在其他方面培养，以此来弥补不足或者加强自身的魅力。

在谈判商洽生意、接待访问客户等多种场合中最能体现你的魅力和风度。搭配协调的服饰妆容、清洁整齐的自然形象更容易让你产生亲和力，从而得到别人的认可；你的端庄大方，举止得体，注重礼仪都能体现出你的教养和气质。开朗自若但是不要旁若无人，表达自己但



不要自我吹嘘,自我解嘲但不要贬低自己。要是你能注意到其中的细节,掌握其中的分寸,不但可以为你的事业锦上添花,而且能为你雪中送炭。

商人的生活是忙碌而紧张的,如果一个人整天一刻不停地东奔西跑,在别人眼中,他和一只无头苍蝇就没有什么区别了,哪儿还谈得上什么风采呢?忙碌要适当休闲放松,紧张也要注意调整节奏,这样才能让人感觉到你的从容自若,显示出你能够轻松自如地应对繁杂的事务的非凡能力——还有什么比这更能显示出一个商人的魅力和能力呢?





学会专注于一

有一个贫困的小村庄，那里的人们一心想成为有钱人，他们试过许多致富的方法，但是始终没有成功。有人听说一位老人会炼金术，于是他们倾其所有，请来了老人。

老人把泥土和水搅拌在碗里，不停地搅拌，似乎身边的一切都不存在。然后把碗放在火上，过了一会儿，碗里的泥块居然真的变成了金子。村民们哀求老人告诉他们秘诀，老人终于点头，说：“最重要的一点是，不要在炼金的时候想你自己，否则，不管你们怎么努力，都炼不出金块来。”

村民们高兴得不得了，这还不简单！于是都争相炼金，但是他们很快就忘记了老人的话。“不要想自己！”“别人都在看我炼金呢！”“我相信自己能炼出金子！”……关于自己的各种各样的想法一刻不停地头脑中闪现。村民试了一年又一年，没有一个人炼出金子来。因为他们在炼金时总想着自己。

有些事情看起来很简单，但是还是需要你付出百分之百的专注。这也正是老人告诉我们的道理。为什么他能炼出金子来而当地的村民却不能？这是因为老人的专心已经让他忘记了周围的一切，甚至包括他自己。

对于生意人来说,专注于一实在是太重要了。众所周知,获得财富和取得成功的途径有很多种,可以从事的行业也是五花八门,但是你必须专注于你能力和精力所及的其中的一个或几个。一旦确定一个目标后,你就必须全力以赴,这样才能确保实现自己的目标。如果你今天想经营汽车配件,明天想从事室内装潢,到头来,你会因为欲望太多,想得太多,目标不确定而分散了精力,浪费了大量的时间、金钱和精力,人生也会因此而毫无规划可言,自然就更谈不上聚集财富了。在商业中寻求财富和在大海中钓鱼的道理是一样的。大海茫茫,里面生活着各种各样的鱼,也有很多适合钓鱼的不同水域,但是你必须有所选择,不能也不可能处处游历。等你定好了合适的水域,你就需要专注于此,关注风向和动静,撒下香料和诱饵,等待着鱼儿上钩。然后,你的眼睛必须盯着那个小小的浮标。只有这样,你才有可能钓到鱼,你前期的投资和花费的心血才能得到回报。

你几时见过那些一生从事过几个行业的人得到了他应该得到的财富的?有的人一生干过很多行当,餐饮、书店、推销员、司机……如此这般反反复复,没有锲而不舍的精神,自然是半途而废,一事无成。

你一定会知道,那些凶猛的狮子或者老虎,即使它们捕捉的对象是一只小小的兔子,它们的两眼也不会有丝毫懈怠,全身处于戒备状态,全力以赴地完成自己的目标。胜券在握的强者尚且如此,那么你,一个刚刚起步的年轻人是不是更应浑然忘我地专注于自己的工作呢?不管这件事情多么琐碎枯燥,多么微不足道,至少你可以借助于此培养专注于一的好习惯。

只有专注,你才能把所有的精力和智力在一个时间里完全集中到要做的事情上。世界上最大的生意也可以分为一桩桩小事情和一个个小环节,着手解决和处理每个细节的时候,如果能专注于一,全力以赴,相信没有做不好的生意,这也是做生意的基本原则。