

《100个给青年商人的忠告》

图书基本信息

书名：《100个给青年商人的忠告》

13位ISBN编号：9787564021696

10位ISBN编号：7564021691

出版时间：2009-9

出版社：陈书凯 北京理工大学出版社 (2009-09出版)

作者：陈书凯

页数：251

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《100个给青年商人的忠告》

前言

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”，拨得“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”精神和社会责任心，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。

《100个给青年商人的忠告》

内容概要

《100个给青年商人的忠告》引用了100个经典故事，指明了年轻商人的经商之路，阐释了青年商人的生财之道，从个人修养到处世技巧，从创业发展到经营智谋，从紧张的工作到生活的享受，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，帮助立志要在商业上有所建树的青年商人不断提升自我、开发自我。为了家庭与社会的责任，青年人开始步入社会为生活和事业打拼，开始经历从前不曾遇到过的各种诱惑、挫折、失败等，如何守住纯真的心灵、保持生命的纯净，如何把握财富契机、赚钱有道，从而兼得鱼和熊掌，这是每个初入商海的年轻人梦寐以求的。

《100个给青年商人的忠告》

书籍目录

001 培养成功商人的素质002 从容不迫才尽显风度003 学会专注于一004 用自我暗示增强信心005 目标要
高远006 穿戴尽量简朴，志趣应当高洁007 教养也是一种财富008 “拔掉毛”才能做人009 善于发掘隐藏
的时间010 忙中偷闲来思考011 健康就是本钱012 切莫沉迷于享乐013 放下架子，保持一颗平常心014 不
要盲目攀比015 资金需回笼，情绪要周转016 控制浮躁的情绪017 不要想着一口就吃成胖子018 永远保持
进取之心019 有志气地“吃回头草”020 失败也值钱021 翻身的机会永远只在下一次022 在自己身上找原
因023 勇于打破自己的圈子024 不断地开发自我025 钱就在勇气背后026 用记录帮你说话027 酒后之言未
必真028 先把好处明明白白地告诉对方029 学点儿讨价还价的“嘴皮子功夫”030 笑能生和，和能生
财031 说话要善于周旋032 给别人留面子就是给自己留后路033 善于化解和上级的矛盾034 不要道人短
长035 要善于说“不”036 率性而为并不一定就好037 说话不要太直率038 让生意曲径通幽039 不要再内
向040 沉默是金041 “外圆内方”的妥协之道042 关系也是一种宝贵的资产043 没有天经地义的帮助044
谨防小人有妙招045 人性激励法046 向不同行业的人吸取各种新知047 多听老人言048 对重利轻义者动之
以利049 谨防鸠占鹊巢050 把财物交给信赖的人051 爱人是你的“外援内助”052 不要依靠和不能依靠的
人053 不要轻信“专家”054 随时随地警惕你的对手055 为对手祈祷就是在为自己祝福056 多学一点儿理
财知识057 赚三不如现二058 让钱生钱059 借钱也没有什么不好060 钱要一小笔一小笔地借061 信息就是
财富062 敢于冒险才能抓住机会063 对不必要的风险采取退让的态度064 学点儿讨债的本领065 君子爱财
，取之有道066 开创事业要有魄力067 想到了就付诸行动068 家庭背景不会决定个人命运069 寻找用武之
地070 勤劳致富071 诚信服人072 盲从是大忌073 警惕虚假广告074 亡羊后补牢应及时075 企业文化不是
形式076 保住你的实权077 把资金握在自己手上078 产品必须“广而告之”079 广告应该注重实效080 广
告要独具匠心081 善于借政扬名082 在同行中出类拔萃083 共享远胜于独吞084 不要独享荣誉085 警惕不
公平竞争086 商机不可泄露087 做生意要随机应变088 面对降价狂潮，不妨反其道而行之089 吃小亏是一
种大智慧090 做精明的商人就要精于“打算盘”091 要善于发现商机092 赢得顾客，务必“攻心为上
”093 牵住女人的心094 商人要懂得“取巧”095 好奇顾客的钱好赚096 把握流行，顾客就会追着给你
钱097 用别人的智慧为自己赚钱098 见好就收，见坏更要收099 切勿急功近利100 莫以利小而不为

章节摘录

001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，它在不停地搜寻，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。

002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：“决慢不在于播字多少，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天折的爱情。本来

《100个给青年商人的忠告》

，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，别人也不可能短时间内感受到，相反，你的仪表和举止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？

003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在头脑中闪现。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。

《100个给青年商人的忠告》

编辑推荐

《100个给青年商人的忠告》是由北京理工大学出版社出版的。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。献给青年人：社会千变万化，不可不读的处世秘籍，献给经商者：商海起伏不定，随身必备的经商宝典。旁征经典寓言，传授经商秘诀博引动人故事，解惑生财之道人说，君子爱财，取之有道。人说.商场如战场，惊险万分。在起伏不定的商海里，有人能翻手为云、覆手为雨，有人一直是任人宰割的小虾米；有人日进斗金，收获成功、鲜花和掌声，也有人失意潦倒，面对失败与贫困.....人生百味，尽在其中。年轻人，请耐心地研读此书，请牢记那些忠告吧。如果是这样.那么，每一个立志在商业上有所成就的青年人都能从此书中获益良多在波涛汹涌的商海中屹立不倒，稳如泰山。

《100个给青年商人的忠告》

精彩短评

- 1、内容不错 不错 书皮印刷的质量一般般
- 2、年青的朋友，不论你准备从商还是选着其他，值得一读，会受益匪浅

章节试读

1、《100个给青年商人的忠告》的笔记-书摘来源：腾讯网

这天，路易斯先生陪同妻子去买手表，妻子的视力不太好，他们几乎找遍了所有款式的手表才从彼得先生的手表店里找到了一块中意的手表，因为她能清楚地看到长短指针。

这款手表一直没有卖出去，因为它的外观实在是太丑了，而且按照进价，标签上的350元实在是太贵了点。彼得先生对这些心知肚明。

“350元？我说，这也太贵了点儿吧！”顾客终于说话了。

“可是，先生，您现在很难找到一个月只相差几秒钟的精确手表了，从这点来说，这个价钱很合理！”彼得立即回答说。

“对我们来说，精确度不是很重要，”路易斯先生把妻子手腕上的旧表亮出来，说道，“这只表已经有8年了，只有50元，而且很管用，从来没有因为它而误过事！”

“8年！对于你这样一位疼爱妻子的男人来说，应该给她换一块名表了！这款是无可挑剔的！”

“可是它的样式有点儿不好看！”顾客皱着眉头说。

“先生，经营手表这么多年，我从来没有见过这么好的专门给视力不好的人设计的手表！”

最后，彼得先生以320元的价格出售了这块手表，他净赚了200元。

从彼得先生成功地说服顾客的过程中我们不难发现，讨价还价需要“嘴皮子功夫”，也有其大致的步骤。几乎所有的生意都有讨价还价的过程。生意能否成功，关键的一点是你如何处理别人的不满意，怎样影响并改变对方的观点。

如果能抓住真正的利害关系，就可以“八面玲珑”地驳倒对方的反对意见，说服他们同意自己的观点。彼得先生用“为视力不佳的人专门设计的手表”顺应了顾客的理性要求，又用“为心爱的妻子选一款名表”投合了对方的感情。这是讨价还价常用的两个切入点。

虽然讨价还价的顾客形形色色，各有不同，但是你可以把他们作为一个整体来评估，因为毕竟他们有相同的需求，你更需要把他们作为特殊的个体来衡量。

首先，你需要预设可能出现的问题，并尽可能想出应对的解释和建议。我相信，只要你对生意有一定的把握，顾客的问题肯定会在你的预料之中。当对方提出问题之后，你要做的就是给他一个刺激。所谓“刺激”，有多种形式，可以是吸引对方的建议，也可以是对顾客支持自己方案的鼓励，也可以是对顾客异议的反对或劝阻。通常情况是几种方法并行使用，多管齐下。

然后，你必须为你的建议、方案和反对意见提供充分的证明，否则，顾客就会在心里对你不屑一顾：“你们做生意的这一套我见得多了！”不要让你的承诺变成吹嘘，不要让你的建议变成虚无，把有关你产品的新闻报道、研究成果、反馈信息、社会影响、效果对照摆在对方面前，但是没有必要面面俱到，只要突出对方最关心的一点就够了。不要担心顾客的挑剔，他挑剔是因为他有心要购买。如果彼得为手表的丑陋担忧，而一言不发，不说明它的设计优势，也不陈述它的质量长处，恐怕他只有赔钱出售了。

《100个给青年商人的忠告》

顾客认同产品后，剩下的就是核心问题——价钱。动用你的“嘴巴功夫”，让他觉得你开的价钱绝对物有所值。切记不要在“多少钱”上打转，告诉他花这点儿钱可以得到多少好处，可以获得多长时间的利益，并且把他的代价平摊在这段时间上，这样会让顾客从心理上比较容易接受。比如一台电脑4000元，你可以告诉他，现在花4000元，可以用它来学习、娱乐，如何方便，如何实在，用四年绝对没问题。四年共计1400多天，平均下来，一天省三元就可以负担，而且还有剩余。这样的劝说无疑是有影响力的。

做一个成功的商人，就要用你的嘴巴说服别人接受自己开出的价钱，用你的算盘把你的利益换算成别人的利益，并让对方信服。

《100个给青年商人的忠告》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com