

创富二十一条商道

1. 打下江山要靠胆,守住江山要靠脑,传下万年基业就得靠心了。
2. 生意就是时机,就是冒险和谨慎之间的战争。
3. 宁可输事,不可输心。
4. 能够完全成功的巨大欺骗,只有在朋友之间才能发生。
5. 贪婪往往让人失去防备之心。
6. “给面子”和“识趣”——这是处理关系的两条基本原则。
7. 很多大事情往往会败在小人物手里,因为做大事情的人总是很容易忽略小人物。
8. 无论对于哪一个商人来说,变化都意味着最大的生意机会。
9. “811原则”,这是一个利益分配的原则,按照这个原则,如果生意人赚了10元钱,就要把8元钱给关

- 系户,1元钱分配给身边掌握机密
- 的幕僚们,最后剩余的1元钱才
- 入自己的口袋。换句话说解释这个原则就是,一个商人赚到10元钱,就有8元钱是用来培养生意场上的利益同盟。由此可见,利益同盟是商人的根本法宝。
10. 培养利益同盟的根本理论就是:你认识谁并不重要,关键是你想认识谁以及谁认识你。
11. 打理关系,就应该集中精力去处理和生意伙伴的关系,而不是挖空心思地处理和竞争对手的关系。
12. 俱乐部、协会之类的商业团体,是建立关系的地方。
13. 生意的利益不在于多少,而在于平衡。
14. 巨大的困难最考验合作伙

伴的心态和处理危机的能力。

15. 很少有人能靠它赚钱,这就是大生意;很多人都能靠它赚钱,这就肯定不是大生意……

16. 从谈判的技巧来说,生意场上绝对没有个人问题,都是大家的问题,都是大家生意上的问题,虽然生意场实际还是个人的问题。

17. 这个世界上,总会突然冒出一个比你更有钱的人,而且能一脚把你踢开。但是,如果你先占领了一小块领地,他至少得听听你的意见,甚至还允许你讲讲条件。

18. 只有那些头脑简单的商人,才会跟新伙伴抢着说话,却根本不知道对方想听什么。

19. 在生意场上,只有愚蠢的商人是单凭外表判断一个商人的。

20. 做生意就是尽量地按照合适的规则去分配资源,而“做人”的功底深浅就直接决定着能否合适地分配资源。

21. 在很多生意人的眼里,关系就是最伟大的生意。

摘自《理财》

1975年,美国费城的艾伦教授到日本进行学术访问。在东京技术学院实验室参观时,楼道角落里的

一堆既像塑料又闪着银光的薄膜吸引了艾伦教授的注意力。当他好奇地询问陪同的白川教授时,对方不以为然地回答:“这只是一堆废品,毫无科学价值。”

白川接着告诉他,那是一个外国留学生在做高分子聚合实验时,由于没听清规则和要求而制造的一种莫名其妙的产品,被丢弃在那里已近五年了。现在被当做失败的实例,以教育那些违背科学而荒谬操作的学生。

艾伦听了点点头,在接下来的

“垃圾”的妙用

几天里,他对这堆垃圾产生了浓厚的兴趣。在研究了几日后,他提出将此堆废品带走的请求,白川教授爽快地答应了。在他看来,这只不过是一堆垃圾而已。

回到费城后,艾伦教授不分昼夜地埋头在实验室里对这堆垃圾进行研究。最后,当他将一些微量碘加入这种聚乙炔时,奇迹发生了:这堆“废品”的导电性能一下子提高了千万倍,真正成为金属般的导电塑料。

这个发现震惊了全世界,因为自1868年发明第一种塑料以来,各种塑料为绝缘体已成为科学界的定论。但艾伦教授的发现却打破了常规,这个有悖“常理”的科学研究成果,使他获得了2000年的诺贝尔化学奖。

本是毫无关联的两种东西,组合在一块儿,居然创造了奇迹。如果没有大胆设想、创新的勇气,这堆“垃圾”,将永远被弃置在科学的荒野里。

摘自《风流一代》

父亲的眼泪

沃尔特7岁的儿子染上了偷东西的恶习,他用尽一切法子都无法让儿子悔改。在一次争执中,绝望的沃尔特给了儿子一记响亮的耳光。儿子捂住脸愣在那里,在这之前父亲从未动过他一根手指头。随后,沃尔特不安地回到房间,脸上满是泪痕。是心痛,是悔恨还是其他什么,自己也说不清楚。但令人惊奇的是,儿子从此再也没有偷过东西。父子俩和好如初,一家人又恢复了往昔的欢乐。

多年以后,儿子和母亲回忆起这件意义非凡的往事。儿子问:“母亲,你知道为什么从那以后,我就不再偷东西了吗?”“当然,”母亲微笑着说,“因为你爸爸打了你。”

“不!”儿子回答,“是因为爸爸哭了。”

摘自《现代女报》

遇到狼就变成狼

如果在野外碰上一群狼,第一反应是什么?有人说跑,有人喊打。

但是,稍微有点儿野外生存常识的人都知道,遇到野兽,最忌讳的是扭头就跑。就是刘翔怕也跑不过四条腿的野兽吧!而且,只要你一转身,那么狼第一个咬的就是你。

向前跑,是追逐,代表着一种积极的性格。向后跑,是逃避,反映在人格上,就是不敢面对现实,胆小懦弱。你遇到一只狼的时候,它会把你过分退让当成是怯懦,从而将你彻底吃掉。

好嘛,既然沉默或者退让等于牺牲,那么就拼了吧——打!

著名经济学家茅于軾先生说:“我们发展得慢,就是因为我们的动作太快。遇到麻烦,第一就是对着干。”所以,打,也不一定没有出路。

生活中,谁都免不了要遇到各种各样的挑战、压力和麻烦。这时候就好像遇到了一群狼,我们到底该怎么办呢?

海尔总裁张瑞敏先生讲过的事例:有个日本商人做微波炉生意,当年要进入美国市场的时候,他调查发现美国人凡事都喜欢大的,房子要大,车要大,冰箱要大,电视要大……于是他就把微波炉也做得很大。结果,真的很受欢迎,赚了一大笔钱。后来,有一个贵妇给自己的宠物洗完澡,突然想起了微波炉,说明书上说用于加热,于是她就把爱犬给塞了进去,后果可想而知。那贵妇跟她的爱犬感情深厚,一怒之下就将这位商人告上了法庭。最终,美国的法律判那个贵妇胜诉,责令商人赔偿她的损失。那个倒霉的日本人最后得出结论说:美国人的思维就是那么直接,他们不是人,更像是狼。

现在你明白该怎样对付这群狼了吗?对,你也变成狼,不逃避,不对立,用狼的眼睛去察看,用狼的思维去考虑。遇到狼,先变成狼,这是最好的方法。

摘自《辽宁青年》

女孩都执意要分手。男孩觉得女孩辜负了他,情绪十分低落,对人生似乎也丧失了信念。

男孩在母亲的带领下找到我,期望我能够帮助男孩走出失恋的阴影,而男孩反反复复对我说的一句话是“我那样爱她,她不该背负我。”

看着男孩,我想起一种叫白蝉的花。白蝉树大约1到2米高,开重瓣花而不结果,但每年春天,白蝉树从不因为无法结果而放弃发芽、生长,只要阳光适合、水分适合,它

像白蝉花一样芬芳

就会努力绽放,婆婆娑娑一朵朵连成一片花的海洋。或许,对于白蝉花来说,那绽放的过程就是其生命最为美丽的过程。

如同白蝉花开花并不会结果一样,人生总会有一些目标在千辛万苦的努力之后仍旧无法抵达,总有一些渴望在历经艰难追逐之后仍旧难以实现。那么,如果我们遭遇了什么失落或者挫折,是否应该像白蝉花那样豁达、感恩并珍惜我们至少还拥有的绽放的幸福,努力地去开放呢?果实可以甜润世界,花朵可以芬芳世界。长长的一生,要懂得珍惜。因为,结果是幸福,花是幸运。

摘自《辽宁青年》

善意是一颗球

有一次,和家人到一家西餐厅用餐。那天客人蛮多的,菜出得慢,我点的餐还没送来,因为是一家人,所以我吃你一点你的前餐,你吃一点我的主菜,大家都没注意到这事,但我没忘记。送饮料来时,服务小姐很不好意思地询问,是不是还有一份餐未送来?我说,服务小姐很客气地说了声对不起就离开了。

不到30秒,老板娘带着大厨到我旁边,连声抱歉,说还要一二十分钟,问我能不能等一下,或者就退掉。我答:“没关系,我知道你

们今天忙,我等一下好了,到时候打包,我带回家。”老板娘跟大厨连声道谢离开。

然后,原来没点餐的小朋友都有甜点、水果与饮料。买单时我惊讶地问是否算错了,老板娘在旁边解释道:“因为你的谅解与客气,所以餐点打八折,没上桌的那一份免费,小孩子的附餐也免费招待。”我笑笑说:“你太客气了。”老板娘回了一句话:“因为你客气,所以不得不让我们更客气。”我笑着离开,不因为少花钱,只因客气也可以传染给别人……

我的工作让我常常有机会介绍想装潢的客户给做室内设计的朋友,按照行规,或多或少总会有些介绍费,但我从来不接受。大概是从高中开始,当朋友要回报我对他们的帮助时,我总是拒绝。我认真地告诉朋友,哪天我需要帮助,拉我一把就好了。因此,当我需全家外出离家数天时,我不担心家里的鱼会饿死,花会枯死;当我需要搬东西时,我不去找搬家公司;当我无车可用时,不必担心没人载……

善意与帮助像是一颗球,当你毫不迟疑地将球丢向你招手的人时,有天,当你在招手时,也会有颗球飞到你手中,或者,还不止一颗。

摘自《现代家庭》

特别开心

给别人一把钥匙

常常给予别人一个力所能及的帮助,你将获得震撼心灵的回报。

19世纪早期,在德国的小村庄里,坐落着一个由石墙围起的古老教堂,里面有精美的雕刻,彩绘玻璃和一架华美的管风琴。管风琴向来以宽广的音域和饱满的音色被赋予“乐器之王”的美称。

这一天,教堂里正在干活的一位老管理员,忽然听到教堂避难所的橡木门外传来敲门声。他打开门,看到一位穿军装的士兵站在台阶上。

“先生,您可以帮我一个忙吗?”士兵说,“请允许我弹一个小时的管风琴好吗?”

“很抱歉,年轻人,”管理员回答说,“除了我们自己的风琴演奏者外,不允许外人弹奏它。”

“但是先生,贵教堂的管风琴闻名遐迩,我远道而来,只为了能亲眼见到它,弹奏它,仅一个小时!”

老人犹豫了一下,悲伤地摇了摇头。

“好吗?”士兵请求道,“我的指挥官只允许我请假24小时。过几天我们将开拔到另外一个省,在那里将有一场残酷的战斗。恐怕这是我一生中最后一次机会弹奏管风琴了。”

老管理员不情愿地点点头。他打开门,招手让士兵进来,然后从衣袋里取出一把钥匙递给他:“管风琴锁着呢,这是钥匙。”

士兵用钥匙打开管风琴华丽的琴盖,然后弹奏起来,宏伟的音符如一排排波浪从管风琴金色的音管中翻腾而出。老管理员震撼了,他的眼中闪烁着泪花,在门口的长椅上坐下来。

不到几分钟,教堂门口已经聚满了附近教区的村民,他们朝里窥视,纷纷摘下帽子踏进避难所来倾听,优美的旋律在避难所回荡了一

个小时。拥有天才手指的风琴弹奏者完成最后一个音符后,双手从键盘上抬起。

士兵放下琴盖锁好,当他站起来转过身来的时候,惊讶地发现教堂里坐满了人,村民们是暂停手中的活儿来听他演奏的。那个士兵谦逊地接受着人们的称赞,然后从过道中央走过,把钥匙归还老管理员。“谢谢。”年轻人感激地说。

老人起身接过钥匙,“谢谢你!”他一边回答,一边握住年轻士兵的双手,“这是我年迈的双耳听到的最动听的曲子,请问,你叫什么名字?”

“我叫费克斯·门德尔松。”

老管理员听到这个名字时,眼睛睁大了。眼前的这个士兵,20岁以前就已经是享誉欧洲大陆最著名的作曲家了。老人注视着这个士兵离开排波浪从管风琴金色的小路上,他喃喃自语道:“我差一点没有给他钥匙而错过这支美妙的乐曲!”

给别人一把钥匙,就是为自己的心灵开启了一扇门。常常给予别人一个力所能及的帮助,你将获得震撼心灵的回报。

摘自《做人处世》

二百五定律

美国人乔·吉拉德被誉为世界上最伟大的推销员。有一次,吉拉德去参加一个葬礼,照例向所有人发了自己的名片,大约发出了250张。回到家里,他躺在沙发上闭目养神,忽然灵光一闪,想起自己以前参加过的几个葬礼,每次发出的名片数量竟然惊人的相似,都在250张左右。吉拉德由此得出结论:每个葬礼上的人数都在250人左右,也就是说,一般情况下,一个人一生中真正有影响的交往人数大约是250人,这就是著名的“超级二百五定律”。

得出这个结论后,吉拉德又用它来总结自己的推销工作:如果自己得罪了一位顾客,那么失去的将是250个潜在客户;反之亦然,如果自己获得了一名顾客的好评,同时也就获得了250名潜在的客户。从此,吉拉德对每一个顾客都不敢稍有轻视,人缘好了,他的汽车自然也就越卖越多。吉拉德创下了一年卖出1425辆的纪录,这一纪录被收入《吉尼斯世界大全》,至今无人打破。

摘自《广州日报》

你会接电话吗

同学王盈面容精致,智力超群,她总是很忙,半步也不停歇,如果你听到我们宿舍电话铃响,一个女孩急急地问:“你找谁?不在!”然后“啪”地挂掉,那肯定是惜时如金的王盈,她认为,为不相干的电话耽搁半秒钟都属多余。

而另一位同学赵鸾,则迥然不同,她打电话,就似小提琴与钢琴的协奏曲,你在轻轻拉,我在轻轻和。第一句通常是“请问你找谁?”柔和的意境,有如静谧幽幽的小树林,其间有山泉潺潺。如果你对方便找的人不在,她的第二句便是“请问有什么事需要我转告吗?”有时我们甚至会听见赵鸾惊喜的第三句,“哦,您是阿姨(叔叔)啊!某某上晚自习了,等她回来,我就让她给您打回去。对,北京下过一场雪

骑虎难下,一筹莫展。无奈之下,人们向专家寻求两全其美的良策。专家的建议虽然不可思议,人们还是照做了,一丝一毫不敢马虎。

很快,人们又惊喜地发现,霸道强悍的艾菊重新变得俏丽可爱,它既能温顺地生长于当地,满足人们审美和药用的需要,又能跟其他生物和平共处,以往被艾菊侵害的植物也恢复了生长。

原来,专家的良策是:既然爱艾菊,那么就连它的天敌一起爱吧。人们在专家的指导下,引进了艾菊的天敌——红蛾和叶甲壳虫。这两种天敌都以艾菊的叶子为美食,它们跟艾菊是天造地设的相互制约和依存的“冤家”。摘自《现代女报》

了,但不太冷,据说今年是暖冬……”听到这里,我们都会笑起来,赵鸾真是好脾气,接到别人的电话竟跟接到自己亲人的电话一样欣喜,还兴致勃勃地跟人家的爸爸妈妈聊天,爱煲电话粥的典型!”

“你们真以为我时间多得没处打发?我只不过觉得,要充分体谅父母的心,我这边匆忙地说声‘不在’当然简单,但叔叔阿姨们的心没准儿就在千万里之外七上八下:‘我闺女没跟寝室同学吵架吧,怎么回同学的话这么生硬、不耐烦……’赵鸾还爱充当‘交通路线解说员’:‘到我们学校,有这么几趟车,你打过来吧?从那儿过来应该不超过20块钱……’

4年来,电话大使赵鸾始终保持着这样亲切优雅的“接线员”习

惯,她特意准备了一个秀气的小本子,搁在电话机旁边,清楚写着:“谁谁谁,几月几号有人来电。”有她在宿舍,我们总会很安心。

我们,包括她自己,都认为这不过是一个良好的人的习惯而已。谁知道,这个不起眼的小习惯,竟帮她找到了一份“总裁助理”的工作。总经理对她道:“我打电话到你宿舍,本想找另一个同学的,你第一声‘你好’听起来非常舒服和职业;当我要找的同学不在时,你加问一句‘有什么事情需要转告吗’,让人感受到你的细心和周到;当我无意中说起,周末要来你们学校开招聘会时,你主动介绍了行李路线,还提醒我西门容易堵车,最好走东门……尽管你在其他方面并不具备绝对优势,但接电话时却展现了超出一般大学生的良好修养和亲和力。你们宿舍的另一位同学,则显得过于急躁了……”

摘自《哲思》

见上帝不需要带礼物

有个吝啬鬼心胸狭窄,遇到不顺心的事想自杀。当天,他和妻子出门散步,说是散心,实则想寻找机会自杀。

等到了河边,他趁妻子不注意,脱掉衣服跳进河里。

突然他浮出水面对妻子大叫:“亲爱的,永别了。别忘了把我的衣服带回家。”

河岸上行人看到有人落水都着急想办法救人。他妻子却不慌不忙地说:“你们不用救他,我有办法让他自己上岸来。”说完,她找出丈夫的钱包扔向水中。

没想到这个吝啬鬼竟然一把就抓住钱包并很快游到岸边。爬上岸后朝他妻子吼道:“你疯了?见上帝不需要带礼物。”

摘自《意味》

一个男人驾驶着热气球升上了天空,忽然他意识到自己迷失了方向。男人只得不断降低高度,直到他看见地面上有一位正在散步的女士。他冲她喊道:“对不起,能帮我吗?我约了个朋友在一个小时前见面,可我不知道自己现在在哪儿。”

女士回

答:“你在一个离地面30英尺高的热气球里。热气球位于北纬40到41度、西经59到60度之间。”

“你一定是个技术员。”男人说。

“是的,”女士说,“你怎么知道的?”

“嗯,你所告诉我的在技术上来说是完全正确的,可我还是

不知道如何利用你给我的这些信息。坦白地说,你根本没帮我。就算你真的做了什么的话,也只是耽误了我的时间。”

女士反问:“你一定是个管理人员了。”

“是啊,你怎么知道?”

“很简单,你不知道自己在哪里,也不知道要去哪儿,你一个人把热气球升高,但是却没办法控制它。你许下一个诺言却没有能力实现,你只知道发号施令,期待下面的人来帮你解决问题。事实上,你的位置基本还在原地,而现在这一切居然成了我的错。”

摘自《环球时报》

热气球、男人和女人