



育女心得  
父性教育

大学毕业后,比尔·拉福按照原先的设计,开始攻读经济学的硕士学位。让人意外的是,比尔·拉福拿到硕士学位后考了公务员,去政府部门工作。

原来,他的父亲深知,经商必须有很强的交往能力,必须深知处世规则,充分了解人的心理特征,善于与人交往。

5年后,比尔·拉福完全具备了成功商人所需要的各种条件,他去了父亲为他引荐的通用公司熟悉商业业务。又

12 拖延等于死亡

经过两年,他熟练掌握了商情与商务技巧,且业绩斐然。这时候,他婉言谢绝了通用公司的高薪挽留,开办了拉福商贸公司,开始了梦寐以求的商人生涯。比尔·拉福的生意进展得异常顺利,20年后,拉福公司的资产从最初的20万美元发展为2亿美元。

亲爱的女儿,在钦佩比尔·拉福的同时,你从中得到了什么样的启迪?爸爸只是想告诉你,职业生涯设计基本上可以分为觉醒、确立目标、职业生涯策略、职业生涯评估等四个步骤。你有没有觉醒?如何觉醒?你的目标又是什么?

在美国和欧洲,从艾森豪威尔、尼克松、卡特、布什等美国历任总统,到洛克菲勒、索罗斯、盖茨等企业巨子,他们在青少年时期都受到过一个人的决定性影响。这个人就是美国成功学奠基人、最伟大的成功励志导师奥里森·马登博士。

马登博士关于“行动”的诠释几乎无人能及。在这里,我没有理由不把他的精彩演讲推荐给你——

你打算什么时候实现梦想呢?你在等什么?还有什么没准备好?你在等待别人的帮助还是等待时机成熟?

最消磨意志、摧毁创造力的事情,莫过于拥有梦想而不开始行动。

年轻人最容易染上的可怕习惯,就

是明明已经计划好、考虑过甚至已经做出决定的事情,却仍然畏首畏尾、瞻前顾后、不敢采取行动。对自己越来越没有信心,不敢决断,终于陷入失败的境地。

很多人喜欢订计划,在周密、美好的计划中获得部分满足。但是如果不能将计划变为行动,在若干年后看到这个计划时只会感到深深的失落,尤其是当看到同时起步的朋友已经实现了梦想的时候。

成功者都能理解这句格言:“拖延等于死亡。”

成千上万的人都拥有雄心壮志,为什么很多人没有如愿以偿,甚至在温饱线上挣扎?其中大多数人一直没有行动。并不是他们不想行动,只是想过一段时间再开始,这样一晃就是一生。

经常听人说:“我知道今天该做这件事,但是今天我状态不好、条件不好,这件事肯定做不好,还是以后再说吧。”于是他开始拖延。他把该做的事放在一边,去做那些比较容易、比较有趣的事。

其实他只需要强迫自己做一次,就能找到行动的感觉了。一件看起来很难的事情,有时候只需要几分钟就可以开个头,就能让他进入行动的状态、踏上成功之路的第一步。

对他来说,行动为什么这么难?因为行动就意味着要承担一系列的责任,他下意识地惧怕承担责任。

世界上最愚蠢的事情就是推卸眼前的责任,等待“时机成熟”。在需要承担重大责任的时候,应该马上承担它,此时此刻就是成熟的时机。如果不习惯这样做,即使将来的条件比现在更好,我们也不敢肯定时机已经成熟。这样,就什么事也做不了。

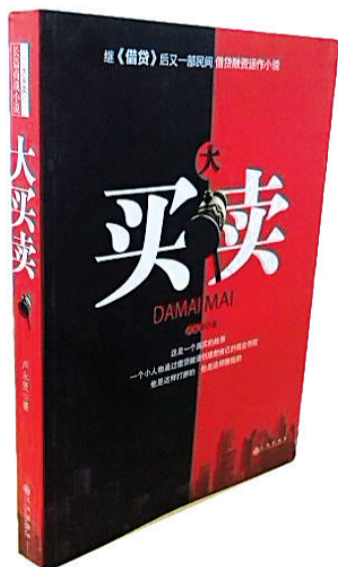
一个目标明确、胸有成竹、充满自信的人,绝不会把自己的计划拿出来与别人反复讨论,除非他遇到了比他见识更广、比他能力更强的人。他有主见,迫切需要行动。不会在徘徊观望中浪费时间,也不会因挫折面前气馁。只要做出了行动的决定,就要勇往直前。

是的,最重要的是立即采取行动,去做你想做的事情。英国作家金斯利说:“每天早晨起床后,不管你喜不喜欢,你都得有事情做,强迫自己工作并尽最大努力做好,可以培养自控能力、勤奋、意志力等各种美德。在懒惰的人那里,是没有这些优点可言的。”

“立即行动!”

无论何时,当“立即行动”从你的下意识里闪现到真正有意识时,你将恢复你的良好状态,调整你的现实处境。通过它,一个人能把可能浪费的一天变成令人愉快的一天。

(摘自《爸爸在这里——女儿,请允许我用这种方式陪伴你》袁卫星 著 山西教育出版社 出版)



空手套白狼  
大鱼吃小鱼

张勇点了点头:“确定。”胡万年摸了摸手里似乎有些温度的支票,知道张勇不是在说假话,想了想,他说:“大勇,如果是一年之内的话,一吨 HRM335 螺纹钢的价格我可以 3500 元给你,HRM400 螺纹钢,每吨 3700 元,各升 100 元,没有问题吧?”

张勇衡量了一下,觉得每吨 100 元的升幅很正常,就说:“行,就按这个价格吧。如果这样的话,那剩下的 10 万元,可以半年之内结清吧?”

胡万年一笑,说:“可以,半年之内

15 一份合同两笔买卖

如果你结清尾款的话,就按照我们先前商量好的价格,我这里供应一批不超过 150 万元的螺纹钢给你。”

“合作愉快!”

两人的手搭在了一起,然后重重地握了一下,算是达成了协议,就等张勇过两天将合同拿过来,然后提货展开合作。

谁会想到,正是这次合作,半年后让自以为赚了一大笔钱的胡万年,亏得差一点儿哭出来。

商量好了一切,50 万元的支票也到了胡万年手中,这 200 吨的螺纹钢算是定下来了。

认识胡万年 3 年多,虽然胡万年看起来有些痞子气,但张勇知道他做生意从来说一不二,绝对公道,不会做出赖账之事。

“好,那到时候见。”

张勇转身离开的时候,露出了一丝笑容。更大的一笔货单,将胡万年的辉煌钢材供应店和他捆在了一起。到时候,借助胡万年的嘴,花都区诸多房地产发展商一定知道,张勇手里有一大批螺纹钢,不愁找不到买家了。

在第二废品收购站方怡的办公室里,方怡拿着张勇昨天晚上拟好的合同,指着其中一条问:“大勇,这样的条约,胡万年会答应吗?就算是我恐怕也难以答应。”

对于张勇设定这样的合同条约,方怡感觉有些过分,不过想想现在的情

况,又好像可以接受。

现在 70 万元的合同,一年内还清剩下的 10 万元,然后可以追加 150 万元的货,看起来双方好像都没有吃亏,甚至表面上看胡万年还赚了。

尽管张勇预测一年内房地产行业将迅速回暖,建筑钢材市场会火热,但是没有看到那一天,方怡还是有点儿怀疑。

那可是 70 万元的货款,如果判断失误,那就亏大了。

“相信我吧。胡万年就算心里有疑惑,也一定会签字的。这份合同现在对他来说是绝对有利的。至于以后怎样那就知道了。”

望着脸上带着几分疑惑的方怡,张勇信心十足。

看到张勇满脸的自信,浑身透着一股男人的魅力,方怡的目光有了几分迷离。

张勇笑道:“方姐,没有什么问题,我就先过去和胡万年签这份合同。”

张勇满脸笑容地拿着合同,到了辉煌钢材供应店,找到了胡万年。

“这就是我们的合作合同,你先看看。”

接过胡万年递过来的茶水,张勇随即将合同递到了胡万年的面前,让他看看有没有什么纰漏,或者是胡万年不满意的地方。

胡万年打开合同,一条一条地仔细看着。关于 10 万元尾款的合同,甚至未来还有 150 万元的买卖合同,胡

万年自然不敢有半点马虎。

“大勇,你真的确定一年之内,将会在我这里再以合同上的价格,购买一批不超过 150 万元的螺纹钢?”胡万年带着几分疑问。

一个辉煌钢材供应店,一年的总利润也就是一二十万元,若和张勇这份合同签订下来,胡万年今天可就赚大了,胡万年自然希望与张勇合同之中的条款能够兑现。

“只要我清了那 200 吨螺纹钢的款,一定会在你这里以合同上的价格,再购买一批不超过 150 万元的螺纹钢。老胡,难道我的为人你还不相信吗?”望着似乎有所顾忌的胡万年,张勇微笑着说。

这几年,张勇在第二废品回收站勤勤恳恳,兢兢业业,大大小小的事方怡都放心交给他,自然也让他这一行里有了好名声,这一点儿胡万年自然是清楚的。

信用,有时候在生意场上比起金钱来还要贵重。没有再犹豫,胡万年立马就在合同上签了字,摁下手印。

“10 万元,让我们和胡万年辉煌钢材供应店捆在一条船上,值得!”

这 10 万元,让张勇拿到了这样的一份合同,到时候如果建筑钢材市场热起来的话,凭借这份合同,他就能大赚一笔。

(摘自《大买卖》卢永贤 著 九州出版社 出版)