

证券公司等专业性机构进行股票和其他投资交易，因为日本公司里的电脑设定了限制程序，工作时间和工作场所不允许职工上网从事与公司业务无关的事，所以上班族一般是事先在网上设定好自己买进或抛出的标准，股市开盘时证券公司就会按照股民的意愿代为交易。因此，尽管日本的股民很多，但不会因炒股而影响各自的工作。

美国：青睐共同基金

美国作为全球金融业最发达的国家，其投资选择品种很多。股票和债券市场的主要参与者是机构投资者，投资大众最普遍的理财方式就是购买共同基金，原因之一是能够回避直接投资股票的高风险。42%的受调查基金持有人表示，因为股市波动太大，他们选择了比股票更为稳定的共同基金。美国共同基金的蓬勃发展，与其养老金体制是密不可分的。调查显示，养老金在共同基金中的资产比例从上世纪90年代初的20%上升到了目前的约40%，成为基金最大的投资者。在投资理念上，一些美国人的投资哲学是看好就长期持有。数据显示，美国的基金持有人自上世纪80年代牛市以来的平均持有周期是3~4年，通常不会随短期市场波动而频繁进出。

德国：百姓不热衷炒股

德国现有的社会福利保障制度使得德国老百姓月收入的大部分必须用于缴纳各种社会保险金，普通工人手里能够用来投资股市的“活钱”、“热钱”并不多。相关统计数据显示，德国股民人数仅占本国人口总数的7.1%，而这一比例在英国为23%，美国为25%。同时，股市的暴涨暴跌也令许多德国人对股票交易退避三舍，德国人普遍认为投资股市是基金公司、银行或其他金融机构的业务。目前个人投资者的资金投向大都是风险较小、收益平稳的人寿保险、传统储蓄、购买住房，或是通过购买债券、基金、保险等方式间接“投身股海”。

(摘自《钱江晚报》)

资金回笼的技巧十二法

李斌

催款应该直截了当。催款不是什么见不得人的事，也没有什么妙语，最有效的方式就是有话直说，千万别绕弯子。

采取行动前先弄清造成拖欠的原因。是疏忽，还是对产品不满，是资金紧张，还是故意，应针对不同的情况采取不同的收账策略。

直接找初始联系人。千万别让客户互相推诿牵着鼻子走。

不要做出过激的行为。催款时受了气，再想办法出出气，甚至做出过激的行为，此法不可取。脸皮一旦撕破，客户可能就此赖下去，收款将会越来越难。所以说“和气生财”。

不要怕催款而失去客户。到期付款，理所当然。害怕催款引起客户不快或失去客户，只会使客户得寸进尺。其实，只要技巧运用得当，完全可以将收款作为与客户沟通的机会。

当机立断，及时中止供货。特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁；否则只会越陷越深。

坚持“定期收款”的原则。时间拖得越久，就越难收回。国外专门负责收款的机构的研究表明，收款的难易程度取决于账龄而不是账款金额，2年以上的欠账只有20%能够收回，而2年以内的欠账80%能够收回。

最大的失策之一是要求先付一部分款。经验证明，应该要求全额付款，虽说拿到一点总比一点没拿到好，却不如收回更多。

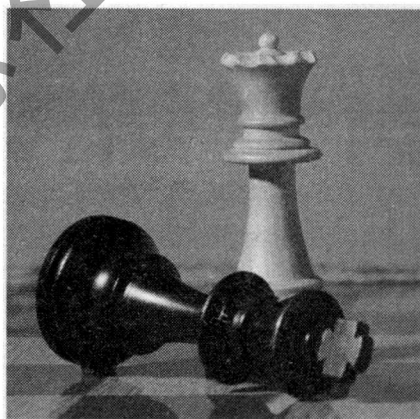
采取竞争性的收款策略。只要客户还在营业，他总得向供货商付款。如果你没有收到钱，那他肯定是给了别人。获得优先付款机会的供应商通常是与客户保持长期良好业务关系和个人关系的企业，因为谁都不愿意跟朋友闹翻脸。

收款要有“柔劲”。从道义上讲，欠别人的款，心有歉意，理应对债权人礼宾相待。但不少欠债单位却正好相反。收债人此时就得屈尊就下，用兵之计，攻心为上，实施“情感投资”，精诚所至，为争金石所开。

收款要有“韧劲”。清收欠款是一项长期艰苦的业务，讨债人要有一种坚韧不拔的毅力，临阵逃脱只会前功尽弃。同时要学会诉苦，不能同情对方，相反要让对方同情。

诉诸法律。总有一些骗子和不讲理的客户存心赖账不还，与他们讲理无异于“对牛弹琴”，此时应直接诉诸法律。

(摘自中国总裁培训网)

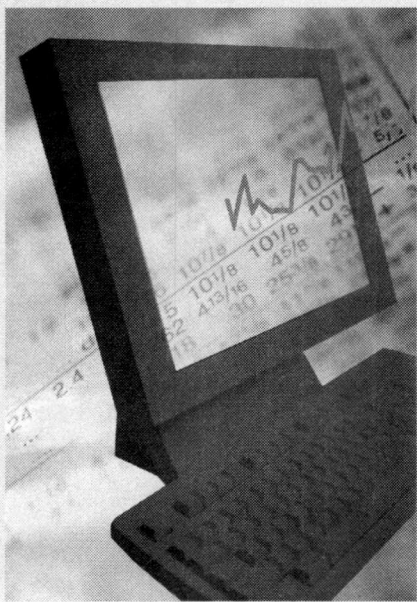


看故事，领悟成功秘诀

谭小芳

成功并不难

1965年，一位韩国学生在剑桥大学主修心理学。在喝下午茶时，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者、某领域的学术权威和一些创造了经济神话的人，这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，往往夸大自己的创业艰辛，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。



作为心理系的学生，他认为很有必要对韩国成功人士的心态加以研究。1970年，他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。布雷登教授读后大为惊喜，因为这种现象虽然在东方甚至在世界各地普遍存在，但此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。惊喜之余，他写信给他的剑桥校友——当时正坐在韩国政坛第一把交椅上的人——朴正熙。他在信中说，“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

后来这本书果然伴随着韩国的经济起飞了。这本书鼓舞了许多人，因为它从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺股”没有必然的联系。只要你对其一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功。后来，这位青年也获得了成功，成为韩国泛业汽车公司的总裁。

海因斯

1968年，在墨西哥奥运会的百米赛道上，美国选手吉·海因斯撞线后，指示灯立刻打出9.95秒的字样，全场轰动，海因斯也摊开双手自言自语说了一句话。这一情景通过电视向全世界转播，可是

由于当时他身边没有话筒，谁也不知道他到底说了一句什么话。后来他在接受采访时回忆说：“我说，上帝啊！那扇门原来虚掩着！”谜底揭开后，海因斯又继续说：“自欧文斯1936年创下10.03秒的百米记录后，医学界的权威们断言，人类的肌肉纤维所承载的运动极限不会超过每秒10米。大家都相信这一说法，但我想即使无法突破10秒，我也应该跑出10.01秒的成绩。于是，我每天都以自己最快的速度跑50公里。当我在墨西哥奥运会看到自己9.95秒的记录后，我惊呆了，原来10秒的这扇门不是紧锁着的，它虚掩着，就像终点横着的那根绳子。”海因斯道出了一个非常简单又十分重要的道理：百米赛10秒的门是虚掩着的，这个世界上有无数的大门都是虚掩着的，尤其是成功之门。但要推开这虚掩着的门，也并不是那么轻而易举的，它需要人们艰苦的努力。

断箭

春秋战国时代，一位父亲和他的儿子出征打仗。父亲已做了将军，儿子还只是马前卒。又一阵号角吹响，战鼓雷鸣了，父亲庄严地托起一个箭囊，其中插着一只箭。父亲郑重地对儿子说：“这是家传宝箭，配带身边，力量无穷，但千万不可抽出来。”这是一个极其精美的箭囊，厚牛皮打制，镶着幽幽泛光的铜边儿，再看露出的箭尾，一眼便能认定用的是上等的孔雀羽毛制作的。儿子喜上眉梢，推想着箭杆、箭头的模样，耳旁仿佛嗖嗖地箭声掠过，敌方的主帅应声折马而毙。果然，配带宝箭的儿子英勇非凡，所向披靡。当鸣金收兵的号角吹响时，儿子再也禁不住得胜的豪气，完全背弃了父亲的叮嘱，强烈的欲望驱赶着他呼一声就拔出宝箭，试图看个究竟。刹那间他惊呆了，箭囊里装着一只折断的箭。儿子吓出了一身冷汗，仿佛顷刻间失去支柱的房子，轰然意志坍塌了。结果不言自明，儿子惨死于乱军之中。拂开蒙蒙的硝烟，父亲拣起那柄断箭，沉重

地说：“不相信自己的意志，永远也做不成将军。”一个人把生命的核心与把柄交给别人，如同把胜败寄托在一只宝箭上。应当记住的是，自己才是一只箭，若要它坚韧，若要它锋利，若要它百步穿杨，百发百中，磨砺它，拯救它的都只能是自己。

(摘自慧聪网)

八位世界级巨富教子秘笈

佚名

李嘉诚：让儿子当球童

靠白手打拼起家的李嘉诚很早就开始关注对孩子的培养，在其子李泽钜、李泽楷还只有八九岁时，李嘉诚就专设小椅子，让两个儿子列席公司董事会。次子李泽楷的零用钱都是自己在课余兼职，通过当杂工、侍应生挣来的。每逢星期日，他都到高尔夫球场去做球童，通过自己的劳动，领取一份收入。李泽楷将打工所得除了用作自己日常的零花钱之外，有时还资助生活困难的同学。李嘉诚知道后十分高兴，他对妻子说：“孩子这样发展下去，将来准有出息。”

盛田昭夫：只有“纯真”并不够

许多父母怕孩子染上贪钱的恶习，就不让孩子过早沾上金钱的边。在充满竞争和风险的社会中，如此“纯真”很容易被淘汰。在索尼公司创始人盛田昭夫刚懂事时，其父就告诉他：你是家中的长子，未来的米酒商。盛田昭夫从小就被当作家产继承人来培养，逐渐变得精明能干，后来终成大器。

沃森：规划自己的“钱”程

理财要做到心中有数，要学会规划自己的理财目标、计划等。IBM前董事长沃森就要求他的儿子从上初中时起做每周的零花钱支出计划、每月的收支目标，使儿子很小就树立了商业意识，最后也成了IBM公司的首席执行官，良好的理财习惯创造了其灿烂的一生。