

100 SINCERE
ADVICES FOR
YOUNG BUSINESSMEN

商海导航图
成败指南针

给青年商人的 100条忠告

指引你走入成功的行列，登上富贵的阶梯

文同 / 编著

生意的成功与失败全在一念之间

不看这本书，也许你还要在险恶多变的商海中独自摸索更长的时间；读了这本书，你可以在经商的道路上少走弯路，少遇障碍。

企业管理出版社

给青年商人的

100 条忠告

文同 编著

100 SINCERE ADVICE
FOR YOUNG BUSSENESEMAN

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

给青年商人的 100 条忠告/文同编著. —北京: 企业管理出版社, 2001.5

ISBN 7-80147-274-8

I. 给… II. 文… III. 商业经营-经验

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 023333 号

书 名: 给青年商人的 100 条忠告

作 者: 文 同

责任编辑: 何 力 技术编辑: 杜 敏

标准书号: ISBN 7-80147-274-8/F·272

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/chs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 航天三院印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 850 毫米 × 1168 毫米 大 32 开本 10.5 印张 260 千字

版 次: 2001 年 5 月第 1 版 2001 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 20000 册

定 价: 19.80 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

14/01/03

前言

为人处世有为人处世的法则和技巧，经商做生意有经商做生意的规律和窍门。作为一名商人，只有熟练掌握这些法则、规律、技巧和窍门，才能步入成功者的行列。

你也许是一个雄心勃勃的创业者，正准备在生意场大展拳脚，一试身手；你也许曾经做过一些生意，或者是经营过不少行业，但全都未能成功，目前正在准备再接再厉；你现在可能已经是老板、经理，已经取得了令人羡慕的成就，正准备继续发展自己的事业……

无论如今你的人生事业处在什么阶段，本书对你都有着无与伦比的价值。用心研读和遵循本书给你的 100 条忠告，你将受益终身；无视这些忠告，你将自蹈危机，永远成不了赢家。

“成者王侯败者贼”，生意人的成功与失败，全在自己的一念之间。一项工作今天没做好，还可以明天再弥补，而经商做生意就好像打仗一样，既没有试用期可以供商人实习犯错，更没有任何保险公司可以保证你的生意必胜无败。所以，作为一名商人，要想在严酷的市场竞争中稳操胜券，永立不败之地，惟一的办法就是了解这些被市场肯定的法则、规律和经验；同时，警惕那些招致失败的细枝末节，在经营中小心谨慎。

鉴于此，本书把失败者的教训与许多成功商人的宝贵经验

结合起来，与大家共享。它们就像摆在你面前的一面明镜，有了这面明镜，你可以在经营中少犯一些无知的错误，减少疏漏，让自己更加得心应手，游刃有余。

如今是素质竞争的时代，商人要想取得事业的成功，必须时时处处注意提高自己的素质。所以本书还告诫青年商人们，如何在生活与事业中，养成良好的行为习惯，举手投足间营造出一个全新的自我，在这个竞争的时代赢得成功。

本书向一切有志于锻造自我，提升自我，拓展自我的商人开放。向一切有志于在商场中做个有大智慧的大赢家的人开放。

本书将调动起你的潜能，激发你经商的活力，让你活出新感觉，活出新境界。

目 录

第一章 关于修身的忠告

- 忠告 1: 修炼做老板的基本功 1
- 忠告 2: 远离失败者的性格误区 5
- 忠告 3: 培养一呼百应的影响力 10
- 忠告 4: 发挥你积极思维的威力 13
- 忠告 5: 努力支配自己的命运 16
- 忠告 6: 强人的字典里没有“退缩”二字 19
- 忠告 7: 适应环境求发展 22
- 忠告 8: 永远不要满足现状 29
- 忠告 9: 敢打敢拚才会赢 33
- 忠告 10: 培养一个完美的个性 35

第二章 关于钱财的忠告

- 忠告 11: 当好老板, 必须学会理财 38

忠告 12: 学会用别人的钱发财	41
忠告 13: 借贷必须遵循两大原则	46
忠告 14: 钱财往来, 先小人后君子	49
忠告 15: 打通与银行的关系	53
忠告 16: 让钱财滚动起来	56
忠告 17: 兵贵胜不贵久, 回笼资金要快	60
忠告 18: 尽量减少意外的开支	62
忠告 19: 为未来做长远打算	64
忠告 20: 君子爱财, 取之有道	67

第三章 关于交际的忠告

忠告 21: 建立广泛的社会关系	70
忠告 22: 创造机会与人相识	72
忠告 23: 冷庙烧香, 结交“贵人”	75
忠告 24: 人缘的层次越高越好	77
忠告 25: 绝不可轻易树敌	80
忠告 26: 不跟蠢人较劲儿	82
忠告 27: 多结交比自己优秀的人	87
忠告 28: 多多与名流搭关系	90
忠告 29: 与大老板交往有诀窍	92
忠告 30: 朋友也要讲客套	95
忠告 31: 朋友归朋友, 生意归生意	100

第四章 关于创业的忠告

忠告 32: 了解自己是不是做老板的材料	103
忠告 33: 做最适合于自己的生意	107
忠告 34: 估算一下自己的家底	112
忠告 35: 选一个你较熟悉的行当	115
忠告 36: 拿出自己的看家本事	120
忠告 37: 学习成功者的经验	125
忠告 38: 有孔没孔都要钻	128
忠告 39: 画一张商海“寻宝图”	130
忠告 40: 怎样使你的梦想成为现实	133
忠告 41: 走一步, 看三步	137

第五章 关于经营的忠告

忠告 42: 做生意顶要紧的是眼光	141
忠告 43: 关注社会的政治动向	144
忠告 44: 耳聪目明才能赚大钱	149
忠告 45: 摸准行情, 吃透信息	153
忠告 46: 时刻对对手保持戒备	157
忠告 47: 骗子与商人究竟有何区别	159
忠告 48: 留得青山在, 不怕没柴烧	161
忠告 49: 举棋不定, 经商大忌	163

- 忠告 50: 到有钱的地方赚钱 165
- 忠告 51: 小企业如何防范倒闭风险 168

第六章 关于合伙的忠告

- 忠告 52: 抱团打天下 171
- 忠告 53: 良好的合作会使你如虎添翼 175
- 忠告 54: 绕开合伙经营的五大歧途 178
- 忠告 55: 选择合伙人的四项基本原则 184
- 忠告 56: 如何化解合伙人的利益冲突 188
- 忠告 57: 让妻子助你成功 192
- 忠告 58: 合伙生意, 谁当掌柜 195
- 忠告 59: 朋友也不可轻信 197
- 忠告 60: 警惕商场厚黑术 199

第七章 关于推销的忠告

- 忠告 61: 先做好熟人生意 201
- 忠告 62: 与顾客成为朋友 203
- 忠告 63: 做中国式的“人情买卖” 207
- 忠告 64: 不必装成“老油条” 209
- 忠告 65: 商人要敢于说“不” 211
- 忠告 66: 怎样练出推销的铁嘴 215
- 忠告 67: 使买卖顺利成交的窍门 217

忠告 68: 提高推销技能必做的七件事	220
忠告 69: 成功的推销员应具备哪些素质	223
忠告 70: 什么样的推销员不受欢迎	226

第八章 关于说话的忠告

忠告 71: 与人讲话时应注意哪些禁忌	229
忠告 72: 怎样提高你的说话技巧	231
忠告 73: 直理不可直说	233
忠告 74: 怎样说出令人高兴的话	236
忠告 75: 避开以自己为中心的话题	238
忠告 76: 不要争得口边的胜利	242
忠告 77: 沉默是金, 合宜为重	245
忠告 78: 酒桌上如何说话	248
忠告 79: 不听酒后之词	250
忠告 80: 不要在失意者面前高谈阔论	253

第九章 关于习惯的忠告

忠告 81: 机会不是等来的	256
忠告 82: 不入虎穴, 焉得虎子	260
忠告 83: 关于冒险的三十四条建议	262
忠告 84: 累不累, 想想商界老前辈	268
忠告 85: 虚心是制胜的法宝	271

忠告 86: 听人劝, 吃饱饭	274
忠告 87: 磨炼超强的自制力	277
忠告 88: 不要轻言不求人	283
忠告 89: 保持一流的仪表和礼仪	286
忠告 90: 休息是为了更好地工作	289

第十章 关于心情的忠告

忠告 91: 乐子天天有, 机会总会来	292
忠告 92: 抗拒消极态度	295
忠告 93: 信心是商人成功的入场券	297
忠告 94: 没有谁注定是平庸之辈	301
忠告 95: 追名求利, 但不能急功近利	305
忠告 96: 面软难成大气候	309
忠告 97: 控制自己的情绪	313
忠告 98: 及时调整自己的心态	315
忠告 99: 吃得苦中苦, 方为人上人	317
忠告 100: 拿得起, 放得下	319

第一章 关于修身的忠告

忠告 1

修炼做老板的基本功

许多年轻商人都羡慕别人的成功，努力要达到人家的水准，但时常觉得自己能力不够，却又不知道自己差在哪里。这里要告诉你的是，成功者之所以成功，不在于他的学历多高，或经商的本钱多少，最根本的，在于他具备了合格商人的基本能力。

1955年美国学者凯兹首先提出，一名成功的商人必须具备三种能力，被人们普遍认同。

技术能力。技术能力是指一个人在进行某种特定活动（如企业）的过程中所运用的方法、程序、过程和技术等知识，以及运用有关的工具、设备的能力。

老板必须具备技术能力。一个人只有具备了技术能力，才

能在立业的过程中训练和指导部属，才能处乱不惊，从容应对困难。这种能力最实在，也最容易获得。在正规教育中，一些专业如会计、营销、法律、财务、计算机、外语等均有这方面的训练，此外还可通过社会众多的培训班及经验习得。

概念性能力。概念性能力即抽象力，也即一般分析能力，逻辑思考能力，善于形成概念，即将复杂的关系概念化，在构思和解决问题时有创意，能分析事物和捕捉其趋势，预测其变化，具有确认机会及潜在问题的能力。

概念性能力是有效地计划、组织、协调、制定政策、解决问题和发展方向的基础。老板的一个重要职责，就是协调其企业、公司内部各分散部门和经营环节的相互关系。为了有效地完成经营目标和获得利润，老板必须了解并掌握其公司各部门的相互关系。同时也必须注意外界环境，注意了解投资环境、市场变化及其可能带来的影响。

交际能力。交际能力可以说是人际关系能力的简称，意指有关人类行为和人际交往的知识，了解别人所说所做背后的感觉，态度和动机的能力——设身处地、社会敏感性，明确而有效的沟通能力——口齿伶俐、说服力，以及建立有效的合作关系的能力——机敏、圆通、对可接受的社会行为的知识。

人际关系能力是一个人立于世所不可缺少的。一个人要想做老板，必须与同事、部属及外界人士等形形色色的人打交道，更不能少了这种能力。老板必须对他人的态度、感觉和需要相当敏锐，否则将无法正确地估计人们对他的所作所为将作何种反应。

真正与人共事的能力，必须变成一种自然而持续的活动，因为它不仅包含在决策时的敏感性，也包含一个人日常生活中

的敏感性。

老板所做的每一件事，都会对下属有影响，都在显示他个人的真正意志。因此，若要成为一名合格的老板，必须自觉地发展这种能力，并在每一个行动中一致地显露出来。

除了上述三项基本管理能力外，一名新时代的老板还应具备六项能力，即**创造性洞察力、敏感力、远见力、应变力、集中力及忍耐力**。这六种能力是上述三种基本能力的延伸和补充，也是新时代老板所必须具备的。

创造性洞察力和敏感力能为卓越的管理奠定坚强的基础，因为洞察力有助于制定成功的策略，敏感力有助于培养有力的企业文化。远见力和忍耐力有助于提高一个人的管理技能，远见力能帮助你开创美好的未来，忍耐力则使你不急不躁地一步步实现这个美好的远景。由于任何事情都必须逐步演进，应变力和集中力能帮助你和谐地走向集中。前者可以刺激你预见未来的需求，而后者则能引导你努力的方向。从逻辑上来说，远见力来自洞察力和敏感力，因为它是两者的结合；忍耐力则来自应变力和集中力，因为它能让一个人心平气和，把所有的其他技能衔接起来。

1. 创造性洞察力：正确发现问题

洞察力也即一个人多方面观察事物，从多种问题中把握其核心的能力。它迫使你抓住问题的实质，而不只是看到外表现象。缺乏洞察力的人会只见树木或只见森林，而不能两者俱见。缺乏洞察力的决策者，会浪费宝贵的资金和人力，因为他无法抓住问题的根本，因此无法制定有效的方案。一个具有创造性洞察力的人，在生意场上往往是成功的。

2. 敏感力：对待他人

显而易见，对于任何一个想创业的人来说，人力资源是至关重要的，因此一名新时代的老板就必须了解如何把属下结合在一种文化氛围内，使你企业的员工都自动自发地上进，追求高目标。面对面地与员工进行沟通、持续地训练和发挥员工的工作能力、创造性。奖励以及工作保障，都显示出一个人培养有利于自己事业的文化氛围的敏感力。每一个强有力的企业文化都来自其老板的敏感力。少了它，员工就会觉得没有动力，缺少干劲，未受重用，甚至觉得被剥削。

3. 远见力：开创未来

具有远见的老板能在内心里从已知推断未知，综合运用事实、数字、梦想、机会甚至危险等因素，进行创业活动。他不会为眼前的蝇头小利所吸引，不会为目前的困难所吓倒，而是在心中始终怀有远大的目标。

4. 应变力：应对变化

应变力是一种难得技能，它能使你事先预测应该注意的目标，而不是企业正面临的问题。它能使你从容应对创业过程中所出现的种种不曾预见或意想不到的情况，顺利适应各种变化。

5. 集中力：有效执行计划

在一企业内部所发生的一切事情或情况，都会有助于或影响到老板所进行的工作。集中力可以使你把可用的资源集中用于最有效的部分，避免不分主次、盲目从事。

6. 忍耐力：面向未来

老板一定要有超越别人的想法和行动，并献身于自己事业的未来。只有对自己的长期目标深信不疑并极有耐心地长期努力，目标才能实现。

由于新时代的老板置身于各种不同的社会环境和各种不同的组织内，且由于许多影响社会环境的因素是不断变化的，因此你应该根据情况，采用不同方式，有目的、有侧重地全面提高自己的综合能力，以适应新时代对企业老板提出的要求。

忠告2

远离失败者的性格误区

在商海中拼搏，商人自身的素质非常重要。一个商人如果具备精明的商业头脑和高超的生意手腕，但在性格、心理方面存在致命的弱点，也会导致经营的失败。

经营失败的老板的性格特征常见的有以下七种：

优柔寡断

猜疑心重

自我克制力差

自命不凡

情绪不稳定

虚荣心强

怯懦

如果老板的性格对公司经营产生不良影响，那么公司内部相互之间的信赖关系就会被破坏，能够避免的风险也要承担。

从根本上改变自己的性格也许不容易，但是，对自己的性

格要有一个清醒的认识，努力避免使其成为公司经营的不利因素。人人都有优点和缺点，但对于老板来说，努力克服不利于公司经营的消极因素是很重要的。

失败的老板比成功的老板要多得多，其中具有上述七种性格中的任何一种的人都不少。下面将这七种主要性格特征的具体表现分述如下：

1. 优柔寡断

对于公司来说，作出决策的时机极为重要。即使决定正确，但机会错过了，这种决定不仅不起什么作用，反而会给经营带来不利。

失败的老板中优柔寡断的人不少。他们犹豫不决，延误了作出果断决策的良好时机，错过了难得的机会。如果发觉自己有优柔寡断的毛病，就该有意识地去改正它。因为优柔寡断对工作不能产生任何积极的效果。

果断的性格，可以使你在形势突然变化的情况下，很快分析形势，当机立断，不失时机地作出正确决策，迅速适应了变化了的情况。而优柔寡断者一遇到形势发生变化就惊慌失措，无所适从。他们不能及时根据变化了的情况重新做出决策，而是等待观望，以至坐失良机。

2. 猜疑心重

不相信别人的人是不幸的。

对于人，有性善说和性恶说。相信人一生下来就是个好 人，一心想做好事的性善说；与相信人一生下来就是个坏人，处心积虑要做坏事的性恶说，对人的看法是截然相反的。

公司经营不是老板一个人就能做好的。需要借助他人的力量。失败的老板对别人不予信任，无论什么事不亲自动手就不