



青年成功参考丛书

JINGSHANGCHUANGYE
22XIANJING

经商创业22陷阱

主编：阿浩

选对行业是前提，不会定位还得亏
一个篱笆三个桩，不懂合作业难成
顾客之心要掌握，谨防竹篮打水空
风物长宜放眼量，节税之道应早行
自以为是失人心，不寻人才难长远
信息时代信息战，忽视信息失商机
经营感觉可培养，赚钱不必求别人
不懂政治走四方，盲人摸象梦难圆
不以为然轻法律，多半创业中途废
人在商海是非多，防骗反骗须思量

中华工商联合出版社
CHINA CONFEDERATION OF COMMERCE ASSOCIATED PRESS

青年成功参考丛书

经商创业之陷阱

阿浩 主编



中华工商联合出版社

责任编辑:刘向鸿

封面设计:潘 辉

图书在版编目(CIP)数据

经商创业 22 陷阱/阿浩主编. —2 版. —北京:中华工商联合出版社, 2004

(青年成功参考丛书)

ISBN 7-80100-573-2

I. 经… II. 阿… III. 商业经营-青年读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 093957 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址: www.gslebs.com.cn

北京密云铁建印刷厂印刷

新华书店总经销

850 × 1168 毫米 1/32 印张:40.25 字数:800 千字

2004 年 10 月第 2 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80100-573-2/F·201

全套定价:107.20 元(全四册)

序

每一位有志者都立志于做一番事业,由自己掌握自己的命运,创造一份属于自己的辉煌事业,那将不仅仅是一件荣耀的事情,更重要的是经过自己的心血浇灌而成的事业茁壮成长之后,那份欣喜而充实的感觉,对每一个人而言又是多么令人充满憧憬,向往和令人陶醉,如果,你想真正拥有一份属于你自己的事业;如果你想最大限度地发挥自己的能力和实现自己的理想;如果你想拥有更大的财富和更幸福的生活;如果你想获得更多的机会和选择;那么我郑重地告诉你:去创业。由自己亲自动手去开创一份属于自己的事业,立志做一个创业者,一心向着目标去努力奋斗,相信,整个世界都将为你而让路。

当然,创业并不是一件容易的事情,商场有如战场,想在商海里洒脱的纵横驰骋,总是一件困难的事情,也许正当你潇洒地弹指一挥间,也许正当你踌躇满志的时候,你就被莫名其妙的困惑所包围,被它们弄得精疲力竭,焦头烂额;然而你却无所作为,似乎无能为力,因为你不知道它从何而来,又为何而来,甚至你根本不知道它们什么时候将会令你措手不及地出现,这就是创业中的“陷阱”,一不小心你就掉进去了,被它所无情地吞噬,到那时,你使出了全身解术,拼命地想解脱,却总是不得要领,剪不断,理还乱,你也许将逐步失去对

创业的信心,更不用提希望和憧憬……

而事实上,不仅创业而且人生何处又无“陷阱”呢?既然是“陷阱”,只要你对它有足够的认识,就会找到解决的方法,退而求其次,至少也可以避开“陷阱”。总之,只要创业者保持一种勤奋好学和积极向上的心态,就可以走上成功之道。

本书正是这样应运而生的,它用通俗易懂的语言和简单明了,但是又发人深思的例子,把每一位创业者在创业过程中正在和将会碰到的“陷阱”转化为一个个非常具体而又实在的问题,并且通过理论联系实际的方法一一指出这些问题的关键和突破点,以帮助创业者成功地避开或铲除这些“陷阱”,踏上创业的成功之道。

一言以蔽之,阅读本书至少将使你从以下两个方面受益
①协助你思考创业成功的一些基本要领;②避开创业之中的“陷阱”。

随着我国经济体制的进一步完善,特别是创业群体的逐步增加,每一个行业从业人数的增加,机会的减少,每一位新的创业者所遭遇“陷阱”的机会也将逐步增加,如果不在创业之前便对其有一个大概的了解,并做一些防范的措施的手段,吃亏是显然的事情,我们有理由相信,阅读完本书将会使每一位创业者受益非浅。这本书语言通俗易懂,它没有教科书的艰涩难懂,又抛弃了目前市面上一些大众读物的庸俗而吸取了它们两者的精华,寓事理于实例,用绝对的事实去打动每一位读者,它适合于任何一位有创业想法或正在创业的人们,甚至一般的人也能从中发现一些对自己生活或工作有启发性的东西,总之,这是一本大众读物。它的出现是希望能够为我们社会的理想者们更好的实现自己的理想而尽一份绵薄之力。

本书一共分为二十二章，书中每一章都非常详尽地讲述了一个创业的“陷阱”，即创业者可能会遇到的致命的困扰，对其进行了详细的分析，指明了解决的办法，并且有针对性地提出了一些值得创业者深思的问题以启发其创造性思维，在不知不觉中学到一些最新的思想和观念，突破一些常规性的思维。

本书最大特点就是处于创业者的立场，从实际情况出发，对各种“陷阱”的原因进行了深入探讨，然而语言依然通俗易懂。每一位读者读过之后都不会觉得枯燥无味，而且每一次阅读都会有新的体验和收获。

相信本书将会帮助你成功地走向创业之路，消除掉所有阻碍你前进的障碍。走向明天，拥有理想——是我们对你——创业者最崇高的敬意！祝你成功

阿 浩 萧江霖

1999 年 8 月于清华园

目 录

序	(1)
---------	-----

陷阱1 性格本不同,何必太偏执	(1)
-----------------------	-----

古希腊戴尔波伊神托所的入口处写着醒世语:“认识自己。”有的人适合于创业,有的人不适合,性格即命运。所以创业前人必须清楚地认识自己,不能固执地认为别人能够创业成功,自己也不会失败。纵身跃入商海,从此踏上不归之路。

陷阱2 败走麦城起阴云,重长轻短铸大错	(15)
---------------------------	------

著名的木桶原理告诉人们:决定一只桶的容量,不是组成桶的最长的那块木板,而是最短的那块,决定一个人或一项事业成败的不是擅长或优势,而是缺陷或劣势。然而实际中人们惯于对自己长处的认可,却忽视对自身不足的认识,在很多关键的时刻因为这些不足而导致了整个创业事业的失败。

陷阱3 业有千百行,千万别错入	(34)
-----------------------	------

创业者千万不能单纯地相信无论做什么生意,只要努力去做,一定会赚钱。有很多行业的生意,再努力也赚不

来钱。这不是没有运气的问题,而是由整个宏观形势和产业结构所决定的。

陷阱4 选对行业是前提,不会定位还得亏…… (51)

选一个好的行业并决定进入不能算是创业的起点。寻找并瞅准行内机会才是序曲。如果找准行业,却不会对自己即将进行的活动进行市场定位,其创业的前途必然渺茫,而且随时可能上当吃亏。

陷阱5 一个篱笆三个桩,不懂合作业难成…… (65)

俗话说:“一个巴掌拍不响”,生活中是这样,商场中也是这样,当今,商界战场上硝烟四起,竞争异常激烈。想在这场你死我活的战争中获胜,想像过去那样,单依靠自己的力量,恐怕谁也都没有这个能力,即使有,亦难成大气候。

陷阱6 创业发展要创新,失利终缘产品“旧”…… (83)

任何赚钱的产品,都逃不脱“投入期——成长期——成熟期——衰亡期”的演变规律,最终都会被淘汰,企业要发展,要不断地有钱赚,就必须不断地创新,走出旧产品的“陷阱”,不断拥有新产品和新项目。

陷阱7 莫言赚钱难,只因成本高…… (96)

成本降低对创业中的企业提高或稳定利润,是一个非常有效的办法,延误成本的降低是一种自杀行为。

陷阱8 顾客之心要掌握 谨防竹篮打水空…… (111)

顾客是上帝,他们只会和那些能真正满足他们需要的

公司打交道,对那些不懂他们需要的公司,总是避而远之的。

陷阱9 广告时代靠宣传 酒香也怕巷子深 …… (120)

很多创业者对广告不屑一顾,他们认为自己手中有过硬的产品。的确过硬的产品是一种致命的法宝,但如何把这种法宝大放异彩却不是件容易的事。

陷阱10 风物长宜放眼量 节税之道应早行 … (135)

创业开始之后,碰到的问题会很多,但最让人困扰的是资金融通以及税务的问题,这两方面如果不善于处理,掉进其“陷阱”之中,事业经营越大,面临的困扰也就越多。

陷阱11 世上债务最烦人 不会讨债总吃亏 … (151)

现代商业如果没有信用,就是一潭死水永无繁荣之日。有信用,就有应收账款,经过积累,凝聚,你有没有看到,你的许多应收账款已成了难缠的“债”。你的账面很漂亮,但是捞不上岸的债务成了你心头一大痛处,不会讨债,你使出浑身解术也无济于事。

陷阱12 自以为是失人心 不惜人才难长远 … (167)

在企业的建立,发展过程中,大量事例有力证明,人才是企业兴衰的关键,所谓得人才者得天下,失人才者失天下。很多创业者失败的根本原因就在于其自以为是,对人才怠慢和轻蔑所致的。

陷阱13 身体力行诚可贵 事必躬亲不可取 … (183)

精力是有限的,创业者大部分时间应该花在寻找机会

和与重大决策上,不必事必躬亲地面面俱到。

陷阱14 信息时代信息战 忽视信息失商机 … (193)

现代社会越来越变得离不开信息的支持。人们奉行“信息就是金钱”的信条。然而没有用的信息永远只是信息,变不成金钱。在信息爆炸的商业环境中,成堆的信息包围着你,如果冲不出来,就会被其淹没。

陷阱15 谁人创业无风险 不敢举借是庸才 … (202)

很多人由于受传统观念的影响,不敢或不愿用负债经营来进行创业活动,促进事业的发展,甚至把“既无内债,又无外债”的国债观念推广到企业的资金营运方面,似乎这是“自力更生”的象征,这种筹资和经营观念,看不到存在着可以利用的广大的社会资金,固守着“无债”经营,因而只会束缚其事业的发展。作为一个现代创业者,既不要怕借债经营,敢于借入外部资金,又要避免盲目借债。其核心问题就在于,科学而慎重地做出合理的借入资金决策,以谋取可能而且最佳的经济效益。

陷阱16 经营感觉可培养 赚钱不必求别人 … (219)

现代经济生活中,一个创业者如果想让自己获取更大的成功,使自己的事业获得更为充分的发展就应当意识到在愈加激烈的商业竞争中,单纯依靠过去的所谓意志、体力去拼搏是难以获得成功,成为胜者的。一个成功的创业者依靠的是灵活,敏锐的头脑和科学,丰富的经营感觉去决定胜负。

陷阱17 天道不酬勤，价格有误区 (235)

为事业费尽心机，相信天道酬勤，然而产品却仍然不畅销，为什么？其实很多时候最关键的问题就在创业者的价格意识，很多创业者落后的价格意识，要么使产品定价过高使消费者望而却步，要么使产品价格过于实在而使消费者提不起消费的欲望。

陷阱18 不识政治走四方，盲人摸象梦难圆 (252)

自古以来，政治与经济便是一对紧密相联的孪生儿。在中国这种特殊的政治背景之下，创业者若要取得商业上的辉煌业绩，除了从经济方面入手之外，如果不懂政治，显然不能获得成功。

陷阱19 不战而屈己之兵 谈判无术妄自叹 ... (268)

在现代经济生活中，谈判可以说无时不在，无处不在，每一个要求的满足，每一项寻找满足的需要，都可能诱发谈判。而企业创业过程中的各种问题更离不开谈判。如果创业者谈判无术，往往使自己在事业的经营中处于一种劣势的地位，发展处处受到限制。

陷阱20 人生健康是财富 工作狂人非所宜 ... (283)

创业是一种富有挑战性和创造性的职业。而其中的艰辛也不是一般的人所能想象的，这些常使创业者感到一种压力，然而整个世界即将迎来 21 世纪的今天，那种工作狂式的生活方式却正受到社会的抛弃。不会生活和休息的人，不是一个合格的创业者。

陷阱21 不以为然轻法律 多半创业中途废 … (297)

在创业者的创业过程中,懂法、知法、守法是一个必不可少的条件。创业者如果不懂法、不知法、不守法,其事业必然会夭折。

陷阱22 人在商海是非多 防骗反骗须细思 … (307)

任何一位创业者在商海中搏击,都会遇到一些骗子所设的“陷阱”,或大或小。一旦这些骗子得逞,创业者要么血本无归,要么苦心经营的事业顷刻之间化为乌有。

陷阱 1 性格本不同，何必太偏执

古希腊戴尔波伊神托所的入口处写着醒世语：“认识自己”。有的人适合于创业，有的人不适合，性格即命运。所以创业前人必须清楚地认识自己，不能固执地认为别人能够创业成功，自己也不会失败。纵身跃入商海，从此踏上不归之路。

□ 你认识自己吗？

人们常说“人贵有自知之明”。那就是既不高估自己也不低估自己。认识到这一点容易，但做到这一点，却非人人能及。

想自己的权力更大，想到更能发挥自己才能的岗位上去，要做出比别人更大的成就……几乎所有人都有上进心，都有改善现状的欲望。但是，正确估价自己的人，完全有能力接受自己目前所处的现状和环境，这对于想成功的人来说是关键之一。

世上没有十全十美的人，有些缺点和性格是与生俱来并要带进坟墓的。这一点只要看看那些伟大的成功者就能立即明白，他们都接受了自然的自我。

接受自己，对于正确的自我评价非常重要。对自己所做的一切都要勇于承担责任。

名著《哈姆莱特》中，莎士比亚让宰相波洛涅斯这样说：“最重要的是忠于自己。你只要遵守这一条，剩下的就是等待

黑夜与白昼的交替,万物自然地流逝;倘若果真有必要忠于他人,也不过是不得不那样去做。”

提高自我评价的有效方法之一,是把自己平时的优点大声地复述给自己听。对自己性格中的长处,出色的成绩,都要给予肯定的评价,并把这些评价贯注到自己的大脑中。

这种评价带给你的印象越强烈,那个潜在的自我就越会被发掘出来。这种评价中的自我形象,还应随着时代的推移不断地更新,使其总是适合于你的最高基准。

目前,世界上正在进行语言和形象对身体机能的影响研究。根据研究成果显示,即使胡乱说出的话,也会对身体机能发生惊人的影响。

因此,很有必要控制自己的言语。在强者的语言里是不会出现轻贬自己的话语的,即使是自言自语。败者却不然。情绪一低落,语言就立即变得微弱,“我嘛,本来就不行,”“天生就不成器”,“要是能有那么个条件嘛……”“不过……”“那时候本应该……”,云云。

强者每天都在对自己说“我行”,“我已经准备好了”,“这次没问题”,“比上次精神状态好得多”。他们的自言自语,是为了勉励和激发自己。

在运动场上,在企业经营方面,在科学技术领域,几乎一切胜利的成功者都是明朗地承认着自己。他们对自己形象感到满意,对别人能够客观评价自己而感到高兴。更有趣的是,他们的性格几乎都有魅力,能够极自然地把友人和支持者吸引到自己身边,从不孤立。

诺贝尔和平奖获得者鲍尔奇曾经受托为一个晚宴确定宾客座次。在宴会前,他告诉大家,请宾客自便,喜欢坐在哪儿就坐的哪儿,他说:“重要的人都是不在乎的,而在乎的人都是不重要的。”

鲍尔奇这个法则可以说适于一切场合。清醒认识自己“位置”的人,没必要为争位置而不顾一切;也没有必要把自己置于有利地位而出风头。正确的自我评价只是默默地给自己指示着该努力的方向。

胜者相信自己的能力,他们为自己而自豪。因为他们确信自己有价值,所以才能像爱自己一样去爱大家。

但是也不要过高地估计自己的能力。就犹如一个胃口小的人吃下一块大饼会撑着一样,如果一个能力低的人干的事超过他的能力,那么他一定也一事无成,不如干自己力所能及的事,这样不仅会成功,而且也会提高能力增强信心。

要认识我们自己的力量和非力量,有五个主要方法,它们是:

1. 利用心理方法,客观地测试你的能力。
2. 留意朋友、同事、老板、顾客对你的反映。
3. 用心检视你的历史——追踪历史可显现现在和未来。
4. 把自己置于严厉、新奇的环境中,使你几乎被拦至破裂点,然后,从行为中去认识自我。
5. 运用想象开发潜伏的能力。

这五种方法都可以产生宝贵、新鲜、不同的认识。对认识自我大有裨益。

□ 气质与职业选择

气质是指人们心理活动的速度、强度、稳定性和灵性等动力方面的心理特征。具有某种气质特征的人,常常在不同内容的活动中都会表现出同样方式的心理活动特点。因此,在决定选择职业以前必须正确认识自己的气质类型。

一般说,人的气质可分为四种类型:多血质、胆汁质、粘液质、抑郁质。

多血质。这种气质类型的人情绪易活动,波动性大,忽高忽低;对外界事物反应灵敏;对人热情、亲切,但容易产生不高兴情绪,情绪不稳定;干事往往凭兴趣、爱好,而兴趣又容易转移;思维敏捷,善于交际。总之,具有外倾性。这种气质类型的人,工作能力强、环境适应力强。适宜从事与人打交道的职业,如售货、服务、咨询、导游等。

粘液质。这种气质类型的人不易激动,外部表情不易变化,情绪稳定,注意力稳定不易转移;善于忍耐,具有内倾性。这种气质类型的人适宜做持久耐心细致的工作。如财会、管理工作。

胆汁质。这种气质类型主要的心理特征是情绪兴奋性高、易冲动;性情直率、抑制力差;精力旺盛,处理问题果断,但情绪急躁办事简单;语言明确,富于表达,但有时显得生硬;有时情绪变化剧烈,甚至会刚愎自用,具有外倾性。有这种气质类型的人适宜于选择那些工作不断转换,环境不断变化、不断有新活动的职业,如导游,地质勘探、外事接待等,而不适宜于从事那些安静、需要注意力高度持久集中、事情处理过程中需细心检查核对等的职业。

抑郁质。这种气质类型的人心理特征主要表现为情绪兴奋性低、稳定,但体验深刻;对外界刺激反应慢而不灵活、但有很高的耐受性,一旦接受了不轻易改变,办事刻板,但稳妥可靠,心细,善于观察别人或事务的微小细节,具有内倾性。有这种气质类型的人适于选择需要耐心、细心、认真的职业。如校对、统计、打字、文秘、化验等职业。

有些气质类型之间并不具有很对立的差别,而且也不都是不可变的,有很高的可塑性。心理学家们经过大量的观察、研究发现,任何一种职业对从业者的气质特点都有特定的要求,而且有的职业要求很高,如驾驶员,粗心暴躁的人是绝对

不适宜的。根据职业对气质特点的要求,一般把职业气质划分为 12 个类型。

变化型。这些人在新的、意外的活动或工作环境中感到愉快,他们喜欢工作内容经常有些变化,在有压力的情况下,他们的工作往往很出色,他们善于将注意力从一件事情转到另一件事情上,追求多样化的工作。典型的职业有记者、推销员、演员、消防员、公安司法人员等等。

重复型。这些人适合连续不停地从事同样的工作,他们喜欢按照一个机械的、别人安排好的计划或进度办事,爱好重复的、有标准的、有计划的工作。典型的职业有纺织工人、印刷工、电影放映员、机床工以及中小学教师等。

服从型。这些人喜欢按别人的指示办事,他们不愿自己独立作出决策,而喜欢让他人对自己的工作负起责任。典型的职业有秘书、办公室职员、翻译人员等。

独立型。这些人喜欢计划自己的活动和指导别人的活动。他们在独立的负有职责的工作环境中感到愉快,喜欢对将来发生的事情做出决定。典型的职业如:管理人员、律师、警察、侦察人员等。

协作型。这些人在与人协作工作时感到愉快,他们善于让别人按他们的意愿来办事,他们很想得到同事的喜欢。典型的职业如:社会工作者、咨询人员等。

孤独型。这些人喜欢单独工作,不愿与人交往,较适合的职业如:校对、排版、雕刻等。

劝服型。这种人喜欢设法使别人同意自己的观点,他们一般通过谈话或写作来表达思想,他们对于别人的反应有较强的判断力,且善于影响他人的态度、观点和判断。典型的职业如:政治辅导员、行政人员、宣传工作者、作家等。

机智型。这些人在紧张和危险的情况下很好地执行任