

场生意百忌

孙景峰
编著

生意人不可不知的(20个禁忌)
迈过禁忌的门槛,才可能在生意
场上畅通无阻。

哈尔滨出版社

图书在版编目(CIP)数据

生意场百忌 / 孙景峰编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社,
2006. 10

ISBN 7-80699-807-1

I. 生... II. 孙... III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 109859 号

责任编辑: 李金秋 盛学国

封面设计: 铭洋设计工作室

生意经百忌

孙景峰 编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市动力区文政街 6 号

邮政编码: 150040 电话: 0451-82159787

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

网址: www.hrbcbbs.com

全国新华书店经销

黑龙江新华印刷二厂印刷

开本 880 × 1230 毫米 32 开 印张 10 320 千字

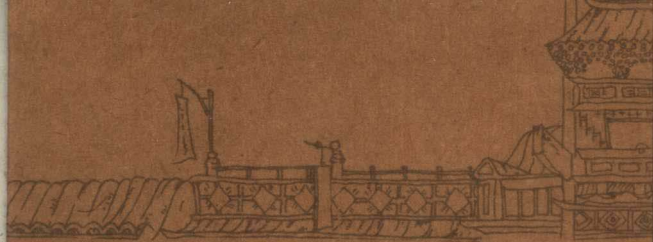
2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80699-807-1/F·77

定价: 24.80 元

版权所有, 侵权必究。举报电话: 0451-82129292

本社常年法律顾问: 黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨



生意场 百忌

中国人生大略
百忌百忌百忌

本书深刻分析了生意场中不可不知的100个禁忌，把这些经验和教训详列出来，为你照亮前行之路，回避险滩和暗流，绕过曲折和盲目。

全书通过具体案例逐层剖析其中制胜的关键或导致失败的原因，具有实用性、知识性、技巧性和创造性等特点。它就像茫茫大海里的一盏明灯指引着你，给予你真诚的帮助，助你走向成功！



责任编辑：李金秋 盛学国

封面设计：铭洋设计工作室
MING YANG DESIGN



前 言



通用前总裁杰克·韦尔奇曾说过：“经商看似简单，无非是我给你货，你给我钱，其实这表面现象的背后，蕴藏着极大的智慧圈。”

商人要是没有头脑、没有智慧，还怎么获取利润？都说天上不会掉馅饼，而人间最伤脑筋的事，估计就是让人乖乖地掏出口袋里的钱。所以说，谁要是缺乏智慧，谁就没有资格去做一位称职的商人。

毋庸置疑，中国的商人们有得天独厚的优势，例如丰富的资源、低廉的劳动力、巨大的市场等等。然而，他们在经营中却存在着明显的缺憾，存在着长期为人们忽略的错误。进一步说，对他们而言，企业的规则，资本的运作，企业的经营、管理、销售和产品的市场定位等诸多方面，都严重欠缺理论的指导和经验的积累。

更为可怕的是，几千年的封建文化、思想、伦理、道德、行为规范和价值观念已在商人们的灵魂深处留下了顽固的痕迹，时时刻刻左右着他们的决策、制度和日常管理的所有行为！这样，就使他们自觉或不自觉地犯一些习惯性错误，一宗宗，一件件，信手拈

来,就有百种之多!

其中的每一种,都像是埋藏在企业内部定时炸弹!它们随时都有可能使企业的大厦坍塌,让看似朝气蓬勃、欣欣向荣的“风光”刹那间如过眼烟云……

错误对每个人来说,都是在所难免的,尤其是站在风口浪尖上的商人。久经历练的大商人都一定有一套自己的经商智慧,他们知道什么该做,什么不该做,所以他们能在众多的竞争者中脱颖而出。他们成功的经验和无数失败者的教训告诉了我们在经商中必须规避的禁忌。

本书深刻地分析了生意场中不可不知的 100 个禁忌,把这些经验和教训详列出来,为你照亮前行之路,回避险滩和暗流,绕过曲折和盲目。假如本书所陈述的 100 个禁忌,人们能有所借鉴,有所预知,知道哪里该深、哪里该浅,那么,迈出的脚步就一定会更慎重、更踏实、更稳妥!

《生意场百忌》环环相扣,让你少走弯路,以最短的时间使自己的生意经成熟起来,成为一个立于不败之地的商海常青树。

目 录



第一章 生意场机会与合作禁忌

生意场并不只有你死我活,合作共赢、借力使力才是制胜之道。把自我实现看成是经商的最高目标,把合作看成是经商成功的途径。任何一个成功的商人,都是善于合作、化干戈为玉帛,化对手为朋友的高手。

忌眼光短浅 / 003

忌错失机会 / 006

忌犹豫拖沓 / 009

忌只顾眼前 / 011

忌缺乏合作 / 015

忌合作失衡 / 017

忌意气用事 / 019

忌双输合作 / 021

忌目标不同 / 025

忌循规蹈矩 / 026

第二章 生意场经商心态禁忌

在生意场上,如果心态不好,往往会遇上小小的困难便乱方寸,造成一败涂地的后果。以沉着冷静的心态来面对一切,增强定力,克服人性的弱点,对从事经商的人非常重要。一个具有良好的经商心态的人,就会在生意场上左右逢源,稳步发展,生活有道。

忌浮躁心态 / 031

忌焦躁慌乱 / 032

忌固执己见 / 034

忌急功近利 / 038

忌独善其身 / 040

忌陷入绝望 / 043

忌不会自省 / 044

忌独断专横 / 046

忌完美主义 / 049

忌消极心态 / 052

第三章 生意场识人用人禁忌

识人用人是一门高深的学问,用人不能够没有手段,而识人必须讲究方法。成功的商人在于他深通用人之道,而不在于他能做事、有关系。因此,作为管理者,必须高度重视和不断提高识人的法则、用人的技巧。只有尊重人才,善用人才,企业才能立于不败之地。

忌先入为主 / 057

忌求全责备 / 059

忌挑剔下属 / 062

忌不懂激励 / 066

忌无端猜疑 / 070

忌盲目用人 / 072

忌任人唯亲 / 075

忌一团和气 / 078

忌不愿投入 / 081

忌忽视培养 / 085

第四章 生意场决策禁忌

商场如战场，既捉摸不定，又残酷激烈。没有高明的决策，没有坚实的基础，你便会功亏一篑，即使面临再好的机遇，也相当于“零”。只有沉着冷静地分析问题的根源，不断完善自己的决策，才能在尔虞我诈的商场中战胜对手，战胜自己。

忌一意孤行 / 093

忌突发奇想 / 097

忌迟疑不决 / 100

忌一致认同 / 103

忌盲目投资 / 105

忌依靠直觉 / 108

忌思维定势 / 111

忌战略失误 / 114

忌疏于调查 / 116

忌看重得失 / 119

第五章 生意场销售禁忌

有误区的销售活动就像大海航行中一条迷航的小船,在市场竞争的惊涛骇浪里随波逐流,即使勉强挣扎着浮出水面,沉没只是早晚的事儿。这样的销售可以说是一把双刃剑,既可能瞬间缔造辉煌,也可能就此走向深渊。稍有不慎,它带来的就不是巨大的利润,而是巨大的负担。

- 忌以貌取人 / 125
- 忌不作计划 / 129
- 忌定位不准 / 132
- 忌忽视细节 / 134
- 忌过度介绍 / 136
- 忌不会说“不” / 138
- 忌欺骗客户 / 142
- 忌缺乏耐性 / 146
- 忌忽视回访 / 148
- 忌无视优势 / 151

第六章 生意场追求利益禁忌

注重眼前利益，赚取每一分，还是注重长远利益，维护客户关系，这对商人来说，是一个难以取舍的问题。商人言利天经地义，但重利的同时也要打通“人心”这一关。低声下气去求生意，苦心计算每一点蝇头微利，实为难事。让生意主动找上门来，你就会发大财。

忌不吃小亏 / 157

忌不施小惠 / 160

忌利润独享 / 162

忌患得患失 / 164

忌一毛不拔 / 167

忌唯利是图 / 169

忌急功近利 / 171

忌先取后予 / 174

忌一时利益 / 176

忌奢侈风气 / 179



第七章 生意场经营谋略禁忌

商人是通过商品交换来获取利润,因此必须有强烈的经营意识。讲求经营谋略,在经商活动中把握正确的经营术是商人取得成功的基本条件。一些商人成就斐然,与其经营谋略应用得当有关。他们吸收正确的经商经验,在经营活动中善于审时度势,灵活机动,薄利多销,慎待相与,重视信息。

- 忌一成不变 / 185
- 忌不懂退让 / 187
- 忌事事动手 / 189
- 忌定势思维 / 193
- 忌闭门造车 / 195
- 忌鸵鸟政策 / 197
- 忌受制于人 / 201
- 忌眼高手低 / 204
- 忌急于求进 / 208
- 忌以点带面 / 211

第八章 生意场人情秘诀禁忌

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”经商做生意，需要涉及许多方面的问题，要善于同他人打交道。人脉是事业成功的关键。争夺市场即争夺人心，必须跳出狭隘的利益打算，将人情和面子做足。人际关系的建立需要持之以恒，而不是一劳永逸之事。

忌忽视人脉 / 217

忌妒贤嫉能 / 219

忌报复对手 / 221

忌不善维护 / 224

忌不留面子 / 226

忌得罪别人 / 228

忌冷漠待人 / 230

忌不重情义 / 232

忌不懂迂回 / 235

忌缺乏投资 / 238

第九章 生意场商业道德禁忌

诚信不欺是经商长久取胜的基本因素,生意场的商业信誉高于一切。经商活动虽以营利为目的,但凡事都要以道德信义为标准。成功的商人们深知,只有讲信用,重承诺,不欺不诈,人们才乐与他们交易。商业盈利靠商品的质量和服务态度来取得,永保信誉,才能成功。一旦信誉丧失,商业必然招致失败。

忌见利忘义 / 243

忌损人利己 / 246

忌过河拆桥 / 249

忌失信于人 / 251

忌不重承诺 / 256

忌缺乏气度 / 260

忌不负责任 / 262

忌没有原则 / 267

忌恶性竞争 / 269

忌丧失理智 / 272

第十章 生意场拓展变化禁忌

安于现状的商人是没有出息的。商海行舟,不进则退。当大家都尽力拓展生意的时候,你必须更加努力地争取属于自己的市场份额。拓展生意才能做大,善于变化才能做强,每位一流的商人都是既有善干的精神和能力,又有善变的智慧。

忌失去先机 / 277

忌不善应变 / 280

忌常规思维 / 283

忌停滞不前 / 286

忌因循守旧 / 289

忌满足现状 / 292

忌不思进取 / 295

忌模仿别人 / 298

忌墨守成规 / 301

忌盲目扩张 / 303

第一章

生意场机会与合作禁忌