

生意人人可做
赚钱并非人人都行

商谋子◎编著



经商

商场如战场 变幻莫测

只要独具慧眼 机会无所不在

百宜

掌握生意诀窍 知其所宜

左右逢源 如鱼得水

百忌

绕开经商陷阱 知其所忌

降低风险 避免失败



中国铁道出版社

生意人人可做
赚钱并非人人都行

经商百宜百忌

做生意不败的秘招

商谋子◎编著



中国铁道出版社

经商百宜百忌

商谋子 编著

中国戏剧出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经商百宜百忌/商谋子编著. -北京:中国戏剧出版社, 1999. 9
ISBN 7-104-01132-3

I. 经… II. 商… III. 商业经营-基本知识 IV. F715-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 40029 号

经商百宜百忌

商谋子 编著

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码: 100086)

新 华 书 店 经 销

北京外国语大学印刷厂 印刷

330 千字 850×1168 毫米 1/32 开本 14 印张

1999 年 9 月第 1 版 1999 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1-10000 册

ISBN 7-104-01132-3/C · 28

定价: 22.80 元

前 言

在商业大潮的巨大冲击下，不断有人进入了商人的行列，然而无情的商业竞争不知淘汰了多少不善经商的庸才，给人留下多少现代经商的教训。

曾几何时，你想下海做个老板，却不知怎么开始？也许你想找人请教，却无人愿意倾囊相授；也许你的生意刚刚红火，脑袋一热抓紧扩大投资，却不料市场风云突变，被打打了个措手不及，伤痕累累；也许你与人的谈判刚进行到一半，对方却翻脸无情让你将价格压至最低；也许朋友刚介绍给你一个赚钱的项目，你刚把钱投入却发现那是一个骗人的无底洞！怎么办？怎么办……

纵观上述问题的症结，就在于想要经商或正在经商的许多人不懂得在经营中该做什么，不该做什么，这也就是本书所要介绍的经商的百宜百忌。

生意人人能做，但要赚钱才行。

看他人赚钱容易，自己下手却难上加难。

如果你有上述的感叹，来吧！看看这本《经商百宜百忌》，你就会惊呼：一语惊醒梦中人！

商场如战场，瞬息万变，一刻千金岂能视同儿戏？知其所宜，察其所忌，磨刀不误砍柴功！

本书所言的经商宜忌乃中外老板亲身体验，管理大师妙语总

结，本书作者亲身体会而来，哪一条没有你争我夺的商业竞争的缩影，哪一句没有浸透老板职工的辛勤汗水，哪一处没有商界高人的悉心指点，哪一点没有人类智慧熠熠闪光。

本书中数千条这样的经营管理经验，它们都是经商百宜百忌内容的充分体现。为了使广大读者熟悉经商的技巧和方法，本书分为十二章，它们分别是：其一，花不完的心思赚不完的钱——经营管理的宜忌；其二，迎不完的贵客，送不完的神——商业交往的宜忌；其三，咬定青山不放松——商业谈判的宜忌；其四，说的比唱的还好听——广告宣传宜忌；其五，护住孩子赶走狼——商业竞争宜忌；其六，挖开源头引活水——投资理财宜忌；其七，道高一尺，魔高一丈——识别商业欺诈的宜忌；其八，嫁出闺女接财神——商业合作的宜忌；其九，信息一条抵万金——商业情报宜忌；其十，天生我才必有用——商业用人宜忌；其十一，麻雀虽小，五脏俱全——小生意经营宜忌；其十二，小处不计，难成大业——日常买卖购物宜忌。与此同时，本书还附有中外名商金言 80 条，以供读者参考。

这正是：商海茫茫何处寻商机，经商千条需懂宜与忌。欲知经商奥妙，请看《经商百宜百忌》。

目 录

一、花不完的心思赚不够的钱 (1)

——经营管理的宜忌

商业经营斗志斗勇，商业智慧千奇百怪，从经营理念、经营目的、商标设计、品牌意识到产品质量、销售服务，从广告宣传、投资策划到联营合作、开拓市场，经营、管理的过程环环相扣，如多米诺骨牌一着不慎，波及全局。因此，商界成功人士告诫商人：对公司内部而言，人心是管理之本；对公司外部而言，市场是利润之源。精明的经营者对内强调集体的智慧、企业的精神、上下一心同心协力而人气高涨；对外则顺应市场大势、抢占潜在市场、满足顾客需求、保持公司信誉……事实证明，粗放管理，则人浮于事；科学经营，则效益立彰。

- ◎轻视金钱者，往往更能获得金钱
- ◎不珍惜时效的商人，不可能获得成功
- ◎为面子而经商的人，最终一定会因失败而丧失面子
- ◎能够舍弃的商人，总能够有获得的机会
- ◎人是先会用钱才会赚钱

- ⊙商人应永远不让对方知道自己的底牌
- ⊙正确的经营观念是经商成功的一半
- ⊙放纵员工易导致经营失控
- ⊙满脑子都是生意经未必是个好商人
- ⊙过分追求利益会被金钱所奴役
- ⊙诚实报税乃商人天职
- ⊙老办法经营事不过三
- ⊙连续扩张后切忌仍加大投入
- ⊙多角经营不宜过勇过急
- ⊙必要时一定要甩掉包袱
- ⊙不要越俎代庖，为了省钱而自我包办一切
- ⊙顾客永远是第一位的
- ⊙维修不如更新是生产经营赚钱的重要法则
- ⊙新产品一定要以高质量创出品牌
- ⊙禁忌单一品种、单一角度、单一手段的长期经营
- ⊙从一而终不如喜新厌旧
- ⊙求小必然失大，长线才能钓大鱼
- ⊙第一直觉往往被证明是最正确的
- ⊙好老板与好下属同样重要
- ⊙驾驭人心才能创造出神奇的效益
- ⊙他人思维的盲点正是精明商人的亮点
- ⊙独裁管理往往是经营危险的前兆
- ⊙商业欺诈骗不过精明者的头脑
- ⊙商业标识应该一鸣惊人

- ⊙经营口号应响亮而易理解
- ⊙管理目标不可半途而废
- ⊙小公司经营要注重个性化
- ⊙让顾客赢利，自己未必吃亏
- ⊙千金散尽还复来，信誉被毁难生存
- ⊙稳定人心可以改变经营劣势
- ⊙避凶趋吉任何时候都是对的
- ⊙超常思考就能够出奇制胜
- ⊙禁忌躺在过去的成绩上自我陶醉
- ⊙狂妄自大会埋下经营不善的隐患
- ⊙知己知彼是经营的重要法则
- ⊙做别人未做的事，研发与众不同的新产品
- ⊙要对未来商业趋势了如指掌
- ⊙正视危机才能防范失败
- ⊙大河有水小河有，大河无水小河干
- ⊙言而无信则人气无根
- ⊙八种人物切忌重用
- ⊙管理人心应心服口服
- ⊙老板要以身作则起好带头作用
- ⊙老板必须在公司中拥有绝对的权威
- ⊙经营决策不随机应变就会坐失良机
- ⊙四对矛盾不可顾此失彼
- ⊙六种机制保障经营全胜
- ⊙六种方法能使上下同心

- ⊙好的规章是经营的最好保障
- ⊙用人疑人是最不恰当的管理方法
- ⊙经商禁忌新瓶装老酒，穿新鞋走老路
- ⊙科学的量化管理值得提倡
- ⊙经商者必须了解并尊重消费者的权利
- ⊙经商者禁忌不注重学习而凭感觉经营
- ⊙不亲不疏上下才能互敬互动
- ⊙11种商业天才的慧眼识别术
- ⊙利用无形资产打天下无本万利
- ⊙疏而不漏才能万无一失
- ⊙商业进货要谨防欺诈
- ⊙降低经营损失，积极进行防护
- ⊙禁忌铺张浪费，努力降低成本
- ⊙禁忌杀鸡取卵做一锤子买卖
- ⊙一手交钱一手交货
- ⊙此一时彼一时，要以发展观点看对手
- ⊙禁忌唯金钱而经营、唯关系而经营
- ⊙禁忌变动过多导致人心不稳
- ⊙经营授权一定要名符其实
- ⊙坚持便宜莫买，禁忌不识而买
- ⊙坚持贱买贵卖，禁忌盲目买卖
- ⊙物以稀为贵，买少不买多
- ⊙时效第一，禁忌久拖不决
- ⊙以诚待客，禁忌轻慢顾客

- ◎自知自勉，禁忌过于自信，推卸责任
- ◎公司竞争需要以改进目标和保证质量为原则
- ◎禁忌光打雷不下雨，缺乏真实内容
- ◎准确判断，禁忌盲目生产
- ◎禁忌无视消费者需要而一厢情愿

二、不打不成交，不认不相识 (66)

——商业交往的禁忌

商业交往既是人与人的交往，也是公司与公司、企业与企业之间的交往，它是商业合作的开始，是商业销售的前奏，更是企业争夺市场的触角。所以，商业交往决不是吃吃喝喝、嘻嘻哈哈。在一来一往之中，合作的意愿、经营的态度、信誉的可靠与否、联营的前景明暗都一一闪现其中。因此，成功商业人士指出，良好的心态、得体的举止、大方的交往、礼貌的回应都将给你的企业展示无限商机，给你的经营前景带来无限希望。

- ◎商业交往应保持良好的心态和习惯
- ◎商业交往应努力加强自我信心
- ◎商业交往中应禁忌谈论敏感的话题
- ◎商业电话洽谈时应注意提高效率 and 效果
- ◎商业交往应该以诚为主
- ◎结交商业盟友禁忌开空头支票
- ◎最大的挑战在于能够对行为进行节制

- ⊙商业交往时应注意摆对自己的恰当位置
- ⊙送礼是一门大学问，应事先考虑周全
- ⊙松弛是商业交往的润滑剂
- ⊙商业宴请时应将席位巧妙安排
- ⊙表达友好情感，禁忌举止失当
- ⊙促进了解交流，禁忌粗俗失礼

三、咬定青山不放松 (81)

——商业谈判的宜忌

铁嘴钢牙是商业谈判者所应具备的基本素质，更是获得商业成败的重要前提。谈判桌上的一分进退，关系到成千上万的商业利润。所以，成功的商业人士指出，商业谈判应做到静若处子，动若脱兔；诚意在心，成竹在胸；对峙时稳如泰山；推进时势如破竹；反击时出手如电；论理时如庖丁解牛，丝丝入扣；推敲时如履薄冰，战战兢兢；决策时大刀阔斧，气势如虹；这些都是商业谈判所必备的重要素质。

- ⊙知己知彼，不卑不亢
- ⊙保存详细记录，做到言之凿凿
- ⊙抓住有利时机，扩大我方优势
- ⊙挫败竞争对手，大做独家买卖
- ⊙隆重的签字仪式有助于双方今后的合作
- ⊙商谈循序渐进，环环紧扣主题

- ◎ 避开冲突、各个击破
- ◎ 注意因人而异，禁忌千篇一律
- ◎ 营造良好气氛，禁忌不拘小节
- ◎ 禁忌独占谈话过分表现自己
- ◎ 宁可取笑自己，绝不取笑顾客
- ◎ 一步主动，步步主动
- ◎ 一步放松，步步被动
- ◎ 禁忌选择在对方有利的环境进行谈判
- ◎ 有问必答决不是最好的谈判方法
- ◎ 充分的准备是谈判取胜的前提
- ◎ 有意的暗示胜过直白的表露
- ◎ 盛气凌人有伤双方和气
- ◎ 禁忌在没有仔细阅读的文件上签字
- ◎ 利润多由保密酿造
- ◎ 多议人之非，则伤己之利
- ◎ 确立保密制度，防止走漏机密
- ◎ 铁嘴钢牙，无情练就

四、天下没有永恒的朋友，只有永恒的利益……

..... (107)

——商业合作的宜忌

商业合作以互利互惠为基础，利益在则合作的基础在；利益不在则合作的根基动摇。所以，俗语说：天下没有永恒的朋友，只有永恒的利益。商业合作伙伴的选

择，一是要有合作的利益基础；二是要有强烈的合作意愿；三是要有良好的合作模式和制度；四是要有与对方共享利益的胸怀。商业合作最大的禁忌就是合作分工而不分利，使合作的条款如一张废纸。商业成功人士指出：好的商业合作伙伴在共享利益的同时，共同发展壮大；而失败的合作从独占利益开始到两败俱伤结束。这样的教训能不好好吸取吗？

- ◎互惠互利，共度难关
- ◎选择盟友要共享共荣
- ◎分利于人则人我共兴
- ◎肥水不流外人田
- ◎太好的事往往都不是真的
- ◎亲兄弟明算帐

五、护住孩子赶走狼..... (114)

——商业竞争的宜忌

商场如战场，商业竞争你死我活。在有限的市场中，争夺各自的份额和利润，既要有勇士一般的身手，也要有猎人般敏锐的眼光。但商业竞争又有良性竞争和恶性竞争之分。恶性的竞争以击垮对方为目的，以害人为开始，以两败俱伤为结局；良性的竞争则犹如共做蛋糕，市场这个蛋糕做得越大，大家共同的利益也就越多。所以，商业竞争之中，既要不断壮大自己的商业实力，使自己立于不败之地，又要广泛合作，联合出击，共同促进市

场繁荣。所谓“护住孩子赶走狼”，只有自强不息又共同发展才能成为真正的商业赢家。

- ⊙ “情报力”决定生产力
- ⊙ 同步战略，后发制人
- ⊙ 宁可锋芒毕露，切莫邯郸学步
- ⊙ 采用弱势战略，坐享渔翁之利
- ⊙ 游击战术胜过以卵击石
- ⊙ 开发零等于获得无穷大
- ⊙ 避实击虚，大有可为
- ⊙ 反其道而赚之
- ⊙ 商机一开，财源滚滚
- ⊙ 货真价实永远是制胜法宝
- ⊙ 审时度势，顺应商业潮流
- ⊙ 酒香也怕巷子深
- ⊙ 凡是应承的，一概都要做到
- ⊙ 竞争必须符合国家法规
- ⊙ 重视团队精神，发扬集体智慧
- ⊙ 商业竞争 8 大原则
- ⊙ 商业竞争 8 大禁忌
- ⊙ 商业竞争 8 大经验
- ⊙ 完善竞争意识，提高竞争能力
- ⊙ 巧打时间差，注重时效性

六、开源节流财源滚滚 (132)

——投资理财的宜忌

俗话说：“吃不穷，用不穷，大手大脚一世穷。”一个家庭如果不懂得理财，就会入不敷出，捉襟见肘。而一个商人如果不懂得投资理财就会导致财务经营不善，财务混乱。所以，懂得开源节流才能财源滚滚，懂得防范风险才能有备无患。商人乍富，最忌大举投入，因为盲目投资可能会血本无归；流年不利，最怕戴头缩尾，因为一蹶不振可能会丧失市场。要达到合理投资，科学理财，就要引进现代管理手段，采用严格完善的制度，请来“生花笔，妙手作文章”，有了投资理财的正确指导，就能使事业精进，财气两旺。

- ⊙避免财务管理混乱，禁忌盲目举债
- ⊙商业投资风险大，谨慎抉择少偏差
- ⊙依法投资有保障
- ⊙有借有还，再借不难
- ⊙企业纳税天经地义，非法避税得不偿失
- ⊙投资理财时应抱着一种平常心态
- ⊙投资理财需活看，通货膨胀要考虑
- ⊙投资理财应抉择，随波逐流失良机
- ⊙把握投资底线，禁忌过分自信
- ⊙减少心理错觉，理智分析投资回报

- ⊙ 风险越大，利润也越大
- ⊙ 把握目标，准确投资
- ⊙ 把握信息，看准市场
- ⊙ 时机看错，全盘皆输
- ⊙ 降低投资风险，避免经营失误
- ⊙ 掌握投资规律，保持低纳高出
- ⊙ 敢谋善断，王者气概
- ⊙ 金钱得失，全在一搏之间
- ⊙ 看准了就干，说过了就算
- ⊙ 寻找好的突破口
- ⊙ 贪欲过甚则不知自制
- ⊙ 稳如泰山，大厦有基
- ⊙ 商业投资应客观冷静
- ⊙ 顺市场而为，尊大势而行
- ⊙ 妥善处理自己的金钱
- ⊙ 保留一些交易资料
- ⊙ 心无定见则理财糊涂
- ⊙ 投资风险愈大，回收资金应越快
- ⊙ 珍惜资金利用，不做毛脚女婿
- ⊙ 唾手可得的利益不可动心
- ⊙ 好的项目是投资的本钱
- ⊙ 以钱生钱是最好的投资方式
- ⊙ 敏锐的嗅觉是投资的必备素质
- ⊙ 善用资源和法律，避免非法经营