

SHANGCHANG ZHISHENG FABAO

商场致胜法宝

◎〔香港〕梁凤仪 著

如何了解业务对手的虚实？

何谓待客之道？

经商最忌什么？

本书评述了商场成功事例

及作者的独到经验，

助您事业有成。



梁凤仪理财丛书

◎ 中信出版社

96
F715
282
Z

商场致胜法宝

梁凤仪 著

中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商场致胜法宝/梁凤仪著. —北京: 中信出版社, 1996. 1
(梁凤仪理财丛书)

ISBN 7-80073-107-3

I. 商… II. 梁… III. 商业经营-经验 IV. F71

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 19053 号

梁凤仪理财丛书

商场致胜法宝

著 者	梁凤仪	开本	787×1092mm 1/32
责任编辑	李德宝	印张	5.25
责任监制	肖新明	字数	89 千字
出 版 者	中信出版社 (北京朝阳区 新源南路 6 号京城大厦 邮编 100004)	版次	1996年1月第1版
承 印 者	北京新华印刷厂	印次	1996年1月第 1 次印刷
发 行 者	中信出版社	书 号	ISBN 7-80073-107-3 F·80
经 销 者	新华书店北京发行所	印数	00001—20000
		定价	10.00 元

京权图字: 01-95-680

版权所有·翻印必究

目 录

一、基本原则

互惠之道·····	3
商场如情场·····	5
厚道·····	7
口头承诺·····	9
自创机会 ·····	11
成功需苦干 ·····	13
“敌人”可爱·····	15
辗转传送 ·····	17
拣客 ·····	19
投资效益 ·····	21
讲价 ·····	23

二、调兵遣将

有麝自然香 ·····	27
职员身价 ·····	29
人尽其才 ·····	31
主动 ·····	33

接线生	35
亲自督师	37
保持威严	39
“惯坏”老板	41
尝老板滋味	43
亲力亲为	45
员工家属	47
定期检讨	49

三、待客之道

切要坦诚	53
神秘技巧	55
欢迎试用	57
层叠式推销术	59
手腕玲珑	61
有始有终	63
甜头	65
商务应酬	67
迎合市场	69
效率	71

四、透视对手

生意前景	75
拼图游戏	77
知己知彼	79

目 录

醒目外表	81
相人玄机	83
言谈泄秘	85
眉目传神	87
观人于微	89

五、谈判技巧

幽默感	93
简洁	95
让步	97
面谈	99
门面	101
谈判策略	103
外交手段	105
交涉学	107

六、战术策略

商场特性	111
薄利多销	113
处事手段	115
坐言起行	117
买保险	119
广结人缘	121
宣传之道	123
集中实力	125

风水轮流转.....	127
惯用武器.....	129
冷却之道.....	131
连锁利益.....	133
应急生意.....	135
废物利用.....	137

七、商场大忌

忌知足.....	141
忌浪费.....	143
忌斗气.....	145
忌掩耳盗铃.....	147
忌数口不精.....	149
忌轻言浅诺.....	151
忌赶尽杀绝.....	153
忌固步自封.....	155
忌靠人情.....	157
忌盲目服从.....	159
忌胡乱扩张.....	161

一、基本原则

互惠之道

**营商的法则是必须令自己及
业务对手同时获利，不能老占对
方便宜。**

挚友营商的法则，几时都比我强，因为他的经验比我多，吸收成功人士的成功之道机会比我大。

这最近，他在处理一宗业务合作上头，跟我讲一个大前提，就是：

“必须令我们的业务对手获利，而同时我们也有所得，才好继续发展下去。”

挚友很不赞成一面倒的获利或损失。又义父也是金融界老行尊，十九岁已开始在上海股票黄金市场内一显身手，几十年风险无数，依然平安大吉，风生水起。他的营商法宝就是肯吃眼前亏，但吃亏之余，也有个原则，他教导我说：

“我们的家法是绝不欺负别人，可是也绝不被人过分地欺负。你也算是我们家的人，必须遵行。”

挚友和义父都曾给我说：

“本城几大华资地产发展商之所以成功，有一个共通点，他们坚持不与业务对手互相贴补，钱必须赚自市场。”

只有互助互惠，才能持久。若然老占对方便宜，千万别沾沾自喜，世界上不会有甘愿一世为汝作马牛的商务合伙人。

法国著名作家史坦特鲁的名言是：

“牧羊者常对羊群说：‘别以为我老睁着眼管住你们，我们的利益其实是一致的。’”

对，羊一旦离群迷途，牧羊者固然失职，羊也有遇到狼的危险。

商场如情场

商场情场都一样，不能怨对手太强，只能怨自己太弱才对。

老埋怨业务伙伴或商业对手太犀利、太狠绝、太不近人情者，其人本身发迹发达的机会一定不高。

不但是轻率地把别人的长处优点抹煞，且还苦寻指摘对方不是的藉口，而使自己的失败值得，这样做只有一个后果，改变不了对手的成功，却注定了自己的难以翻身。

做生意跟做人的道理差不了多少。

这最近，一连跟两个前些时闹离婚的女朋友见面。两人的表现就有天渊之别。

两个女友生活出轨时，我们都出心出力，出手出脚，总之出尽八宝予以支持救援。

结果，其中一人转到新职去后，在新的工作环境与新的人际关系内从新为人，才不过半年日子，再在人前走动时，衣履光鲜、精神奕奕，听说对她有意者大不乏

人。半夜里纵使仍有忆念前尘、低声啜泣的情景，也不打紧，只要太阳一升起来能开怀做人就有前途。

另外一个，半载不见，老掉十年。没办法，死捏着前怨前仇，自暴自弃，整天吃饱睡醒便怨便哭，以诅咒对方为全职工作，终至一事无成。从前援手者众，如今朋友叙面，一听她还在骂前夫的种种不是，反倒同情起那曾遗弃她的人来。因为世界是表现自己的世界。

商场与情场都一样，不能怨对手太强，只能怨自己太弱才对。

厚 道

对上据理力争，对下宽容大量，自能建立良好的人际关系。

人际关系弄得好，对工作有很大的帮助。

好的人际关系可以有很多方法建立起来，其中相当见效的一种是厚道。

所谓厚道，简单点就是隐恶扬善。

厚道的对象尤其是对权势比自己差的人，换言之，对上不妨据理力争，对下应该宽容大量。我认识的一位本城企业巨子，就曾有过一个如下的故事，使我受益良多。

企业巨子对工作很是紧张。自己固然严谨，就是对业务对手亦一律严谨非常。为了鸡毛蒜皮的小事没有准时办妥，我曾见过他拍案而起，与另一位财经巨子争辩得面红耳赤。

可是有一次，他接受另一位酒店业巨子的邀请，到他辖下的一间五星级大酒店餐厅去吃晚饭，气氛甚是融洽，吃主菜时，忽然企业巨子脸色一沉，放下刀叉，主

人忙问：“是不是菜的味道不好？”

他连忙摇头否认：

“不是，我肚子有点不舒服，要上洗手间，不能吃饭了。”

这样子上了洗手间凡十分钟才出来，脸色好多了，从新又谈笑风生。

席散后，他拉我们一二个年轻行政人员陪他去吃馄饨面，竟据案大嚼，我便道：

“你刚才拉肚子，现今又吃得如此没有节制，不大健康。”

他哈哈大笑：

“我哪儿拉肚子？只不过刚才看到主菜盆内有两条头发，故此装模作样走出去，到厨房去讲了一声，只要真正工作的人明白问题便好，让老板知道，只有害他骂下属一顿。”

于事无补，但求发泄的事不要做。否则商业上一定受害。

口 头 承 诺

东方人从商非常注重口齿，
西方社会则注重合同契约。

众所周知，务业金融的人，非常的注重口齿。

股票经纪只凭客户打电话给指示，便为对方买卖股票，价涨时客户自然欢天喜地，跌价时会不会反口不认账？这情况多的是。

据股票市场内百多年的记录，害股民损失的总金额未及一家银行倒闭而牵连公家损失为大。为什么？就为了口齿信用是业内人士最紧要遵守的。

押输了走个没影儿的股民，司空见惯。却比较少有听说因买卖出轨而逃之夭夭的经纪。

我曾听本城的印度籍大商贾夏利里拉说过：

“香港人与印度人做生意都不流行合约，只注重承诺。”

与西方社会的特重合同契约的情况比较，我们东方人在这个从商处事上与他们有重大的分别。

外国人甚至面不改容地要求热恋至要共偕连理的伴侣，在一张“水蛇卵”般长的结婚合约上签约，以确保婚后万一发生离异，对各自的财产作出保障了，才肯走进教堂。这种行为，他们誉为激情中的理智。反觉得我们东方人过分情感化，放在严肃事情例如从商之上，过于危险。

我的看法是，东方人不是纯感情用事去从商，而是往往习惯深思熟虑，始肯跟对方合作。正如著名的艺术家与科学家达文西说：

“一开始充分考虑结果，胜过作事后防范。”

当然，如果事前的分析、研究、考虑不足，看人看事都看走了眼，那就是跟没有口齿之徒谈信用，必然有损失。故此，股市仍有被客户拖累的经纪，其理在此。