



经营智慧 系列 12

简炼·有趣·实用

不可不知的 经营陷阱

朱志峰 编 著



 中国轻工业出版社

不可不知的 经营陷阱

编著 朱志峰

插画 姬翔 王雪峰



图书在版编目 (CIP) 数据

不可不知的经营陷阱 / 朱志峰编著.

—北京: 中国轻工业出版社, 2005.10

ISBN 7-5019-5096-2

I. 不… II. 朱… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 101511 号

责任编辑: 张泽峰 责任终审: 孟寿萱

策划监制: 陈海珊 组稿编辑: 陈海珊 版式设计: 郭新萍

插画绘制: 姬翔 王雪峰

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)

印刷: 北京市耀华印刷有限公司

经销: 各地新华书店

版次: 2005 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 889mm × 1194mm 1/32 印张: 4.1875

字数: 30 千字

书号: ISBN 7-5019-5096-2/F · 367 定价: 12.00 元

读者服务部邮购热线电话: 010-65241695 85111729 传真: 85111730

发行电话: 010-85119845

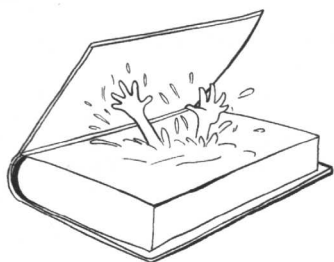
网址: <http://www.chlip.com.cn> E-mail: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换

50791SAX101HBW

简炼

浓缩就是精华！



以前，阅读是繁重的，读一本让你有所收益的书，累计要花12小时以上，而且你会被50%的口水话淹没。

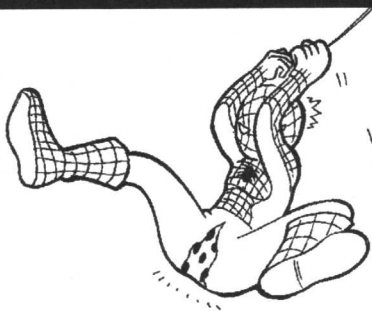


现在，我们将繁杂枯燥的知识浓缩，在60分钟内，为你提供百分之百的“脑力营养精华！”

有趣

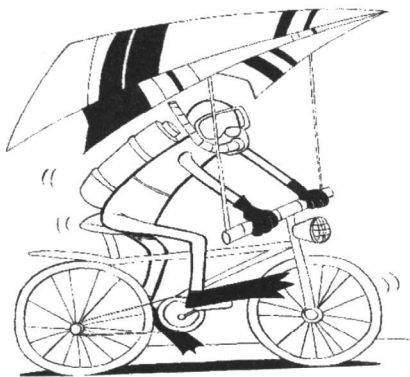
实力派也有幽默的一面！

寓学于乐，求知过程才不会枯燥无味，每本书均配上百幅幽默漫画，对全书的精妙之处起点睛之笔的作用。即使是实力派，也有幽默的一面！



实用

从头武装到脚！



该系列单本有深度、系列有广度，从职场励志到管理营销，从个人职业建设到企业病症诊断，每一本内容都有极强的针对性，一改传统图书大而全的风格；力求每一个问题做到分析透彻，指导性强。将在职场打拼的你，从头武装到脚！



系列1 《谈判的艺术》

系列2 《这样做，老板最满意》

系列3 《跳出瞎忙乎迷宫》

系列4 《新主管必须知道的事》

系列5 《激励员工不用薪》

系列6 《让利润飙升》



系列7 《老板是这样炼成的》

系列8 《金寓良言之笑傲职场》

系列9 《根除渠道顽症》

系列10 《守财还是理财》

系列11 《终端赢销》

系列12 《不可不知的经营陷阱》

系列13 《开启职场减压阀》

系列14 《读懂面试经》

系列15 《谁拒绝了应届毕业生》

系列16 《影响管理的16个定律》



经益求精系列图书由北京极速天使数码科技有限公司策划

联系电话: 010-62537466 62537943

E-mail: service@homestar.com.cn

本书谨献于那些 想做老板或正在做老板的人们

从创业的第一天起，没过多久，你就会发现自己跌入一个又一个错误陷阱，而无力自拔。

- 当你被面试者的光环所迷惑，花了大价钱却雇佣来一个又一个糟糕的员工时；
- 当你面对财务报表上的赤字，甚至生意发展太快以至于没有周转金时；
- 当你缺乏市场预测经验，购货、存货不适合行情，造成损货，以至蚀本时；
- 当你咬咬牙狠心凑足一笔广告费，却因广告商敷衍了事，导致钱扔到水里连个水花都没溅起时；

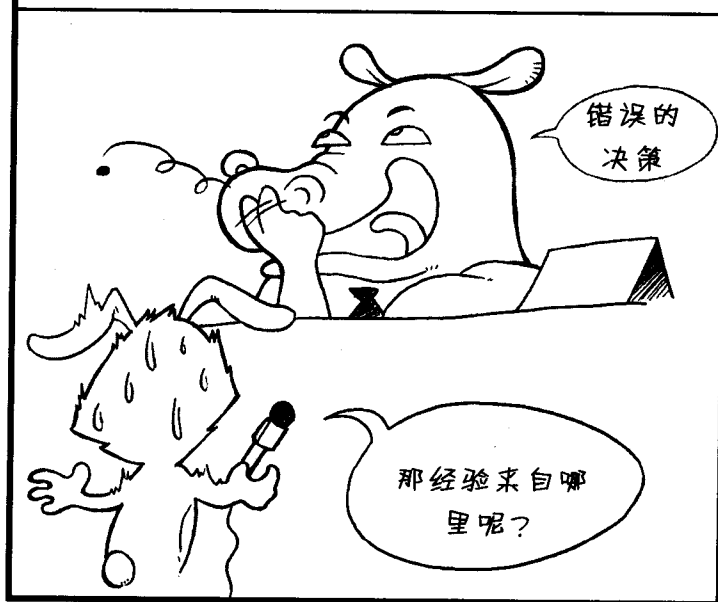
... ..

你都会感叹，教训换来的经验，代价真大！

但是千万别以为经验长了就不会再栽跟头，每当你的生意步入一个新台阶时，错误又会换一套花招重新恭候着你，你会不停地被它迷惑。但这还不是最痛苦的事情，痛苦的是你可能完全没有意识到自己在犯错误。

直到几个星期、几个月、甚至几年时间后，当错误携同它的成果趾高气扬站在你面前炫耀时，你可能才会意识到，自己早已落入陷阱中。而当你有能力把它们改正过来时，则需要更长的时间。





本书罗列了经营者们在创业过程中通过头破血流换来的血泪经验，它并不能涵盖你将会碰到的所有陷阱，只是在你可能要摔倒的陷阱前放置了警示牌。

你也许不能完全避开它们，但至少能迅速地认识到错误，并成功地从陷阱中爬出来。

Contents

- 1 做老板不是看你的人气指数有多高 → 7
- 2 收敛个人情感 → 11
- 3 别让时间支配你 → 15
- 4 站在别人的肩膀上 → 20



- 5 拿捏授权的分寸 → 24
- 6 不要越位要到位 → 31
- 7 没有发挥作用的薪酬 → 34
- 8 奖励别失去“准星” → 38
- 9 失效的激励 → 43

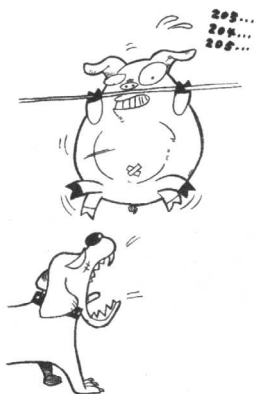
- 10 招聘到你理想的雇员 → 47
- 11 甘于平庸的员工 → 51
- 12 伙伴而非雇员 → 54
- 13 沟通的困惑 → 58
- 14 不要苛求完美 → 61
- 15 停止轻信 → 64
- 16 加班的陷阱 → 67



Contents

- 17 老板不是家长 → 70
- 18 不再为私人电话买单 → 73
- 19 保护伞你打开了吗 → 76
- 20 不要像狗熊掰苞米一样对待客户 → 81

- 21 鱼与熊掌不可兼得 → 84
- 22 价格与成本无关 → 87
- 23 三足鼎立才能站得稳 → 89
- 24 半个广告专家 → 92
- 25 节省广告费用的秘诀 → 95



- 26 广告投放激起的水花 → 99
- 27 现金流比利润更重要 → 103
- 28 投资的神话 → 109
- 29 徒有其表的预算 → 115
- 30 危险的合伙人 → 120
- 31 适时转换你的角色 → 124
- 32 压力意味着得到更多 → 126



1

做老板不是看

你的人气指数有多高



错误陷阱

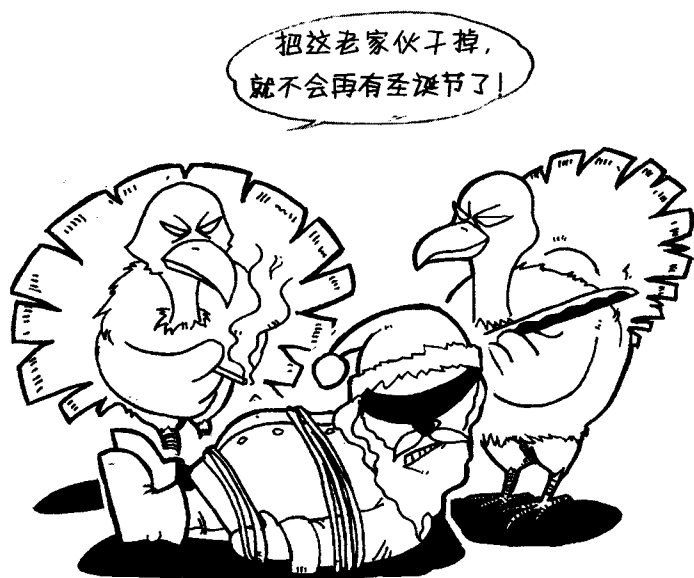
一个和蔼、公正、为员工着想的老板，员工就会以同样的态度回报你。



警示牌

不要指望所有人都喜欢你、认同你，只要你站在公司的立场考虑问题，就会有人讨厌你。

你不得不接受这样一个事实，那就是当你处在老板的位置、站在公司的立场去考虑问题时，无论你多么亲切公正，总会有人不喜欢你，甚至讨厌你。

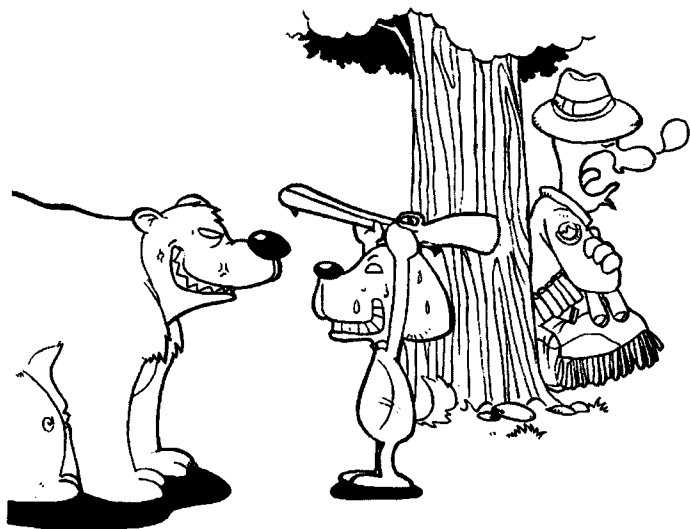


很多时候，你会为了公司的利益不得不做一些让他人厌恶的事，比如处罚使公司蒙受经济损失的员工，为了使公司有足够的周转资金而拖延应付款，或者与再三提出无理要求的顾客据理力争，这时不仅你的员工、供货商，甚至顾客都有可能在背后抱怨你的为人。你们之间的利益冲突会使这种状况不可避免的发生，想要他们喜欢你，除非放弃你的利益。

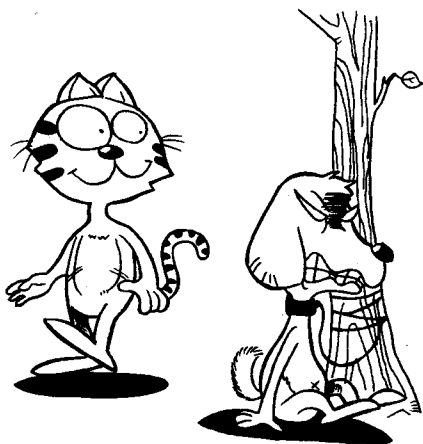
亲切、公平，即使你这么做了，但也别期望能得到同样的回报。有些人会利用你的好心来占你的便



宜，甚至你全心全意栽培的一个员工，也会为了自己的利益，在你最困难的时候甩你而去，并且不会有丝毫愧疚感。



所以，不要为了让所有、或者大多数人喜欢你，而费心费力去当什么“好好先生”。





这么做，除了吃力不讨好、丧失你的威信和损失你的利益之外，什么都不会改变。





2

收敛个人情感



错误陷阱

也许你没意识到，情感往往是影响你管理公司、做出决策的关键因素。



警示牌

在调动员工积极性方面，或者当你面对客户时，情感可能会有利于打动对方，但对于管理来说，情感很可能是一个致命弱点。

也许你没有意识到，情感往往是影响你管理公司、做出决策的关键因素。



难道不是吗？

当你毫不节制地把怒气发泄在一个犯了错误的员工身上时，当你滥用没有原则的同情心不忍淘汰末位员工时，当你讨厌谈判对手咄咄逼人的气势而放弃立场草草了事时，当你害怕失去顾客而以无利润空间的价格作为交换条件时，你的行为都被情感左右着。

甚至在公司的重大决策中，你也犯着同样错误。