

創業者成功之道
商戰者智謀妙計
管理者金科玉律
經營者聖經寶典



企业家宝鉴

经营管理300信条

● 徐明天 编著
李执孔



中共中央党校出版社

(京)新登字 100 号

企 业 家 宝 鉴

——经营管理 300 信条

徐明天 李执孔 编著

责任编辑:叶 舟
责任校对:刘桂苓

封面设计:张刚荣
版式设计:曹红娟

出版发行:中共中央党校出版社 地址:北京海淀区大有庄 100 号
邮编:100091 电话:258.2931 258.1868
经销:新华书店 印刷:济南市第二印刷厂

开本:850×1168 毫米 32 开 版次:1995 年 12 月第 1 版
字数:650 千字 印次:1995 年 12 月第 1 次
印张:25 印数:4000 册

书号:ISBN7—5035—1207—5/F·188

定价:19.80 元

如印装质量不合格 本社发行部负责调换

序

李新泰

翻阅了《企业家宝鉴——经营管理 300 信条》一书的初稿,感到为之一振,这的确是本好书,我热切地向广大企业家、经济管理干部和一切应当了解经营管理的人们推荐这本书。

近几年,随着改革开放的不断深入和市场经济体制的逐步确立,我国陆续出版了不少关于经营管理方面的书籍。徐明天、李执孔两位同志编著的《企业家宝鉴——经营管理 300 信条》一书也是一部力作。这本书的特点是汇集中外优秀企业的典型事例,系统阐述经营管理的成功之道,力图把握企业经营管理行为的各个方面和各个环节,从理论和实践的结合上回答企业家们所遇到的现实问题。全书行文生动流畅,举例精典生动,观点新颖深刻。论述不是简单的实例堆砌,而是对大量的具体素材进行归纳,总结出鲜明具体的观点,升华为普遍的规律和信条。这样,这本书就集理论性、实践性、典型性、系统性、可读性为一体有助于人们阅读借鉴和思考,是一本不可多得的好书,是经营管理的必备之书。

学习市场经济理论,学习经营管理知识,是当前摆在我们各级干部面前的一项重要任务。如何管理市场经济,市场经济条件下,如何加强企业的经营管理,应该说这是一个新课题,多出版一些这方面的书,多读一些这方面的书是完全必要的。学习市场经济,学习现代企业管理,仅仅学习教科书,学习条条理论是不够的。我们

还应当把经营管理的实践作为教材,借鉴学习中外企业家的经营之道和管理艺术,在经济工作的舞台上,策划导演出一幕幕生动成功的经营管理火爆剧。搞活我们的企业,搞活我们的经营管理,争取更大的效益。学习经营观念,学习管理艺术,希望大家都来读读这本书,一定会有所启发,有所思考,有所借鉴,有所收获。

对徐明天同志我是熟悉的,他是一个勤奋的宣传干部,做人、做事、做文都很专注勤恳,平时主要在机关作综合文字工作,并主编一个刊物,工作任务十分繁重,在业余时间能编著这样一本书,其拼搏精神是可称赞的。李执孔同志也是一名宣传干部。最近刚从山东省委党校毕业,这本书也是他学习结晶的一部分,可喜可贺。因此,应两人之邀,欣然作序。

一九九四年六月

目 录

序.....	1
--------	---

创业篇

1、创业起点始自零.....	2
2、易来的财富难发家.....	4
3、到新兴的地区去创业.....	7
4、到别人最不赚钱的地方去赚钱	10
5、选择稳稳当当的行业	12
6、股票市场显身手	14
7、投资股票金鸡下蛋	17
8、“参天树下”无“杂草”	20
9、创业也可靠收购	23
10、企业兼并要量力而行.....	25
11、大石头离开小石头砌不成墙.....	27
12、小的是美好的.....	30
13、思危才能居安.....	32
14、创业正未有穷期.....	34
15、抓住革新的有利时机.....	37
16、有时要守成与退却.....	40
17、最好不要裁减人员.....	43
18、时时铭记安全第一.....	45
19、冒险投资要决断.....	48
20、不要轻易地去冒险.....	50
21、胜利往往在最后的坚持中.....	53

22、积小利为大利·····	55
23、用别人的钱财和人力扩展自己·····	58
24、站在科技发展的前沿·····	60
25、发展必须重环境·····	63
26、让企业充满前景与希望·····	66
27、企业追求的目标不仅在利润·····	69
28、知识就是企业·····	71
29、未雨绸缪迎未来·····	74

产品篇

30、立足本行·····	79
31、产品围着顾客转·····	81
32、寻找市场的漏洞·····	83
33、开发产品有时机·····	85
34、点子值万金·····	87
35、把产品成本降下来·····	90
36、睁开你发现的眼睛·····	93
37、发现需要·····	95
38、在普通产品上成功·····	98
39、一草一木皆财富 ·····	101
40、废物利用可变宝 ·····	103
41、事业不怕产品小 ·····	106
42、新产品开发不必都领先 ·····	108
43、在老产品上搞开发 ·····	110
44、何妨来点异向思维 ·····	112
45、产品应有独特的魅力 ·····	114
46、旅游纪念品更应有特色 ·····	116
47、赋予产品以感情 ·····	119
48、巧为产品织嫁衣 ·····	121

49、浓妆淡抹应相宜	124
50、让科技为骏马配金鞍	127
51、设计是产品的灵魂	129
52、追求轻、薄、短、小	132
53、选择商标要慎重	134
54、开发节能产品	136
55、争创名牌产品	139
56、质量是企业的生命	141
57、传统工艺要一丝不苟	144
58、产品质量无小事	146
59、制造自己的秘密武器	148

市场篇

60、销售是企业生存的基础	153
61、用更多的精力关注市场和经营	156
62、占领市场要细分市场	158
63、占领市场要迅捷	161
64、主动出击方法灵活	163
65、按照市场需求组织生产	166
66、永远让产品卖不掉	168
67、把握行情居奇货	171
68、预测市场把握时机	173
69、把市场牢牢把握在自己手里	176
70、订立市场攻守同盟	178
71、确定价格不必随大流	180
72、薄利才能多销	182
73、厚利也可多销	185
74、让利不让市场	188
75、用利润吸引市场代理人	190

76、树立良好的市场形象	193
77、培训用户培育市场	195
78、争夺第一“消费者”	197
79、企业卖的是服务	200
80、产品推销丰富多彩	202
81、推销产品要得法	204
82、推销是门艺术	208
83、摸透消费者的心理需求	211
84、市场意识也就是信息意识	213
85、信息是宝贵的经济资源	216
86、建立有效的经济情报网络	219
87、读报能够获信息	222
88、眼观六路耳听八方	225
89、信息是宝须用巧	227
90、运用信息也要抢时间	230
91、用户便是生命	233
92、创新才能创造市场	236

公关篇

93、公关意识不可缺	240
94、用公关意识塑造全新的自我	243
95、企业家要广交朋友	246
96、倾注你的爱心	248
97、学会幽他一默	249
98、微笑是笔财富	253
99、要站在别人的角度想问题	255
100、记住别人的名字	258
101、学会要求和命令的艺术	261
102、要善于激发调动别人的激情	263

103、冤家宜解不宜结·····	266
104、公关要有队伍·····	268
105、抓住企业公关的有利时机·····	270
106、利用大型活动开展公关·····	272
107、产品展销会要风格独特·····	274
108、企业公关必须借助新闻媒介·····	276
109、企业要有一个好名称·····	278
110、要为产品起好芳名·····	280
111、给人们一个鲜亮的外在形象·····	283
112、做一个合格的公民·····	285
113、博得社会声誉很重要·····	288
114、善于处理形象和信誉危机·····	291
115、广告宣传要算乘法·····	294
116、名牌要也要做广告·····	297
117、用广告推销企业形象·····	299
118、通过广告宣传为产品定位·····	301
119、企业家本身就是活广告·····	304
120、做广告要别出心裁·····	307
121、做广告要惠而不费·····	309
122、广告要诚实无欺·····	311
123、做广告要有针对性·····	314
124、通过体育做广告·····	317
125、广告要有艺术性·····	320
126、广告语言要有韵味·····	322
127、制作广告有忌讳·····	324
128、赞助之中有学问·····	327
129、发挥名人效应·····	329
130、利用明星推销产品·····	332

131、与政府部门密切关系·····	334
--------------------	-----

谈判篇

132、万事莫如外交急·····	340
133、把谈判对手研究透·····	342
134、创造合适的谈判环境·····	344
135、做一个好的聆听者·····	347
136、到了火候再说话·····	349
137、谈判要有忍耐心·····	351
138、谈判之术攻心为上·····	353
139、直接同说了算的人打交道·····	355
140、有时需要快刀斩乱麻·····	357
141、谈判也需要义正辞严·····	359
142、红脸白脸唱活戏·····	361
143、钻合与法律的空子·····	363
144、不要让对方轻易地说出“不”字·····	365
145、要使双方都得到好处·····	367
146、要给对方留条后路·····	369
147、牢牢把握谈判的主动权·····	372
148、谈判须有杀手锏·····	375
149、模模糊糊能解棘手的事·····	377
150、生意场也要重友谊和感情·····	379
151、退一步海阔天高·····	381

服务篇

152、服务行业前途广阔·····	385
153、平常服务有奇招·····	387
154、保持特色且创新·····	390
155、特殊服务有“效能”·····	392
156、有限经营“无限服务”·····	395

157、勿以小利而不为·····	398
158、一锤子买卖做不得·····	401
159、服务送到家里边·····	403
160、酒好还需位置优·····	405
161、名副其实要雅观·····	408
162、让购物成为一种享受·····	411
163、包装也是一种服务·····	414
164、服务不仅仅是物质的·····	416
165、服务应正确引导消费·····	419
166、服务也要讲信誉·····	421
167、服务也讲透明度·····	424
168、来的都是客童叟应无欺·····	426
169、微笑服务和气生财·····	428
170、让顾客真正成“上帝”·····	430
171、善与顾客相沟通·····	433
172、服务永远不说“不”·····	435
173、留住顾客等于留住金钱·····	437
174、善待每一位顾客·····	440
175、勿因善小而不为·····	442
176、服务员要有高素质·····	444
177、服务语言要规范·····	446
178、服务也须善经营·····	450

竞争篇

179、在竞争当中创第一·····	454
180、敢于同洋人搞竞争·····	457
181、独一无二才能独占市场·····	459
182、保持传统产品的优势·····	462
183、保护市场不进则退·····	465

184、背靠大树好乘凉·····	467
185、联合起来力量大·····	469
186、借助政府的力量·····	471
187、竞争不仅在商场·····	474
188、服务优势就是竞争优势·····	477
189、用笨办法赢得用户的信任·····	479
190、靠价格赢得顾客·····	483
191、价格是竞争的手段·····	485
192、文明经营讲道德·····	488
193、置之死地而后生·····	490
194、不怕失败·····	492
195、在倒下的地方爬起来·····	494
196、在别人的失败中寻找机会与成功·····	496
197、提防被自己打倒·····	498
198、向竞争对手学习·····	501
199、竞争最好不揭短·····	503
200、与竞争对手携手共舞·····	506
201、竞争未必是对头·····	508
202、处心积虑学习先进技术·····	511
203、绷紧保密这根弦·····	513
204、不能忽视人才竞争·····	518
205、拿起法律和舆论这个武器·····	522
206、广告宣传争高低·····	524
207、未来竞争看设计·····	526
208、培训促竞争·····	528
209、专利是利矛与坚盾·····	531
210、竞争之中曲为直·····	534

用人篇

211、得人者昌失人者亡·····	538
212、人才为宝·····	540
213、尊重人才有四戒·····	541
214、选人应唯才是举·····	543
215、用人要任人唯贤·····	546
216、知人方法要正确·····	548
217、让 $1+1>2$ ·····	551
218、用人须重德·····	553
219、启用能开创新局面的人·····	556
220、容人之短用人之长·····	559
221、专业对口量才用人·····	562
222、敢于使用有缺点的人·····	564
223、大胆重用年轻人·····	567
224、化敌为友要大度·····	570
225、奖励做出贡献的有功之臣·····	572
226、要敢于使用能力超过自己的人·····	573
227、让别人获得功名·····	576
228、使用人才用人不疑·····	579
229、要相信和依赖部属的力量·····	582
230、培训出人才·····	584
231、结合日常业务进行人才培·····	587
232、给人才公平竞争的机会·····	590

素质篇

233、以天下己任·····	595
234、并不仅仅为了赚钱·····	598
235、首先要战胜自己·····	601
236、事业心是通向成功的阶梯·····	603
237、没有勇气难成大事·····	606

238、满脑满眼尽生意·····	608
239、路在脚下梦成真·····	611
240、机会是自己创造出来的·····	614
241、不放过任何微小的机会·····	616
242、幸运来自努力·····	618
243、成功全凭勤奋·····	620
244、世上没有舒舒服服的工作·····	623
245、一丝不苟脚踏实地·····	627
246、不安现状永不妥协·····	629
247、做个不畏风险的创业者·····	632
248、成大事需要有自信心·····	636
249、矢志不移勇往直前·····	638
250、苦难是一笔财富·····	641
251、勤俭持家是美德·····	644
252、守财才能聚财·····	647
253、财富不仅仅是物质的·····	649
254、养成学习的好习惯·····	651
255、读点文学和历史·····	654
256、深入地了解自己的本质行业·····	657
257、为自己设计一本管理帐·····	659
258、善结人缘广交朋友·····	663
259、健康是事业的第一保障·····	665
260、也要掌握人际关系学·····	668
261、人要讲信用·····	670
262、做一个好的合伙人·····	672
263、率先垂范做表率·····	677
264、崇尚人格的力量·····	679
265、目光注视全世界·····	683

管理篇

266、善于利用人的天性.....	687
267、管理民主须尊重人.....	689
268、给职工创造更多的福利.....	693
269、启发职工的自尊与荣誉感.....	695
270、不要吝啬你的赞美之词.....	698
271、让职工参与协商管理.....	699
272、开动大家的脑筋.....	702
273、把企业的命运交给职工.....	705
274、让职工成为多面手.....	708
275、细微之处有管理.....	711
276、到现场抓基础管理.....	713
277、追求最佳效益.....	715
278、靠管理把成本降下来.....	718
279、在节约上做文章.....	720
280、经营管理要规范标准.....	723
281、经营管理贵在“活”.....	726
282、鼓励创新和实验.....	728
283、不断提高绩效标准.....	730
284、崇尚功绩效能.....	733
285、警惕那些不称职的老好人.....	735
286、在中层管理人员上想办法.....	737
287、不能容许滥竽充数.....	740
288、注重管理班子的建设.....	742
289、总经理并不是无所不管.....	744
290、领导者当自律.....	746
291、管理多了有麻烦.....	749
292、对经理也要监督和管理.....	752

293、做一个好的仲裁者.....	755
294、会议也要讲效率.....	757
295、管理好自己的时间.....	760
296、同拖拖拉拉作斗争.....	764
297、向管理要质量.....	766
298、管理也可去咨询.....	769
299、掌握战略联盟的管理模式.....	771
300、把握管理的现代化.....	773
后记.....	778

创 业 篇