



艾凡著

经商三十六忌

中国经济出版社

JM168/07

经商三十六忌

艾凡 著

中国经济出版社

责任编辑：康芒 周泰明

封面设计：陈尔泰

插图：万长安

版面设计：管玉堃

经商三十六忌

艾凡著

中国经济出版社出版
(北京市和平西街)

七二三四印刷厂印刷

787×1092毫米 32 开本 5 印张 36 插页 88 千字

1986年6月第1版 1986年6月第1版第1次印刷

印数：00,001—50,000

书号：4395.60 定价：1.10元

编辑说明

艾凡，系香港从事报刊撰稿的专栏作家。本书辑自作者《信报》专栏“磨斧集”。固取材于作者切身经验，并非夸夸其谈，在香港及海外深受读者欢迎。现将其介绍给国内读者，旨在让大家从中获得一些我们有用的东西。

由于作者所处环境等原因，书中有些经营观点和文字表述偏颇难免，仅供读者参考，并请提出批评意见。

序 言

这本书只不过是雕虫小技。三十六条不是胡诌，大都是作者已犯过、或还在犯的经验之谈。读者看了以后，如能一忌不再犯，那就比作者更强了。

在国内，三个人就可以办一集体企业，有十万资金就可申请办个公司或者中心什么的经济实体。有廿万元资金的公司便可批发。这些公司只是众多公司中的最低层。这些公司的经理，只能标是小商人，说得好听点就是小经理。管你是公司也罢，商行、商店、经营部也罢，其实力地位远远不能与握有巨资的大公司的大经理相比拟。另外，集体企业无法与国营企业相比。如国营工业企业，在生产计划、原材料乃至销售方面，均由国家列入计划作为保证；而集体企业则一年四季到处找米下锅，“饭”做熟了，还得走街窜巷地去叫卖。至于经商，比此更愚。作为一位独挡门面的小商人、小经理，其艰难是可想而知的。

如果你现在正在经商，或是想到商界试试，不妨读读这本小书，但愿你能从中得到启迪。在新的改革浪潮到来之时，能先富起来。对国家、对集体、对个人都有好处，那么，作者知与不知也罢，就十分高兴了。

目 录

一 创业章

- 1 忌自以为懂..... (3)
- 2 忌死读书..... (7)
- 3 忌盲目乐观..... (11)
- 4 忌客户少..... (15)
- 5 忌怕说“不”..... (19)
- 6 忌逆天时..... (23)
- 7 忌失地利..... (27)
- 8 忌违人和..... (31)
- 9 忌无志气..... (35)
- 10 忌人有我有..... (39)

二 开拓章

- 11 忌欠宣传..... (45)
- 12 忌前功尽废..... (49)
- 13 忌蓬头垢面..... (53)
- 14 忌走邪门..... (57)
- 15 忌犯法律..... (61)

三 发展章

- 16 忌工作间凌乱…………… (67)
- 17 忌一次意外…………… (71)
- 18 忌做死自己…………… (75)
- 19 忌放手不管…………… (79)
- 20 忌独食难肥…………… (83)
- 21 忌刚愎自用…………… (87)
- 22 忌打内战…………… (91)
- 23 忌自欺欺人…………… (95)
- 24 忌器不利…………… (99)
- 25 忌乱花小财…………… (103)
- 26 忌辛劳过度…………… (107)
- 27 忌强出头…………… (111)

四 持盈章

- 28 忌分散精力…………… (117)
- 29 忌经验教条…………… (121)
- 30 忌舍实求虚…………… (125)
- 31 忌后继无人…………… (129)
- 32 忌复杂化…………… (133)
- 33 忌扩张过速…………… (137)
- 34 忌见招拆招…………… (141)
- 35 忌自寻失败…………… (145)
- 36 忌不知退…………… (149)

一、创业章

1. 忌自以为懂

任何事总有个头，从头说起比较好。

绝大多数的经商者，特别是小商，都是从做工开始的。从做工到经商，是一个很大的飞跃，做工与经商，完全是两回事。且不要说做工的收入是以每月计算的，而经商者的收入，甚至不能以年计，或者要到退休时，才能算出成败。有一点做工的永远不能了解的是，不论其如何聪明，如何成功，他还是不懂怎样经商，要经商，还得要从头学起。即使知识分子也如此。有位作者，他不只文章了得，以前还编过一报一刊，对于杂志、编辑，也不能算外行了。现在他筹办一个出版发行公司，自己也经起商来，才发觉自己许多事情都是外行，以前根本没有留意和关心过。幸好他自己既不耻下问，又吸收得快，相信他一定应付得了。他的心血结晶，我们且拭目以待。对报纸杂志、编务这么有经验的人，也还不懂得

自己怎样办出版发行公司，等而下者，不足论矣。

做工与经商的最大差距，是身为工人不论你如何投入，甚至独当一面，目标都只不过是做好工作，做好一件事；目光既不是全盘的，又只局限于某一方面，搞生产的搞好生产，搞财务弄好财务，得失之心也不大。搭船当然不想船沉，并且更希望水涨船高，但船的一浮一沉，做工者也无可奈何。以某玩具厂为例，销售方面订单足够，还有盈利，但因为厂部人员舞弊，投资公司破产，厂内的工人无论怎样拚命，也不能换回工厂亏损或关门的败局。

但经商的便不同了。整个公司的事，无论大小，都是他的事。公司一涨一落，一得一失，也是他的。小商者尤其如此。既无能干的秘书分担琐碎事务，又没有公务员可供调遣，无论巨细事必躬亲。。这种工作环境，也是工人所不习惯的。所以从做工转为经商，一定要安排一段适应和学习的时期。自以为懂，企图不认真学习而自以为是地干，往往结果是一开业便倒下来，被逼迫在痛苦中学习。



1. 忌自以為懂
《從頭學起》

2. 忌死读书

受过高等教育的人，一般不适宜经商特别是做小商。一些大学先后期毕业学生，而且都是“出来搏”的谈起经商的感受，普遍都认为自己头巾气太重，太多教条，婆婆妈妈的，不肯全力以赴地去争利。许多做生意的经营手法，明知有效，也明知许多竞争对手采用，但自己的面子总放不下来，不愿与人“同流合污”。如果不是读过两本书的，就不会有这样多的自尊心和“道德”感了。这里并不是说读书人就品格高尚，只不过是虚荣多了一点，某些自我形象不那么轻易破坏而已。“每个人都有他的价值”，读书人自然也有他们的价息，只不过他们中的一部分自以为身价高，而做小商，又不是什么大买卖，对方通常出不起他们心目中的价钱罢了。

经商特别是作为小商，有些受过点教育的人往往显得志大才疏，他们所学的和所受的训练，一般都是所谓行

政管理方面,说句不好听的话,这些“秀才”们十指不沾阳春水,基层实际事务,知之甚少。这种心理和习惯,在大公司服务,往往得心应手,但是做为小商,则十分不够。要以这样的心理和习惯去经营小企业,只会将小企业做垮为止。

在香港有的小说或电影、电视中一个常见的段落,是描写某位在高校读了专业的太子爷,毕业后接发一个企业,一上场就把以前有经验的老人赶下台,以学校学到的管理方法经营,结果搞得一塌糊涂。终于要老人再出来,再用旧人,用老办法收拾残局。这样的故事无疑有点夸张,但类似的真事不是没有。而“秀才”搞小企业,照搬书本管理将企业搞死的,倒是较为常见的事情。

最近与一个老同学谈起,他说他公司正在研究入某一行,并且已做了很多研究调查。小商者的想法就不是这样,他们会先掌握客路。客路决定了很多东西。这当然不科学,也很被动,但他们就是这样生存的。先研究和发展某产品和服务,再逐步打开市场,书本上是这样教的,只不过是大型企业作风,做为小商是做不了的。



2. 忌死读书

《——书上说：放长线钓大鱼》

