

<<经商三忌>>

图书基本信息

书名：<<经商三忌>>

13位ISBN编号：9787802220478

10位ISBN编号：7802220475

出版时间：2006-5

出版时间：中国华侨出版公司

作者：方军

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<经商三忌>>

内容概要

古今中外成功经商者智慧的结晶和经验的总结，它毫无保留地给你传授创业与经商的经验知识，倾囊而出地献给你创业与经商的金点子。

它就象茫茫大海里的一盏明灯指引着你，使你在焦急搜寻中、百般无奈中、热切地企盼中、不知所措的迷惑中得到真诚的帮助，助你走向成功——把握好、发展好你的尤为关键的“重要战略发展机遇期”！

他们成功的经验和无数失败者的教训告诉了我们在经商中必须规避一些禁忌：

一忌知进不知退：商人求利多多益善，见到赚钱的机会便一往无前，不知放手。

但生意场上玄机多多，稍不留神便掉进陷阱难以自拔。

只有当进时动如脱兔，当退时又割舍得下的人，才算得上经商的智者。

二忌见钱不见人：做生意首先要做人气、做关系、不仅要与客户建立良好的关系，还要与合作者甚至竞争对手建立起健康良性的关系。

有钱大家赚、和气能生财不是一句口号，而是指导经商行为的金玉之言。

三忌善干不善变：商人不应仅仅做一个实干家，还应该做一个战术家和战略家。

商人是分层次的，如果说业绩是这种层次的一个标杆的话，那么善干与善变则是这一标杆截然不同的支撑点。

<<经商三忌>>

书籍目录

上篇一忌：知进不知退第一章 估量风险 退保生意一、吹散眼前的迷雾 对不必要的风险退让 控制好自己的情绪 做生意不要只顾眼前 不做人人都知道能赚钱的生意 及时判断出退的时机二、避开偏执的行为 调整好退的心态 切忌一意孤行 不搞恶性竞争 尽量减少自身的损失三、认识到自己的错误 忍退别固执 自我认错的魅力 切勿妒贤嫉能 以诚恳的态度应对危机 从比较中转危为安四、主观想像并不等于现实 见好就收，见坏更要收 一致的认同并不一定正确 该说“不”时就说“不” 发现不妙时赶紧退 退一步另选方向第二章 进无出路退求发展一、机会是让步得来的 放弃无意义的固执 让生意以迂为直 让步之后抓机会 让步换来合作二、对手与朋友只是一“退”之隔 给别人留面子就是给自己留后路 退一步化敌为友 以赞美作为退让的桥梁 在对手眼皮底下退 与对手共进退三、路并不是只有一条 从常规之外寻找突破点 为商要有披荆斩棘的勇气 了解原因换路走 改变一下行为就会柳暗花明四、退是为了更好的进 保住自己的“本钱” “退求”成功之本 摈弃退的心理负担 退也是一种积极的心态第三章 收缩战线重拳出击一、急于求进要不得 急于求进等于加速破产 顺应形势以退为进 负债急进 代价高 发现错了就别较劲二、收回“拳头”再打出去 退一步换个方式再进 要想乘虚而入就得先后退 一步 退身游击以小博大 退之死地而后生 扬长避短退中取胜 退到底线再反击三、退到对方角度看问题 为对方分析利弊 变换报价的策略 退后一步，把问题推给对方 利用后退化危局为机会四、把握好进退之度 忙中偷闲来思考 切勿事事动手 退了以后要大胆放手 学会周转情绪 拿得起也放得下 切勿迷恋自己的方式中篇二忌：见钱不见人第四章 既要赚钱也要赚人一、先做脸面后谈钱 把脸面做出来 自有生意 扩大自己声音的传播面 吃小亏占大便宜 抛玉引市做大“脸面” 施小惠得大口碑二、用真心打开顾客的钱包 赢得顾客心 感动顾客的钱包 既赚钱又让顾客满意 与客户建立终生的联系 尊重你的每一位顾客 巧妙利用顾客贪小便宜的天性 迂回打开顾客的钱包三、良心是商人的一杆秤 做生意不能见利忘义 凭良心做长久买卖 不做无良心的生意 过河拆桥的同时也断了自己的财路 得罪一个间接影响一百人 四、“信”字当头来经商 以诚信服人 诚信为经商之本 不可失信于人 不守信用的商人与财富无缘五、长久生意赚得多 不要想一口就吃成胖子 在大利润前保持理智 差距在信誉中产生 坚持商业道德 创造性地保持长久生意第五章 不吃独食利益共享一、让生意主动来找你 让生意来找你 以双赢来壮大自己的客户 用诚心邀来生意 凭人情味打动客户二、把蛋糕做大再切 用人应舍得花钱 用真心关心下属 投资解决员工的后顾之忧 把员工培养成小富翁 确定合理的劳资分配比例三、有钱大家赚 垄断后的冷清 与其独吞不如共享 大家一起获益 付出大于期望四、好事不占全 商人不能一毛不拔 千万别吃独食 多替别人着想 自己节俭，慷慨他人第六章 公德钱财两者兼得一、以有益大众为目标 君子爱财取之有道 拥有有益社会的目标 让员工与你目标一致 走大众化之路二、从正当途径赚钱 钱要赚在明处 走正道赚钱 脏手的钱不能拿 用爱心赢得市场三、得人脉者得财源 人脉就是生产力 人脉好自然左右逢源 教养带来人脉 勤于公益之事 用责任心获取人脉下篇三忌：善干不善变第七章 面临机会积极求变一、以求变思维发现机会 靠眼光来抓机会 用变的思维去看 凭创意拓展市场空间 将不可能变为机会二、敢于主动抓机会 机会不是等来的 不要被自己的猜测击败 机不可失，时不再来 将你的问题变成你的机会 积极应变抢机会三、肯付代价来博生意 对机会要变得贪心 变个方式冒风险 大胆博机会 拥有不十白牺牲的魄力 从大局上看是否值得“博” 四、因机会而改变生意 另辟蹊径去寻觅 取巧变出机会来 机会藏在改变中 “填空当”变成机会第八章 顺应时势不得不变一、当传统发生变革时 尽可能为顾客着想 技术引发的变革 消费主体的转变 潮流变革中的机会 消费习惯的变更二、为明天的财富而变 紧跟时代步伐 在对手之前采取变动 为未来做准备三、以变化打破不利的局面 不景气中赚大钱 改变头脑来经营 针对顾客求变 小变动带来大客源四、谁不变谁遭殃 做生意要随机应变 不善变的代价 针对问题进行改变五、切忌按常规思维做事 惯例并非处处适用 打破经营常规 将无心之举变为市场挑战 开拓新的机会空间 依靠销售规律求变第九章 拓展生意 以变求强一、永远不要满足现状 永不满足是事业的动力 要有做大事的愿望 否定自己才能进步 不断进取锐意创新二、从没有路的地方“变”出财路 自己找出财路 丢开得失心再变 灵活改变经营战略三、以顾客的喜好来“变” 紧追顾客的喜好 变出自己的特色来 抓住顾客的消费习惯四、把生意变得“热闹”起来 做生意要既诚实又热闹 成功创富需要创造性思考 大胆触动顾客

<<经商三忌>>

章节摘录

书摘控制好自己的情绪 在商海中，风险的存在是客观的。

有些商人平时也知道对不必要的风险应该回避，但事到临头的时候就是另一回事了。

由于高额利润的诱惑，由于对自身实力的过高估计，再加上其他商人所作的表率 and 旁人的怂恿，头脑一热就对风险一头扎了进去。

很多时候，商人输的原因不是外在的条件，他们拥有的条件甚至更优越。

其所以“一时不慎”，是因为没有调整好心态，没有控制好情绪。

凡是成就大事的人都会力戒“浮躁”，他们修身养性，善于控制自己的心绪，这种稳健的心态是处理各种问题的前提所在，什么样的心态决定什么样的结果。

很多人自认为不比别人差，但是始终不明白为什么成就总是不如别人，甚至把别人的成功归于运气

。他们不去探寻别人成功背后的原因，或者自怨自艾；不知道检讨自己的过失和不足，只知道嫉妒或者诋毁别人的成功，其实这本身就是浮躁的表现，一无所获和无所进步就是自然而然的结果了。

有着浮躁心态的人只希望事情按照自己的预想进行，他们不能适应现实世界，不接受周围的环境，不服气最后的结果，也因此常常忧虑。

表现在生意上就是面对风险往往抛却了原先的理智，一股劲儿往里跳。

在一些关键的时候，自如地控制自己的情绪，抑制浮躁的心态就变得非常重要。

不管情绪怎么捉摸不定，你都要想办法操纵它。

这个时候的情绪和心态不仅仅是感情的表达，而且是攻防的武器，甚至关系到你能否在社会上游刃有余。

生意往往如此，你越是着急，事情就越是不成功。

这不是冥冥中的什么力量在操控一切，而是因为焦急和浮躁会让你失去清醒的头脑，使你无法冷静地思考和决策。

控制好自己的情绪是直面风险的第一步，只有如此才能克服所谓的侥幸心理，在风险面前该避就避

。

P4-5

<<经商三忌>>

媒体关注与评论

书评一忌知进不知退，二忌见钱不见人，三忌善干不善变。

商人必须绕过的七大障碍：「心」障：总觉得没问题，错误地估计形势，过于看重自己的优势，对于一切警告和预示无动于衷，一意孤行。

「路」障：方向选错，市场已经验证此路不通，受损的生意也经不起继续损耗，仍然不知退守，从而把窄路走成死路。

「全」障：求全求多，哪里都要抽上一脚，导致力量过于分散，在取舍的天平上总想着通吃包圆。

「傲」障：店大欺君，高高在上，眼里只有利益，不把自己的「上帝」放在眼里，更不会低声下气去求生意。

「独」障：与竞争对手争利、与合作者争利，总想自己拿大头、别人拿小头，吃独食吃来吃去注注导致无食可吃。

「德」障：走进赚钱的迷途而不知返，为赚钱不择手段，不惜损害他人和公众利益，直至成为法律的制裁对象。

「胆」障：抱残守缺，当机会来临，不敢以求变的姿态抓住它，只会在错过机会后发出「一声叹息」。

。

<<经商三忌>>

编辑推荐

古今中外成功经商者智慧的结晶和经验的总结，它毫无保留地给你传授创业与经商的经验知识，倾囊而出地献给你创业与经商的金点子。

它就象茫茫大海里的一盏明灯指引着你，使你在焦急搜寻中、百般无奈中、热切地企盼中、不知所措的迷惑中得到真诚的帮助，助你走向成功——把握好、发展好你的尤为关键的“重要战略发展机遇期”！

他们成功的经验和无数失败者的教训告诉了我们在经商中必须规避一些禁忌：一忌知进不知退：商人求利多多益善，见到赚钱的机会便一往无前，不知放手。

但生意场上玄机多多，稍不留神便掉进陷阱难以自拔。

只有当进时动如脱兔，当退时又割舍得下的人，才算得上经商的智者。

二忌见钱不见人：做生意首先要做人气、做关系、不仅要与客户建立良好的关系，还要与合作者甚至竞争对手建立起健康良性的关系。

有钱大家赚、和气能生财不是一句口号，而是指导经商行为的金玉之言。

三忌善干不善变：商人不应仅仅做一个实干家，还应该做一个战术家和战略家。

商人是分层次的，如果说业绩是这种层次的一个标杆的话，那么善干与善变则是这一标杆截然不同的支撑点。

<<经商三忌>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>