



➤ 决定你是富商还是穷商的 12 个法则

➤ 创业牢记的 20 个法则

憨氏励志经典

中国商人的 220 条商规

商人动物法则

企业管理 19 大黄金定律

时间管理的 40 项准则

成为亿万富翁须具备 5 大特质

不跟钱财过不去 五年成大富翁的 6 大法则

商人的 10 条赚钱规则

憨氏 编著

商界钻石法则

BUSINESS
DIAMOND REGULATIONS

内蒙古文化出版社

商界钻石法则

中国商人的 220 条商规

- 
- ▶ 商界态度法则
 - ▶ 商界领导法则
 - ▶ 商界人际关系法则
 - ▶ 商界人力资源管理法则
 - ▶ 商界市场法则
 - ▶ 商界销售法则
 - ▶ 商界谈判法则
 - ▶ 商界金钱法则
 - ▶ 商界时间管理法则

ISBN 7-80675-326-5



9 787806 753262 >

ISBN 7-80675-326-5/B·005

定价:19.80元

~> 决定你是富商还是穷商的 12 个法则

~> 创业牢记的 20 个法则

中国商人的 220 条商规

商人动物法则

企业管理 19 大黄金定律

时间管理的 40 项准则

成为亿万富翁须具备 5 大特质

不跟钱财过不去 五年成大富翁的 6 大法则

商人的 10 条赚钱规则

憨氏 编著

商界钻石法则

BUSINESS
DIAMOND REGULATIONS

图书在版编目(CIP)数据

商界钻石法则 / 憨氏编著. — 呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社, 2005.3

ISBN 7-80675-326-5

I. 商… II. 憨… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 017729 号

商界钻石法则

憨氏 编著

出版发行: 内蒙古文化出版社

社 址: 呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号

邮购、直销热线: 0470-8241422 8241421

网 址: WWW.NMWH.COM 邮 编: 021008

印刷装订: 广东科普印刷厂

责任编辑: 李湔静

封面设计: 颜国森

开 本: 880×1230 毫米 1/32

印 张: 9 字 数: 180 千

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 1~12000 册

ISBN 7-80675-326-5/B·005

定 价: 19.80 元

- 
- ▶ 商界态度法则
 - ▶ 商界领导法则
 - ▶ 商界人际关系法则
 - ▶ 商界人力资源管理法则
 - ▶ 商界市场法则
 - ▶ 商界销售法则
 - ▶ 商界谈判法则
 - ▶ 商界金钱法则
 - ▶ 商界时间管理法则

穷商法则与富商法则

(代序)

1、自我认知

穷商:很少想到如何去赚钱和如何才能赚到钱,认为自己一辈子就该这样,不相信会有什么改变。

富商:骨子里就深信自己生下来不是要做穷商,而是要做富商,他有强烈的赚钱意识,这也是他血液里的东西,他会想尽一切办法使自己致富。

2、休闲

穷商:在家看电视,为肥皂剧的剧情感动得痛苦流涕,还要仿照电视里的时尚来武装自己。

富商:在外跑市场,即使打高尔夫球也不忘带着项目合同。

3、交际圈子

穷商:喜欢走穷亲戚,穷商的圈子大多是穷商,也排斥与富商交往,久而久之,心态成了穷商的心态,思维成了穷商的思维,做出来的事也是穷商的模式。大家每天谈论着打折商品,交流着节约技巧,虽然有利于训练生存能力,但你的眼界也就渐渐囿于这样的琐事,而将雄心壮志消磨掉了。

富商:注重和富人在一起,在学习、激励、竞争中富上加富。要想成为百万富翁就要和百万富翁在一起。

4、学习

穷商:学手艺

富商:学管理

5、时间

穷商：一个享受充裕时间的人不可能赚大钱，要想悠闲轻松就会失去更多赚钱的机会。穷商的时间是不值钱的，有时甚至多余，不知道怎么打发，怎么混起来不烦。如果你可以因为买一斤白菜多花了一分钱而气恼不已，却不为虚度一天而心痛，这就是典型的穷商思维。

富商：一个人无论以何种方式赚钱，也无论钱挣得是多还是少，都必须经过时间的积淀。富商的玩也是一种工作方式，是有目的的。富商的闲，闲在身体，修身养性，以利在战，脑袋一刻也没有闲着；穷商的闲，闲在思想，他手脚都在忙，忙着去麻将桌上多摸几把。

6、归属感

穷商：是颗螺丝钉。穷商以为出身卑微，缺少安全感，就迫切地希望自己从属于并依赖于一个团体，于是他们以这个团体的标准作为自己的标准，让自己的一切合乎规范，为团体的利益而工作，奔波，甚至迁徙。对于穷商来说，在一个著名的企业里稳定的工作几十年，从实习生一直干到高级主管，那简直是美得不能再美的理想。

富商：那些团体的领导者通常都是富商，他们总是一方面向穷商灌输：团结就是力量。如果你不从属于自己的团体，你就什么都不是，一名不文。但另一方面，他们却从来没有停止过招兵买马，培养新人，以便随时可以把你替换掉。

7、投资及对待财富

穷商：经济观点就是少用等于多赚，比如开一家面馆，收益率是100%，投入2万，一年就净赚2万，对于穷商来说很不错了。穷商即使有钱，也舍不得拿出来，即使终于下定决心投资，也不愿意冒风险，最终还是走不出那一步。穷商最津津乐道的就是鸡生蛋，蛋生鸡，一本万利……但是建筑在一只母鸡身上的希望毕竟是那样的脆弱。

富商：富商的出发点是万本万利。同样的开面馆，富商们会想，一家面馆承载的资本只有2万，如果有一亿资金，岂不是要开5000

家面馆？要一个一个管理好，大老板得操多少心，累白多少根头发呀？还不如投资宾馆。一个宾馆就足以消化全部的资本，哪怕收益率只有 20%，一年下来也有 2000 万利润。

8、激情

穷商：没有激情。他总是按部就班，很难出大错，也绝对不会做到最好。没有激情就无法兴奋，就不可能全心全意投入工作。大部分的穷商不能说没有激情，只是他的激情总是消耗在太具体的事情上：上司表扬了，他会激动；商店打折，他会激动；电视里破镜重圆了，他的眼泪一串一串往下流，穷商有的只是一种情绪。

富商：“燕雀安知鸿鹄之志？王侯将相，宁有种乎”？有这样的激情，穷商终将不是穷商！激情是一种天性，是生命力的象征，有了激情才有了灵感的火花，才有了鲜明的个性，才有了人际关系中的强烈感染力，也才有了解决问题的魄力和方法。

9、自信

穷商：穷商的自信要通过武装到牙齿，要通过一身高档名牌的穿戴和豪华的配置才能给他们带来更多的自信，穷商的自信往往不是发自内心和自然天成的。

富商：李嘉成在谈到他的经营秘诀时说：“其实也没什么特别的，光景好时，绝不过分乐观；光景不好时，也不过度悲观”。其实这就是一种富商特有的自信。自信才能不被外力所左右，自信才可能有正确的决定。

10、习惯

穷商：有个故事，一个富商送给穷商一头牛。穷商满怀希望开始奋斗。可牛要吃草，人要吃饭，日子难过。穷商于是把牛卖了，买了几只羊，吃了一只，剩下的用来生小羊。可小羊迟迟没有生出来，日子艰难了，穷商把羊卖了，又买了鸡，想让鸡生蛋赚钱为生，但是日子并没有改变，最后穷商把鸡也杀了，穷商的理想彻底崩溃了，这就是穷商的习惯。

富商：根据一个投资专家说，富商成功的秘诀就是：没钱时，不管多困难，也不要动用投资和储蓄，压力会使你找到赚钱的新方法，帮你还清帐单。这是个好习惯——性格决定了习惯，习惯决定

了成功。

11、上网

穷商:去 163、shou 上网聊天,穷商聊天,一是穷商时间多,二是穷商的嘴天生就不能闲着;富商讲究荣辱不惊,温柔敦厚,那叫涵养,有涵养才能树大根深。穷商就顾不了那么多,成天受着别人的白眼,浑身粘满了鸡毛蒜皮。

富商:去 icxo.com 上网找投资机会。富商上网,更多的是利用网络的低成本高效率,寻找更多的投资机会和项目,把便利运用到自己的生意中来。

12、消费花钱

穷商:买名牌是为了体验满足感,最喜欢试验刚出来的流行时尚产品,他们相信贵的必然是好的。

富商:买名牌是为了节省挑选细节的时间,与消费品的售价相比,他们更在乎产品的质量,比如他们会买 15 元的纯棉 T 恤,也不会买昂贵的莱卡制品。



目录



第1章 商界态度法则

成功离不开积极的自我感觉，它会将你的刻苦努力与成功的人际关系等方面提供不竭的精神动力和心理支持。因此，如果想要成功，必须让内在的自我首先成功，把怀疑、失败等消极的字眼从你的“精神容器”中清除出去。当自己决定做一件事的时候，一定要坚信自己能干得十分出色，那么你一定能够取得成功——因为态度决定命运。

法则 1:相信自己	2
法则 2:有明确的目标	4
法则 3:积极进取的意义	6
法则 4:信念萌发奇迹	8
法则 5:热忱是一种重要力量	11
法则 6:坚持打开胜利之门	13
法则 7:欲望强度决定成功的高度	15
法则 8:充满激情	17
法则 9:积极的心态	18
法则 10:勇敢面对挫折	20
法则 11:勤奋是成功支点	21
法则 12:终生学习	23
法则 13:肯超值付出	26
法则 14:良好的习惯	27





商界钻石 法则

法则 15: 认真对待每一件事 28

财富故事:

最宝贵的财富 30

被拒绝之后 31

第 2 章 商界领导法则

领导者一般不会寻找借口。他们不为自己找借口,也不把责任推卸给别人。批评、不同意见和意外的反复都不能使他们灰心。

他们也有自己明确的目标,并以自己的时间安排和步调进行工作。他们能承认自己的不完善,并不断努力在生活中的最重要的领域取得改进。

法则 16: 毫不动摇的勇气 34

法则 17: 独立的思想 36

法则 18: 果决 37

法则 19: 乐观主义 41

法则 20: 敢于冒险 43

法则 21: 自我控制 44

法则 22: 务实的态度 48

法则 23: 宽容 49

法则 24: 具有洞察力 51

法则 25: 善于与员工沟通 54

法则 26: 有独立的创意 55

法则 27: 愿意给予 56

财富故事:

秃鹫的威信 58

猴王的重赏 59





第3章 商界人际关系法则

做人之本与成事之道密切相关。美国哈佛大学著名行为学家皮鲁克斯曾有一句名言：“做人是做事的开始，做事是做人的结果。把握不住这两点的人，永远都是边缘人。”的确，只有精通做人之本与成事之道的人才能通过自己的行动和能力奠定成功的人生平台。

法则 28:重视第一印象	62
法则 29:要有教养	63
法则 30:结交朋友的艺术	65
法则 31:学会幽默	68
法则 32:称赞别人	72
法则 33:受人欢迎的说话态度	74
法则 34:学会倾听	76
法则 35:记住对方的名字	78
法则 36:学会找借口	80
法则 37:社交谈话 8 忌	82
法则 38:不做社交变色龙	85
法则 39:能原谅别人的过错	87

财富故事:

猎豹和狮子的合作	88
赞美与承认	89

第4章 商界人力资源管理法则

高明的管理者以德带人，普通的管理者以巧带人，无能的管理者以力带人。管理素质对企业的经营管理起着至关重要的作用，素质越高，企业效益才能提高。

企业文化是企业活力的源泉。它培养了员工积极性的动力，它是员工积极





商界钻石 法则

性、创造性的根源,将全体员工的事业心和成功欲望化为具体的奋斗目标、信条和行为准则。

法则 40:让员工充满希望	92
法则 41:留住优秀人才	93
法则 42:塑造企业优秀文化	96
法则 43:立足培养团队精神	98
法则 44:点燃员工创新火花	99
法则 45:信任你的下属	102
法则 46:赢得下属的信赖	105
法则 47:正面激励员工	108
法则 48:与下属分享成功	110
法则 49:不可抹杀下属的功劳	111
法则 50:承担下属的过错	112
法则 51:用人的 6 大原则	114
法则 52:充分调动下属的积极性	117
法则 53:与下属平等相处	119

财富故事:

驴的悲剧	120
将军和驴子	122

第 5 章 商界市场法则

企业为顾客服务的一个非常重要的方面就是方便顾客。而顾客对于为他们便利着想的企业,会感受到一种情感上的关怀,并随之报以忠诚的眷顾。

品牌是企业无形资产的最主要表现形式,是企业信用的标志,也是企业经营活动的最为重要的经营手段,因为客户对企业的认同,主要表现在企业品牌的认同上。

法则 54:客户永远是正确的	124
----------------------	-----





法则 55:方便顾客等于创造财富	126
法则 56:让顾客感觉舒适	127
法则 57:塑造品牌	129
法则 58:为顾客多节省一分钱	132
法则 59:抓住机遇	134
法则 60:品质可赢得客户	135
法则 61:完善客户服务体系	137
法则 62:占领有优势的市场	139
法则 63:专注于核心竞争力	140
法则 64:细分市场寻找机会	143
法则 65:区别法则	144
法则 66:诚信可巩固	147
法则 67:创新是发展的动力	149
财富故事:	
三个旅行者	150
35 次紧急电话	151

第 6 章 商界销售法则

顾客是企业生存的支柱,失去顾客,就失去了市场;顾客满意,就赢得了市场。

人们买的不是产品或服务,而是销售这些产品或服务的人。首先,你要让客户认为你是个讨人喜欢并且可以信赖的人,而后需要向客户推销你所代表的一切。

人们并不关心你的身份或你出售的产品是什么,他们关心的只是自己的问题将如何得到解决。

法则 68:销售人才是训练出来的	154
法则 69:要有做最好的决心	156
法则 70:树立“卖”自己的观念	157





商界钻石 法则

法则 71:服务的黄金法则	159
法则 72:全方位地关心顾客	161
法则 73:让销售成为爱好	163
法则 74:信任是交易的基础	164
法则 75:要真正为顾客工作	166
法则 76:了解顾客的需求	168
法则 77:主动跟客户联络	171
法则 78:与客户建立良好关系	172
法则 79:事先计划法则	173
法则 80:做问题的解决者	175

财富故事:

两个推销员	177
虚掩着的门	177

第7章 商界谈判法则

无谋而动是一切失败的根源。没有经过充分准备就参加协商也是你在交易中吃亏的原因所在。

细节是致命的关键。不要满足于表面、假想、显而易见或理想中的事物。坚持以真正的事实为依据,因为只有事实不会说谎。

法则 81:运用有利你的点子	180
法则 82:做出适当让步	181
法则 83:双赢法则	183
法则 84:敲定最佳价格	187
法则 85:做好每个细节的准备	189
法则 86:把握时机	191
法则 87:从对方的角度看问题	193
法则 88:“离去”占得先机	194
法则 89:善用“太极推手”	195





法则 90: 了解谈判语言	197
法则 91: 进行商务谈判的技巧	199
法则 92: 谈判者应具有素质	201
法则 93: 避免谈判冲突的技巧	201

财富故事:

走出沙漠	203
翅膀	204

第 8 章 商界金钱法则

这个世界有足够多的财富在等待着你去获取,不存在真正的匮乏。

要实现财务独立,你就需要付出大量的努力。在开始积累的时候,你必须有严格的自律和坚韧,你必须能够长期不懈地坚持下去。

成功的个人理财可以增加收入,可以减少不必要的支出,可以改善个人或家庭的生活水平,可以储备未来的养老所需。

法则 94: 行动可带来财富	206
法则 95: 学会积累资产	207
法则 96: 运动的金钱才能增值	210
法则 97: 给自己做事	211
法则 98: 投资的原则	213
法则 99: 在有发展的领域投资	215
法则 100: 善用别人的钱赚钱	216
法则 101: 健康的投资心理	218
法则 102: 一流情商创造财富	220
法则 103: 思考即财富	221
法则 104: 占有信息才能理好财	224

财富故事:

金蛋	226
巨额悬赏的结局	227





第9章 商界时间管理法则

在美国或是在其他的社会中,成功是基于个人对于时间的态度而定。对个人来说,时间管理的品质,是个人的绩效表现;对企业而言,时间管理的品质,是企业整体生产力的状态。

人往往因为忙碌而影响了自己的心态,进而影响了自己工作的质量。但你要明白,你的生活往往是由你生活或工作的质量决定的。

法则 105:成功基于时间观念和管理	230
法则 106:先做必须做的事	232
法则 107:明确自己的目标	233
法则 108:订立计划	235
法则 109:迅速行动	236
法则 110:专注一件事	239
法则 111:放弃不重要的事	240
法则 112:机不可失	241
法则 113:当天的事必须当天做完	243

财富故事:

价值 3.5 万美元的观念	245
找马	246

附 录 中国商人的必知商规

一、创业牢记的 20 个法则	247
二、商人动物法则	248
三、企业管理 19 大黄金定律	252
四、时间管理的 40 项准则	261
五、成为亿万富翁须具备 5 大特质	263
六、商人的 10 条赚钱规则	264
七、比尔·盖茨的成功法则	265
八、不跟钱财过不去五年成大富翁的 6 大法则	267

