

经商 是门技术活

做生意不可不知的**98条法则**

郑建斌
◎ 编著

经商的成功与否
很大程度上在于
你是否能**掌握并熟练运用**
生意场上的**各种法则**



经商 是门技术活

做生意不可不知的98条法则

郑建斌 ◎ 编著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

经商是门技术活：做生意不可不知的98条法则 / 郑建斌编著. — 北京：人民邮电出版社，2013.1
ISBN 978-7-115-29900-0

I. ①经… II. ①郑… III. ①商业经营 IV.
①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第262667号

内 容 提 要

做任何事都有规矩可循，经商做生意也是如此。本书用通俗易懂的语言，生动翔实的案例分析，向读者全面阐述做生意必须遵守的各项法则，以及在生意场上的使用方法。不管你是初入商界的新手，还是久经沙场的做生意老手，相信你在本书中都能找到自己需要的东西。掌握了这些经商法则，相信你在商界中定能不畏沉浮、叱咤风云，让财富源源不断地流进来。

经商是门技术活：做生意不可不知的 98 条法则

- ◆ 编 著 郑建斌
责任编辑 任忠鹏
执行编辑 张婷婷
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
- ◆ 开本 700×1000 1/16
印张 16 25 2013 年 1 月第 1 版
字数 220 千字 2013 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-29900-0

定价：38.00 元

读者服务热线：(010)67185923 印装质量热线：(010)67129223

反盗版热线：(010)67171154

广告经营许可证：京崇工商广字第 0021 号

前 言

如今，伴随着市场经济的发展，越来越多的人从事经商活动，他们大多满怀激情和理想，愿意为了实现自己的梦想和过上自己期望的生活而挥洒更多的汗水。他们厌烦那种朝九晚五的安定日子，渴望精彩而富有挑战的生活，他们想要在自己人生的天空中留下飞翔的痕迹，于是他们选择了一条更为跌宕起伏的道路——创业经商。

凡是在生意场中拼搏过的人，都有自己的酸甜苦辣，然而，有些人实现了自己的目标，大获成功，有些人则在创业经商的道路上一次次跌倒，心灰意冷、一文不名。这就是现实，这就是物竞天择、适者生存的商业社会。市场不会同情弱者，它只会接纳强者。如果你有能力、有本事在市场中呼风唤雨、翻江倒海，那么这块领地自然是你的，如果你没有这个能力，最好还是趁早打消创业从商的念头，免得到了最后伤痕累累，一事无成。

那么，为什么有的人就能够很快地适应市场，而有些人却始终摸不到经商的入门之道呢？其实成败的关键就在于你是否能够掌握其中的法则，是否能够按照它的特定法则去做事。万事万物都有它自身运行的规律，如果你能够摸清楚其中的规律，并遵循它的内在规律去运作的话，自然能够在商场中游刃有余、如鱼得水。那么，做生意究竟有哪些法则可以遵循呢？关于这个问题，可以说是仁者见仁、智者见智，但是，生意的成功与否，很大程度上在于你能否掌握并熟练运用生意场上的各种法则。成功的生意人总是能够将各种经商法则熟记于心，化为己用，在做生意时信手拈来，故而从容地在生意场中游走。

所以说，如果想要在商场中开疆拓土，有所建树，就要学习并领悟商

场中的法则，通晓经商的真谛。不管你是初入商场的新手，还是久经战阵的老将，都要遵循这一系列经商的法则，按照经商法则去经营，并不断地以理论指导实践，从实践中再吸取新的经验，只有这样，你才能够不断丰富和武装自己的商业头脑，才可能在商界中出人头地。

本书是一本专门讲解商场生意法则的书籍，作者用通俗易懂的语言、生动翔实的案例，向读者总结和阐释了想要在生意场上生存和壮大所要遵循的 98 条法则。本书共十二章，从投资获利法则、经营原则、营销战略、人际关系等各方面出发，分别做了鞭辟入里的分析和深入浅出的解释，相信能够让所有读到本书的生意人都能够学有所得。我们也相信这本书能够让广大从商人员能够更清晰地认识到商界中的各种法则，同时也希望读者朋友能够将这些法则熟练地运用到自己的经商活动中去，并最终实现自己的财富梦想。

目 录

第一章 能睡地板,敢当老板 ——涉足商海的心态法则

- 信心和野心是拯救贫穷的良药 / 2
- 三百六十行,做什么都有成功的可能 / 4
- 更新观念,赚钱要勇于走出第一步 / 6
- 没有胆识就不是成功的生意人 / 8
- 只有享不了的福,没有吃不了的苦 / 10
- 树立“经商就是为了赚钱”的心态 / 12
- 不害怕一时的亏损和失败 / 13
- 忍得一时,才能赢得长远 / 16
- 独立经营前先做好全方位的准备 / 18

第二章 不知深浅,切莫下河 ——做熟不做生的经营法则

- 做生意要有明确的目标 / 22
- 经商要有准确的产品定位 / 24
- 立足熟悉行业,寻找赚钱门路 / 26
- 善于寻找市场空白 / 28

- 在朝阳产业中挖掘财富 / 30
- 服务小众市场一样可以赚到钱 / 32
- 巧用外力,借鸡生蛋 / 34

第三章 勇于创新,善于模仿

——成功商业模式的筛选法则

- 成功者首先是出色的模仿者 / 38
- 盲目跟风不可取 / 39
- 有自己的特色才能够将小生意做大 / 41
- 创意是财富之源 / 44
- 眼光独到,“鸡肋”也是财富 / 46
- 不破不立,要有勇于怀疑的精神 / 48
- 不要一头撞死在南墙上 / 50

第四章 以名求利,名利双收

——深入人心的营销法则

- 酒香也怕巷子深 / 54
- 用“奇思妙想”制造商机 / 56
- 给商品起个易于传播的好名 / 59
- 以最小的投入获取最大的广告效果 / 62
- 广告创意一定要新颖别致 / 64
- 参与慈善事业,一举两得 / 67
- 重视自我形象,做公司最好的代言人 / 69
- 与媒体和谐相处 / 72

第五章 在商言利,天经地义

——吃透顾客心理的赚钱法则

对难缠的顾客要有应对之法 / 76

快速取得顾客的信赖 / 80

赚“银发族”的钱要抓住他们的消费心理 / 82

向男性推销以暗示为佳 / 85

消费靠引导,顾客靠创造 / 87

女人的钱容易赚 / 91

围绕“小太阳”动脑筋 / 94

拉拢消费者,攻心为上 / 97

第六章 团结协作,赏罚分明

——识人与用人的管理法则

选择合作伙伴要谨慎 / 100

对不宜合作的几类人,要敬而远之 / 102

利益面前没有永远的朋友和敌人 / 105

多动脑子,与合伙人搞好关系 / 107

用人之前先会看人 / 110

好的商业团体需要各种不同的人才 / 113

用“鲶鱼策略”激发手下的斗志 / 116

对手下人要采取适宜的激励制度 / 119

打造有战斗力的“狼性团队” / 122

生意人要牢记的“用人之诚” / 124

第七章 筹谋有方,锱铢必较

——金钱出入的制度法则

- 有赚钱的手,更要有理财的脑子 / 128
- 分开“经营资金”与“生活资金” / 130
- 不舍小利,善于累积资本 / 132
- 培养对数字的敏锐感,强化判断力 / 135
- 让资金有效利用起来 / 137
- 锱铢必较,控制成本 / 140
- 及时判断可能的呆账 / 142

第八章 资源共享,互通有无

——有钱大家赚的双赢法则

- 生意场上讲“利”也讲“义” / 146
- 双方携手,追求双赢 / 148
- 有钱大家赚,财源永不断 / 150
- 宁舍利益,不舍关系 / 152
- 变“对手”为“队友” / 154
- 群策群力,合力将“蛋糕”做大 / 157
- 单打独斗永远走不远 / 160

第九章 因人成事,借势生财

——人脉关系的拓展法则

- 人脉越丰富,赚钱门路就越多 / 164
- 精心筛选自己的人脉“联络图” / 166
- 微笑待人,和气生财 / 168
- 提升商场上的应酬能力 / 170
- 以亲和力拓展你的人脉 / 173
- 通过兴趣爱好结交志同道合的人 / 174
- 做生意必须结交“关键人物” / 176
- 多多交往才能巩固情谊 / 180
- 多与人接触,结交各行业的朋友 / 182

第十章 知己知彼,胜券在握

——商业竞争的制胜法则

- 对生意场所上的竞争不要心存幻想 / 186
- 警惕商业欺诈行为 / 187
- 行业老大不可怕,没有谁可以吃“全鱼” / 190
- 细化市场,锁定你的消费群 / 193
- 耐心等待机会,伺机而动 / 195
- 快鱼吃慢鱼,果断出击 / 197
- 声东击西,避免被对手牵制 / 199
- 确定目标市场是制胜的一大法宝 / 201
- 严守商业机密,避免授人以柄 / 204
- 提防生意中的内奸 / 206

第十一章 掌握重点,突破瓶颈

——做大、做强企业的实战法则

- 不断突破是迅速做大之道 / 210
- 善于在危机中找到机遇 / 212
- 找准市场需求,集中力量攻关 / 214
- 打破陈规,做生意要灵活变通 / 217
- 注重名声,先赚人心后赚钱 / 219
- 养成随时捕捉有用信息的好习惯 / 222
- 深谋远虑才能做大、做强 / 224
- 诚信任何时候都不可丢 / 226
- 留心国家政策,善抓大商机 / 228

第十二章 居安思危,留有后手

——规避风险的守业法则

- 不可贪图安逸 / 232
- 吃能咽下的饭,不要盲目扩张 / 233
- 要脚踏实地,不可急功近利 / 236
- 具有长远眼光,懂得适时放弃 / 239
- 不要把鸡蛋放在一个篮子里 / 240
- 洞察危机,及时消除隐患 / 243
- 做生意万不可依赖“君子协定” / 245

第一章 能睡地板,敢当老板

——涉足商海的心态法则

作为在商海中沉浮的生意人,必须具备一些基本素质,如能吃苦耐劳,有过硬的心理素质,有长远的发展眼光,有灵活的经营思路,有过人的胆略和崭新的观念等。这些素质都是生意人不可或缺的,所以,要想成为一名优秀的生意人,就必须提升自己的内在素质和经商能力,这样才能在波谲云诡的商海中乘风破浪,扬帆前行。

信心和野心是拯救贫穷的良药

没有人天生就是亿万富翁，钞票多到花不完，也没有谁生下来就该一辈子受穷，人的命运都是由自己操纵的。

想要成为一名成功的生意人，首先就要抛弃“我永远成不了富翁”的想法，而是应当坚定“我要变成商场上的成功人士”的信心和意志。如果你整天混日子，不求上进，浑浑噩噩，贪图安逸，恐怕是永远难以获得成功的。只有确立了成功的信念，加上一个人适宜的行动，才能够逐渐接近成功，接近自己渴望和希望变成的那个形象。所以，如果想做一名成功的生意人，首先就要有一种积极的、正面的心态，而这种心态其实就是促使你做事的原动力。

张明到北京出差，顺道看了下他的大学同学，同学要带他去一家星级饭店用餐。虽然张明身上并不缺钱，但也没有阔气到去星级饭店的地步。张明对他的同学说：“都是老同学了，随便找个地方吃点东西就行了。”同学知道了张明的意思，向他说：“我不是打肿脸充胖子，到这种地方来对你对我都有好处。”张明疑惑地问：“为什么？”他的同学说道：“只有到这种地方来，你才知道自己包里的钱少，你就知道什么是有钱人来的地方，才会刺激自己努力改变现状。如果你总去小吃店，就永远也不会有这种想法。我相信只要努力，总有一天我们会成为这里的常客。”虽然张明的同学说的话不一定对，但是像他那种立志要成功的心态确实是值得学习的。

有人说：“心态决定命运。”这并不是简简单单的一句话，而是有其深刻道理的。因为心态会影响一个人的思想，而思想会影响他本身的行为，所以，心态是原点，能够引发一系列的行为。成功者有成功者的心态，而

失败者长期下来也会形成失败者的心态。如果要求成功，自然也应当树立成功的心态。美国钢铁大王卡内基，少年时代从英格兰移民到美国，当时一穷二白，但是他却始终坚守着一个信念，那就是：“我一定要成为大富豪！”在这种信念的支撑下，他奋发努力，并于19世纪末在钢铁行业大显身手，而后涉足铁路、石油，成为商界巨富。

如果你想要拥有财富，想要改善目前生活的窘境，过上自己盼望已久的体面生活，那么你脑子里就不能有“只要能安稳地过一辈子就行了”“只要生活过得去就好，不必过于苛求”等想法，如果你真是这么想的话，那么，你可能会安稳地过一辈子，但是只能够安稳平庸，甚至毫无作为地过一辈子，并且这一辈子是“安稳单调、毫无意义的一辈子”。

一个法国人年轻的时候穷困落魄，潦倒不堪。后来，他从推销装饰和肖像画开始做起了自己的事业，在10年之内，一跃成为年轻的媒体大亨，位居法国50大富翁之列。后来，他不幸患上了前列腺癌，并于1998年去世。去世以后，法国一家报纸刊登了他的一份遗嘱。这位富翁在遗嘱里这样说道：“我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能通过回答‘穷人最缺少的是什么’而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的财富。我留在银行私人保险箱内的100万法郎，将作为他睿智地揭开贫穷之谜的奖金，这也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。”

遗嘱登出之后，有18461个人寄来了自己的答案。这些答案形形色色，五花八门，应有尽有。大部分人都认为穷人最缺少的是钱，还有一部分人认为穷人之所以穷，最缺少的是机会。又有一部分认为，穷人最缺少的是技能，一无所长所以才穷，有一技之长才能迅速致富。还有的人说，穷人最缺少的是帮助和关爱，是漂亮，是名牌衣服，是有声望的地位等。

在这位富翁去世一周年的时候，他的代理人和律师在公证部门的监督下打开了银行内的私人保险箱，并公开了他给出的答案。原来这位富翁认为穷人最缺少的就是成为富人的野心。在得到的所有答案之中，只有一位

年仅9岁的女孩答对了。为什么这位仅仅9岁的女孩能想到穷人最缺少的是野心？她在接受100万法郎的颁奖之日时给出了解释：“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

谜底揭开之后，法国上下无不震动且惊异。一些富翁及新贵们在讨论这个话题时，全都毫不掩饰地承认：野心是一种有效的治疗贫穷的良药，是所有奇迹的萌发点，穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，那就是缺乏致富的野心。

三百六十行，做什么都有成功的可能

有些人想要致富，想要发财，也有成功人士应有的心态，但是令他们困惑的一个问题是，往往不知道自己做什么好，因此，在选择行业的问题上往往犹豫不决，进退失据。其实，不管从事哪个行业，只要你肯做，敢做，能吃苦，能拼搏，并找到正确的方法，是不愁闯不出一条道路的。中国有句古话“三百六十行，行行出状元。”外国也有句俗语“条条大路通罗马。”讲的都是这个道理。

胡桂萍本来是武汉某棉纺厂的职工，从棉纺厂下岗后，为了维持生计，她吃了不少苦，做过不少行业，摆过地摊，到鄂州、九江、成都等地打过工，租过柜台，做过小本生意。几年下来，她力气没少出，苦也没少吃，可是钱却没赚多少。

有一天，她去街上溜达，一位擦鞋的农村妇女引起了她的注意，她发现那名擦鞋女在半个小时之内就擦了5双鞋，赚了5元钱。后来，同这个妇女聊天之后她知道，仅仅靠擦鞋，她就能养活一家人。胡桂萍听到之后

很受启发，她想：如果能在一个热闹的地方，开个专门擦鞋的小店，让顾客在擦鞋的同时，舒服地歇一下脚，还不用担心刮风下雨，生意一定不错。经过反复考虑，她决定进军擦鞋业，而且改变了沿街叫卖的方式，投资了5000元在闹市区租下一间不足10平方米的小门面，并到工商所办了营业执照。

开张那天，擦鞋店的确吸引了不少好奇的路人，但是看热闹的人远远多过进店擦鞋的人。胡桂萍看到这种状况，就主动邀请在门口观察的人们进店体验，并给大家讲一些皮鞋保养的常识，介绍鞋面去污的办法。就这样，她的店面生意越来越红火，原本每天擦鞋100多双，没过多久就飙升到了400多双。到了月底她盘算了一下，除去成本，居然净赚了3000多元。

为了能够吸引更多的顾客，她特意在店里准备了报纸、杂志，预备了热茶，她要求自己 and 员工用“一个微笑、一杯热茶、一句暖话接待每一个顾客”，并且要“细心观察顾客的需求，这样才能够发现其中蕴涵的商机。”刚开始擦鞋的时候，有些顾客的鞋子坏了，于是想在店里顺便修一下；有些顾客擦完鞋之后想要换一双鞋垫；有些顾客则觉得店里的鞋油挺好，想要买一盒回去……渐渐地，胡桂萍发现了擦鞋背后带来的巨大商机。为了满足顾客的需要，她开始购进修鞋设备、鞋油、鞋垫等配套用品，还推出皮衣皮包护理、足部按摩等新的服务项目，这样一来，自然正中顾客下怀，擦鞋店的生意一天比一天好。

后来，胡桂萍与人合伙，创办了“武汉翰皇一圆擦鞋有限公司”，对加盟店不收任何费用，还免费进行培训。不久，武汉三镇各繁华街道上，都有了“翰皇一圆擦鞋店”。渐渐地，公司规模越做越大，如今，胡桂萍已经在全国50多个城市，开了1000多家连锁店，成了国内擦鞋业无可争议的霸主。

另外，还有许多致富的故事都告诉我们，通往成功的道路并不是只有一条。有些人靠养猪发了财，如北大才子陆步轩、陈生；有些人靠房地产发了家，如潘石屹、任志强；有些人靠互联网而声名鹊起，如马云、李彦

宏等，类似的成功事例可以说不胜枚举。随着时代的发展，可供选择的行业也越来越多，只要能够看好一个行业，仔细并认真地做下去，就会出成绩，就能够做出一番名堂，做到一定高度。职业本身没有高低贵贱之分，只有成功失败之别，做什么行业并不太重要，重要的是将这个行业做得成功，这才是做生意最终的目的。

更新观念，赚钱要勇于走出第一步

时代的变化可谓日新月异，随着时代的改变，人们的观念也在不断地更新和改进，如果一味地因循守旧，固守古老观念的话，是很难跟得上时代发展的。做生意也是如此，随着时代的改变，经商的观念也在不断变化，尤其是变化多端的今天，身为生意人，只有不断地更新自己的观念，敢于突破传统，推陈出新，才能够发现别人看不到的商机，不断地创造新的财富。

有一位穷人，向一位成功人士讨教，询问他是如何转变思路，由穷变富的。这位成功人士并没有正面回答这个问题，而是提出了三个问题让这个穷人回答。

第一个问题：“如果有两个人掉进了一个大烟囱，其中一个身上全是灰尘，另一个却干干净净，那么他们谁会去洗澡？”

穷人不假思索地回答：“当然是那个身上满是灰尘的人！”

“错！”富人说，“那个满是灰尘的人看到那个干干净净的人，认为自己一定也是干净的，但是干净的人看到那个被弄脏的人，也会认为自己可能和他一样脏，所以干净的人会去洗澡。”

第二个问题：“还是同样的两个人，又掉进了一个大烟囱，仍旧一个干净，一个肮脏，哪一个会去洗澡？”