

保证让你有利可获的经商之道

生意人应遵守的 100法则

The
100 Rules of Businessman

宗权编著

做生意有两大要诀：一不做外行事，二要做保险事，他们的区别在于你究竟悟透和掌握了多少经商的法则。最会做生意的人都能把经商法则藏在心头，用在手上，做到灵活出击，手到擒来。



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

保证让你有利可获的经商之道

生意人应遵守的 **100**法则

宗 权 编著

The *100* Rules of Businessman



企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

生意人应遵守的110法则/宗权编著. —北京:企业管理出版社,2003.9

ISBN 7-80147-933-5

I. 生… II. 宗… III. 商业经营-基本知识
IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第087850号

书 名:生意人应遵守的110法则

作 者:宗 权编著

责任编辑:景 山 技术编辑:穆子 晓光

书 号:ISBN 7-80147-933-5/F·931

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编:100044

网 址:<http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷:北京市通州运河印刷厂

经 销:新华书店

规 格:850毫米×1168毫米 32开本 11.375印张 250千字

版 次:2003年11月第1版 2003年11月第1次印刷

印 数:7000册

定 价:25.00元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

在生意场中打拼的人，都有自己的酸甜苦辣，有人成功，有人失败。成功者使人羡慕，失败者令人同情。

做生意有没有法则可以遵循，可谓仁者见仁，智者见智。其实，做生意有两大要诀，一不做外行事，二要做保险事，两者的区别仅在于你悟透和掌握了多少生意场上的大小法则。精明的生意人总是把经商法则藏在心头，用在手上，做到灵活出击手到擒来。此外，生意人要有生意人的特点，生意人要不失面子，对人要谦逊；要笑口常开，不论贫富美丑，一律笑脸相迎；还要有“忍”功，能容天下难容之事；更要有韧性，不怕挫折，哪里跌倒哪里爬起来，抹掉脸上的泪痕，继续勇敢向“钱”。还要有争强好胜的本性和敢于冒险的胆量，为了达到目的，只要合情合理，不损害他人利益，要想尽千方，设尽百计。

要想在商海中开创出自己的一片天地，就必须研习商场的法则，悟透经商的真谛。只有在不断的实践中武装起自己的商业头脑，才有可能在商界中出人头地。

本书正是这样应运而生的，它用贴近经商者的语言和发生在我们周围的生动事例，揭示了在商场中行走的100条法则。本书的最大特色就是从经商者的立场和实际情况出发，对各个

秘诀进行了精辟的讲解和论证，使每一位读者读过之后都会有意外的收获。一些经商的新奇观念会令读者大为赞叹；一些商场决策的谋略会让读者受益匪浅；一些投资获利的法则、公关谈判的招术、广告营销的策略、促销助攻的战术、做强做大的方法都会让读者获得全新的体验和长久的指点。

相信这本书会帮助广大从商人员更清晰地认识商品社会的法则，从而应用经商的特有手法去实现成功致富的梦想。

其实，做生意并不难，难的是如何找到适合自己特点的经商方法和秘诀。

作者

目 录

第一篇 做生意的基本原则

做生意不能随心所欲，胡乱操刀，而要根据生意场上的基本原则去琢磨，去运作。即要把点子用到巧处；也要把力量用到妙处，只有这样才能确保自己赚上大笔的钱财。最会做生意的人在这两点上，都能做到炉火纯青，出神入化。

1. 盈利赚钱是商人本色 /2/
2. 新观念是赚钱的第一步 /5/
3. 一定要有发达的心态 /8/
4. 撑死胆大的，饿死胆小的 /12/
5. 冒险不等于赌博 /14/
6. 坐失良机比冒险更可怕 /17/
7. 要有敢为天下先的勇气 /20/

生意人应遵守的 110 法则

The 110 rules of business man

- | | |
|-------------------|------|
| 8. 先做小事、赚小钱 | /23/ |
| 9. 一定要关注政治 | /27/ |
| 10. 一定要看准经济趋势 | /30/ |
| 11. 时刻关注行业动态 | /32/ |
| 12. 赚钱其实是一种挑战 | /34/ |
| 13. 失败了一定要站起来 | /38/ |
| 14. 诚信是做大生意之道 | /41/ |
| 15. 一定要有自己的经营哲学 | /46/ |
| 16. 人格魅力有多大生意就有多大 | /50/ |
| 17. 千万不要得意忘形 | /53/ |
| 18. 吃小亏才能占大便宜 | /56/ |
| 19. 有钱大家赚 | /59/ |

第二篇 生意中的决策法则

生意人每天都要做出各种各样的决策，大到投资建厂，小到解雇一个人或提升一个人。有人曾说，生意人的成败，玩的就是决策。有的生意人在做决策时，要么举棋不定，迟迟不发，白白错过了最佳时机；要么莽莽撞撞，仓促决断，酿成重大失误。因此，研究决策的艺术是成功的生意人必须要做的事情。

生意人应遵守的 110 法则

The 110 rules of business man

20. 旱则资舟、水则资车 /64/
21. 眼光决定生意人的未来 /67/
22. 做生意贵在随机应变 /71/
23. 有了好想法就要做 /74/
24. 做自己内行的事 /77/
25. 做别人不敢做的事 /80/
26. 小路也能通向光明 /84/
27. 抓住适合自己的机遇 /87/
28. 让有能力的人经营 /90/
29. 不做“先行者”是一种策略 /94/
30. 老二也有第一的时候 /97/
31. 要有自己的商业计划 /101/
32. 不要让“门外汉”的顾虑阻碍自己 /104/
33. 小船有小船的走法 /108/
34. 头脑清醒是决策的关键 /111/

第三篇 生意中的投资获利法则

钱在不同人的手里，会有死钱与活钱的区别。所谓死钱就是用掉这些钱后，你会惊叫一声：“啊，糟了！”。投资效果等于零的支出就称为死钱。活钱正好相反，用了之后你会认为：“这钱我花得值得。”换言之，是一种具有投资效果的支出。如今是钱生钱时

生意人应遵守的 110 法则

The 110 rules of business man

- 代，掌握投资获利的招法，牢记“活钱”与“死钱”
的差别，才能更有效地使钱生钱。/110/
35. 到有鱼的地方去钓鱼 /116/
36. 不舍小利、善于累积 /121/
37. 一定要找到信息的源头 /124/
38. 在朝阳产业中发现金矿 /129/
39. 制造热点就是制造市场 /132/
40. 冷门中更易出人头地 /136/
41. 把钱投向别人不敢投的地方 /139/
42. 在市场空白处下工夫 /143/
43. 女人的钱好赚 /147/
44. 丢芝麻，捡西瓜 /150/
45. 商机是挖出来的 /153/
46. 换个角度看问题 /157/
47. 价格不能决定一切 /161/

第四篇 生意中的“关系”法则

生意中的关系非常复杂，处理得好，会促进你事业的发展，处理得不好会使你的生意遭受挫折。所以，有人说，健康的“关系”也是生产力。仅仅把注意力放到公司内部管理、降低成本、下放决策权等是

不够的。成功的生意人一定要处理好各种关系，要取得公众的理解，你的事业才会有大的发展。

48. 健康的“关系”也是生产力 /166/
49. 结交比自己优秀的人 /169/
50. 把握好生意场上的友情 /172/
51. 培养广泛的亲和力 /174/
52. 找准自己的“生态位” /177/
53. 多结纳些“潦倒英雄” /180/
54. 不要让他人剥夺你的权利 /183/
55. 找机会多与人接触 /186/
56. 与合伙人相处要讲艺术 /188/
57. 拓展工作之外的空间 /191/
58. 先赚人心后赚钱 /194/
59. 谨防生意中的内奸 /197/
60. 对对手仁慈，就是对自己残忍 /200/
61. 一定要有讨债的本领 /202/
62. 巧避锋芒、控制局面 /206/
63. 巧寻契机、稳操胜券 /210/

第五篇 自吹自擂的广告法则

不管做什么生意，总要做广告。当今的世界是广

生意人应遵守的110法则

The 110 rules of business man

告的海洋。做广告也是一种投资，效果如何，往往很难预见。老福特有句名言：“世界上有一半的广告费打了水漂，遗憾的是不知道到底哪一半打了水漂。”
精明的生意人都知道：“将欲取之，必先予之”的道理。但如何使广告收到奇效，却是一门值得研究的大学问。

▼ 目 录

- 64. 自设公堂喜纳抱怨 /216/
- 65. 整合策划统领广告营销 /218/
- 66. 给商品起个好名 /221/
- 67. 广告创意一定要新奇别致 /224/
- 68. 四两拨千斤的促销术 /226/
- 69. 攻心为上才是大手笔 /229/
- 70. 先予后取的营销艺术 /233/
- 71. 乘虚而入、以小搏大 /238/
- 72. 善抓商机、果断出击 /241/
- 73. 暗度陈仓、出奇制胜 /245/
- 74. 故作姿态、声东击西 /250/
- 75. 从侧面进攻竞争对手 /252/

第六篇 做强做大的法则

做生意的人，都想把自己的事业做强做大，这一

点是毫无疑问的。做强做大的方法有许多种，但如何能找到一种适合自己事业发展的方法却是不容易的。许多人在较短的时间内就发了大财，做了大老板，就是因为选对了正确的方法；而有些人在商海中折腾了一辈子也毫无建树，说到底就是没有走对路。

- | | |
|------------------|-------|
| 76. 巧用类比捕捉商机 | /258/ |
| 77. 小行业也能做成大买卖 | /262/ |
| 78. 不断突破是迅速做大之道 | /266/ |
| 79. 以品牌管理扩张经营 | /273/ |
| 80. 要有一点叛逆精神 | /277/ |
| 81. 将机遇玩弄于股掌之中 | /281/ |
| 82. 做就做最好的 | /286/ |
| 83. 多留一手永远没坏处 | /289/ |
| 84. 要有敏锐的金钱感觉 | /293/ |
| 85. 不断地为大脑充电 | /297/ |
| 86. 标新立异是硬道理 | /300/ |
| 87. 找准市场的切入点 | /303/ |
| 88. 不要在经营上跳跷跷板 | /308/ |
| 89. 把各种人才组合起来 | /310/ |
| 90. 在人才机制上巧用鲶鱼策略 | /313/ |
| 91. 退一步常能进两步 | /316/ |
| 92. 赋予产品以生命力 | /319/ |
| 93. 用不同的方法打天下 | /322/ |

生意人应遵守的 110 法则

The 110 rules of business man

94. 切忌店大欺客 /326/
95. 在隐患中找出赚钱机会 /328/
96. 学会商场中的闪转腾挪 /332/
97. 借钱赚钱才是高手 /334/
98. 利用外力成就大事 /337/
99. 善布局才能做成大买卖 /342/
100. 敢于开山立派 /346/

目 录

日本商社對蝦味盛

“**圖**是**陳**辦”，益降人固**然**不**然**，**然**合要又**然**，**然**法

第一篇

做生意的基本原则

做生意不能随心所欲。胡乱操刀，而要根据生
意场上的基本原则去琢磨，去运作。即要把点子用
到巧处；也要把力量用到妙处，只有这样才能确保
自己赚上大笔的钱财。最会做生意的人在这两点上，
都能做到炉火纯青，出神入化。

1. 盈利赚钱是商人本色

做买卖就是要赚钱。贫穷虽不是罪恶，但也并不光荣。只要合理合法，不损害他人利益，“惟利是图”也无可厚非。

做生意的人一定要深谙生意之道就在于赚钱，做生意就是做买卖。从商，就是在做买和卖的生意，最终的目的是通过投资而获利。商人爱财，一定要谨记“你不理财，财就不理你”的金钱本性，一定要悟透“爱钱如命、惟利是图”的从商真谛。

一位成功的老板曾说：“我一直希望成为千万富翁，一直希望有两套房子，一套在城里宽敞而奢华的装修，一套在乡间舒适又气派的别墅。上大学的时候，我就天天在想，如果有了 1000 万元，我会怎么去花，怎么去享受生活。也天天在想，怎样才能让自己有 1000 万元，甚至更多。正是这种强烈的发财愿望，使我克服了许多困难，在事业上有了一点成绩，也挣到了属于自己的 1000 万元。做生意的人应该把盈利赚钱作为人生的目标，没有这种目标算不上一个真正的生意人。”

“塞满钱包并非完美，但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。”

“有钱并不是坏事，要知道钱会祝福人间的。”

“金钱会不断提供机会给你。”

“金钱会给好人带来喜讯，使坏人更倒霉。”

这些是犹太人的金钱观念。如果不是以盈利赚钱为目标，那些犹太人中的大商人是不会产生的。

在中国的封建社会里，商人历来被人鄙视，在士农工商“四民”中，商人被排在最末位，但也有例外，在山西商人的心中，经商是一件治国、兴家、立业的大事。正是凭借着这样一种强烈的人生观念，山西商人自明朝开始至清朝末年称雄天下500年，声势之浩大，无人可比。

“天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往”，对于经商谋利，山西人自有独特的见解。他们把经商谋利看作是十分荣耀的事，士农工商四民的次序在山西人眼里被颠倒过来了。所以，当时山西就有“以商为本”之说，万里经商，习以为常，虽远在他乡，却不以身家为念。

有的山西商人在自己经商发达后，甚至立下了“吾家世资商业为计”的祖训。在他们的后代中，有才华优秀者，被选贡赴京入国子监，但他们却放弃这样的好机会而甘心为商人，还有的已经有了官位而弃官经商。他们完全抛弃了世人“儒为名高，贾为厚利”的传统看法，认为儒、贾追求可以一致，行贾也可以习儒，儒可贾，贾可仕，仕可不失贾业。

山西人选择了以经商活动为主要谋生之路、致富之道，而

且并不以工商为末而羞惭。在山西人眼里，只有精明强干的能人才能以经商为业，有所成就。基于这样人生观念，山西人坦坦荡荡、大大方方地经商谋利，走上了富甲天下的道路。当时的山西民谣中流传着“养儿开商店，强如做知县”、“买卖兴隆把钱赚，给个县官也不换”的说法。可见，把商业作为一项人生的崇高事业对待正是山西商人经商取得成功的重要因素。

对于商人的金钱观，日本的经营之神松下幸之助先生曾有过“钟情于金钱”的经验之谈。他认为：若不钟情于金钱就无法成为巨富。只有钟情于金钱，视财富为命根子，才能增加财产。我们平时想做那个，想做这个，都需要依赖钱。虽然钱不是万能的，但没钱却是万万不能。没有几个钱，你在演讲时说“我以前是个富翁，我的家原本是个大别墅……”，谁都不会相信。因为有钱，所以才能洽谈生意，事业才能发展，若想成为大富翁，最重要的是首先要对金钱感兴趣。

由此可见，做生意的人一定要爱钱。只有爱钱，才会执著地经营着事业，深入地研究金钱的个性、作用和利弊，才能学到赚钱的秘诀和窍门。君子爱财，取之有道，金钱之利，是生意人的理想，只要合理合法，“惟利是图”也在情理之中。