

22 MILITARY REGULATIONS OF BUSINESS SCHOOL



财/富/炼/金/场/里/的/商/业/法/则

商学院 的 22条军规

赵文锴 © 编著

你要相信，它们是你创富立业之本，商海驰骋之道，因为它们都源自
顶级商业天才们的经营理念和智慧精髓

SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

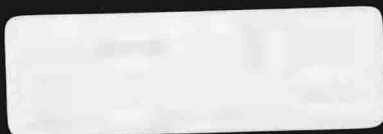
22 MILITARY REGULATIONS OF BUSINESS SCHOOL



财/富/炼/金/场/里/的/商/业/法/则

商学院 的 22条军规

赵文锴 © 编著



你要相信，它们是你创富立业之本，商海驰骋之道，因为它们都源自
顶级商业天才们的经营理念和智慧精髓

南方出版传媒
广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

商学院的 22 条军规/赵文锴编著. —广州: 广东人民出版社, 2014. 8
ISBN 978 - 7 - 218 - 09438 - 0

I. ① 商 … II. ① 赵 … III. ① 商业管理—通俗读物
IV. ① F712 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 151434 号

Shang Xue Yuan De 22 Tiao Jun Gui

商学院的 22 条军规

赵文锴 编著

 版权所有 翻印必究

出版人: 曾莹

责任编辑: 肖风华 李敏

封面设计: 张建民

责任技编: 周杰 黎碧霞

出版发行: 广东人民出版社

地址: 广州市大沙头四马路 10 号 (邮政编码: 510102)

电话: (020) 83798714 (总编室)

传真: (020) 83780199

网址: <http://www.gdpph.com>

印刷: 广州骏通印刷科技有限公司

书号: ISBN 978 - 7 - 218 - 09438 - 0

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 18 插页: 1 字数: 260 千

版次: 2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

定价: 36.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020 - 83795749) 联系调换。

售书热线: (020) 83791487 83790604 邮购: 83781421

前言

为什么要上商学院？

2012年，可以说是中国商学院最热闹的一年。众多事件让商学院成为了社会舆论的焦点。譬如商学院高企的学费，譬如王石婚变，譬如影视明星上商学院，等等。人们不禁要问，在商学院到底能学到什么？为何商学院的学费在短短几年内就由当初的几万上涨到如今的几十万甚至上百万？为何面对如此高的学费人们仍然趋之若鹜？为何那些企业经营者都对商学院推崇备至？

作为中国经济风向标的商学院，它本身的价值毋庸置疑，它的科目设置和实景案例式的教学模式无疑也是其他学院难以企及的。但商学院除了有很多最新的商业思想和实用方法值得许多企业经营者领悟和学习外，它的火爆自然还有其他的奥秘。

商学院不仅是许多人财富的炼金场，是企业管理者的晋升阶梯，还是高级人士交流的一个平台，更是拓展人脉和开拓商机的沃土……总而言之，它仍然有很多其他地方学不到或得不到的内容和资源。这就注定了商学院将依然是未来中国商务人士和准成功人士追逐的热点。

商学院被众人极力追捧的火爆场面在证明了商学院价值的同时，也引起了更广泛人群的关注。但它高昂的收费和全球化实地教学等时间安排因素，也让更多的人“望院兴叹”。

其实商学院的课程及其推崇的一些基本商业法则并不神秘，完全可以加以总结，让它更加大众化和实用化。为此，我们联合了很多商学院毕业的经营人士，精心编写了这本《商学院的22条军规》，意在为读者倾情打造一所



没有围墙的商学院，让每个人都能够省下几十万的学费，却学到商学院里最为精髓的知识技能、最为正确的商业思维、最为先进的企业理念，等等。

在书中的 22 条军规中，每一条军规都是成为一名成功的企业家所应该具备的先决条件。比如人格魅力，比如创新意识，比如诚实守信，比如团队协作，等等。同时，书中还列举了中国商界的传奇人物李嘉诚、李彦宏、马云、史玉柱、丁磊、潘石屹、任正非、牛根生、陈天桥、江南春等的具体事例。这些成功的企业家会用他们的经商智慧和管理理念告诉我们如何创业经商，如何轻松获取财富，如何管理企业，如何把企业做大做强，等等。

可以毫不夸张地说，这些中国顶级的企业家，几乎每一个都经历过中国市场经济的不断锤炼，他们大多都是白手起家的创业天才。他们的经历、他们的商业经验以及商业智慧是中国商界的一笔宝贵财富；他们那被商界人士奉为圭臬的经商智慧，正是商学院所要向大家传授的知识。

通过阅读这本书，你可以从诸多生动有趣的故事中领略到顶尖企业家经典的经商智慧，以及通俗易懂的商学院军规。这本书语言流畅，内容深入浅出，避免了传统工商管理类图书那种满篇尽是晦涩难懂的专业术语和八卦图式的写作方式，强调的是可读性与可学习性。

这本书所讲述的经商精髓完全洗去了铅华，易于学习和借鉴，实用性强。其特别适合于国有企业中高级领导层、各类私营企业主、民营企业家以及其他商务人士阅读，相信一定可以起到举一反三的作用。

所以，你有理由相信，此书是一个教你如何在沉浮的商海中稳立浪尖的智慧锦囊，是你的创富立业之本，是生意场乃至人生的决胜之道！它能够帮助你借鉴成功商人的经验，练就经商的基本技能，找到轻松做生意的门路，帮助你走上财富自由和管理自由的大道！

最后，我们衷心地希望这本书能始终陪伴着试图经商创业或者已经走在经营创业路上的你们，让它帮助你们全面地掌握商学院的课程知识和经商智慧，并将这些知识转化成实现人生梦想的智慧资本，最终促使你们成为财富的拥有者，成为主宰自己命运的人！

目 录

军规 1

人格魅力比金钱更重要 1

“理想是青春的梦，不羁的狂。”

在商学院学子的理念中，有比金钱更重要的东西，那就是每个人的**人格魅力**。它是人们追逐理想的必备要素，体现在一言一行中。所以，举手投足间就能够反映你是否拥有这种**稀缺且昂贵**的资源，它源于心，现于行。

人格魅力是企业家立足商场之本 2

只有不断地自我批评，才能使企业家尽快成熟起来 5

只有执著的人最后才能活下来，而且活得很好 8

军规 2

洞悉人性，方能征战商场 13

俗话说：“商场如战场。”有善心、秉性单纯固然是好，但是，作为企业的领导者，一定要学会洞悉人性。各大商学院的学子们都越来越重视人性的课题，因为在商道上，能够真正洞悉对方的秉性，才有可能先发制人，笑傲商场。



企业管理用人也需疑人 14

不要轻易亮出自己的底牌 19

军规 3

天注时事与政局，它们制约着你的商脉 21

这个竞争愈发激烈的社会逐渐显现出了它的多变性。身处商道时，时事热点与政局要点都是制约企业家商脉的重要因素。当各大商学院都风生水起的时候，时事与政局便被人们重视起来。曾任比利时首相的伏思达说过，政治就像骑自行车：弯腰但要眼看前方，沉默但要拼命骑踏。

情报比金钱更重要 22

一定要看准经济趋势 25

政策中蕴含着无限商机 29

军规 4

结识关键人物，贵人相助路更宽 33

有的人总是埋怨命运的不公，认为自己一直走霉运，而他人却可以一直走好运。其实把成功与命运扯上关系未免有些过于牵强，因为那些成功的人，总是懂得如何经营好自己的关系网，不断地“耕耘”自己的利益关系。这就是为什么有些人的事业可以芝麻开花——节节高，而有的人却摸爬滚打几十年仍贫困度日的原因。回报他人对你的好，维持切实的利益关系，这才是真正的经商之道。

结交比自己优秀的人，维护好人脉关系 34

在细节上下工夫，“笼络”大人物 39

大树底下好乘凉，要懂得抓住权势贵人 43

军规 5

拓展人脉，打造平台 47

在商学院中，绝大多数人都是为了寻找一些更深层次的经商之道，金钱以及太过于课本化的东西对他们而言已经不是最重要的了。他们明白人脉即钱脉的道理，只要逐渐融入这个拓展人脉的商业圈，就意味着更接近成功。

人脉即是钱脉 48

这是人脉创造经济的时代，没有人脉的企业家难以发展壮大 51

提升自己的“可利用价值”，将自己打造成“潜力股” 55

善用“250 法则”，认识一个人等于结识一个圈子 59

军规 6

寻找志同道合的人 63

有人曾说过：“想成为什么样的人，就和什么样的人在一起。”志同道合的人不分男女、不讲强弱，为了共同的事业走到一起。与他们为伍，携手并肩，能给事业带来极大的助力，令你更容易有所成就。



精烧冷灶，赢得前途 64

善于察言观色可以事半功倍 67

军规 7

苦难和失败都是你的财富 71

生命是有限的，希望是无限的。存活于世，没有人能够不受一丁点儿的苦而顺利地走到最后。很多时候，当你战胜了苦难，它就成为你的财富；若是让苦难战胜了你，它就成为你的屈辱。商海航行，从来都没有不带伤的船，在没到终点的时候，每一次挫折和磨难，都是舵手珍贵的财富。

不能忍受苦难的人，不可能登上福布斯富豪榜 72

永不言败，越挫越勇 75

感谢失败：失败是一笔财富 79

在困难的时候，你要学会用左手温暖你的右手 83

军规 8

保持学习，知识能改变命运 87

“今天的商场要以知识取胜，只有通过勤奋的学习才能通往人生新天地。一个人只有不断填充新知识，才能适应日新月异的现代社会，不然你就会被那些拥有新知识的人所超越。”人生苦短，每个人的精力也都有限。真正想成就大事的人，应珍惜时光，不断地积累知识，完善自我，方能掌控自己的命运。

积累知识，终身受益 88

知识是财富的源泉 92

军规 9

不要一个人战斗，要重视团队协作 95

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”每个人的能力都有一定的限度。善于与他人合作的人，才能够不断地从别人身上吸取优点，来弥补自身能力的不足，完成自己力所不能及的目标。重视团队协作，你才能在生意上左右逢源、游刃有余。

双赢是生意场上的最高境界 96

有竞争更要有合作 100

学会合作铸大业 103

团队建设要“乱中求衡” 106

军规 10

绵羊远比狐狸更容易得到他人的信任 109

企业不能生存在独立的环境中，更无法脱离外在的环境。客户、合作伙伴、竞争对手，这些都是企业健康生存的外在环境所必需的因素。如果企业家无法处理好自己和这些因素之间的关系，那么，企业家就无法创造出适合企业生存的环境，自然也就无法带领自己的企业走向繁荣昌盛。

该低头的时候还是要低下去 110



- 生意是从微笑开始的 114
像对待情人一样对待客户 117
善于交际，八面玲珑 120

军规 11

理性投资，不做亡命的赌徒 123

商学院的学子在理财方式的选择上更倾向于投资。因此，如何理性投资成为诸多商学院授课的重点。在投资上不少人有赌徒心理，渴望一把博得成功。但事实证明，亡命的赌徒在商场中是没有存活空间的。

- 找准投资的最佳切入点 124
多准备一个放鸡蛋的篮子 127

军规 12

不要鼠目寸光，眼光长远才能运筹帷幄 131

在战场上，只有不计较一城一池的得失，把眼光放在整个战局上的将领，才是一位优秀的将领，才能带领士兵取得胜利。如果过分计较局部得失，分不清主次，很有可能会因兵力分散而失败。战场如此，商场更是如此，如果目光短浅，只是计较眼前的得失，那么企业想要得到长足发展还是有一定困难的。

- 看淡眼前得失，注重长远利益 132
眼光独到，先人一步 135
后发制人也会成功 140

军规 13

居安思危，做好危机管理 143

俗话说：“打江山容易，坐江山难。”很多企业领导人在企业创始之初，都能以超常的毅力和勇气去应对各种困难，但是在企业成功地做大做开后，就会被眼前的成功麻痹，失去了居安思危的意识。要知道，商场如战场，时时充满了未见的危机，一时的大意就有可能导致不堪设想的后果。因为危机具有不确定性的特点，所以一位成功的领导不仅要有居安思危的意识，还要具备危机管理能力，以应对突发的危机。

繁荣背后，处处充满危机 144

危机是企业发展的原始动力 147

不能高速成长，就只有高速灭亡 150

军规 14

除了自己，不要轻易相信任何人 153

“商场有风险，下海需谨慎”。这绝不是危言耸听。一个企业从无到有会经历很多困难和挫折，当你终于战胜这些困难与挫折迎来成功时，也时时面对着企业经营运转中所遇到的种种危机，但是一些领导人缺乏这样的经验：处理由他人的不诚实而带来的种种疑难问题。由于缺乏这样的经验，一些经理常常会在欺诈中落败也就不足为奇了。商学院教授告诉我们：在商场中，除了你自己，不要轻易相信任何人。



不要轻易对合作伙伴掏心掏肺 154

以第三方的身份做生意同样有风险 157

方便、快捷有时也是陷阱 160

与熟人做生意更要时刻警惕 162

军规 15

开辟“蓝海”，创新才是企业的不灭之魂 165

美国石油大亨约翰·洛克菲勒曾说：“如果你要成功，你应该朝新的道路前进，不要跟随被踩烂了的成功之路。”

创新是企业生存和发展的重要支柱，它对企业未来的经营状况和前景发展有着重大的影响。创新既可以促进企业快速增长，又可以使企业在竞争中保持不败。

不断开辟“蓝海”是企业成功之道 166

过去人们把创新看作是冒风险，现在不创新才是最大的风险 169

不要去蔑视规则，但一定要琢磨规则、创造规则 173

军规 16

谈判是角力而不是角斗 177

虽说“商场如战场”，但是商场并没有那么多的刀剑往来、腥风血雨。相反，在商场中竞争的双方都是和颜悦色、温文尔雅的。因为我们已经步入 21 世纪，一个文明高度发达的世纪，为了增加企业的利润，大家找到了一个最有效最快

的方法，那就是商务谈判。美国前总统克林顿的首席谈判顾问罗杰·道森曾经说：“全世界赚钱最快的办法就是谈判！”但谈判并非易事，谈判者除了必须具备丰富的心理学知识、专业知识、文学知识、历史知识等等，还要有过人的胆识、顽强的毅力和良好的心理素质。因此我们说，一名优秀的企业家就是一名大师级的谈判专家。

幽默是一种大智慧 178

互相尊重是谈判前提 181

永远不要忘记，谈判桌上的基本原则是互惠互利 185

军规 17

无事不可做，但行商须有底线 189

企业家是社会中锐意进取的一个群体，他们一直走在时代的前列，是时代的弄潮儿。他们胆识过人，敢于创新，敢于冒险，在他们眼中几乎无事不可做。但是，无论在什么情势下，企业家都不能突破行商的底线。因为企业家一旦突破这条底线，将会给自身、给自己的企业带来不可估量的损失，甚至是灭顶之灾。

商业永远是商业，必须遵守它的游戏规则 190

不要偷税漏税，法律这张“电网”触碰不得 193

当产品损害了消费者的利益甚至身体健康时，企业已经被判死刑 196



军规 18

实干兴业，不要纸上谈兵 199

少说多做，这是每个驰骋商场的人都应该懂得的道理。
商场之上，人们不是看你说得有多么精彩，而是要看你做得
有多么成功。不论是什么年代、什么场合，那些只会纸上谈
兵的人，都得不到大家的认可和尊重。

你的口才再好，都不如做出成果让大家看到 200

不要抱怨没有机会——弱者等待机会，强者创造机会 203

把握尚未浮出水面的商机 207

与其用假设，不如用行动去证明自己 210

军规 19

融资与资本运作，企业壮大的助推剂 215

一名优秀的企业家一定要善于利用资本市场，也就是要
懂得融资和资本运作的技巧。只有懂得了这些，企业家才能
让企业在良好的资本运作中平稳健康地成长，才能在融资的
过程中实现资金的合理与有效利用，才能最终实现自己壮大
企业的梦想。

双赢就是好的，独赢就是差的 216

一味圈钱而不懂见好就收的企业，是无法壮大的 219

钱太多会坏事 223

只要能给企业带来持续发展，圈钱就是好事 227

资金是未来企业能不能壮大的重要依托 231

军规 20

诚信经商，信用也是一种资本 235

诚信是企业家的立身之本，在修炼领导艺术的所有原则中，诚信是绝对不能摒弃的一条。市场经济是法制经济，更是信用经济、诚信经济。没有诚信的商业社会，将面临极大的道德风险，显著增加交易成本，造成社会资源的巨大浪费。有远见的企业家非常重视包括诚信在内的商誉。

人信即商信 236

做人一定要言而有信 239

不守诚信，付出的成本是十分巨大的 242

军规 21

高瞻远瞩，理念决定前途 245

企业要在行业竞争中出人头地或者争得一席之地，就必须具备良好的企业理念。因为只有良好的企业理念，才能塑造出良好的企业形象，从而使社会和公众对企业的印象更加深刻；因为只有良好的企业理念才能适应时代要求，激发企业活力，强化企业生产经营的团体精神和行为规范，从而让企业的发展更加迅速。

最大的生意是做“天下人的生意” 246

做事业，做有高度的事业 250

要想成功，就要做“一头在商场上特立独行的猪” 254



军规 22

以人为本是企业文化的精髓 259

金钱利益是一条冰冷的锁链，它会禁锢企业家的思维模式，冻结原本可以开枝散叶的人文理念。只有懂得砍断这条锁链的企业家，才能真正居高于商道，受世人敬仰。

光会赚钱的企业家不是一位伟大的企业家 260

散财聚人，经营人心 264

强调企业文化：小公司做事，大公司做人 269