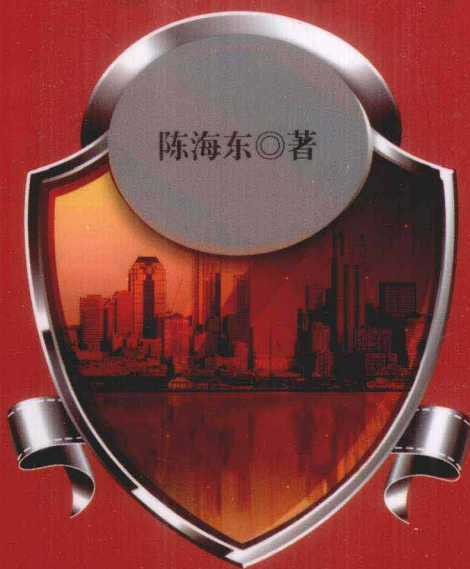


一部在中国为人处世的“实战圣经”
层层讲透看似懂、其实不懂的做人做事的规则和潜规则
懂人情、知规则，就成功

中国成功者的 22条铁律

陈海东◎著



亲历中国政商两界30余年的实战心得
详解当代社会和中国五千年文化交融后做人做事的规则和潜规则
精通种种规则，攻克难题如庖丁解牛，成功自然水到渠成

抽丝剥茧 一针见血



一部在中国为人处世的“实战圣经”

层层讲透看似懂、其实不懂的做人做事的规则和潜规则

懂人情、知规则，就成功

中国成功者的 22条铁律



版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

中国成功者的 22 条铁律 / 陈海东著.

北京: 北京理工大学出版社, 2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5640 - 4846 - 4

I. ①中… II. ①陈… III. ①成功心理 - 通俗读物

IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 146250 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市金元印装有限公司

开 本 / 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 15

字 数 / 180 千字

版 次 / 2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

责任校对 / 周瑞红

定 价 / 26.00 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,本社负责调换

序 言

在这样的时代如何为人处世、把握机会

历史上素有“五大商帮”之说，苏商、徽商、晋商、浙商、粤商，这些带有明显地域特色的商帮色彩纷呈，风格迥然。

在诸多商帮之中，尤以浙江商人最为突出，在清朝末年及民国初年，浙江商人成为中国民族工商业的中坚力量之一，为中国近代工商业的发展起了很大的推动作用。在浙江商人当中，有虞洽卿、叶澄衷、方液仙、张尊三、吴锦堂、胡嘉烈、包玉刚等大名鼎鼎的人物，这些商人为推动社会的进步和发展，作出了他们应有的贡献。

在改革开放之后，浙江商人仍然是中国商业舞台上最为活跃的力量，在浙江商人群体中，温州商人以精明、吃苦耐劳、敢闯敢干、得风气之先而著称于世，即使是在条件较为艰苦的非洲，也能够找到温州商人的身影。

温州商人之所以能够在中国商人的队伍中脱颖而出，获得如此特殊的地位，这与温州商人顽强的性格和他们对社会各个层面现象的见解是分不开的，艰苦的生活环境，

塑造了温州商人顽强的性格，也让他们对社会和人性更加了解。

改革开放之初，温州商人最早行动起来，最早的商人是担着货郎担起家的农民和小手工业者，虽然他们只是最普通的人，但是，他们不甘心受命运的摆布，在恶劣的生存环境中，他们没有绝望，更没有怨天尤人，为了生存，为了改善生活，他们顽强不息地奋斗着。

脚踏实地的创业精神使温州商人迅速地崛起，强烈的创新意识让他们走出国门，在世界的舞台上尽情地挥洒着他们的智慧与汗水，也使温州商人获得了“东方犹太人”的美誉。可以说，温州商人是伴随着中国改革开放成长起来的一代人，他们在创业的过程中，有过太多的辛酸与汗水。

当代中国是一个比较特殊的社会，它的社会形态由不同的因素决定，传统的文化力量依然强大，西方文化冲击巨大，当代中国的形态多层次，人们的观念也多元化。浮躁、急功近利、效率是这个时代的代名词，在这样的一个环境里做人做事、经商并不是一件轻松的事情。大部分的人不是摇摆不定，就是如履薄冰。

无论怎样的状况和困难，浙江商人都能庖丁解牛般将各种难题一一解决。浙江的温州人是怎样看当今这个浮躁杂乱的社会呢？他们如何为人处世呢？他们为什么一次又一次的成功？这其中的奥妙在哪里？温州陈海东在自己功成名就之后，道出了自己人生中滚爬跌打之后总结出的22条信条，这些信条并不是他自己的信条，而是近乎所有温州人的信条。我们在生活中遇到的所有难题，也都可以从

这些信条里找到原型，并且能找到解决的答案。

靠着这些信条，和其他温州人一样，陈海东白手起家，到后来资产丰厚，不是偶然，而是必然中的必然。靠着这些信条，带领他的团队，创造出一个又一个商业神话的核心秘密——回首走过的道路，他将这些经验称之为“在中国从商的 22 条军规”。

他在总结经验的时候，不仅回顾了自己一路坎坷的历程，同时，也将做人做事过程中有可能出现哪些雷区，有哪些不能触及的底线，毫不保留地告诉给大家。他的心愿就是，让每一个人尽量地少走弯路，懂得为人处世，用温州人坚持不懈的精神，激励更多的人成功，不断改善我们的生活和处境，让我们生活更加美好，这就是一个温州人的心愿与祝福。

目 录

第一章	不要轻易相信合约或承诺	1
第二章	别人可能不守信,但你必须守信	17
第三章	赢得起,输不起的生意永远不碰	29
第四章	坚持每天看 CCTV - 1 新闻联播	41
第五章	开始新的投资时,给自己留够底牌	49
第六章	毋以善小而不为,毋以恶小而为之	55
第七章	选择合作伙伴比选老婆更重要	63
第八章	公司核心层不要有家庭成员的影子	73
第九章	不要与你的女下属感情纠结	81
第十章	不要对无关人员透漏你的商业计划	91
第十一章	与官员交往,适可而止	99
第十二章	合理避税但绝不偷税漏税	111
第十三章	可以利用新闻,但别招惹记者	119
第十四章	任何场合都不要耍大牌	131

第十五章	在各种势力中保持中立	139
第十六章	不要太在乎金钱与利益得失	145
第十七章	不要把过多的钱花在自己身上	155
第十八章	不要为了争发言权而一掷千金	169
第十九章	看清楚别人的成败得失	177
第二十章	永远不要用黑道解决商业矛盾	191
第二十一章	掌控全局,但不要事必躬亲	203
第二十二章	与人为善,给自己留条后路	217

第一章

不要轻易相信合约或承诺

一、弄清楚合约的真实度

我是一个温州商人，靠着一副货郎担、母亲卖鸡蛋攒出来的 50 元钱起家，直到现在，有了属于我自己的鞋城，资产超过了 10 亿元。创业的时候，我只有 16 岁，我希望自己能读高中，考大学，可是，家里太穷，母亲对我说，你还是帮助家里做点儿事情吧。于是，我就辍学了。因为我的身材瘦小，做农活儿不能算一个整劳力。于是我开始做货郎，进一点纽扣、针线之类的小商品，走街串巷地销售。

最初挑着货郎担子做生意的时候，基本上是一手现金一手货，如果对方是你的老主顾，有可能会遇到对方手上暂时没有现钱，赊欠的情况，不过不要紧，只要你跟他算好了账，对方口头上说一声：“你过多少天再来取钱吧！”等你下次去的时候，对方一定会主动把钱给你，从来没有遇到赖账、跑账的情况。因为当时的民风非常淳朴，客户都是自己的乡里乡亲，尽管大家都很穷，但是，不会有人想赖一个小货郎的钱。

1982 年的时候，在台州黄岩县路桥的路南街上形成了一个集市，

逢农历初三、初八是赶集的日子，每逢集市日，我就把担子挑到集市上去卖货，在集市上，货物销售得非常快，我从中赚到了我人生中的第一桶金。有了一定的资金积累之后，我开始专项经销小五金生意，后来规模扩大了，有了一个很大的店面，营业员都是从乡下请来的自家亲戚，大家工作起来很拼命，为了生意有起色，大家起早贪黑。

经过几年的努力，我们已经有了一批相对稳定的客户，每天的流水差不多达到 1 万元左右，在当时是非常可观的数目。到了 1990 年的时候，我已经有了一家规模不小的五金公司，从一个小货郎成长为老板，再也不必挑着担子赶集，承受风吹雨打的辛苦了。

尽管生意的规模上了一个台阶，但是，经商过程中有可能遇到的风险也随之增加，这是我始料不及的。大概在 1991 年秋天的时候，一个假合同事件把我搞得心神俱疲。

那时候，中国商人开始到俄罗斯做生意，温州当地的小五金经销商都能接到一些外贸的订单。我虽然也零零碎碎地接到一些单子，但那些都是万元左右的小生意。

1992 年 7 月的时候，一笔大订单从天而降。当时，北京有一个名叫“欧亚桥外贸公司”的沈老板，带着女秘书来到了温州市，我是通过一个专门做俄罗斯生意的朋友乔老板认识了这个来自北京的沈老板。

沈老板名叫沈明，他对我说，他们的公司是专门做外贸生意的，每年销往东欧、独联体的五金件多达几个亿，他们这次来温州，就是来实地考察，希望找几家公司长期合作。

我就把他请到我们公司，好茶好酒地款待了一番。他看了我们的库房和营业场所之后，连连说好，我们的合作就这样确定下来了。他给我们下的第一笔订单是 60 万个电源开关、60 万套五金工具，这笔生意算下来，就是一笔 360 万元的大生意。这对我这样靠一副货郎担起家的人来说，是一笔巨大的财富。沈老板走后，我兴奋得好几个晚

上都没有睡好。但是，沈老板走后没有多久，我又陷入了深深的烦恼当中，因为合同规定，在签约之后他要付给我们公司10%的定金，这10%就是36万元，我们的业务员打电话催款，对方总是找出种种理由来搪塞，付款的日子一拖再拖。

从7月到9月，这两个月的时间里，我们一直给沈老板打电话，催他付款，可是他一直都不肯付，说他马上要去欧洲，回来再付。

我问他：“合同还要不要履行？”

沈老板在电话里冲我发火：“真是乡巴佬，没有见过大世面，这几十万对我来说只是小意思，等我从欧洲回来就给你！”说完“乒”地一声摔了电话。

签订合同的时间已经过去了3个月，就在我对这份合同已经彻底绝望的时候，沈老板突然坐飞机来到了温州，他带来了一张36万元的汇票，并解释说，前两个月他一直都在国外，回国以后，他马上就飞过来付款了。然后他提出修改一下合同，补充一条内容：意思是我们同意他延迟3个月支付定金，合同继续有效。

其实，这是我的一次机会，我完全可以利用重新修改合同的时间，重新做一下市场调查，但由于我的心情过于迫切，全部的注意力都在关注这360万元的合同是否能够落实，在这个环节当中失去了防范心理，贸然同意了沈老板的要求，在合同中增加了一条补充说明。

原来，在这短短的几个月之内，金属原材料价格猛涨，在7月的时候，这360万元订单我扣除成本之外还略有一些利润。可是到了10月份，60万个电源开关、60万套五金工具，360万元，几乎连成本都不够，如果我继续履行这份合同，就会倾家荡产。

我发现情况不对，急忙给沈老板打电话，说原材料价格涨得厉害，这个价格实在做不下来，这个合同不能履行。沈老板在电话里冷冷地说：“涨价不涨价跟我没关系，能不能做下来那是你们的事，我想要

提醒你的是，如果不能履行合同，你要根据合同的规定支付罚金！”说完就挂断了电话。

放下电话，我发现自己全身已被冷汗湿透，如果履行这份合同，我的公司将要倾家荡产，如果拒不履行合同，对方还会追究市场高额的赔偿，因为在合同中明确地规定了如果不能按时交货，就要按照合同标的的金额的 30% 来支付罚金，300 多万元的合同，就要赔偿他 100 多万元啊！

我再打电话跟沈老板商量，可是对方的口气非常强硬，他说：“这些我都不管，反正你已经拿了我的定金，并且同意增加补充协议，剩下的事情，你自己掂量吧！”这时候，我终于明白了，这笔生意从一开始就是一个骗局。可惜，当时我太迫切地希望做成这笔生意了，所以才被人钻了空子。

针对这个事情，我紧急召开会议，召集公司的核心骨干商量如何解决此事，大家一致认为，我们既不能给对方发货，同时也不甘心按照合同规定赔给对方 100 多万元。但我们已经陷入了一个两头吃亏的泥潭，时间在一天天地过去，事情总是僵在这里也不是一个办法。

这时我想起了一个朋友，他是一名律师，在温州市法律界很有名气。我连夜跑到他家，把我遇到的麻烦讲给他听。律师朋友听了我的遭遇之后，拍着我的肩膀说：“老兄啊，你在跟他签订补充协议之前，为什么不给我打个电话，问问这个协议能不能签？”

我说：“都是正常做生意的人，谁会没事儿专门准备跟人打官司啊？”

他说：“还真让你说着了，北京这伙人就是专门跟人打官司的。我们温州很多商人都吃过他们的亏，这些骗子从这里骗一单，那里骗一单，我这里已经遇到好几起同样类型的案子了。”

我问：“这伙人到底是干什么的？”

律师朋友说：“干什么的？他们就是专门干诈骗这一行的。他们在北京租一间写字楼，刻个公章，然后到处签合同。别看你现在陷入了合同陷阱，你很难受，但是，在我遇到的人里，你还算是幸运的，因为你毕竟没有给他全部发货啊！有一个路桥的老板那才叫惨，给对方发了价值 200 万元的小商品，全部的货都发完了，然后再给对方打电话，就是打不通。这个老板按照合同上写的地址，找到了北京，结果那个地方人去楼空。几百万的货打了水漂，人一上火，得了脑中风，现在已经成了植物人。”

我非常着急地问：“针对我现在这样的情况，应该怎么办？”

律师朋友说：“你现在这种情况，一点儿都不亏那是不可能的，因为你已经进入了别人给你预设的圈套。我们现在能做的，就是怎么把损失降到最低。按照你们这个合同，60 万个电源开关、60 万套五金工具，分三次交货，每次都是各发 20 万，你如果不履行合同，他跟你打官司，你会百分之百地输。我给你提一个方案，你不是已经收了对方 10% 的定金么？正好先给对方发 20 万个开关、20 万套工具。等他收到第一批货物之后，你再跟他协商，说现在原材料涨价，但这第一批货物我们仍然执行原来的价格，以后的两批货物，鉴于原材料价格浮动，原定价格已经不能继续执行，所以要求解除合同。虽然你现在发出这 20 万元电源开关和 20 万套工具也是赔钱，但毕竟亏得少，你如果把剩下的那些货物也发出去，就会亏得更大。”

律师朋友的话，将我惊出一身冷汗，没想到，当时欢欢喜喜签订的合同，现在却变成了死亡魔咒。

第二天一早，刚一上班，我就给北京的沈老板打电话，说了律师朋友给我提出的方案。可是，北京的沈老板那边死活不肯，他一口咬死了非要我继续履行合同不可，而且必须将第一批货马上发给他，如果延期，就要起诉我违约。

北京那边不同意终止合同，我只好硬着头皮来履行合同。要采购第一批货物，算一下成本就是 56 万元，我将第一批货物发给沈老板之后，我已经赔了 14 万元。我是靠小本生意起家的，虽然做了很多年生意，但手里的流动资金只有 15 万元左右，要采购这么一大批货物，资金出现了巨大的缺口。我把能想的办法全都想过了，最后从民间借款 60 万元。

我当时的信念是“不见兔子不撒鹰”，第一批货物虽然赔钱了，但是剩下的第二批货如果不见现金，绝不发货。我的律师朋友提醒我，发一个传真给对方，要求他们带现金过来，然后一手交钱一手提货。

但是，在这份合同里，并没有“现金提货”这一条，如果对方不同意怎么办？我们必须配合起来演一出戏，让北京方面同意解除合同。我找了几个朋友和律师，大家一商量，想出了一个办法，说我做生意亏本了，把公司顶给了朋友，让我的朋友出任新的法人代表。新公司的老板对我以前签的合同一概不承认，如果希望发货，必须带现金前来提货，否则，合同作废。

他们连夜起草了一份文稿，通知北京的那个公司。果然不出所料，第二天早晨刚到八点半，我办公室的电话就响了，北京的沈老板在电话里又吼又骂，他说，不管公司换不换老板，都必须执行原来的合同。

我的朋友乔经理就是最初介绍我认识这个沈老板的人，他发现我陷入了合同陷阱，心里非常难过，于是，挺身而出，帮助我解决这个问题。

为了把戏演得更逼真，不让北京的骗子发现漏洞，乔经理真的接替我来管理我的公司，并且向工商局提出了变更法人的申请。

当天下午，北京的沈老板就坐飞机赶到温州，当时，我早已躲了出去，他们到处找也找不到我，只好悻悻地回到了宾馆。

第二天早晨，我故意早早来到工厂，我在院子里遇到了沈老板，

他还带来五个人，这五个人个个都留着很怪异的发型，手上、胳膊上都刺着很多龙和虎的刺青。他们气势汹汹地闯进来，那个沈老板一把拽住我的袖子说：“陈总，合同是你签的，我们不管你们公司发生了什么事，这事我们就要让你负责到底！”

我甩开他的手，故意气呼呼地说：“还不是因为你们这笔生意亏了，我把家底都抵账顶给乔老板了，你现在还来找我，我还不知道找谁哪！”

沈老板见与我继续纠缠已经没有意义了，于是带着几个大汉气冲冲地走进了我的办公室。因为我们已经做好了周密的布置，他们闯进来的时候，乔老板正坐在我的办公桌前，看一份质量检验报告。沈老板在对面的椅子上坐下，身后站着几个虎背熊腰的保镖，样子很是吓人。

乔老板故意问：“你们有什么事？”

沈老板说：“我要求你们继续履行合同。”

乔老板故意装出一副茫然的样子说：“我们是在履行合同啊！第一批货，20万个开关、20万套工具不是已经发给你们了吗？现在是不是继续履行合同，就看你们的了，如果你们希望继续履行合同，那就到财务交款，办提货手续吧！”

沈老板狰狞地说：“交什么款？合同里根本就没有带现金提货这一条，你们这是无理取闹！”

乔老板说：“你们不也补充过合同的内容吗？我们补充一条合同的条款，怎么就成了无理取闹了？”

沈老板说：“我补充的协议内容，是经过你们同意的，可是，你们补充的这一条，我根本就不同意！你们这是在欺诈！”

乔老板一看火候已经差不多了，他就站起身来，对沈老板说：“您说我们是在欺诈？这可真让您说着了！我们对贵公司的行为早有耳闻，你们公司在浙江已经拖欠了好几家公司的货款，温州商会很多同行正在四处找你，你如果不介意，我现在就给他们打电话，多通知几个老