

聚沙成塔

积少成多

生意无大小

规矩无轻重



Money 生意场

社会经济活动中的明规则



Business

Clear rules in the social economic activities

何强◎编著

从少走弯路到不走弯路

明明白白学习每一条清清楚楚的规矩，认认真真接受
每一个大大小小的生意



气象出版社
China Meteorological Press



Money 生意场

社会经济活动中的明规则 

何 强 ◎ 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

生意场：社会经济活动中的明规则/何强编著. —北京：
气象出版社，2011. 12
ISBN 978 - 7 - 5029 - 5363 - 8

I. ①生… II. ①何… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F713 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 235749 号

生意场——社会经济活动中的明规则

出版发行：气象出版社

地 址：北京市海淀区中关村南大街 46 号 (100081)

电 话：010 - 68407112 (总编室)，010 - 68409198 (发行部)

网 址：<http://www.cmp.cma.gov.cn> E-mail: qxcbs@263.net

责任编辑：胡育峰 张 军 **终 审：**方益民

封面设计：兰旗设计 **责任技编：**吴庭芳

责任校对：时 人

印 刷：北京京科印刷有限公司

开 本：710 mm × 1000 mm 1/16 **印 张：**15

字 数：223 千字

版 次：2012 年 1 月第 1 版 **印 次：**2012 年 1 月第 1 次印刷

定 价：29.00 元

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等，请与本社发行部联系调换



前言

PREFACE

生意场——没有硝烟的战场

对于金钱，太多的人对它爱慕不已，于是为了它，有人选择“下海”经商、有人选择上班……而那么多的成功案例之中，做生意无疑成为了人们公认的最能挣钱的，也是挣钱最快的方式之一。

邻居小王，大学还没有读完，自己就做起了生意，如今已经买了房子和汽车；高中的一个同学，当时大学没考上，人家就自己做生意去了，如今小日子过得十分滋润；下岗工人找不到工作，于是自己就去做小生意，结果建成了一个公司等。各种成功的事例我们每天都会听到，面对那么多的成功，我们是不是已经开始心动了呢？

很多人对于“生意”这么一个词语有着复杂的感情：他们对于做生意既好奇又害怕。好奇的是究竟生意场隐藏着多大的魔力能让那么多人在很短的时间内就走上了致富的道路？害怕的是自己假如去做生意，会不会赔本？其实，没有足够勇气和承受力的人是不适合做生意的，因为生意场有太多的变化莫测，假如没有做好充分的准备，那么最好还是老老实实过自己原来的生活。

智者把生意场比作没有硝烟的战场，要不怎么能够体现出生意人的豪迈和勇气呢？生意场风云变幻，今天你或许一下子挣到了好几千乃至好几万块钱，但是说不定哪一天你不仅一分都没有剩下，反而还赔了不少。最后你究竟是赢家还是输家，就要看你自己的能力和接受解决问题的程度



了，输和赢有的时候就在一念之间。

生意场烽烟滚滚，今天的穷光蛋，明天说不定就会成为百万富翁，只要自信，没有什么会是不可能的。在生意场，生意人有的时候怕的不是失败，而是没有继续坚持的勇气。生意场变化不断，对手的一个动作有时候就能牵动你所有的神经，一笔生意在一瞬间或许签约或许爽约，几千万一下子化为泡影的事例不是没有发生过的。

所以，生意场上假如你没有做好失败的准备，那么或许就不会品尝到成功的甜蜜。做生意不是简单的“买”和“卖”，做生意也不是一天两天就能做好的，所以想要做生意，你要先耐下心来仔细读完这本书。假如读完之后，你依旧选择做生意这条道路，那么就意味着你已经做好了所有的准备，勇敢去做吧。生意不在乎大与小，只要你去做，那么总会有你意想不到的收获。假如你在读完之后的心情是担心、害怕、犹豫，那么说明你还没有做好准备。这个时候即使你选择了做生意，也不能保证最终的结果就是成功，所以还是再积累一点财富和经验之后行动吧！

生意场，没有硝烟的战场。胆小懦弱的人即便是打了胜仗，他们最后获得的也不是最光荣的，那些最美的硕果只会留给最勇敢的将军。记住：不想做将军的士兵不是好士兵。所以假如你要在“生意场”这个战场中博弈，那么就赶紧找到自己的位置吧！暂时不是将军没有关系，但是不能一辈子只甘心做一名无名小卒。

真正的勇士会在战争中越挫越勇，即使偶尔打了一次败仗也无所谓，他们会从中吸取经验，重整旗鼓之后再上战场。生意场就是生意人人生的战场，在这个战场中，他们锻炼自己的同时也创造了整个社会的财富。

生意场需要男儿的霸气、女子的柔情、孩子的机灵、老人的睿智……也许你只是初入生意场的新人，所以你还有很多的地方需要学习。也许你经商很久，但是依旧没有得到自己想要的财富和地位……这些都不可怕，可怕的是还没有开始你就退缩了。当你打开这本书的时候，你就为自己的生意场增添了色彩，那么你还在犹豫什么？抓紧时间开始准备自己生意场上的战斗吧，胜负马上就要见分晓了，加油！



目 录
CONTENTS

第 一 篇

生意场——捅破那层神秘的面纱

第一章 生意场的发展史 / 002

1. 商业的历史发展轨迹 / 002
2. 做生意悄然走进千家万户 / 006
3. 小小生意暗藏大玄机 / 010
4. 生意场上必备的明规矩 / 014

第二章 纵横生意场必备的好素质 / 018

1. 每个人都是自己的风景线 / 018
2. 恰如其分进退适时又适度 / 022
3. 不求最好只要最适合自己 / 025
4. 金钱可衡量而经商无贵贱 / 030

第三章 生意场上如何起跑 / 035

1. 做生意从“菜鸟”开始做起 / 035



2. 生意场需要有野心的人 / 037
3. 做生意从读书开始 / 040
4. 会吃“草”的都是好马 / 042

第 二 篇

与顾客的规则——巧用武器多用心

第四章 妙用潜在的心理战术 / 048

1. 身未动心已远 / 048
2. 做一名心理师 / 051
3. 学会察言观色 / 054
4. 学着“阿谀奉承” / 061

第五章 与顾客沟通的技巧 / 064

1. 入题技巧（开门见山） / 064
2. 提问技巧（问得巧妙） / 068
3. 倾听技巧（多听多记） / 073
4. 阐述技巧（说到点上） / 076

第六章 如何经营你的顾客 / 080

1. 要适时保住顾客的面子 / 080
2. 用微笑打动身边的顾客 / 085
3. 留住老顾客开发新顾客 / 089



第 三 篇

与对手的规则——要“明争”也要“暗斗”

第七章 君子之交小人之心 / 094

1. 君子之交淡如水 / 094
2. “小人”之心不可怕 / 099
3. 害人之心不可有，防人之心不可无 / 104

第八章 知彼知己，百战不殆 / 108

1. 《孙子兵法》博大精深 / 108
2. 巧用妙招更知彼 / 111
3. 生意场上切忌眼高手低 / 115
4. 百战如何能百胜 / 117

第九章 对手是最好的财富 / 120

1. 珍惜身边的对手 / 120
2. 朋友，对手，敌人 / 124
3. 胜出没有那么容易 / 128
4. 有形对手无形财富 / 132

第 四 篇

与领导的规则——若即若离保距离

第十章 有上才有下——尊重上司 / 138

1. 学会在领导面前低头 / 138



2. 尊重领导就是尊重自己 / 141

3. 献言献策选准时机 / 145

第十一章 服从命令与随机应变 / 149

1. 不要期盼领导认错 / 149

2. 让领导因你而骄傲 / 155

3. 随机应变八面玲珑 / 158

4. 领导也是一种同事 / 160

第十二章 距离有时产生美 / 164

1. 威信面前别无他选 / 164

2. 学着承受领导的批评 / 169

3. 与领导保持一定的距离 / 173

4. 举头可望领导高 / 175

生意场的规则——无规矩不成方圆

第十三章 生意场上的卡耐基理论 / 182

1. 生意场上成功的要素 / 182

2. 生意场上必备的心理学 / 187

3. 生意场上必备的形象学 / 192

4. 生意场上必备的技能要术 / 197

第十四章 小本生意赢得大财富 / 203

1. 不要轻视小本生意 / 203

2. 从小本生意开始起家 / 206



3. 点滴积累不断创新 / 210

4. 小与大的取舍之间 / 213

第十五章 生意场上你的绿洲 / 217

1. 茫茫荒漠中的那片绿洲 / 217

2. 生意场上永远不信眼泪 / 220

3. 希望就在不远处招手 / 223

4. 自信的生意人最可爱 / 226

后记 生意场明规则背后的潜规则 / 229



第一篇

生意场——捅破那层神秘的面纱

说起生意场，或许很多人会觉得非常神秘，随着社会的发展，财富越来越多地在生意场中博弈。所以对于做生意，很多人望而却步，在他们心里那是可望而不可即的事情。其实，生意场原本很简单，走近了才发现它就在我们日常的生活之中。

谈起“做生意”可能很多人的第一反应就是路边那些小商贩，然而真正的“做生意”范围很广：从最不起眼的小卖部到成千上万的一笔大交易，我们都可以叫做生意。每个人在生意场上都有自己的想法，有想法固然是好，却不可能打破规矩。俗话说：“无规矩不成方圆。”人生如此，生意场上更是如此。

商业的发展带动了社会的进步，社会的进步又带动了生意的发展，如今做生意早已经司空见惯。那些我们看似微不足道的生意竟然暗藏着那么多的大玄机，那么究竟那层神秘面纱的背后等待着我们的是什么呢？作为生意人，在生意场我们必备的明规矩有哪些呢？我们该学习的生意经规则又有哪些？不要着急，且耐心让我们一一为你道来！





第一章 生意场的发展史

1.

商业的历史发展轨迹

“做生意”如今再也不是什么新鲜事，从最初的“物物交换”到当下网络时代的“电子商务”都是做生意的一种形式。生意已经渗透到我们每个人的生活之中。通过一项专业的调查我们发现，80%的大学生在毕业之后最想做的事情是自己创业，而在这些创业的人之中，又有60%的人会选择“做生意”。如今的社会做生意不再是什么特别神秘的事情了。

对于做人，不得不说的一个词语就是人生，因为在人生的不同阶段中，我们要不断地学会做人的规则，这样我们才能不断地成长。谈到做生意，我们不得不提起的一个词语就是“商业”，有了“商业”的出现才有了生意的发展。所以，首先我们先去认识一下商业的发展轨迹，在了解生意的发展过程中我们再学习生意场上需要掌握的规则和具体需要改进的



地方。

提起“商业”这个词语，我们脑海中首先出现的会是什么呢？是买卖？是生意？还是经济？不同的人一定会想到不同的词语，它们代表了商业在市场经济中不同的地位，同时也代表着商业不断发展的轨迹。从最开始的“以物易物”的“物物交换”到货币的产生并不断改进；从资本主义社会的兴起到发展；从最开始的小买卖到现在一笔笔的大生意，它们的每一步都记录着商业的不断发展和整个社会的进步。

经济学上“商业”一词的定义：“商业是以货币为媒介进行交换从而实现商品的流通的经济活动。”一般而言，“商业”有广义与狭义之分，广义的商业是指所有以营利为目的的事业，而狭义的商业是指专门从事商品交换活动的营利性事业。学过经济学的人都知道，商业的发展经历了一个漫长的过程，在这个过程中，商业在逐步建立起自己的一方天地，而生意场也自然在这其中开始慢慢形成自己的规模。

其实，商业的产生和发展离不开社会的发展，同时更离不开“商人”的积极推动作用。那么“商人”又是因何而来？古代商业是如何兴起并逐步发展的呢？想要追溯这一切，我们首先应该先从商周时期开始探索。

翻开历史的画卷，当周武王终于灭了商朝之后，商朝的遗民为了维持自己的生计，东奔西跑，把自己不用的东西拿到人多的地方去和他人换取自己急需用的东西，这种行为也就是我们后来所说的“做买卖”，这里的买卖其实就是最初的“物物交换”。就这样，他们的行为长期延续下来，逐渐形成一种固定的人群。

这个时候，周国的人便把这些人为“商人”，同时把他们的职业称为“商业”，这种叫法也被一直沿用至今。后来随着社会的不断发展进步，



商人在商品的交换中，开始使用一种比较统一固定的物品作为等价物，这种等价物就是货币的雏形，比如贝壳、骨贝、海贝等都被不同时期用做了等价物。

社会一直在进步，经济一直在发展，而商业同样也跟着社会的发展步伐一直前行着。到了战国后期，各国开始铸造铜币，其种类不断增多，形状各异。于是，在这个时候，货币开始有了统一的形状和计量标准。同时，货币的数量开始不断增多，种类也开始多了起来，这从一个侧面反映了我国商业的发展速度。商业的发展一方面促进了城市的繁荣，另一方面也促进了人民生活水平的提高。

商、周是我国古代商业的初步产生阶段，秦汉时期是商业初步发展时期，而到了魏晋南北朝时期，商业发展则进入相对缓慢的阶段。由于魏晋时期社会动荡不安，商业发展相对缓慢，最大的表现就是货币在流通中的作用开始减小，而“以物易物”成为这个时期主要的交换手段。

到了隋唐时期，商业有了长足的发展，最大的表现就是商业城市开始增多，发展比较好的有黄河流域的长安、洛阳以及长江流域的扬州、益州。这个时期商业发展还有一个非常有特色的地方就是出现了专门为商业设置的“坊”和“市”，唐朝在长安城出现了“东市”和“西市”两个市，各有各的特色，各有各的种类。隋唐时期对外贸易不断发展，其中就有商业上最大的一个历史成就“丝绸之路”的开启，陆上和海上都有一条丝绸之路连接我国古代对外的经济贸易。唐朝前期，陆上丝绸之路畅通无阻，出现了商旅不绝的繁忙景象。安史之乱过后，对外商业的交通成为经济发展的重点，由西北陆路逐渐转移到东南海道，广州成为南方最大的对外贸易港口，是外国商船的聚集之地，唐朝官府在这里设有市舶使，专管对外贸易。



到了明清时期，由于小农经济与市场的联系日益密切，农产品逐渐开始走向商品化。同时，城镇经济空前地繁荣和发展，许多大城市和农村市场开始走向商业化，其中北京和南京是全国性的商贸城市，汇集了四面八方的特产。在全国各地，还涌现出许多地域性的商人群体，被称做商帮，其中人数最多、实力最强的是徽商和晋商。他们都以经营盐业起家，待积累了一定的商业资本之后便开始扩大自己的经营范围，逐渐涉足其他行业，比如金融业。这个时候的生意人开始放开自己的眼光，他们用自己的智慧把生意做到了国外，一步步积累起了属于自己的巨额财富。徽商和晋商的出现与城镇经济的空前繁荣是明清时期商业发展的两大特色。

封建社会结束后，商业的发展受到了一定的打击，但总体还是处于发展状态，近代中国商业的真正发展是到了改革开放时期。当改革开放的春风吹向每一个角落时，商业得到了前所未有的发展，很多人在这个时候选择“下海”经商，这个时期涌现出一批“万元户”。在20世纪七八十年代，万元户是富翁的代名词，而到了20世纪末万元户不再是少数人了，而是一般人的普通生活状态。

进入21世纪，商业的发展又有了新的趋势，电子商务成为一种全新的发展形式，各种网络资源的共享让更多的人能够在自己的小空间里面做出大生意。这个时候最有代表性的成功模式当属现今比较火的“淘宝网”。这个阶段做生意需要的是一个具有智慧的头脑和不断创新的经营模式。

淘宝网的成功不但证明了网络的力量，同时也开辟了商业发展的新模式，为做生意的人指明了另一条道路。这个时候做生意不再只是局限于实体店的买和卖，需要的只是一台计算机而已。

当我们了解了商业的发展历史，对于生意是否已经有了一个自己的认识呢？想要做一件事情之前我们更需要的是花上一段时间去了解这件事情



的来龙去脉，因为“磨刀不误砍柴工”。不是每个人生来都会做生意，也不是每个人天生都不能做生意，其实，有的时候“生活”和“做生意”是相通的。在下面的章节中，我们会与您一起分享关于生意场上的点点滴滴。

2.

做生意悄然走进千家万户

关于做生意，每个人都有很多的记忆：很小很小的时候，我们对于做生意的概念是那个卖冰棍的小推车：每当到了夏天，那个小车就会在我们嘴馋的时候到来，而那个卖冰棍的老爷爷日子也一天天过得红火起来。

长大了一点点，做生意在我们的印象之中是爸爸妈妈去上海、深圳、北京这样的大城市做一些小买卖，等到了年底的时候，给我们带回好多好吃的。不管方式是什么，不管做什么生意，总之是能挣到钱的生意都有人去。很多人去外地经商，几年之后，自家的三间瓦房都变成了小楼房，让周围的邻居羡慕不已。

而现在，对于做生意已经有了全新的概念，它不再只是一个范围内一个小的活动，而是有着技巧和窍门儿的交易，做生意变成了一种大学问。看着身边的朋友并没有什么大动作，就是敲击着那台计算机，而几年之后他们竟然成为了富翁，此时的做生意已经开始脱离了实体，脱离了店面的束缚。

以上是不同时期我们对于生意的看法，代表了三种不同形式的生意，



不管它们的形式怎样，但是都有统一的内涵。生意的形式千千万万，里面包含的大智慧亦是数不尽数。每个想经商的人都应该学习做生意的门道，用自己的方式去完成自己的梦想。

广义上讲的“生意”指的是以获取利润为目的的一切商业活动。例如：工厂生产产品、贸易流通物资、批发分流商品、零售出售商品、服务行业提供服务等。生意的范围很广，涉及的领域也很多。有位经济学家说过：“一笔生意是否真正成熟，标志在于其运行起来的‘赚钱通道’是否真的无懈可击。”

随着社会经济的不断发展，做生意不再是少数人的特权，而是一般人都能从事的活动。有的人会选择专门做生意；而有的人则把做生意作为自己的副职，能在自己工作之余增加一些经济收入，何乐而不为呢？做生意在现代社会已经悄然走近每个人的生活，或许你根本就没有注意，但是每天都在经历着各种各样的生意。

在农民身上，“做生意”体现得最明显。农作物丰收时，如何把满足自己生活外的农产品卖出去成为摆在每个农民面前最大的难题。很多农民在这个时候会选择把剩余的农产品直接卖给收购站，也有一些农民会拿到市场上去卖。相对于直接卖给收购站，到市场上卖往往能够收入更多一些，因为在市场上价格可以自己掌控，根据相对应的供销关系掌握好买卖的价格，这是一般人都能够做到的事情。但是还有另一种利润更高的选择，那就是把农产品加工后再进行买卖。

在山东郯城，有一个村子里面生活着很多勤劳善良的农民，他们用自己的辛勤劳动在齐鲁大地上耕耘着。由于地理环境优越，这个村种的玉米、小麦、水稻、花生等一系列农作物都可以很好地生长。每年村民们最