

中国经营报图书  
CE BOOK

朴圭石 著

# 申五的店

## 시골의 집

你可以由着性子为辣白菜加

点醋，加点盐，加点糖，或

者加点辣椒，人生也是一样

味道全靠自己调制。



经济管理出版社  
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

中国经营报图书  
CB BOOK

# 申五的店

신  
의  
네  
집

朴圭石 著



经济管理出版社  
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

**图书在版编目(CIP)数据**

申五的店/朴圭石著. —北京:经济管理出版社,  
2005

ISBN 7-80207-117-8

I. 申... II. 朴... III. 商业经营—经验

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 106242 号

**出版发行:经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话:(010)51915602 邮编:100038

印刷:北京高岭印刷有限公司 经销:新华书店

责任编辑:洪林、吕军

策划编辑:傅煜

880mm×1180mm/32 5 印张 85 千字

2005 年 11 月第 2 版 2005 年 11 月第 1 次印刷

定价:16.80 元

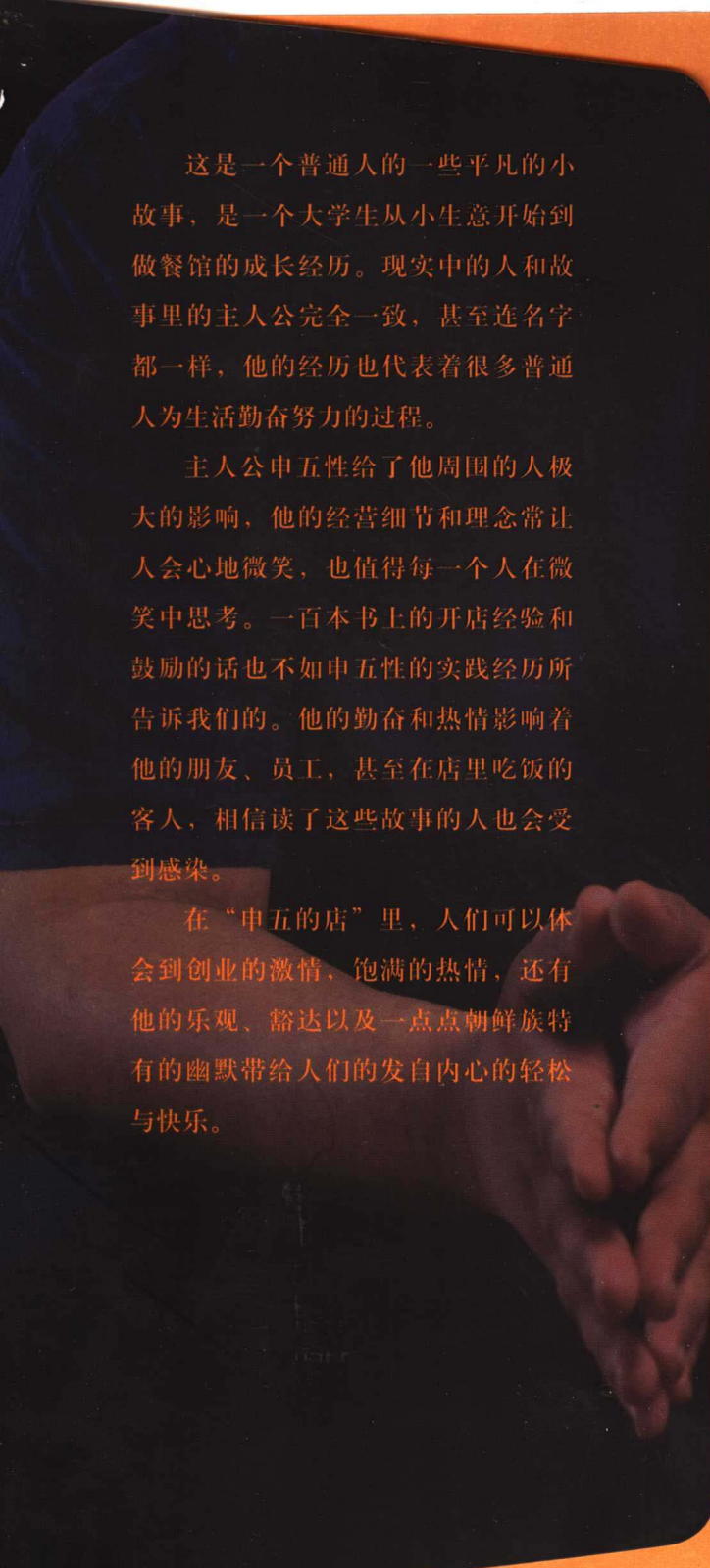
书号:ISBN 7-80207-117-8/F·108

**· 版权所有 翻印必究 ·**

凡购本社图书,如有印装错误,由本社读者服务部

负责调换。联系地址:北京阜外月坛北小街 2 号

电话:(010)68022974 邮编:100836



这是一个普通人的一些平凡的小故事，是一个大学生从小生意开始到做餐馆的成长经历。现实中的人和故事里的主人公完全一致，甚至连名字都一样，他的经历也代表着很多普通人为生活勤奋努力的过程。

主人公申五性给了他周围的人极大的影响，他的经营细节和理念常让人会心地微笑，也值得每一个人在微笑中思考。一百本书上的开店经验和鼓励的话也不如申五性的实践经历所告诉我们的。他的勤奋和热情影响着他的朋友、员工，甚至在店里吃饭的客人，相信读了这些故事的人也会受到感染。

在“申五的店”里，人们可以体会到创业的激情，饱满的热情，还有他的乐观、豁达以及一点点朝鲜族特有的幽默带给人们的发自内心的轻松与快乐。

## 引子

很多人听我讲了申五性的故事后非常感慨，都鼓励我把它写出来与读者分享，并且，他们一再叮嘱我，一定要带劲点儿，再带劲点儿。说实话，那种赤裸裸的赞扬话我确实写不出来，尤其在申五性的小店里，我只有如实地叙述。于是就成了现在的样子。

作为作者，一个叙述自己朋友故事的人，我一直看着申五性克服困难，即使在经营很艰苦的时候，也游戏一般地开心工作着。这样一个普通得不能再普通的男人，以他乐观、正



直、踏实、信誉的风格取得了成功。这种成功没有跌宕起伏，缺乏大起大落，给我印象最深的却是申五性始终如一的乐观、豁达的精神。从这个意义上说，这种成功也就具有了非同一般的意义，至少我是这样认为的。

从20世纪90年代到现在，我们当中很多人都经历了毕业、找工作、失业，或者再次失业的痛苦。即便是现在，那些有了不错职业的同龄者们也经常被薪资缩水、裁员危机弄得整日惶惶，心情抑郁。

申五性则不然，这是个天生率真、乐观，能输得起的家伙。他热衷于和百姓生活息息相关的小事情，因为他知道，老百姓要过的还是老百姓的日子。当越来越多的人觉得赚钱难的时候，五性决定开始做小生意，他坚持了下去，并乐此不疲。

于是后来就有了“申五的店”。

在我看来，申五性不像个生意人，更像一个热衷某个好玩游戏的大男孩。他始终没把生意当成要命的事情来做，而是把那视为一个让他感到愉快的游戏，一个能让身边人感觉到快乐和成就感的好玩的游戏，结果

是，他的专心和热爱感染了更多的人——那么多喜欢他的店的顾客以及他的朋友。人看中了这里的卫生好，有民族特色，尤其重要的是在这里能体味到许多用餐之外的快乐。

一直以来，五性简单、独特的经营理念和方式都会让我隐隐约约看到一点阿甘的影子，难道真的应了那句老话，傻人有傻福？

“这是个值得带朋友来的地方！放心，也开心！”类似的话，我听到很多。这就是申五性的魅力。

如果一定要说点什么的话，我会这样说（希望我旁边的申五性不会因此沾沾自喜）：

从来没有哪个生意人像申五性一样给我这么大的影响，他经营的细节和理念会让人会心地笑，也值得我们每一个人在微笑中思考。一百本书上的开店经验和鼓励的话也不如他一个夏天里教给我的





多。他的勤奋和热情影响着他周围的每个人：朋友、员工，甚至在店里吃饭的客人。每个人在申五性的店里都可以体会到创业的激情，饱满的热情，还有以他的乐观、豁达以及一点点朝鲜族的幽默带给人们的发自内心的轻松与快乐。

所以，我决定把申五性的故事写出来。当您努力在书中寻找申五性成功的秘密时，我更希望您能够分享他的快乐，并且，能够像我一样被他的快乐感染。



人生从辣白菜开始..... 001

去“申五的店”吧 /003

第一次败走职场 /005

申五性新年要站起来 /009

辣白菜的人生起点 /011

菜做出来要对得起享用它的人 /013

“鞠躬家的”辣白菜 /016

卖辣白菜的家伙哪儿去了 /018

“姐姐不满意的半价” /021

没人看见也要对得起良心 /023

让你们满意得挑不出毛病 /026

别傻了！给他们留辣白菜 /029

一不留神，成了厂长 /032

申五性要开店 /035

向餐馆迈进..... 039

从选址开始 /041

没有听“老师”的 /043

申五性的选址经 /045

“申五的店” /049

一堂起名课 /050

先吃遍了所有餐馆 /053

给自己立了三条规矩 /055

## 开店记..... 057

餐馆到底卖什么 /059

5 秒规则 /063

6 部电话 /067

别让顾客为不必要的负担埋单 /071

爱玩的家伙 /074

发生在后厨的故事 /077

做不好的同行才是冤家 /080

引入表格之后 /084

8%的不满意率是警戒线 /087

重义不重银 /090

饭菜之外 /093

## 问题出现了..... 099

最好的领班 /101

不做招人讨厌的服务 /104

顾客的责难是改进的机会 /107

这里洋溢着人情味 /111

半瓶清酒的新年 /115

不用排队的顾客有多少 /118

距离之美 /121

像风景一样的菜单 /125

一块展板 /127

开放操作间 /130

备足零钱 /132

可爱的小卡片 /135

能端到桌子上的，也一定能送外卖 /138

开店与做人.....



人有个性，餐馆才有个性 /142

    餐馆是大家的 /143

        结交有人缘的顾客 /144

            在看不见的地方讲卫生 /145

                让每个人都有聪明的机会 /146

                    让每个人开心 /146

故事没有结尾.....



小贴士 .....



# 人生从辣白菜开始

去“申五的店”吧  
第一次败走职场  
申五性新年要站起来  
辣白菜的人生起点  
菜做出来要对得起享用它的人  
“鞠躬家的”辣白菜  
卖辣白菜的家伙哪儿去了  
“姐姐不满意的半价”  
没人看见也要对得起良心  
让你们满意得挑不出毛病  
别傻了！给他们留辣白菜  
一不留神，成了厂长  
申五性要开店



我最佩服的是申五性在菜市场里卖辣白菜居然也能卖出辉煌的人生！虽然大学毕业后也遭遇了职场失败，但是，在最惯于缺斤短两、搀杂使假的菜市场里，申五性却以他的实诚、憨直和厚道，赢得了广泛的尊重和声誉。这不正是一个人事业成功的人格基础吗？

本书的主人公叫申五性，一个怪怪的名字。

其实，他是一个个性鲜明但又不失淳朴的朝鲜族小伙子。他没有亿万资财，不开豪华汽车，更没有很大社会影响力，他只是一个普通得不能再普通的老百姓。可是他身上的那种快乐经营、诚实做人的理念却深深吸引着我們。

不过，让我好奇的并不是他的成功，而是他成功的心态。他的发展经历没有大多数人想像中的艰辛与挫折，更多的时候是轻松、快乐，还有一点点被精明取代的大智若愚。

在申五性的身上，我总会隐隐约约地看到阿甘的影子。

去“申五的店”吧


大学毕业后的申五性做过职员，做过小生意，现在有了几个属于自己的小有名气的小饭店。在他跟前，任何人都无须仰视，因为他既没有极端的智商，也没有令人羡慕的高学历，更没有可遇不可求的机遇，甚至，他的成功连一点跌宕起伏的情节也没有，只不过是一个普通人在平常的生活中做了一些有意思的小事情。然而，正是这些小事，让认识他的人们看到了一个普通人真正的成功，一个普通人的幸福快乐。

申五性已经开了4家分店，而且无一例外都在经营具有鲜明朝鲜族特色的饮食。

如果你是一个外地的游客，随便在街上找个年轻人问问：“哪里有价格合理又有特色的放心餐馆儿？”

十有八九的答案是：  
“去‘申五的店’吧。”

尽管这个城市并不缺少冷面店，可还是有很多人宁愿多费些周折也要到“申五的店”吃饭。因为他们听人说，在申五性的小店里“没有让良心过不去的饭菜”，尽



申五的话：

一开始开店我就时刻提醒自己，一定要开一家自己喜欢，也让大家喜欢的店。我希望顾客（在更多的时候，我习惯把他们当做我的朋友）在这里不仅能够享受到美味可口、干净卫生的食物，还有那种其乐融融的气氛。



可以放心享用。这样的名声一旦传播开来，其吸引力自然是十分巨大的。

每到中午和晚上，申五性的小店总是人满为患，最常见的情景是，许多等待吃饭的人聚集在小店门口。对此，很多不了解朝鲜族生活习惯的人常常不理解，朝鲜族生冷的东西那么多，既没有煎炒烹炸的丰富，又很少更换应季的菜肴，人气怎么会如此兴旺呢？这真的是很大的误解啊。在冬天享用真正的朝鲜族饮食才更有气氛呢：烤肉、拌饭、锅子、辣白菜汤……想想这些朝鲜族特有的美食都会让人流口水。

人们之所以喜欢这里，除了饭菜卫生、价格合理外还有一个理由：喜欢这里轻松自如的气氛。当然，这与申五性的性格是分不开的。

准确地说，申五性的小店更像是一个俱乐部，即使你是一个新顾客，也会得到服务员的悉心关照。举个简单的例子，如果你是第二次光临“申五的店”，那么，你根本不用担心有什么忌口的，你的偏好甚至酒量他们都会记得个八九不离十。

在申五性的小店，你可以要求你所希望的事情：比如不放香菜、多加些面条、定时送餐，即使你要求买半瓶白酒服务员也不会送给你一个惊讶的表情。与其他餐馆最大的不同是，这里的饭菜从来不打折扣，因为大家知道，申五性所用的原料和菜

看质量也是不打折扣的。

如果你看到这里就此断定申五性仅仅知道赚钱就错了，他的店可能是我所见过的、付出赠送最多的地方。很多老主顾都接受过申五性的生日蛋糕，甚至有个邻居学生因没考上大学茶饭不思，申五性连续两天为他送去开胃的饭菜……所以，有人会这样告诉你，要是心情不好了就去“申五的店”吧。

也有人对此不以为然，撇着嘴角认为像申五性这样不是做生意的正确方法，如此开心下去早晚会上亏了老本。不过说这话的人，现在大都还坐在自家冷落的店门前，看着人们一拨又一拨地走进别的餐馆。

做生意是不是必须要锱铢必较？就不能开开心心吗？与这些“真正生意人”的预言恰恰相反的是：

申五性小店越开越多，并且个个红火。

## 第一次败走职场

申五性是成功的，而且成功得很快乐。但是人们根本不知道，这样一个成功的人，之前曾经是一个不折不扣的失败者。

申五性大学读的是机械工程专业。按他的说法





是当初选择专业的时候，考虑到工科的机械思维比较单纯，更适合他直率的脾气，至少在人际关系方面不会复杂得让他头晕。

毕业后，申五性进了沿海一家颇有名气的国有企业。按常理来说，这应该是一份能一直做下去的工作，至少短时间内不会有什么变化，而“工作稳定”也正是申五性远在韩国的老母亲所希望的。顺便说一句，申五性非常孝顺。

从此，小区门口早早就有了一个胖胖的、等公交车的身影，晚上路灯下又会迎来一张永远笑眯眯的脸。五个月后，申五性的努力有了回报，他被破格提升为分公司业务主管。

但是老天就是喜欢捉弄人，一次偶然的事件让申五性义无反顾地选择了离开。

那是筹备总公司董事长儿子的婚礼，事前申五性并不知道新郎是谁，只是随大家凑热闹张罗布置会场。在准备贵宾簿的时候，意外地发现照片上的新郎竟然是他10年未见的初中同学。申五性禁不住开心地和他上司——分公司的业务部长说了这件事。

婚礼的前一天，部长通知他：人手太多了，光是经理一级的就排不过来，你无法列席。申五性当时并未多想，觉得自己是刚到单位的新人，一切听从领导安排。于是趁下班，跑到城里最好