

走向老板 ■ 赢得财富

创业致富的

21条黄金法则

中华民族是一个商业文明非常深厚的民族。历史上富可敌国、称霸数百年的大商人、大商帮比比皆是，他们创业

经商的智慧与谋略博大精深、浩如烟海，后人取之不尽、用之不竭。

东源 著

中国 商规



地震出版社

中国

商规

走向老板·赢得财富

创业致富的

21条黄金法则



东源 著

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国商规:创业致富的 21 条黄金法则/东源著. —北京:

地震出版社,2006.3

ISBN 7-5028-2822-2

I. 中… II. 东… III. 商业经营-经验-中国 IV. F72

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 007222 号

地震版 XT200500244

中国商规——创业致富的 21 条黄金法则

东 源 著

责任编辑:薛广盈

责任校对:宋 玉

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail:seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:华北石油廊坊华星印刷厂

版(印)次:2006 年 3 月第一版 2006 年 3 月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:320 千字

印张:17

印数:00001~15000

书号:ISBN 7-5028-2822-2/F·300(3471)

定价:34.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

走向老板，赢得财富

(前言)



改革开放以来，暴富的机会会有三次：第一次是个体户暴富机会，大部分人追求铁饭碗，结果下海经商的人许多成了万元户。第二次是炒股暴富机会，只要有股票上市，就疯涨个不停。一个老股民这样说的：“我在交易所外转了一会儿，100元就变成了200元，200元又变成了800元……”股票造就了一大批富翁。第三次是房地产暴富机会，又有一大批人迅速成为百万富翁、千万富翁，甚至亿万富翁。

中国的改革仍在深入，成功的机会仍然很多。创业致富是赢得财富最有效的途径之一。有过这三次大的经验和教训，就不要再犹豫了。出名要趁早，赚钱更要趁早！趁你还年轻，赶紧创业；趁你还有精力，迅速赚钱。

赢得财富首先靠的是胆量，风险往往与机会并存，机会越大，风险也就越大。古时行走江湖的侠客，除了常用的兵器外，都有几招“杀手锏”。创业致富也是同样的道理，除了好的项目、一定的资金等条件外，更需要具备“做老板”的心理素质与个性气质。

中华民族是一个商业文明非常深厚的民族。历史上富可敌国、称霸数百年的大商人、大商帮比比皆是，他们创业经商的智慧与谋略博大精深。现代商业文明中，中国商人出奇制胜，创建商业王国的英雄也大有人在。走出国门仅仅20余年的温州人，就在欧洲与号称“世界第一商人”的犹太人展开了全面的较量。这些都处处体现了创业致富的中国式智慧。

“白天当老板，晚上睡地板”是所有中国商人赚得第一桶金的秘籍。吃苦精神，一直是中华民族的优良传统。“吃得苦中苦，方为人上人”、“若想人前显贵，必先人后受罪”，这样的古语还有很多。现在，年轻人把这个传统丢了，人人都幻想轻轻松松把钱赚，世上哪有这样的好事。问问那些创业成功的人，哪个不是从苦日子熬过来的！

“有舍才有得”，“舍得”就是把佛家禅宗思想应用到经商中。佛的精髓是“空”、“不欲”，而商业精神的目的在于获得利益。两者表面上看似相反，本质上却有相通之处。“说我，羞我，辱我，骂我，毁我，骗我，害我，我将何以处之？容他，凭他，随他，尽他，让他，由他，任他，帮他，再过几年看他。”云南“钱王”王炽的“舍得”之道正是做生意的大智慧。

对于中国商人来说，最好的学堂不是哈佛的MBA，最好的老师也不是杰克·韦尔奇，而是中国人自己的生意经。

中国人做事要从中国的实际情况出发，中国人经商要遵守中国的国情，中国人创富当然也要有中国特色。《中国商规》就揭示了中国优秀商人身上的成功特性，既有中国传统商人的智慧，也有现代商人的传奇。从《中国商规》中既可以学到白手起家的技巧，更能够参悟事业做大做强的大智慧。书中大量的财富故事，对创业致富具有直接的指导和借鉴作用，是中国商人的必读书、枕边书。

“晋商之冠”乔贵发的经商之道：“求名求利莫求人，须求己”，告诉我们最靠得住的人永远是自己。

创业致富靠胆量、靠观念、靠精明、靠吃苦……最关键的还是靠行动。赶快行动起来，靠创业去赢得财富，用财富改变自己的命运！

目 录



■ 黄金法则01：诚信

老实不吃亏，诚信是本钱 001

人无信而不立，诚信乃“五常之本”、“百行之源”。“做人要厚道，做生意讲诚信”是商人赚钱的第一要义。

(一) 宁可赔钱，不可失信 002

(二) 老老实实做生意 005

(三) 待人以诚，经商“戒欺” 007

■ 黄金法则02：务实

脚踏实地胜，好高骛远败 011

“一切从实际出发”是毛泽东总结中国历史经验而得出的做事大智慧。经商创业的路上，每一步都走实了，心里才真正踏实。

(一) 态度决定一切 012

(二) 实实在在做人 014

(三) 为人低调，淡泊名利 017

(四) 走自己的路 019

(五) 家族创业容易成功 021

001

行动。

创业致富靠胆量、靠观念、靠精明、靠吃苦……最关键的还是靠

■ 黄金法则03: 志向

富贵本无种, 商人当自强 023

不想当将军的士兵不是好士兵。所有伟大的成功故事都告诉我们一个真理: 远大的志向、不羁的野心, 从来都是成功的首要条件。

(一) 穷人最缺的是野心 024

(二) 赚钱源于强烈的欲望 026

(三) 快速做大“面包” 028

(四) 白手起家最光荣 030

(五) 志向决定人生 032

(六) 商人当自强 034

■ 黄金法则04: 吃苦

吃得苦中苦, 方为有钱人 037

人不要怕吃苦, 但不能一辈子吃苦, 你要坚信所有一切的苦, 都是为了摘到“成功”这一颗鲜果。

(一) 生命之盐——苦 038

(二) 吃大苦才能赚大钱 041

(三) 人间最苦是心苦 043

(四) 吃苦还要耐劳 046

■ 黄金法则05: 坚韧

生意哄着做, 成功靠坚持 049

做人当做蒸不烂、炒不爆的铜豌豆; 做事当如斩不断、磨不烂的一条藤。“顺藤摸瓜”首先是藤要足够结实, 才能摸得到瓜。

(一) 耐心等钱来 050

(二) 坚持就是胜利 052

(三) 屡败屡战终能胜	055
(四) 正视失败，善败不亡	058

■ 黄金法则06：人缘

人心要笼络，人脉是财脉	061
-------------------	-----

人脉就是财脉，用世界上最伟大的成功学大师卡耐基的话来说，就是“一个人的成功只有15%是依靠专业技术，而85%却要依靠人际交往、有效说话等软科学本领。”

(一) 人缘就是财源	062
(二) 徽商的人缘经	064
(三) 花花轿儿人抬人	066
(四) 精于世故显本事	068
(五) 做生意要算人情账	070
(六) 外圆内方的做人秘诀	072

■ 黄金法则07：面子

生意无贵贱，笑贫不笑商	075
-------------------	-----

中国人好面子，世人皆知。用好了，它能为您赚大钱。卖“脑白金”的史玉柱就靠这一点发了大财。

(一) 中国人的特点	076
(二) 有钱就能挣面子	078
(三) 舍面子，可赚钱	080
(四) 利用面子思想赚钱	082

■ 黄金法则08：胆识

有胆更有识，敢拼就能赢 085

赢得财富首先靠的是胆识，“胆”是成功者的气质，“识”是成功者的素质。

(一) 人生一场搏，敢拼就会赢 086

(二) 冒险越大，赚钱越多 088

(三) 勇气成就大事业 091

(四) 有胆且有识 093

■ 黄金法则09：见识

多看又多想，财神无处藏 095

出门闯荡的人，挂在嘴边的一句话就是“出去长长见识”。所谓“见识”，对于商人来说，就是发财致富的信息与能力。

(一) 有见识，好赚钱 096

(二) 见识广，观念新 098

(三) 一厘钱也能致大富 101

(四) 小生意赚大钱 103

■ 黄金法则10：精明

一本明白账，精打又细算 105

生意之所以叫生意，是靠收入减去成本剩下的那一块儿为正数，如果是负数，那就不叫生意，最多也只能算是赔本的买卖。

(一) 赚钱需要“钱商” 106

(二) 头脑灵活，办法多 108

(三) 经商要精明 110

- (四) 以钱赚钱钱生钱 112
- (五) 节俭不是吝啬 115

■ 黄金法则11: 果敢

- 看准了就干, 犹豫非老板 119

风险往往与机会并存。创业者必须敢于冒险, 该出手时就出手, 方能风风火火闯九州。

- (一) 百想不如一做 120
- (二) 行动要迅速 123
- (三) 该出手时就出手 126
- (四) 多谋才能善断 129

■ 黄金法则12: 合作

- 抱团打天下, 双赢是上策 131

拳头的力量大于手指的力量。当拳头攥紧时, 整只手的全部力量都凝聚在拳心, 这样打出去就有力量。做生意, 更是只有抱团才能打天下。

- (一) 合伙做生意 132
- (二) 有钱大家赚 134
- (三) 双赢才是真的赢 136
- (四) 抱团打天下 138

■ 黄金法则13: 忍耐

- 能忍万般事, 财源自然来 141

泛舟商海, 别人看到表面的风光, 只有自己知道这风光是忍了多少苦难、忍了多少诱惑才得来的。

- (一) 当忍则忍 142
- (二) 忍辱负重成就事业 144

(三) 禁得住诱惑	147
(四) 处变不惊, 遇喜不乱	150

■ 黄金法则14: 创业

鸡头胜凤尾, 创业当老板	153
--------------------	-----

创业做老板有很大的风险, 但风险越大赚钱的机会就越多, 风险小的赚钱的机会就少。

(一) 老板情结	154
(二) 艰苦精神	156
(三) 第一桶金	158
(四) 把握住机遇就会成功	162

■ 黄金法则15: 明势

生意顺势做, 眼光定输赢	165
--------------------	-----

在商海上航行, 要顺应时代的大潮: 用望远镜瞭望社会趋势, 用显微镜观察市场, 用放大镜寻找机会。

(一) 多长的眼光做多大的生意	166
(二) 战略眼光明大势	168
(三) 战术眼光找财源	171
(四) 趁势而为, 事半功倍	173
(五) 先知先觉不莽撞	175
(六) 商机要靠眼光	177

■ 黄金法则16: 抢先

先下手为强, 跟风者瞎忙	181
--------------------	-----

当今市场竞争不只是大鱼吃小鱼, 而是快鱼吃慢鱼。谁先抢占商机, 谁就会取得最后的胜利。

- (一) 抢先一步发大财 182
- (二) 快者为王 184
- (三) 贵在“抢占” 187
- (四) “老二哲学” 189

■ 黄金法则17: 谋略

- 商场如战场, 赚钱有诀窍 193

《孙子兵法》中有言: 多算者多胜, 少算者不胜。做生意, 时时要算计, 处处要算计, 能取得多大的成就, 就看你能算到多少。

- (一) 商战需要谋略 194
- (二) 胡雪岩发财的五字商训 196
- (三) 商业谋略诸法 200

■ 黄金法则18: 造势

- 菜不炒不熟, 生意火靠炒 207

生意靠人气, 无论哪行哪业, 都得靠人捧。要人捧, 就要有吸引人眼球的东西。

- (一) 做生意要靠“炒” 208
- (二) 古代商人的吆喝术 210
- (三) 取名的学问 213
- (四) 借势扬名名远扬 216

■ 黄金法则19: 人才

- 生意人来做, 人才是钱财 219

钢铁大王卡内基有句名言: “将我的工厂、设备、市场、资金全部夺去, 留住我的下属, 四年之后, 我仍然是一个钢铁大王。”

(一) 得人才者得天下	220
(二) 老板的工作就是用人	222
(三) 用人就要相信人	224
(四) 可以不识字, 不可不识人	226
(五) 人总是有用处的	228
(六) 以财揽才、以情待才	230

■ 黄金法则20: 舍得

商道即人道, 有舍必有得	233
--------------------	-----

舍得, 有舍才有得, 小舍小得, 大舍大得。无论经商还是做人, “舍得”都是最高的境界。

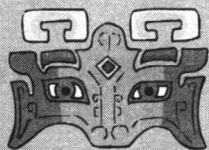
(一) 勇于放弃	234
(二) 走为上计	237
(三) 这边吃亏, 那边拣便宜	240
(四) 舍得小我得大我	243

■ 黄金法则21: 商德

人品即商品, 利从义中取	245
--------------------	-----

中国商人的祖师爷白圭说: “仁德之心乃经商之本。”想把经商这碗饭端得香一点、端得久一点, 人品才是赚钱的根本。

(一) 经商要算良心账	246
(二) 利从义中取	248
(三) 先秦商人以仁经商	251
(四) 顾客就是财神爷	253
(五) 商人不能缺“德”	256



黄金法则01：诚信

老实不吃亏，诚信是本钱

人无信而不立，诚信乃“五常之本”、“百行之源”。“做人要厚道，做生意讲诚信”是商人赚钱的第一要义。

(一)

宁可赔钱，不可失信

恪守信用是每个商人应当具备的生存理念之一，一个人言而无信，人们怎敢与他打交道？



什么是诚信？诚，即真诚、诚实；信，即守承诺、讲信用。诚信的基本含义是守诺、践约、无欺。通俗地表述，就是说老实话、办老实事、做老实人。否则，个人就失去立身之本，社会就失去运行之规。

信誉是商人自己日积月累建立起来的。有人讲过这样一个故事：某商人在自己资金充裕之际却向银行借贷，他之所以借钱是为了树立信誉，借到的钱，实际上他从未运用过，只等借款一到期，他便立即前往银行还钱。此后，随着营业规模扩大，当他真正需要资金，向银行借款便易如反掌。因为此前他已建立了自己的信誉。

某些老板一个签名就能贷款几千万。握有这种“金笔”的老板，到银行贷款不需办理担保、抵押手续，签个名就行。银行为什么信任他们，就是因为其在长期的商业活动中一点一滴积累起来的信誉。

有一位英国人逢人就赞扬“想不到中国商人也像犹太人一样讲信用！”

原来这个英国人的爷爷与一个山西商人有生意上的往来，但山西商人不久就破产了，没有办法偿还欠英国人的债务。山西商人临死前，把儿子叫到床前说：“我们家还欠一位英国老板的钱，我现在是没办法还了，但你要记住，你一定要争取还上；如果你没能力还，一定要叫你的后代子孙还上。不管多少代，一定要将钱还给人家。”

老爷子过世后，儿子始终没有忘记父亲临终前的话。由于数目庞大，而自己

又能力有限，在有生之年没能实现父亲的遗愿，于是就叮嘱自己的儿子，一定要替爷爷将欠英国人的债务偿还了。

孙子同样记住了父亲的话，经过自己的艰苦创业，几十年后，孙子成了一个大商人，于是就主动联系那个英国人的后代。不久之后，英国人的孙子就收到了一张支票和一封来自中国的信，信上写着：“……当年我爷爷欠了你爷爷的钱，我爷爷还不了，我父亲也没办法还，但是他们临死的时候都嘱咐我一旦有钱之后，就马上把这笔钱还上，这样才能对得起良心……十分抱歉，这笔钱隔了几十年才还给你，感谢你爷爷当年对我爷爷的支持……”

在中国古代十大商帮之中，晋商为什么能雄踞徽商、湖商、粤商等商帮之上，并成为商帮之首呢？而且他们以财力雄厚、善于经商而闻名于海内外。世界经济史学界也把晋商与意大利商人相提并论，给予很高的评价。

特别是明清以来的500年间，是晋商的鼎盛时期。当时流传着“凡是麻雀能飞到的地方，就有山西商人”的说法。甚至，晋商长途贩运、四处设庄促进了许多城市的发展和一些商业重镇的诞生。在东北，“先有曹家号，后有朝阳县”；在内蒙古，“先有复盛西，后有包头城”、“先有祥裕隆，后有定远营”，在青海，“先有晋益老，后有西宁城”……

那么，晋商如此辉煌的主要秘诀是什么呢？那就是以信誉为命根，坚持信誉第一。清代的晋商乔致庸把经商之道排列为首先是守信，其次是讲义，最后才是取利。

晋商非常推崇高尚的商业道德，极力倡导诚信经营。在晋商的圈子里面，不管是东家还是掌柜、不管是学徒还是伙计，只要有欺诈、贪污、舞弊等行为，会被立即开除。而且这样的人会被同行所鄙视，被亲人所指责。不仅失去了饭碗，而且还没有脸回家乡。在这样一种氛围长期熏陶之下，晋商逐步形成了人人洁身自好、诚信做事的好风尚。

一天，平遥城内有个讨饭几十年的老太太，拿着一张一千二百两的汇票，到日升昌要兑付白银。原来老太太的丈夫当年在张家口做皮货生意，因为生意很红火而大赚了一笔。为了安全起见，丈夫决定通过日升昌的票号把钱寄回家，却不料在回家途中身染疾病而亡，而老太太并不知情。几十年后在清理丈夫的遗物时，才意外地发现了这张藏在皮袄里的汇票。事实上这张汇票是30余年前的了，按照相关的规定当时已经无效了，但日升昌并没有赖账，而是经查验无误后，立即将本息全额兑付。日升昌此举博得了广泛的好评。

与晋商相映生辉的是徽商，这是自明代中叶至清道光年间中国最具实力和影响的一支商帮，创造了雄踞华夏商界300年之久的辉煌。

徽商有“徽骆驼”之称，说明他们具有吃苦耐劳的精神，而且徽商有善于经营理财的精明头脑，但要说到他们成功最核心的因素，还是诚信为本的商业理念。

在清末，徽商胡开文墨店发现有批墨锭不符合质量要求，老板胡余德发现后立即命令所属各店停止制售此墨，并将流向市场的墨以高价收回，倒入池塘销毁。为保证商品质量，维护客户利益，甚至不惜血本，毁掉重来，体现了徽商以诚经商的商业原则。

“同德仁”是一家制售中药材的百年老店，为保证药材货真价实，维护商号声名信誉，店主每年专派经验丰富的员工前往名贵药材原产地收购原料。在加工制作方面，更是遵守操作程序，严格把关，从不马虎。在制作特色名药“百补全鹿丸”时，该店会在抬鹿游街之后，让众人现场监督鹿丸制作的全过程。这与胡雪岩经营胡庆余堂的手法十分相似。

徽商在各行各业，正因为坚持以真取信，以诚待人，秉德为商，重义取利，才赢得了广阔的市场和长久不衰的声誉。

老实
不吃亏