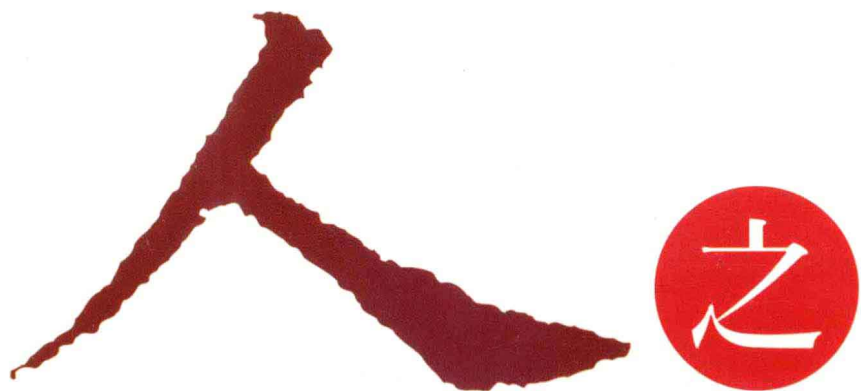




The Rules of human

商道

東籬子◎編著

放眼長遠的經商定律

狐道、鷹道固然都是遨遊商海的附身絕技，但畢竟只是一種本能。要想事有大成，就要超越這類本能，具備透過一葉得見森林的戰略眼光，和既能謀及眼前又能著眼於長遠的超絕智慧。秘訣就是做一個獵人，狐狸再狡猾，雄鷹再敏銳，終究逃不過獵人的眼睛而成為其槍下的獵物。

HAWK

人



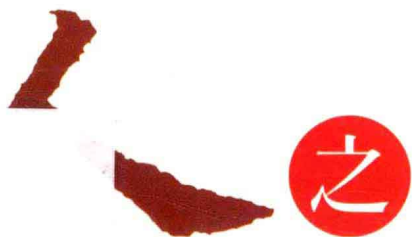
The Rules of human

商道

東籬子◎編著

放眼長遠的經商定律

狐道、鷹道固然都是遨遊商海的附身絕技，但畢竟只是一種本能。要想事有大成，就要超越這類本能，具備透過一葉得見森林的戰略眼光，和既能謀及眼前又能著眼於長遠的超絕智慧。秘訣就是做一個獵人，狐狸再狡猾，雄鷹再敏銳，終究逃不過獵人的眼睛而成爲其槍下的獵物。



商道

The Rules of human

放眼長遠的經商定律

人道，此「人道」非彼「人道」，蓋「獵人」之道也。由狐到鷹只是一小步，一旦進化到人，則已臻經商化境。獵人的行爲，最典型的就是對獵物不會見一個滅一個，他能蓄林養獵，縱獸待獵，也就是能放眼長遠、預留後路。那些有大成就的經商者多行此道。

人道的第一層功夫，概以一個「深」字，即眼光毒辣，能透過現象深入到事情的本質，也就是說能把事情看透。

人道的第二層功夫，概以一個「讓」字，即讓你的合作者甚至對手也要賺到錢。

讓，是一種氣度，更是一種智慧。

人道的第三層功夫，概以一個「遠」字，所謂人無遠慮、必有近憂，商人往往見利忘義，而爲商之道又最忌見利忘義，只見眼前，不及長遠。

ISBN 946-7262-10-7

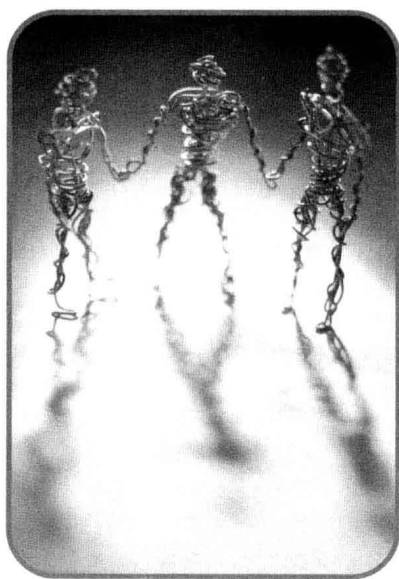


9 789867 262103

00200



總經銷：旭昇圖書公司 NT\$200元



HAWK

<http://www.tripub.com.tw>

人之商道：放眼長遠的經商定律 / 東籬子 編著。

——第1版。——〔臺北縣〕中和市：百善書房，

2005〔民94〕

面：公分。——(Best 管理系列；11)

ISBN 986-7262-10-7 (平裝)

1. 企業管理 2. 謀略學

494

94005137

Best 管理系列 11

流通費200元

人之商道 —— 放眼長遠的經商定律

作 者：東籬子

企 劃：霍克文化公司

出 版 者：百善書房

登 記 號：局版台業字第5633號

地 址：235 中和市員山路502號8樓之2

電 話：(02)22234902

傳 真：(02)32348050

劃撥帳號：19508658 水星文化事業出版社

總 經 銷：旭昇圖書有限公司

地 址：235中和市中山路2段352號2樓

電 話：(02)22451480

傳 真：(02)22451479

出版日期・2005年4月第1版第1刷

版權所有・翻印必究 Printed in Taiwan

ISBN：986-7262-10-7

人之

The Rules of human 商道

東籬子◎編著

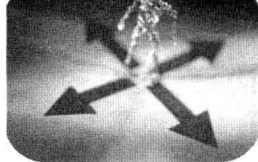
放眼長遠的經商定律

狐道、鷹道固然都是遨遊商海的附身絕技，但畢竟只是一種本能。要想事有大成，就要超越這類本能，具備透過一葉得見森林的戰略眼光，和既能謀及眼前又能著眼於長遠的超絕智慧。秘訣就是做一個獵人，狐狸再狡猾，雄鷹再敏銳，終究逃不過獵人的眼睛而成為其槍下的獵物。

前言

在中國歷史上，商人不是被理想化，就是被妖魔化。據說輔佐周武王打天下的姜太公就曾經商，只是在販豬售米一再失敗直到破產之後，才裝模作樣地來到水邊釣魚，終於以無形之鈎釣來了武王，也釣來身後數百年封齊的家國和富貴。還有一位經商的傳奇人物陶朱公，在經商這一領域，范蠡可比軍事領域中的諸葛亮，在人們心目中，已經被神化了。他似乎有「點石成金」之能，甚至在家財散盡之後，不費吹灰之力又能富可敵國。之後的呂不韋、胡雪巖也都是商界翹楚，以自己獨特的經商理念和成就冠絕當時。至於經商被妖魔化的那一面，只能看作是中國幾千年封建制度的本身不容於商，因此被強制性等而下之的結果。

我們有幸生於今天，經商成為追求財富和人生成功的一種手段。商業才能也不再是可有可無甚至被譏諷的對象，而已成為攀登事業頂峰的必備階梯。讓我們仰起臉來，瞻仰一下站在成功頂峰人們的尊榮吧——比爾·蓋茲、李嘉誠、劉永好、史玉柱……，這一些一個個響亮的名字，已經成為我們這個時代的英雄，成為年輕人紛紛模仿和追隨的偶



像，成為整個社會不斷前進的激情泉源。

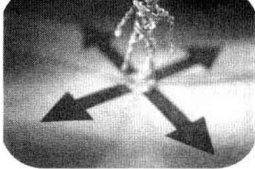
於是，通曉高屋建瓴的經商絕學，便成為年輕人孜孜以求的目標。

事實上，不同的成功商人對經商的體驗並不完全相同，他們所講述出的經商之道也可能差別很大。但是，攀登經商成功之峰有三個關鍵的隘口是一定要過，而且是沒有他途可走的，這就是「借力、冒險、放長線」，是謂「經商三絕」。此三絕中所包含的道理，是那些成功商人在不同的經歷中難得有的幾個共同點，更是峰頂傲視天下的經商英雄們不斷默誦的不傳心經。

此三絕，我們以「狐道」、「鷹道」和「人道」稱之。

狐道，喻指當處於劣勢時，就要學習狐狸，找到一隻威鎮四夷的老虎做伴，假之以威則自威，本絕的一個「借」字，道盡了成功者的奧秘：沒有人可以無所不能和打遍天下，力量最大的人一定最後倒下，善於借力卸力、借力使力，才是最有力量的。狐道固巧，只是經商的入門功夫，山路登頂，步入愈行愈陡之處，才是漸入佳境之時。

鷹道，萬尺長空，一擊而中，靠的就是勢在必得的衝勁。生意場上，機會就像鷹的獵物，一旦出現，言不得猶豫和遲緩，○·○一秒的先動，就會贏得先機，對鷹來說，



就是一天的飽食無憂；對商人來說，即為白花花的銀子。鷹道更多為商人謀利的天性，後天錘鍊，假以時日，亦能成器。

人道，此人道非彼「人道」，蓋獵人之道也。由狐到鷹只是一小步，一旦進化到「人」，則已臻經商化境。獵人的行為最典型的，就是對獵物不會見一個殺一個，他能蓄林養獵，縱獸待獵，也就是能放眼長遠、預留後路。那些有大成的經商者多行此道。

我們講述學商，不必太過於繁雜，經商的理論汗牛充棟，但隔靴搔癢、人云亦云者多；經商的案例比比皆是，但只見其表、未入其裏者眾。

《經商三絕》力圖集二者之長，總結出這三條屢屢被驗證但尚未被發掘的經商絕學。用心領會、用心實踐，你會發現，經商並不深奧，成功是可以複製的。

讓我們勇敢地以「三絕」武裝自己，去成功之頂接受財富光環的照耀吧！

目 錄

第一章 煉就孫行者的火眼金睛

1 做生意要善燒冷灶	14
2 看清關節處，邁得門檻過	20
3 追求價格背後的利益	27
4 能見陷阱急轉身	35
5 眼快遲行避危機	42
6 會用一個人先得會看一個人	53
7 以責任磨亮眼睛	61
8 多方聽取意見，擦去蒙在眼睛上的灰塵	69

第二章 你吃甜棗我吃梨

1 在利益一致中尋求合作	7 8
2 為對方著想才能合得來，做得大	8 4
3 捨小才能取大	9 4
4 幫別人的忙就是幫自己忙	1 0 2
5 也要讓競爭對手得到好處	1 1 2
6 即使對利用和坑害自己的人也儘量不結怨	1 2 0
7 雪中送炭強過錦上添花	1 2 7
8 過河不能拆橋	1 3 2
9 夾著尾巴做商人	1 3 7

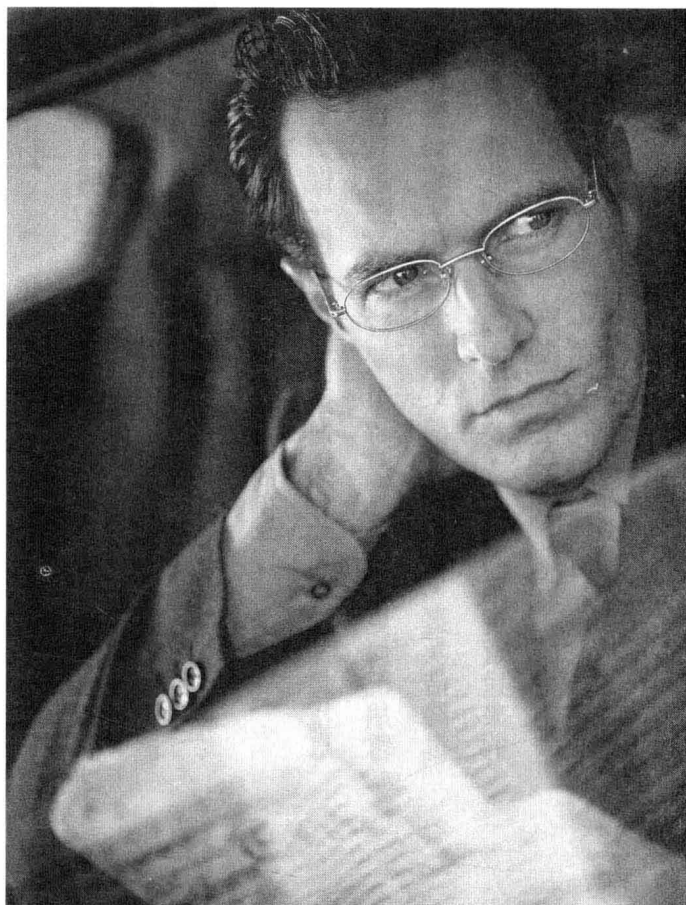
第三章 為將來買單

1 學會做長線生意	1 4 4
-----------------	-------

2 做生意不能只盯眼前那點利	150
3 好時看壞，壞時看好	157
4 不景氣中的景氣做法	163
5 善於順應時勢把握大局	171
6 提前吃小虧，買得百年利	177
7 亙古不變的商道一定要遵守	183
8 既要贏得起，也要輸得起	191
9 眼光長遠才能前程遠大	198

第一章 煉就孫行者的火眼金睛

謀絕的第一層功夫，概以一個「深」字，即眼光深邃，能透過現象深入到事情的本質，也就是說能把事情看透。商海詭詐，陷阱的深度與銅錢的高度差不多，如果不能煉就一雙火眼金睛，恐怕早晚得摔進陷阱，成為別人的墊腳石。



1 做生意要善燒冷灶

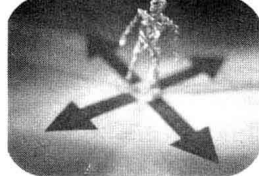
眼睛的作用即為視物，前看別人避開的商機，後看「請君入甕」的陷阱。

商場上要吃得開，不僅要趕熱門，還要學會燒冷灶。

我們常由衷地佩服有些人做生意實在高明，一般經商者避之唯恐不及的事情，到他那裡就成了天賜良機。他們高在何處？說白了就是對事物的洞悉更深刻，能見人所不能見。要想在商場上高歌猛進，還真得煉就這樣一雙火眼金睛。

在清代商聖胡雪巖的商戰經典中，就有一個燒冷灶拓開大局面的例子。

胡雪巖的阜康錢莊剛開業，就遇到了這樣一件事。浙江藩司麟桂託人來說，想找阜康錢莊暫借二萬兩銀子，胡雪巖對麟桂也只是聽說過而已，平時沒有交往，更何況胡雪巖聽官府裡的知情人士說，麟桂馬上就要調離浙江，到江寧（南京）上任，這次借錢很可能是用於填補他在任時財政上的虧空。而此時的阜康剛剛開業，包括同業慶賀送來的「堆花」也不過只有四萬現銀。



這一下可讓胡雪巖左右爲難，如果借了，人家一走，豈不是「拿錢打水漂」，連個聲音也聽不到。即使人家不賴帳，像胡雪巖這樣的人，總不可能天天跑到人家官府去逼債吧。二萬兩銀子，對阜康來說也是一個不小的損失。

俗話說，「人在人情在，人一走，茶就涼」，一般錢莊的普通老闆碰到這種事，大約會打個馬虎眼，陽奉陰違一番，幾句空話應付過去。不是「小號本小利薄，無力擔此大任」，就是「創業未久，根基浮動，委實調度不開」。或者，就算肯出錢救急，也是利上加利，乘機狠宰一把，活生生把那麟桂剝掉幾層皮。

但胡雪巖的想法卻是：假如在人家困難的時候，幫著解了圍，人家自然不會忘記，到時利用手中的權勢，稍微行個方便，何愁幾萬兩銀子拿不回來？據知情人講，麟桂這個人也不是那種欠債不還、耍死皮賴帳的人，現在他要調任，不想把財政「虧空」的把柄授之於人，影響了自己仕途的發展，所以急需一筆錢來解決難題。想明白後，胡雪巖馬上決定「雪中送炭」。他非常爽快地對來人說：「好的，一句話。」答應得太爽快，反倒使來人半信半疑，愣了一會兒才問出一句話：「那麼，利息呢？」胡雪巖想了一下，伸出一個手指頭。

「一分？」、「怎麼敢要一分？重利盤剝是犯王法的。」胡雪巖笑道，「多要了，於心不安，少要了，怕麟大人以爲我別有所求，不要，又不合錢莊的規矩，所以只要一釐。」

「一釐不是要你貼利息了嗎？」

「那也不盡然。兵荒馬亂的時候，盡有富家大戶願意把銀子存在錢莊裡，不要利息，只要保本的。」

「那是另一回事。」來人很激動地對胡雪巖說：「胡老闆，像你這樣夠朋友的，說實話，我是第一次遇見。彼此以心換心，我也不必客氣。麟藩台的印把子，此刻還在手裡，可以放兩個起身炮。有什麼可以幫你忙的，惠而不費，你不必客氣，儘管直說。」

聽到這樣的話，胡雪巖再不說就顯得太見外了。於是，他沉吟了一會答道：「眼前倒還想不出，不過將來麟大人到了新任，江寧那方面跟浙江有公款往來，請麟大人格外照顧，指定由阜康匯兌，讓我的生意可以做開來，那就感激不盡了。」

「這是小事，我都可以拍胸脯答應你。」等來人一走，胡雪巖馬上把劉慶生找來，讓他湊二萬銀子給麟桂送過去。