

谭志浩◎著



论语商道

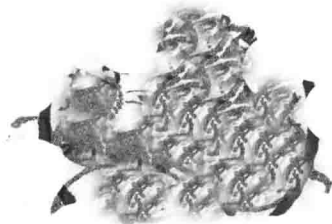
国学商道智慧丛书之二

广东人民出版社
经济类
出版

【国学商道智慧丛书之二】

论语商道

谭志浩◎著



广东人民出版社
为什出版
广东

图书在版编目 (CIP) 数据

论语商道 / 谭志浩著. — 广州: 广东经济出版社, 2014. 1

(国学商道智慧丛书之二)

ISBN 978—7—5454—2933—6

I. ①论… II. ①谭… III. ①《论语》—应用—商业经营
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 268602 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东天鑫源印刷有限责任公司 (广州大道南新滘南路上涌南约大街 9 号)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	16.25 2 插页
字数	261 000 字
版次	2014 年 1 月第 1 版
印次	2014 年 1 月第 1 次
印数	1~3 000 册
书号	ISBN 978—7—5454—2933—6
定价	38.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

关于国学商道智慧丛书（代序）

这套“国学商道智慧”丛书的撰写，从时间上看，正好赶上了中国作家莫言获得诺贝尔文学奖、中国准备大举文化输出的时候，看起来国学热有望再度升温。既然是“热”，总该有降温的时候，然而，中国改革30多年，国学这“热”就不可阻遏地升温了30多年，这起码表明，还是有许多读者喜爱这种传统的东西。

在有的人看来，将典雅古奥的国学糟蹋成浅俗不堪的商业注解，实在是粗鄙无道，不自量力，自寻死路。但我常想，既然老祖宗的东西各个时代都有人注，而且注得好的都成了大师，并号称什么“六经注我”；甚至自己不“注”一字，尽得风流，达到了“大美不言”的化境，不但免遭物议，反为同行相与乐道。那么，今天我们的国学商解，不妨也可以当做一种“六经注商”罢。当然，大潮一起，免不了泛些泥沙俱下，龙蛇混杂，恰如这套丛书免不了多有注释上的错讹一样；但潮落之后，大浪淘沙，或者会有精妙之作显露出来。

国学者，一国所固有之学术也。国学是中国传统文化与学术的总称，四书五经，诸子百家，经史子集，儒、释、道、兵、法、墨，甚至山、医、卜、命、相和礼、乐、射、御、书、数等五术六艺也无所不包，可谓洋洋大观。

章太炎在其《国学概论》中称：国学之本体是经史非神话、经典诸子非宗教、历史非小说传奇；治国学之方法为辨书记的真伪、通小学、明地理、知古今人情的变迁及辨文学应用。可见，“国学”是中国传统科学文化中的精华与当代科学文化中的精华相融的学术精髓的简称，它是新一代应该了解的知识之一。

在我国历史上，诸子百家的时代，是读书人人格相对独立，思想最为活跃、最少束缚的时代，也是一个异彩纷呈、硕果累累、最为辉煌璀璨的时代。可以说，这个时代奠定了中国文化的基础。

可惜自那以后，中国历史上就再没有重现过同样令人激动和向往的“百家争鸣”的自由壮观的局面。先有暴君秦始皇因惧惮思想的伟力而“焚书坑儒”，继以汉武帝为了“役心”的需要，采纳了董仲舒“罢黜百家，独尊儒术”的建议，百家终竟只剩一家，儒家变成了儒教。更可怕的是其后近两千年，儒教与封建政体结合，形成政教合一的形态，大大方便了统治者“动口”不行就“动手”，思想“教育”不奏效就施虐于肉体，于是，创造被扼杀了，“万马齐喑”成为不争之实。今天，欣逢大力提倡“思想解放”、“走向国际化”的盛世，我们着手国学商道智慧丛书的解读工作，也是奢望以绵薄之力，让更多的人了解我们祖国曾有过的光辉时代，让更多的人分享我们祖先创造的精神文明，让更多的人汲取菁华、走出蒙昧，为中华的经济发展增添一分力量！但精神的东西毕竟不如物质的来得直捷快当，此之谓“绵”；学养太浅，无能传其精髓达其要义，此之谓“薄”，因而此丛书的国学商解仅仅代表是一家之言。

一个时期，反传统文化成为时尚。有的人动辄对传统文化大加挾伐，仿佛民国初闹革命，以为只要“咔嚓”一声将辫子剪掉，耳濡目染、浸淫五脏六腑的封建污秽也随之而去。类似的“战斗”，从来没有停止过，也从来没有成功过。“五四”时力倡“打倒孔家店”，现在不但没倒，香火还甚于从前。

当然，我们并不认为“传统”就是十全十美的（持此谬论者也大有人在）。只是，既然“传”诸后代而成为“统”，那就有它的合理性和它的生命力。传统文化固然与具体的时代和政治有千丝万缕的联系，我们甚至无法弄清是它在规定政治，还是政治常常要利用它；但是，传统文化绝不等同于它们，它是更趋于永恒的东西（如果不是伪文化）。

一个时代结束了，一种具体的政治体制被更进步的取代了，几千年生生不息的传统文化精神可以增添新鲜血液，可以变除与生俱来或在时间长河中衍生的赘物，但绝对无法结束它和取代它！退后一步说，来不及了解对象就挾伐所结出的果子，一定也与来不及了解对象就歌颂同样苦涩。这，也是我们研究国学和出版国学商道智慧丛书的一个原因。

国学商道智慧丛书编委会

前言：孔子的成功之道与基业常青

中国是四大文明古国之中唯一文明没有被中断的国家，两千多年来一直统辖着全世界最多的人口，最长的朝代可达 800 年之久，也曾经出现过至 19 世纪为止人类历史上最大的组织——清朝政府。全世界只有中国，几千年来不但种族延续下来，就连文化、思想也延续下来了，真正是“一脉相承，千百年不变”。现代商业社会中，人人都想做百年企业，都想基业常青，但极少数人从历史角度来反思：这几百年来、几千年来倘大一个中国是如何管理的？

中国人能够管理好人口最多的国家，组织出最大的政府，两千多年来能保持世界最富裕的经济，它一定有一套特别的管理智慧。其实，管理人也好，管理组织也罢，中国都曾经有过足以傲人的经验。

当然，我们也不能自高自大，敝帚自珍，如同凭着四大发明而自鸣得意，拿着中国祖宗的管理智慧拒绝西方现代的管理学。然而，今天的我们又好像有点妄自菲薄，当美国大谈蓝海与红海，我们也跟着谈蓝海战略；当可口可乐、通用等跨国公司在大谈平衡记分卡，我们也跟着谈平衡记分卡；如同追星族，生怕赶不上潮流，却从来不问一问这些西方来的管理思潮与管理技术到底是否适合我们使用。

拿来主义是必须的，但外国的书只能多读，中国的书则必须精读。了解中国、了解中国人是拿来主义的第一步。了解我们的祖先如何管理人类历史近三千年来这个总保持人口第一多的大国以及组织最庞大的政府，则可以带来更多启发，让本土化的、适合我们所用的商业智慧真正扎根于中国。

半部《论语》治天下

谈起管理，第一个进入我们视野的就是北宋名臣赵普所说的“半部《论语》治天下”。赵普协助赵匡胤攻城略地之后，协助皇帝制定了国家政策制度、祖宗家法。大宋帝国的“郁郁乎文哉！”就是在此基础上成长起来的。赵匡胤和他子孙那个时代是中国经济、文化达到巅峰的时代，是中国在全世界最文明、最发达的时代。

宰相赵普死后，人们打开他家中的书匣发现里面只有《论语》的前半部分。从此以后，赵普以“半部《论语》治天下”的故事就传遍天下。

如我们所知，孔子的《论语》是儒家最重要的一部著作，谈的都是做人处事的道理，奠定了中国人两千多年来的道德基础。本质上，它不是一本专门谈治理国家的书，不是一本谈战略的书，更不是一本谈企业管理的书，却被我们的祖先视为“治天下”的宝典。

现代人一谈老祖宗的管理智慧，大多喜欢谈《孙子兵法》和《周易》，《孙子兵法》谈不战而屈人之兵，《周易》谈战略辩证法，确实是战略管理思想的精髓，有现代管理学上的意义。但是中国人很少讲“半部《孙子》治天下”，日本人反而喜欢谈论语加算盘，可见中国人谈商业管理，重点在战略和战术，而不是做人做事的道理。很多商人忘记了商业也是众多社会活动之一，技术再好也不能代替做人处世，学会做人的道理是中国人智慧的起点，舍弃了这一点，奢谈中国人的管理智慧是没有意义的。

从“半部《论语》治天下”再直接联想到的，就是中国人常说的“学做生意之前先学做人”。做生意就是完成交易，在中国，商人的主要职能较少是内部管理，而较多在于外部交易，这与中国人善于把价值链分解，由不同的组织负责，再用交易的手段整合分解开来的价值链有关，以现代管理学的术语而言，就是网络化组织结构。所以商人管理企业外部的“合作”（说的是长期战略联盟、外包或业务沟通）关系是比管理内部作业流程还重要的活动。而要做好这份工作，做人是首要之务，所以如何取得别人的信任，营造双赢的机会，建立持久的关系，是中国人从商时必修的功课。

相对于学做生意之前先学做人，是“律己”，中国人也强调做生意之前

先看人，要智慧，“求忠臣于孝子之门”说的就是皇帝找到好员工之前，要先看臣子的品格，不孝之人是一定不能录用的。同样地，商人找“合作”或招聘员工的时候，“观其眸子知其心意”，也就是看一个人的眼神来判定其人品，獐头鼠目、油嘴滑舌之辈是一定不能成为伙伴的。学做生意之前先学做人，做生意之前先看人，说明了中国人经商，重点在于如何取得别人的信任，以及如何找到值得信任的人。

做人是大学问

讲到做人，讲到信任，马上就让人想到“修身、齐家、治国、平天下”的古训，也就是说，中国人无论做什么包括做生意都要从修身开始。换言之，修身就是做人，能管理别人之前，先要管好自己，自己都管不好的人，在中国是不配做生意的。所以商业绝对不只是利润、成本、财务、制度、规章、流程、工作设计、奖惩与激励等等，更重要的是老板的做人问题，领导一间公司不只是“领导术”而已，为人之“道”更为重要。

中国人相信，老板个人的修为会感动别人，会变成组织文化，会形成组织愿景，“道不同不相为谋”，志同道合才能聚群成事。个人的“道”会传染，会聚众，而成为一群人的“道”。所以好的商业不只是人员、设备、制度、流程这些“硬实力”，文化、道德、领导力、信任这些“软实力”也很重要，而软实力的根本始于老板及企业的修身。

做人是个大学问。一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。做人做事是一门艺术，更是一门学问。很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样去做人做事。

每一个人生活在现实社会中，都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，这个问题不能不引起人们的深思：你不能说他们不够努力，不够勤劳，可为什么偏偏落得个一事无成的结局呢？这值得我们每一个人去认真思考。

从表面上看，做人做事似乎很简单，有谁不会呢？其实不然，比如说你当一名教师，你的主观愿望是当好教师，但事实上却不受学生欢迎；你去做

生意，你的主观愿望是赚大钱，可偏偏就赔了本。抛开这些表层现象，去发掘问题的症结，你就会发现做人做事的确是一门很难掌握的学问。

可以这么说，做人做事是一门涉及现实生活中各个方面的学问，单从任何一个方面入手研究，都不可能窥其全貌。要掌握这门学问，抓住其本质，就必须对现实生活加以提炼总结，得出一些具有普遍意义的规律来，人们才能有章可循，而不至于迷然无绪。

孔子的成功之道

向孔子学什么？

孔子是古往今来，中国历史上最大的成功者。

孔子集华夏上古文化之大成，在世时已被誉为“天纵之圣”、“天之木铎”，是当时社会上的最博学者之一，后世被尊为孔圣人、至圣、至圣先师、万世师表，是“世界十大文化名人”之首。两千多年来，孔子的儒家思想对中国、儒家文化圈及世界有深远的影响。全中国各地都建有孔庙祭祀孔子，现在全世界有 400 多间孔子学院纪念和学习孔子。

第一，孔子做人，很成功。

孔子由一个社会下层的普通人，成为“万世师表”的“圣人”，这是中华民族古往今来恒河沙数的人群之中，独他一人达到的境界！古往今来，百年老店尚属少数，千年老店更是绝无仅有。古今多少人，有几个能够像孔子那样成为圣者名垂青史？

孔子出身并不好，是“野合”之子，3 岁丧父，30 岁之前奔波劳碌，事业并不成功。30 岁之后，专心退隐办私学，教授弟子三千，反而事事顺利，后来做到宰相。但做大官并非孔子的理想，他的理想是做千秋功业。“至圣先师”、“万世师表”，“德配天地、道贯古今”、“天不生仲尼，万古如长夜”，这些崇高的尊号（按照现代营销理论则是“口碑”）只有孔子独享，当然他跟当下的学术大师、文化名人、国学教授的虚名不能相提并论。

试问：状元能管几世？大官管几世？“成功者”又能管几世？明朝大哲学家王阳明的父亲王华是个状元，王阳明问父亲，状元管几世？王华说状元只管一世，因为你这辈子是状元，不能保证你下辈子还是状元。王阳明说，

那不行，我要追求管很多世的圣贤地位。王阳明后来还真追求到了，就是“配享孔庙”，成了亚圣、或者亚亚圣，总之是进入了圣人的序列，吃上了冷猪肉。

孔子影响最大的成功之道在于做人。孔子的崇高的声望及其历史地位要归之三个因素：

一、孔子传播的道德思想对中国人特具吸引力。

二、孔子的专业精神，中国古典学术与历史知识为孔子及其门人所专有，而当时其他学派对中国古典及历史则不屑一顾，同时，中国此等古代学问本身即极为宝贵。

三、孔子做人处事的品德声望使人倾慕。亦即孔子极具个人魅力。在我们这个世界上，有些伟大师表人物，他们影响之大多半由于其人品可敬可爱，反倒不是由于他们的学问渊博。我们联想到古希腊哲人苏格拉底，意大利圣人圣芳济，他们本人并没有写过什么重要的著作，但是给当代留下那么深刻的印象，其影响乃不可磨灭，竟至历久而弥新。孔子的可爱之处正像苏格拉底可爱之处一样。苏格拉底之深获柏拉图的敬爱，就足以证明是由于他的人品与思想使然。诚然，孔子删订五经，著《春秋》，但是孔子谆谆教诲的传统，就是那部《论语》，也是由弟子及日后的信徒记录下来的。如果他自己做人不成功，谁会跟随他？更不可能会有人把他的言语记录下来了。

第二，孔子做事，很成功。

孔子是一个思想家、教育家，被称为“万世师表”，他做老师很成功。弟子三千，七十二贤人，古往今来，没有哪一位老师，像他那样培养出那么多顶级的人才，在整体上提高了中华民族的文明程度。还有哪一位老师，真正被学生看成父亲，死后为他服丧守墓3年，子贡更是守墓6年？

孔子是中国乃至世界最有影响力的教育家。孔子20多岁时就投身教育，30岁左右首创私人讲学。他一生“诲人不倦、学而不厌”，从事教育工作50多年，桃李满天下。他的学说、思想一直被看作是治学为人处世的标准。即使在今天，虽然人们已不把他作为偶像膜拜，但他提倡“因材施教”的原则，“循序渐进”的方法，“知之为知之，不知为不知”的学习态度，等等，仍然为人们所继承。孔子一生诲人不倦，主张“教学相长”，老师和学生可以互相帮助，取长补短。他特别注重启发学生，倡导“因材施教”。这些教

学方法使孔门的学生终身受益，现在仍被世人认同。

孔子做学者很成功。孔子倡导“述而不著”，在教学的同时，他精心整理古籍文献，整理六经，传播文化，是儒家的创始人，中国学术和文化就是在他的基础上建构起来的。后世所称的“六经”，即“诗”、“书”、“礼”、“易”、“乐”、“春秋”，都是经过孔子删订和修改的，这些典籍对中国古代文化的流传做出了巨大贡献。

孔子做思想家很成功。以他为代表的传统文化，塑造了中华民族的道德、精神，民族性格和气质，延续了几千年，还有比这更伟大的成功吗？

孔子做政治家也很成功。他晚年官至宰相，不仅曾经在现实政治里大显身手，更重要的是，他的政治理念、政治理想，成为“道统”，一直约束着、引领着后世的政治和政治家。他30岁退隐办学，虽不做官，做的却是做官才做的事，他说：“施于有政，是亦为政，奚其为政。”——我说的话让从政的人去实行，我这也是从政，为什么还要去从政？可见孔子智慧之高，见识之远。

孔子的商道智慧

孔子的成功在于做人处事，富有远见，只有把做人做成功了，事业才有可能成功。所以，修身之后下一步就是要“齐家”，就是要把周围的一群人管好，这个“家”不只是指领导人及其亲属间的关系，还包括企业组织这个家。在现代管理的意义上，就是公司的员工，尤其是领导团队之间的相互关系，使得一群人相互信任，精诚团结，乐于合作，发挥出一加一大于二的整体战斗力，最后“家和万事兴”，才能够成事，而且成大事。

西方的信任理论指出，人不可能经营信任，而只能够经营可信赖行为，也就是说，我们不能“用术”、“用谋”使别人信任我们，只能表现出可信赖行为以争取别人的信任。可信赖行为包括四个层面：能力、公平一致、诚实公开以及互惠关怀。“齐家”就要自己表现出可信赖行为，还要使“家人”都表现出可信赖行为，才能使大家相互信任，易于合作。《论语》之所以是中国人管理学的宝典，正是因为它陈述了修身与齐家的基本道理。

商人不但要成事，还要谋利，所以中国人延伸了修身、齐家的道理，提

出了“以义制利”的概念。义者，宜也，也就是合情合理的行为。吉姆·柯林斯在对38家美国一流企业进行了长达6年的研究后，在其影响巨大的《基业长青》一书中指出，不是伟大的构想、创意和富有魅力的领导人，更不是利润最大化的追求，而是企业的核心价值观创造了比优秀的公司更优秀的卓越公司，德鲁克的《管理实践》一书也提供了进一步的实证支持。而企业核心价值归根到底就是企业家做人做事和处世的原则。

中国人谈交易，讲求的是诚信无欺、顾念人情与公平合理，如此“合宜”的行为才是得利的基础。其他“技术”层面的东西，“虽小道，亦有可观焉，致远恐泥”，孔子的这段话说明离开了大道，即使可以成功于一时，也无法持久，换成现代商业上的说法，就是无法成就基业常青的卓越企业。符合了义理，也能谋利，而且谋得的是百年之利，是基业常青的大利；以“术”谋利，谋的只是小利，更是短期之利。

或许中国古人太过重道轻术的管理思维阻碍了我们发展现代管理的技术，但吉姆·柯林斯在《从优秀到卓越》一书中谈的第五类领导人，是不是有些像强调修身齐家的中国传统上的好领导人？这似乎是中西一致的建立基业常青百年企业的思维。

基业常青的 DNA

基业常青是企业界最深刻的命题！迄今为止，众多企业家们实践良多，学界更是深入研究，各种理论林林总总，莫衷一是！

如何做到永续经营——基业常青？企业可否有类似生命体的长寿基因？有的话又是什么？

或许当下盛传的世界各大宗教可以给我们一些启迪。几大宗教，不管是佛教、道教、基督教、伊斯兰教，可谓世界上“寿命”最长的组织，作为信仰，他们存在的核心就是恒久不变的信仰、信念即教义和宗旨，其本质就是组织的核心文化价值观。

企业作为社会组织之一种，某种意义上是否可以借鉴学习？笔者以为，基业常青的企业一定要有优良的传统，这个传统一定是以企业家精神为火种凝炼的企业核心文化价值观以及由此派生的经营理念。所以，核心文化价值

和经营理念是企业基业常青的 DNA，中国的百年企业，必定是具有中国传统文化 DNA，即中国传统文化的因子，传统可能会发生改进或变异！但只有把核心价值观贯彻到位，变成持续自觉的企业文化，生生不息，始终不渝，坚守才能基业常青……

最后，中国人强调垂衣拱手而天下治，也就是无为而治的思想。现代企业肯定要做事，而且还要做很多的事，无为而治似乎不太符合现代意义的商业思维。但是另一方面，这个思维却在说明了“相无才，天下之才皆其才，相无智，天下之智皆其智”，一个领导人作为太多，反而阻断了员工发挥的机会。换成现代管理学的概念，就是领导要授权赋能以鼓励员工自我组织，主动解决问题，提出改善方案。所以相信员工的动机，相信员工的能力，鼓励员工的自我组织，正是“我无为而天下治”的基本道理。

《论语商道》的写作目的

写作本书的目的在于，从“半部《论语》治天下”的中国典故中启发治国之道与经商创业之间的关系以及中国人传统的做人做事和处世的智慧。中国的传统智慧似乎说明了中国人的做生意是“道”重于“术”，做人先于做生意，做人先于做事。简单地说，就是人比事更重要。这其实有现代管理学上的内涵，就是治理比管理更重要，今天，治理仍放在管理学中谈，所以广义的管理包括了治理。

中国的传统智慧绝非过时无用之物，这是因为一方面中国人的行为模式有其千年来不变之处，虽然在西方大潮中我们不断改变，但中国仍然是一个千百年来文化不中断的“关系社会”，仍然是家族观念浓厚的社会，仍然是顾念人情以和为贵，而不崇尚个人英雄主义的社会，中国人的人性、思想思维和行为模式基本不变，所以这些传统智慧对管理拥有千年儒家传统的中国人而言，仍有其价值。

另一方面，这些做人做事处世的智慧可以直接或间接运用到现代商业交往中去，尤其是在现代这个扁平社会中，在这个信息时代、服务业经济的时代里，它不但对中国人散发着智慧的光芒，而且对新时代的管理问题有很高的启发作用。我们固然不必敝帚自珍地高唱西方管理无用论，但也不必妄自

菲薄地全盘西化，否定这些传统智慧的价值。

孔子激励世人

十有五而至于学，三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十而耳顺，七十而从心所欲不逾矩。

短短 37 个字，孔子简短地叙述了自己的一生。

此可谓历史上最著名最完美的一篇自传。后来几乎成了每一个中国人心向往之的完美人生。孔子达到的人生高度，宽度和深度，两千五百多年来，不断被阐发；不断激励着每一代中国人，“高山仰止，景行行止，虽不能至，然心向往之”。

表面看来，孔子做人做事很成功：他是学术名师、大学者，他是一个满怀理想的政治家，更是一个功在千秋的思想家。其实他也失败过。最失败的时候，他被人嘲讽为“累累若丧家之犬”，而他欣然接受之。但“知其不可而为之”，正是孔子伟大的救世精神的最好表达。

看 15 岁的孔子发奋“至于学”，就像我们今天的追梦少年一样，意气风发，充满理想。虽然我们与孔子之间横亘着二千五百多年的巍巍岁月，却丝毫没有感到陌生和遥远。三岁丧父，单亲家庭的孔子，他的成长环境就在今天看来也丝毫没有优越与优势，相反，“吾少也贱，故多能鄙事”，出身的微贱生活的磨砺让他的成长之路充满了艰辛。

最终，孔子从一个贫贱少年，成长为一位“诲人不倦，学而不厌”的“至贤先师”——为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平：他和他的三千弟子，一群颠沛流离，安贫乐道的知识分子，在春秋的时空里，气宇轩昂地屹立于天地之间，守护着自己的激情与理想，创造和传承了一个民族的文化，生产和承担了一个民族的价值，写下了“士不可以不弘毅，任重而道远”的使命与感叹。

是什么成就了孔子的人生？

孔子对于“人”——每一个“人”——有何意义？

历史有着惊人的相似之处，今日的中国和世界，与孔子时代也有着类似的环境，都面临这社会和文化的巨大转型以及价值观的构建。认识孔子，理

解孔子，读懂孔子，才能更好地理解我们这个时代。追寻传统与古圣先贤是为了更好地探索未来之路。

古老而年轻的孔子，一直影响着我们的历史，一直用他自己的智慧激励着一代又一代人。

子在川上曰：逝者如斯夫。不论您是否了解孔子，站在历史长河岸边的慈祥老人，永远对我们满怀期待，他一直温柔敦厚地微笑着注视着我们：

子曰：后生可畏，焉知来者之不如今也？

孔子始终相信，未来世界将会更加美好。

目 录

前言：孔子的成功之道与基业常青	1
一、孔子说商道原理	1
富贵人所欲：富贵并非浮云	1
富贵在天：致富之路在何方	5
富而好礼：商道就是人道	8
二、孔子说信的力量	14
民无信不立：信的重要性	14
言忠信：信用、信任和信誉的关系	17
言必信，行必果：信任的力量	19
三、孔子说信任与分权	27
爱之欲生：信任是管理的灵魂	27
不逆不亿：组织中的信任	29
必有我师：要懂得放权	34
四、孔子说忠与恕	39
一以贯之：孔子办私立学校	39

敬忠以劝：忠是一种对等原则	42
己所不欲：恕就是要换位思考	51
五、孔子说仁与勇	56
仁者爱人：仁就是一种社会责任	56
仁者有勇：用勇气放弃包袱	74
仁远乎哉：求仁的态度就是修其心正其身	79
见贤思齐：如何把自己做好	81
吾止吾往：成败都在自己	83
六、孔子说自我管理	86
三省其身：自己培养自己	86
信而好古：传统永远不过时	91
反求诸己：戴尔的管理原则	95
知者不惑：企业家的“三从四德”	101
七、孔子说中庸智慧	108
中庸之道：选择的智慧	108
以直报怨：用中庸拒绝极端	108
择善而从：用理智分析形势	112
从吾所好：用真心追随自己的理想	113
乘桴于海：用冷静掌控抉择	116
陈蔡之围：君子亦有穷乎	118
八、孔子说学习之道	125
十五志于学：行者其乐无穷	125