

人 民 悦 读 丛 书

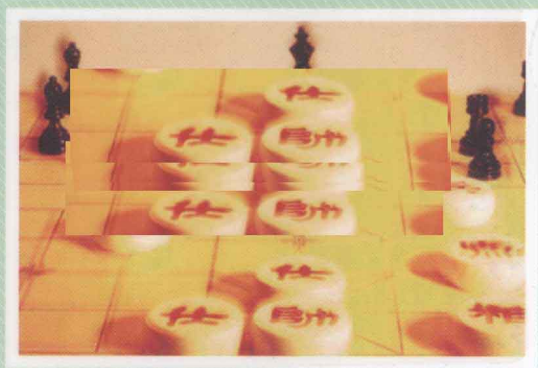
总主编◎东 润 文 昊 夏 阳

商道文萃

主编◎文章

SHANGDAO
WENCUI

第一辑

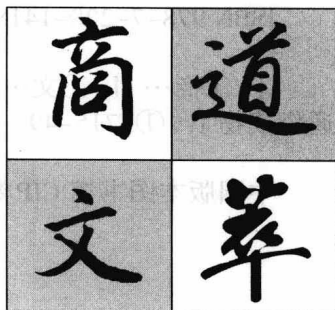


新疆人民出版社

人民悦读丛书

总主编:东润 文昊 夏阳

新疆人民出版社



第一辑

主编◎文章

新疆人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

商道文萃 / 文章编著. — 乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2011.3

(人民悦读丛书. 第1辑)

ISBN 978-7-228-14189-0

I. ①商… II. ①文… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 032402 号

责任编辑:王 鹰

封面设计:刘堪海

出 版	新疆人民出版社
发 行	新疆人民出版社
地 址	乌鲁木齐解放南路 348 号
邮 编	830001
制 作	乌鲁木齐标杆集书刊设计有限公司
印 刷	新疆生产建设兵团印刷厂
开 本	880 毫米×1230 毫米 1/32
印 张	5
字 数	140 千字
版 次	2011 年 3 月第 1 版
印 次	2011 年 3 月第 1 次印刷
印 数	1-3000 册
定 价	15.00 元



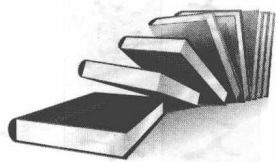
目 录 / CONTENTS

第一章 商道之“财”道

- 赚钱的艺术 [香港]李嘉诚/2
磁力法则 [美]布赖恩·特里希/5
商业的忠告 [美]拿破仑·希尔/7
追求更大的利益 [日]松下幸之助/9
拴住钱财的翅膀 [英]弗兰西斯·培根/12
安于现状是积聚财富的大敌 [美]查斯特·伍德/14
养成储蓄的习惯 [美]拿破仑·希尔/16
多挣少花 [美]芭芭拉·斯坦妮/19
不愿储蓄者的悲剧 [美]奥里森·马登/23
不可赊账 [美]乔治·洛里默/26
学会正确理财 [意]维尔弗雷多·帕累托/29
勤俭必能小富 [韩]郑周永/31

第二章 商道之“仁”道

- 品格与个性的力量 [美]奥里森·马登/36
把快乐从上帝那里抢回来 [澳]安德鲁·马修斯/38
一颗善心 林语堂/40
豁达之人必有宽敞之路 启 功/42
告别偏见 正视自己 林 云/45



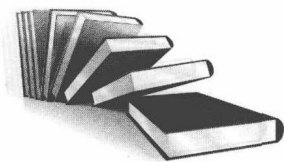
别让嫉妒挡了你前进的道路 佩 思 /48
甘心从小角色做起 [日]村上树 /51
善待一切人和事物 王一鸣 /54
加入团队 服务团队 领导团队 [美]莱因哈特·赛尔顿/57
闲居 丰子恺 /60
清高与名利 陆文夫 /63
钱与德的你死我活 张中行 /66
第八诫 [美]奥格·曼狄诺 /68
非卖品 王鼎钧 /69

第三章 商道之“义”道

人际是成功的阶梯 刘启梦 /72
一个好汉三个帮 马 云 /75
高调做事 低调做人 [香港]李嘉诚 /78
未雨绸缪 多积人情 轲云路 /81
读懂面子经 念透虚荣经 张俊红 /84

第四章 商道之“礼”道

空杯的容量最大 赵燕媚 /88
酒香也怕巷子深 网易《财经频道》/91



- 聪明的成功者总在背后下苦功 陆 天 /94
建议要认真接受 更要努力索取 《文萃报》/97
正视自己的弱势 [美]拿破仑·希尔 /100
无论长幼尊卑 都要虚心请教 《中国青年报》/103
不鸣则已一鸣惊人 网 易 /106

第五章 商道之“智”道

- 商机就是宝藏 《青年文摘》/110
财存细处 先少后多 《上市周刊》/113
把眼光投到别人想不到的领域 《中国青年报》/116
善于赚女人的钱 新浪网 /118
与时俱进 让眼睛也新潮一点儿 路透报 /121
打开预测之眼 挖掘明日商机 [香港]李嘉诚 /124
看准商机 更要放手一搏 易 网 /127
做足市场调查 磨刀不误砍柴工 《时尚生活》/131
广交朋友 凡事可为 [美]戴尔·卡耐基 /134

第六章 商道之“信”道

- 人无信而不立 胡爱国 /138
忠诚是成功的通行证 王小丫 /141

目 录 / CONTENTS

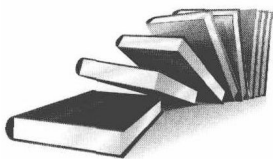


-
- 像守护生命一样守护自己的诺言 牛 莉 /143
见好就收 贪婪会葬送你既得的一切 蔡志勇 /146
把责任心贯穿到做事的细节中 张瑞敏 /149



第一章 商道之“财”道

个人和企业的良好信誉是价值无限的资产。



[商道之“财”道]

赚钱的艺术

[香港]李嘉诚

建立个人和企业的良好信誉,这是资产负债表之中见不到,但却是价值无限的资产。我每次出门,在机场都看到有关于我的书籍,不知道为什么其中最多人感兴趣的题目,总是离不开我如何赚钱,既然那么多人有兴趣,我今天便选定了这题目。

首先,让我回顾一下我和公司的发展历程:1940年因战乱随家人从内地去港。1943年父亲因贫病无救去世,负起家庭重担。1950年创立长江塑胶厂。1971年成立长江地产有限公司。1972年长江实业集团上市。1979年从汇丰银行收购英资和记黄埔集团22.4%的股份。我个人和公司都是在竞争中成长,很多人只看到我今天的成就,而已经忘记,甚至不理解其中的过程,我们公司现在拥有的一切,其实是经过全体人员多年努力的成果。

2002年集团业务已遍布41个国家,雇员人数逾15万。

我个人和公司都是在竞争中成长,我事业刚起步时,除了个人赤手空拳,我没有比其他竞争对手更优越的条件,一点儿也没有,这包括资金、人脉、市场等。

很多人常常有一个误解,以为我们公司快速扩展是和垄断市场有关,其实我个人和公司跟一般小公司一样,都要在不断的竞争中成长。

当我整理公司发展资料时,最明显的是我们参与不同行业的时候,市场内已有很强和具有实力的竞争对手担当主导角色,究竟“第二如何变第一”?或者更正确地说“第三第四第五如何变第一第二”。我们今天可以探讨一下。

1. 竞争和市场环境的关系

竞争和市场环境紧密相连,已有很多书籍探讨这题目。我不再多谈。很多关于我的报道都说我懂得抓住时机,所以我今天想谈谈时机背后是什么?

能否抓住时机和企业发展的步伐有重大关联。要抓住时机,要先掌握准确的资料和最新的资讯。能否抓住时机是看你平常的步伐是否可以在适当的时候发力,走在竞争对手之前。

2. 抓住时机的重要因素

知己知彼。做任何决定之前,我们先要知道自己的条件。然后才知道自己有什么选择。在企业的层次,要知道自己的优点和缺点,更要看对手的长处,掌握准确、充足的资料做出正确的决定。

磨砺眼光。知识的最大作用是可以磨砺眼光,增强判断力,有人喜欢凭直觉行事,但直觉并不是可靠的方向仪。时代不断进步,我们不但要紧贴转变,最好还要向前多走几步。要有国际视野,掌握和判断最快、最准的资讯。不愿改变的人只能等待运气,懂得掌握时机的人便能创造机会。幸运只会降临在有世界观、胆大心细、敢于接受挑战但能谨慎行事的人身上。

设定坐标。我们身处一个多元化的年代,面临四面八方的挑战,以和记黄埔为例,集团业务遍布41个国家,公司的架构及企业文化必须兼顾全球来自不同地方的同事的期望与顾虑。

我在1979年收购和记黄埔的时候,首先思考的是如何在中国人流畅的哲学思维和西方管理科学两大范畴内,找出一些适合公司发展和管理的坐标,然后再建立一套灵活的架构,发挥企业精神,确保今日的扩展不会变成明天的包袱。

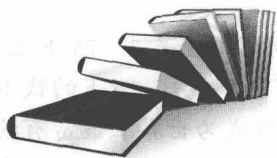
灵活架构为集团输送生命动力,不同业务的管理层是自我发展的生命力,互相竞争,不断寻找最佳发展机会,带给公司最大利益。完善治理守则和清晰指引可确保“创意”空间。企业越大,单一指令行为越不可行,因为最终不能将管理层的不同专业和管理经验发挥出来。

毅力坚持。市场逆转情况,由太多因素引发,成功没有绝对方

程式,但失败都有定律:减低一切失败的因素就是成功的基础,以下4点可以增强克服困难的决心和承担风险的能力:①谨守法律及企业守则;②严守足够流动资金;③维持盈利;④重视人才的凝聚和培训。

现今世界经济严峻,成功没有魔法,也没有点金术,人文精神永远是创意的源泉。企业领导必须具有国际视野,能全景思维,有长远眼光、务实创新,掌握最新、最准确的资料,做出正确的决策,迅速行动、全力以赴。

建立个人和企业良好信誉,这是资产负债表之中见不到的,但却是价值无限的资产。



[商道之“财”道]

磁力法则

[美]布赖恩·特里希

磁力法则 5000 多年来一直被人们讨论着，它解释了生活中方方面面的成功和失败，特别是经济领域的成败。金钱会流向尊重并喜爱它们的人那里，你对自己的钱财越是持有积极的情感，你就会吸引越多的机会到自己身边。

在关于金钱的寓言中，耶稣说：“拥有者将得到更多，但那些非拥有者将失去他们仅有的。”这个寓言的现代说法就是：“富者愈富，贫者愈贫。”

人们没有积累或吸引钱财的原因很大程度上在于他们的思想。这就解释了为什么人们能够从第三世界国家来到美国，并依据正确的思想实现了自己在原来的国家根据固有的思想无法实现的成就。由于有了新的思想，他们开始把人、想法、机会和资源吸引到自己的生活中来。几年之后，他们就学会了当地的语言，开始了成功的事业并建立了很好的生活。他们中很多人都变得很富有。

推论：一个积极的心态可以像磁石一样把钱财吸引过来。

我在二十几岁的时候第一次读到“积极心态”的重要性时，并没有真正理解它的意义。“积极心态”听起来不错，但我不知道应该如何培养它。经过数年的实践，我发现当你培养出对金钱积极而充满希望的态度，并开始相信丰盈法则的时候，你的情绪在某种程度上就会把你现有的钱吸引到你手中，并引来更多的财富。

这就是为什么你要开始积累财富的重要性。无论你的处境如何，只要把一些硬币丢在储蓄罐里，从少量的钱开始节省。那笔被你的欲望和希望吸引来的钱将为你带来更多的钱，速度远远超出

你的想象。

约翰·洛克菲勒开始做职员的时候每周的工资是3.75美元。从这些钱里,他拿出一半捐给教堂并节省下50美分。省下的钱不多,但这是一个好的开始。到50岁时,他已经成为世界上最富有的人了。在他的事业历程中,他把一个又一个机遇吸引到自己的身边,直至控制了美国石油的生产和销售。而他从每周节省50美分开始,更多的机会从四面八方向他涌来。大多数成功人士的主要问题在于如何分类筛选这些机遇。对你来说也是如此。

当你能够进行必要的自制和自律来摒弃以前那些自我放纵的坏习惯的时候,你就向自己和别人表明了你在金钱的问题上是一个可以信赖的人。

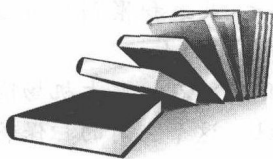
当我在5年前向银行申请贷款的时候,银行要求的抵押金额是申请金额的5倍,我当时感到万分惊讶。

后来我才知道这是银行的惯例,对于那些没有信用记录的人,他们通常都会按照这个比例要求抵押金。他们只相信那些已经通过自己的努力挣得或积攒了一定资产的人。随着我的信用度逐渐增长,它们所要求的抵押金也越来越少。

当你开始积累财富的时候,你就同时开始把更多财富和获取财富的机遇吸引到自己身边,因此你的开始将十分重要——即使你只是从一笔非常小的数目开始。慢慢地,你会为所有以后发生在你身上的事情感到万分惊讶,而且你会发现对你来说,挣钱会变得越来越容易。

人们总是从自己最关心的问题开始,因此,你首先要明确,自己最关心的问题是什么?

那些白手起家的百万富翁每个月都要花20~23个小时来考虑和研究自己的财务问题,他们仔细地规划和组织自己的账户,在进行每笔投资之前都要进行反复斟酌。结果,他们通常能够做出比那些思考较少的人更加明智的决定。



[商道之“财”道]

商业的忠告

[美]拿破仑·希尔

小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说：“商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金！”

是的，商业是那样的简单，借用他人的资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。富兰克林是这样做的，杰克逊是这样做的，希尔顿是这样做的，恺撒是这样做的，桑得斯是这样做的，克洛克也是这样做的。即使你很富裕，对于这样的机会，你也不应放过。

借用“他人资金”的前提条件是，你的行动要合乎最高的道德标准：诚实、正直和守信用。你要把这些道德标准应用到你的各项事业中去。

不诚实的人是不能够得到信任的。

“借用他人资金”必须按期偿还全部借款和利息。

缺乏信用是个人、团体或国家逐渐失去成功诸因素中的一个重要因素。因此，请你听从明智而成功的本杰明·富兰克林的忠告。

富兰克林在1748年写了一本书，名为《给年轻企业家的建议》。这本书讨论到“借用他人资金”的问题：“记住：金钱有生产和再生产的性质。金钱可以生产金钱，而它的产物又能生产更多的金钱。”

富兰克林又说：“记住：每年6镑，就每天来说，不过是一个微小的数额。就这个微小的数额说来，它每天都可以在不知不觉地花费中被浪费掉，一个有信用的人，可以自行担保，把它不断地积累到100镑，并真正当做100镑使用。”

富兰克林的这个忠告在今天具有同样的价值。你可以按照他

的忠告,从几分钱开始,不断地积累到500元,甚或积累到几百万元。这就是希尔顿做到了的事,他是一个讲信用的人。

希尔顿旅社公司过去靠数百万美元的信贷,在一些大机场附近为旅客建造了一些附有停车场的豪华旅社。这个公司的担保物主要是希尔顿经营诚实的名声。

诚实是一种美德,人们从来也未能找到令人满意的词来代替它。诚实比人的其他品质更能深刻地表达人的内心。诚实或不诚实,会自然而然地体现在一个人的言行甚至脸上,以致最漫不经心的观察者也能立即感觉到。不诚实的人,在他说话的每个语调中,在他面部的表情上,在他谈话的性质和倾向中,或者在他待人接物中,都可显露出他的弱点。

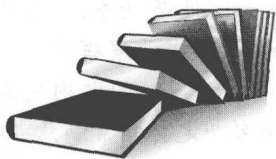
虽然本文似乎只是论述如何借用别人的资金,但它也强烈地提出品德问题。诚实、正直、守信用和成功在事业中是交错在一起的,一个人具备了其中的一种——诚实,就能在他前进的道路上获得其余三种。

威廉·杰克逊是另一位有信用和诚实的人,他的书特别指出如何在不动产的领域中利用你的业余时间,借用他人资金赚钱。

他在《我如何利用我的业余时间,把1000美元变成了300万美元》一书中说:

“如果你给我指出一位百万富翁,我就可以给你指出一位大贷款者。”为了证实他的说法,他指出了一些富人,如亨利·恺撒、亨利·福特和瓦尔特·迪斯尼。

我们还愿意指出:查理·赛姆斯、康拉德·希尔顿、威廉·杰克逊等,都是靠银行家的帮助,靠贷款致富的。



[商道之“财”道]

追求更大的利益

[日]松下幸之助

现在来谈一谈突破常理的话题。虽然常理根深蒂固地存在于我们的四周,可是从微小的事物中,仍然可以探寻出其中的道理。

我至多隔10天或两个礼拜,便要约定时间上理发厅。这是一件很久以前的事了,东京的一位理发师曾提醒我:

“您的头是国际品牌产品的代表,必须好好地整理一番。”从此以后,无论事业多么繁忙,我都会遵循这位理发师的嘱咐。保持定期整理头发的习惯。

有一天,这位理发师又对我说:“做生意的目的就是为顾客服务,让我好好地替您整理一下头发。”我对于他的这种举动感到非常高兴。可是,平常花费一个钟头即可整理好的头发,他却花了70分钟才完成,也就是说这位理发师为了替我服务,而多花了10分钟的时间。于是我对他说:“你想替我服务这个构想很好,可是,为了整理好我的头发,却多花费了10分钟的时间,我认为这不是真正的服务。若你能专心地工作,并且在50分钟之内完成它。这才是最好的服务。”

我认为这位理发师跟大多数的工匠一样,都抱着德川时代的想法,这种观念在当时是屡见不鲜了。可是处在注重时间观念的今天,在接受服务要求时,无论工作如何慎重,也不可忽视时间,这才是真正的服务。“时间即是金钱”,这是从事工作所必须遵循的法则。

过了一段时间,我再度光顾那家理发厅,这次他只花了50分钟,便将我的头发整理好了。

花费时间虽然有他的道理,可是,如果认为这便是服务,就大错特错了。无论是理发师,或是从事其他工作的人,假若要发挥真正的服务态度,除了慎重的之外,还要想出一个在短时间之内完成工作的方法。假若能够做到这一点,我相信顾客必定会非常满意,理发店的生意也会蒸蒸日上。

一件理所当然的事,你会不假思索地接受它,或者因为它是当然的事,而存在不必加以改良的心理,那就错了。太平时,可以过着安稳的日子,这是普遍的常理。然而,“居安思危”这句话却突破了这种常理。不只是在政治上如此,就是在经济上或是处在日常生活的各种层面中,都必须持有这种心态。

每一个生意人都想赚钱,这是天经地义的事。可是,满脑子都是生意经,这只是一般人的想法。

很久以前,我曾接到一封从北海道的札幌市寄来的信件,内容大致如下:

我是一位眼镜商人,前几天,在杂志上看到了您的照片。因为您所佩戴的眼镜不大适合脸型,希望我能为您服务,替您装配一副好眼镜。

我认为这位特地从北海道写信给我的人,必定是位非常热心的商人,于是便寄了一张谢函给他。后来我将这件事情忘得一干二净。由于应邀到札幌市演讲,不久我终于有机会一游北海道。在我演讲完毕之后,那位寄信给我的眼镜商人立刻要求与我见面。他的年纪大约在60岁左右。当时,他对我说:“您的眼镜跟那时候的差不多,请让我替您另配一副吧。”我听了着实吃了一惊。

我被他的热诚所感动,于是便说:“一切就拜托您了,我会戴上您所装配的眼镜。”

那天晚上,我在旅馆的大厅跟四五个人洽谈商务。那位商人再度来找我,并且不断地找话题与我聊天,大约花了一个钟头,才完成测量脸部的平衡,戴眼镜的舒适感,以及检查现在所使用的眼镜度数,并且言明16天之后将眼镜送来。临别时,他对我说:“您所戴的眼镜好像是很久以前配的,说不定您现在的视力已经改变了。假若