

竞争的时代，您  
如何合作？

# 共创双赢

刘国梁 汪鹤年 编著

从中华优秀传统文化中找答案

从西方成功案例中吸精华



老板的和谐之道  
企业的和谐之法  
员工的和谐之术

武汉出版社

1064240

# 共创双赢

刘国梁 汪鹤年 编著



武汉出版社

(鄂)新登字 08 号

**图书在版编目(CIP)数据**

共创双赢/刘国梁,汪鹤年著.-武汉:武汉出版社,2006.8

ISBN 7-5430-3455-7

I.共… II.①刘…②汪… III.企业管理—研究 IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 031177 号

---

**书 名:共创双赢**

著 者:刘国梁 汪鹤年

责任编辑:邹德清

封面设计:唐人图坊

插 图:王鑫 文哲

出 版:武汉出版社

社 址:武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编:430015

电 话:(027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail:wuhanpress@126.com

印 刷:武汉德利彩印有限责任公司 经 销:新华书店

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:14 字 数:156 千字 插 页:5

版 次:2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

定 价:33.00 元

---

版权所有·侵权必究

如有质量问题,由承印厂负责调换。

共生共榮 和諧發展



為《共創雙贏》出版題

丙戌

王文元



第九届全国政协副主席王文元为本书题词

会做人的人便成功了一半；

学会合作的人就一定能走向成功！

想达到成功的彼岸吗？

我们不妨从这里起步.....



谨以此书献给所有已经取得成功和正在走向成功的朋友们！

## 序 一

# 走近和商

刘国梁

我本没有资格著书立说(企业也不大,学识也不高),更不用说向我的企业同仁、向我的读者朋友讲为人为企的大道理。但由于在做加盟连锁餐饮的过程中,有过与许多投资者和管理者合作的经历,也品味过许多成功的经验和失败的教训,从中悟出了不少做人做事的基本道理,加之近几年在进修的过程中也听过不少中外企业成败兴衰的案例,当然,主要还是想向现在和将来的合作者表达一种合作的心情和态度,向我的企业同行表达一种对于“和谐企业”的渴望。经再三权衡,才与汪先生一道共同撰写了这本涉及所有企业人、甚至涵盖所有职场中人的关于“和商文化”的探路之作——《共创双赢》。

## 中国企业的魔咒

我们的企业为何长不大?长大了为什么又长不了?这一直萦绕在经济学家和企业家心头的两个问号,像是两道无人破解的魔咒,随时伴随着人们商海折戟的浩叹和哀愁。

.....

也许,就在此刻,又一批企业之星无声地陨落了。然而,同样的时刻,又有无数的企业之星冉冉升起在企业的星空,而且他们无一例外地面临着“前行人”同样的难题:

“我为你干活,你能给我多少钱?”员工的表白直接而干脆。

“工资靠你自己挣,你能为我挣回多少钱?”老板的回答亦无什么不妥。

这场谁也不会退让的对垒,甩给人们的是一个“先有鸡,还是先有蛋”式的难解命题。

两道魔咒,一个难题,似乎又奇妙地搅和在一起,隐隐约约地昭示着再浅显不过的道理:来自企业机体的内耗,顽强地制约着企业的发展,扼杀着企业的生机。

作为企业人中的一员,我直观地感觉到,这的确是一个难解的结——

老板有老板的难处:“最先付出真金白银的是我,最后拿到投资回报的是我,风险最大、压力最大的还是我。你还要我怎么做?”

员工有员工的理由:“干多少活,拿多少钱,天经地义;你怎样待我,我怎样待你,无可厚非。我又有什么错?”

或许,他们谁也没有错,错的只是这样的结果:一方面是有事无人做,另一方面是有人无事做;这边是一阵阵企业开张的鼓乐,那边却是一声声商铺关门的叹息。

自然,在这场“错误”的结局中,谁也不是赢家,谁也无法成为赢家!

---

## 中国商人的嬗变

也许,有人会说,我就看过许多赢家,而且赢的总是老板。

此话不假,回顾那悄然逝去的岁月,我们眼前的确晃动着一批又一批“赢家”的身影——尽管他们走得有些匆忙,并带着些许苍白。

当改革开放的大门悄然敞开,最早的一批下海者,因为别无退路,便凭着一股敢打敢冲敢冒险的闯劲,一头扑进了风险莫测的商海。结果,他们在绝大多数工薪族不敢轻易涉足的“深水区”意外地捞起了第一桶金——“造氢弹的”不如“卖茶叶蛋的”,一度成为最能引起人们共鸣的慨叹。这批靠胆子赚钱的人——以汉正街商人为典型代表的商贩群体,也就成为改革开放后的第一批商人——“胆商”。

随着价格双轨制的形成,一些人却猛然发现:数年心血的积累,竟抵不上一纸批条。于是,他们开始频频“出击”,玩起了靠关系、靠“人情”拿条子、赚大钱的“寻宝游戏”。于是,人们将这些商人称之为“情商”。前些年曾大行其道的“皮包公司”,便是这批寻宝一族的“历史杰作”。

不过,当价格双轨制终于退出历史舞台,当市场经济秩序逐步规范,当反腐风暴惊破“权力寻租者”的好梦时,“胆商”和“情商”的“寻宝游戏”风光不再,无可挽回地走向没落。

一些机灵的商人们,只得改弦易辙,凭藉智力掘取自己



的第一桶金。一度,一个点子救活一个厂,一个灵感掘起千万金的新闻,频频出现在报章之上。于是,以点子为杀手锏,玩“概念”于股掌之间的“智商”亦风行一时,曾呼风唤雨于一时的保健品大亨们便尝尽了此中的甜头。

随着市场经济体制的逐步形成和日益完善,以钱生钱,以钱赚钱的理念为越来越多的商人们所接受,并开始成为企业经营者的重要实践,风险投资、资本运作、资源整合、兼并重组等时髦的名词,纷纷“挤进”企业经营者的经营词典。以浙商、粤商为突出代表的“财商”,开始成为经营者心目中最耀眼的字眼。

不可否认,在一定的历史条件下,“胆子、条子、点子、票子”这“商场四子”,都有其存在的合理性(尽管“条子”有不行正路之嫌),其中的“点子”、“票子”甚至在任何情况下都可大行其道,但一个共同的局限性,却又成为他们的致命伤:他们只知道怎样去赚钱,却不明白怎样去赚取人心;他们过于相信自己的力量,其他合作者在他们眼里只是陪衬和点缀。

结果,一味追求利润,只想自己赚钱的极端利己主义,使自己成了无人喝彩的孤家寡人;为了击倒对手,不惜“放血”相陪的“红海战略”,将自己的企业逼到了不是你死就是我活的绝路;至于相互之间的不合作所导致的老板与员工之间的冷漠,企业人与消费者之间的隔膜,企业与企业之间的相互折磨,更将许多企业推入举步维艰的困境。任何一个风吹草动,都可能在瞬间使企业的大厦轰然坍塌。

---

## 时代的呼唤

面对无情的现实,一些企业家开始警醒过来,他们在有意无意之间,开始探寻并努力实践我们的先辈们靠人格赚钱的奥秘,并始终倾心于:立足于人格之上的合作,立足于人格之上的和谐,立足于人格之上的双赢。结果,他们中的许多人赢得了空前的成功。一直在市场经济中弄潮的香港富商李嘉诚、近几年来在中国乳业劲掀西部狂飙的蒙牛乳业董事长牛根生便是他们中的典型代表。正是从这个意义上,我们将其称之为“和商”,并将他们奉行的经营理念和企业文化,称之为“和商文化”。

与前面提到的“商场四子”相比,“和商”强调的是人格的力量,注重的是人格的魅力。在他们的心目中,企业最佳的生存状态便是合作的环境,和谐的环境。他们既注重自身修养和合作精神的不断提高和完善,也关注从企业高管到普通员工品行修养和合作精神的锻造,更渴望和企求企业外部环境的改善。因为,他们深切地感受到,任何一方的不合作,都会给企业带来重重阻力,造成种种意想不到的困难,甚至会将企业送上不归之路。

和商更加关注的是“双赢理念”为所有企业人所掌握,更加关注的是“双赢团队”的发展和壮大。和商所倚重的不是老板个人的智慧,而是企业团队的力量;和商所代表的不是企业群体中的任何一方,而是整个企业群体。从这个意义上看,

---

和商与其他类型商人的最大不同便是：他始终是一个由所有“企业人”，包括企业合作伙伴、消费者和政府各方在双赢基础上结成的同盟。因而，“合作、和谐、双赢”，也就成为他们奉行不渝的六字箴言。在他们心目中，尊崇和谐文化，构建和谐企业，打造和谐生活，便是一种最高境界的追求——而这，正是时代的呼唤，是党和政府赋予我们的义务，代表的正是一种不可遏制的时代潮流。

伴随着新世纪的脚步，科学技术的信息化、竞争视野的国际化、产品结构的多元化已经把企业带进了一个全新的时代——竞合时代。大到一个国家，小到一个企业，都在实实在在地提倡并实施一种合作精神，“合作与双赢”实际上已成为人们努力遵循的政治与经济原则。

完全可以这么断言，现代企业，特别是国内企业，急需一种真诚的合作精神，急需一种以人格为核心的“和商文化”；作为现代企业的主宰，企业人更急需一种真诚的相互信任、相互尊重、相互包容、共同进步的合作精神——唯有合作，才能双赢，也只有在合作双赢的基石上，才能构建起和谐的企业；而有了千千万万个和谐的企业，和谐社会、和谐中国也就有了最稳固的根基。

也许，现实就是如此。不管你愿不愿意，我们都会在有意无意间走近“和商”，都会在有意无意之间走近“和商文化”——因为，我们中的许多先行者，早就将自己探寻的步履，踏上了“和商时代”的征途……

## 序 二

# 明天的太阳会更好

汪鹤年

一觉醒来,又是一个阳光明媚的早晨。

于是,我们匆匆汇入匆匆的车流、人流,开始了又一天的工作。

尽管我们存在着金领、白领和蓝领的差异,但最根本的目的和目标却完全相同:为了生活!为了更好地生活!

然而,我们面对的却是一个不相协调的现实:可供选择的食品越来越多,而我们敢放心食用的却越来越少。

连我们自己都无比惊讶:我们制作的香肠,自己却不愿尝一根;我们开的是饺子馆,却宁愿吃人家的老面馍。

我们怎么啦?

难道为了赚钱,我们就将商品和良心一起出卖?难道为了赚钱,我们就任由每一个毛孔都滴着“肮脏”?

我们不是宿命论者,我们或许可对因果报应不屑一顾,但赚多了昧心钱,最终连本吐出;做多了缺德事,吃尽子孙饭的故事,却偏偏在我们的生活中常演常新。因丧失良心而带来的不安,更会时时惊扰我们的好梦……

.....

我们不是修道者,也不笃信什么清心寡欲之类的说教,但我们却信奉先人“君子爱财,取之有道”、“己所不欲,勿施于人”的教诲。

我们都是企业人,从打工者到老板,都希望自己的企业蒸蒸日上。然而,由于种种原因,我们赖以生存的企业群体却往往成为“各领风骚三五年”的昙花一族。

或许,我们一时找不到企业的真正病根在哪里,但却敢肯定:人性的贪婪,道德的沦丧,靠哄骗消费者谋取暴利,是许多企业长不大的重要原因;只盯着一己私利,不管他人利益的极端利己主义,是阻碍企业发展的最大绊脚石。

因此,我们必须找到我们失落的东西,我们必须找回我们失去的自信。

在企业这个大群体中,我们又是谁呢?

我们可能只是普普通通的员工,我们也可能是能管事的高管,我们还可能是具有决策大权的老板,我们或许只是彼此为对方提供服务的合作伙伴,我们甚至是足以决定企业生死存亡的消费者。

或许,企业要真正地得到发展,就要整体性地、全方位地考虑“我们”中任何一方的利益,并兼顾国家的利益,而不仅仅只限于老板一方——这,便是双赢理念的根基;这,便是企业生存发展的全部奥秘。

我们需要财富,更需要由双赢带来的企业的和谐,更需要由双赢带来的企业人的快乐,更需要由双赢带来的消费者的放心。也只有企业的和谐,才能带来社会的和谐——因为,无

---

数个和谐企业的积累,才能奠定和谐社会最稳固的根基。

或许,我们已经站在阿里巴巴那神秘山洞的门口,却不知道如何开启那扇和谐之门、那扇财富之门、那扇快乐之门、那扇幸福之门。于是,我们在竭力寻找那把开门的钥匙……

结果,我们什么也没有找到,只找到了一个做人的道理——“芝麻开门”的诀窍。我们试图用它打开和谐之门,结果门开了!

于是,我们走进了又一个阳光明媚的早晨,而且太阳更亮!更暖!更好!

## 卷首语

从呱呱坠地的那天起，我们就成了理所当然的消费者。而且，衣食住行，缺一不可。自然，用自己的劳动成果换取他人的劳动成果，也就成为我们正常生存的基本形式。而货币则成为等价交换劳动成果的法定凭证。于是，钱也就成为我们努力寻求的东西，成为财富的象征。

为了生存，为了生活，为了更幸福地生活，我们必须赚钱，必须创造财富，用自己的劳动成果去换取我们想得到的一切。从这个意义上看，除了乞丐、非法掠夺财富者、暂无劳动能力或丧失劳动能力者，我们都是财富创造者——尽管，具有既为社会又为个人的双重特征，创造和占有的财富有大小多少的不同。

因此，我们每个人都兼有财富创造者和消费者的双重身份，从领袖到平民，概莫能外。

在创造财富这一点上，人与人之间，只有劳动付出形式、劳动量和有效产出的差异，而没有本质的不同。而且，人们所从事的不同劳动，无一不带着互补、互利的典型特征。同时，我们又不得不承认：在现代社会中，直接创造财富的主要阵地是企业，而创造财富的主流阶层则是企业员工。因此，找到了企业的成功之道，也就等于是打开了我们最大的创富之门。

---

那么,通向创富之路的捷径在哪里?打开这财富之门的钥匙又在哪里呢?

——改革开放以来,我们已悄然目睹了四类商人的嬗变:靠胆量赚钱的胆商,靠关系赚钱的情商,靠智慧赚钱的智商和靠钱生钱的财商。然而,回首间我们又猛然发现:在他们(包括自己)身上,总或多或少地打着急功近利的印记,甚至有势利之嫌。于是,一些真正的企业家在有意无意之间,开始探寻并努力实践我们的先辈们靠人格赚钱的奥秘,并赢得了空前的成功。

在新的世纪,在构建“和谐社会”的时代大潮中,我们,终于叩响了通向“和商时代”的大门……



# 目 录

|    |          |     |   |
|----|----------|-----|---|
| 序一 | 走近和商     | 刘国梁 | 1 |
| 序二 | 明天的太阳会更好 | 汪鹤年 | 7 |

|     |   |
|-----|---|
| 卷首语 | 1 |
|-----|---|

## 第一章 创富之路在哪里

|     |                   |    |
|-----|-------------------|----|
| 第一节 | 必须正视的危机           | 3  |
|     | 未曾“仇富”却心存“妒忌”的中国人 | 4  |
|     | 转型时代的企业浮躁病        | 6  |
|     | 我们不知道明天能吃什么       | 9  |
| 第二节 | 其实,老板也很无奈         | 12 |
|     | 最后一个赢利的是老板        | 13 |
|     | 压力最大的是老板          | 15 |
|     | 风险最大的还是老板         | 19 |
| 第三节 | 双赢,从自己开始          | 23 |
|     | 地狱与天堂只是一墙之隔       | 24 |
|     | 一条绳索的几个绳套         | 25 |
|     | 学会双赢              | 28 |