

[中国古代以退为进的人生智慧宝书]

[大智若愚、大巧若拙、大辩若讷]

糊涂学宗师 郑板桥

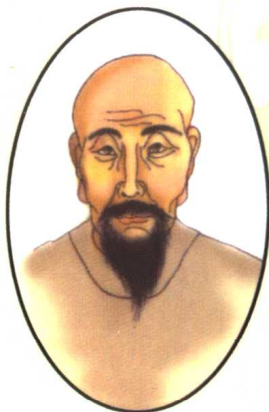
[清] 郑板桥
原倡

难 得 糊 涂 经

HUTUXUEZONGSHIZHENG BANQIAO
NANDEHUTUJINGJINGSHANGDAZHUI

经商大智慧

史晨 编著



中国盲文出版社

HUTUXUEZONGSHIZHENG BANQIAO 99178
NANDEHUTUJINGJINGSHANGDAZHUI

F-715
56

糊涂学宗师

郑板桥

难 得 糊 涂 经

[清] 郑板桥 原倡
史 晟 编著

经商大智慧

中国盲文出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商大智慧/史晟编著. —北京:中国盲文出版社,

2003.12

(郑板桥难得糊涂经)

ISBN 7-5002-1909-1

I. 经… II. 史… III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 071467 号

经商大智慧

编 著:史 晟

出版发行:中国盲文出版社

社 址:北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码:100072

电 话:(010)83895214 83896965

印 刷:北京冶金大业印刷有限公司

经 销:新华书店

开 本:850×1168 1/32

字 数:320 千字

印 张:11

版 次:2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-5002-1909-1/F·44

定 价:24.80 元

此书盲文版同时出版

盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

前

言

难得糊涂经



前言

“难得糊涂”

“吃亏是福”

“知足常乐”

“和气生财”

“先舍后得”

这些都是中国人在日常生活中常常挂在嘴边的口头禅和俗语。在这些看似简单、通俗的词语中，往往可以清晰地看出中国人对于经商、生意、钱财的基本看法和智慧，而这些思想都同样来自于一个二百年前的智者——郑板桥。他和他那最著名的名言——“难得糊涂”几百年来一直对人们有着深刻而久远的影响。

我们知道，中国传统文化给我们留下了无数宝贵的遗产，这些遗产博大精深，但惟独在有关经商和金钱方面，古人留下的东西却不多，这是因为中国古代读书人“耻于言利”的缘故，而郑板桥的“难得糊涂经”却以鲜明的风格、丰富的内涵，弥补了这样一个空白。今天，当人们千方百计削尖脑袋学习西方精明的赚钱术时，郑板桥和他的“难得糊涂”却给了我们一个从相反的角度去研究经商智慧的机会，它系统地总结了上至《周易》、《老子》，下至清代中末叶数千



郑板桥

难得糊涂经

年来中国人有关经商的重要心得。它与所有的关于经商的理论相辅相成、相互补充。它是在中国这块土壤上土生土长的思想，因而更适合中国国情。它是对中国古代自然规律的总结，更是一种具有大家气度的指导思想，它以对金钱功利的深刻理解和超脱态度驾驭金钱，同时又以宽容、含蓄的方式表达了人们对金钱的追求和渴望。它是尔虞我诈、你死我活的商战润滑剂和缓冲带，它又是商业的竞争对手之间以及商品生产者、销售者与消费者之间的亲和剂和联系纽带。它已经影响并将继续影响着中国商人的经商观念。

纵观“难得糊涂经”的经商智慧，它包括如下四个方面的内容：第一，吃亏是福。所谓经商之道就是讲究商业道德，诚信为本，和气经营，随机而制。倘若是贪念过重，投机过度，见利忘义，最终只能被淹没在商海的风浪冲击中。商海沉浮，只有泰然处之，淡然得失，才能驶出商海的旋涡，辟出重新扬帆的新航线。第二，和气生财。和气生财是中国人信奉的生意经。它指的是做生意必须广积人缘，广开财路，避免四处受敌，从而为自己创造一个良好的经商环境。为此，我们就必须做到与人为善、笑脸迎人、以小损换大益、以小忍促大成，一方面趋利避害、巧创商机，另一方面以“吃亏是福”为座右铭，以“假糊涂真聪明”为基本原则，变危机为契机，做稳生意、细水长流，真正开辟和气致祥的生意新局面。第三，难得糊涂。经商是一种精明人从事的事业，按理来说与糊涂经毫无关系，然而，正因为经商的智慧博大精深，才由此派生了与之相适应的另一种经商的学问——难得糊涂经。所谓难得糊涂，是一种以暗示、含蓄、隐曲、后发制人为主要形式的另类智慧，它的运用完全暗合了生意场上的竞争规律。正如人们所说的，生意场上没有永远的朋友，只有永远的利益，同样，生意场上没有单一的智慧，而难得糊涂正是商场竞争中能够出奇制胜的秘密武器。第四，

前

言

难得糊涂经



糊涂不得。所谓“难得糊涂，糊涂难得”，指的是在商场中运用主动的伪装去战胜对手的一种策略。这种“糊涂”是主动的、伪装的，而不是被动的、真实的。然而在商战进入白热化的阶段时，总有一些商人分不清是非，搞不清对错，将假糊涂变成了真糊涂，将真精明变成了假精明，以致出现这样或那样的严重后果。面对这些不懂“难得糊涂”精髓的人们，我们要大喝一声：“不可糊涂！糊涂不得！”

本书从吃亏是福——坦坦荡荡理财的生意经、和气生财——踏踏实实赚钱的生意经、难得糊涂——虚虚实实谋利的生意经、糊涂不得——是是非非分明的生意经四个方面全面论述了《郑板桥难得糊涂经——经商大智慧》的内容，其中既有对古人糊涂生意经的精辟总结，又有对当代优秀商人经商大智慧的探讨；既有古今成功运用“难得糊涂经”解决经商难题的事例，又有对糊涂生意经操作细节的详细讲解。书中还附有历代圣哲关于糊涂经商智慧的至理名言，可谓是内容精辟，实用性强，深入浅出，特别适合于广大经商人员、国营企业经理、私营企业主、民营企业企业家以及其他生意人阅读，相信能起到举一反三的作用。

目

录

难得糊涂经



欲念与不惑也见

目 录

CONTENTS

第一篇 吃亏是福

——坦坦荡荡理财的生意经

“人为财死，鸟为食亡”。郑板桥指出，如果说求利之心人皆有之，那么生意人的过度贪婪就是不切实际的。举例来说，一笔生意赚一千块钱是合理的，那么赚三千块钱就是过度贪婪了。他们的利润从哪里来呢？要么来自对顾客利益的剥夺，要么来自对合伙人利益的剥夺，这种揠苗助长的赚钱方式显然不能长久。因此，商人们不妨本着吃亏是福的糊涂精神，放弃贪念，坦坦荡荡做生意，长长久久谋利益。

第一章 先赔后赚 3

——糊涂经的赢利绝招

作为商人，一向以精明自居，每一分每一毫的金钱都要算计，这无疑是对的。然而，做生意也有例外的时候，特别是当生意处在生死关头时，为了挽救大局，绝不可对小利斤斤计较。所谓该糊涂时且糊涂，这种糊涂正是大精明、大聪明的表现。



郑板桥

难得糊涂经

先吃亏后赚钱	5
危难之时不计小利	7
莫把金钱看得太重	8
分文不取也可赢利	9
以小损得太益	11
赚得起也赔得起	12
做人要比别人先行一步	14
顾客绝不可欺	17

第二章 先义后利

——糊涂经的赚钱绝招

追求盈利是商人的动力,但为了赚取更长久的利益,商人们必须克制贪欲,因为在商场中,“义”是勺,“利”是水,只有用好“义”这个“勺”,才能汲取“利”这个“水”。

谋利不可尽贪	21
富有万金也要节俭	22
有比钱更重要的东西	25
商人目光不宜短浅	28
赚取利润要合理	30
爱利更要爱身	32

第三章 先少后多

——糊涂经的投资绝招

世界上众多投资成功的故事都说明了一点,那就是一个人的成功并非取决于你所处的环境,而是你是否作出要改变的决定。你的一切作为都出于那个有力且由衷的决定。当你学会了如何做出决定,具备了当机立断的机智和勇气的时候,你已经成为一名有魅力的投资者。剩下的事情,就是你如何发挥自己的魅力去争取更大的成功了。



让智慧点化资本和财富	37
善谋利者必思虑精微	39
不打无准备之仗	41
一旦决定永不放弃	43
别把所有的鸡蛋放在一个篮子里	46
没有稳赚不赔的生意	47
不要就股看股	48
切忌急功近利	50

第四章 先分后合

——糊涂经伙伴绝招

天下大事分久必合，合久必分。商业竞争没有永久的伙伴，但却有永恒的利益，这就要求我们在经营过程中时刻牢记互信、互利的原则，处理好与生意伙伴的密切关系，为共同发展打下坚实的基础。

挑选伙伴不糊涂	55
商业合作至关重要	56
联手经营皆大欢喜	58
帮对手也是帮自己	60
善用别人的钱	63

第五章 先暗后明

——糊涂经的竞争绝招

在商业竞争中，为了战胜对方，彼此都不得不采取各种竞争战略。所谓先暗后明，就是在权衡了生意场的得失利弊之后，采取巧妙的伪装术麻痹对手，趁其不备而一举击败对手的策略。

人人都爱占小便宜	67
让强者自相残杀	69
赚声誉比赚钱重要	70



郑板桥

难

得

糊

涂

经

微笑是随机应变的信号	72
经商须做有心人	73
以平和之心去竞争	77
关键是如何看待失败	78
做生意要精于计算	81

第六章 先机后发..... 83

——糊涂经的制胜绝招

商业竞争有各种各样的策略,有的是先发制人,占领市场,也有的是后发制人,收拾残局。前者多是财大气盛者所为,而后者多是老谋深算者所为。

后发制人占据主动	85
避实击虚坐观其大	86
欲擒故纵再谋其利	87
声东击西登堂入室	88

第二篇 和气生财

——踏踏实实赚钱的生意经

郑板桥指出,和气生财是中国人信奉的生意经,它指的是做生意必须广积人缘,广开财路,避免四处受敌,从而为自己创造一个良好的经商环境。为了达到这一目的,我们就必须做到与人为善、笑脸迎人、以小损换大益、以小忍促大成,一方面趋利避害、巧创商机,另一方面以“知足常乐”为座右铭,以“假糊涂真聪明”为基本原则,变危机



为契机，从长计议、细水长流，真正开辟和气致祥的生意新局面。

第一章 和中求财..... 95

——积人缘、生财路

郑板桥难得糊涂经说“和气则生财”。这里的“和”有“与人为善”的含义。在生意经上，东方人和西方人有着迥然不同的观点，西方商人讲究钉是钉、铆是铆，对自己的利益是一分不让；而东方商人讲究的是将心比心，做生意先做人。为了积人缘，生财路，有时牺牲一点局部利益也在所不惜。

一团和气暖人心	97
与人为善回报多	98
“和”乃上乘功夫	100
和气生财最重要	101
生意场上不说“不”	103
巴掌不打笑脸人	104
心领神会交易易成	107

第二章 险中求稳 109

——好决策、久收益

古人说：生意如牛涎。意思是说做生意要像牛一样对有利润的生意“垂涎三尺”，做生意也讲求细水长流。只要生意不断就好，利润少没关系。比起一夕致富，接之一败涂地来，要安全得多。

稳做生意细水长流	111
一锤子买卖做不得	113
智者着眼长远利益	115
面对危机要当机立断	117
经商必冒三分险	120



郑板桥

难

得

糊

涂

经

坚韧是赢利的重要因素	122
大忍才能大成	124
营造繁荣的市场	128
做生意要留后路	130
趋利避害人之常情	131

第三章 变中求通

——抓时机、巧应付

郑板桥指出,三百六十行,行行都赚钱。老天将利润赠给每一个人,但要看你能不能把握住获取利润的机会。在难得糊涂经中,所谓糊涂有着多层含义,而运用到经商之中,最重要的一条就是面对利益诱惑时,要能够知足,不要贪得无厌,因为只有这样,才能真正把握市场中变化无常的基本节奏。

变危机为契机	137
贪得无厌会错过时机	139
做别人未做的事	144
适度投机的经营谋略	145
抓住商机反败为胜	146
看准的事要大胆做	148
勇谋双全者胜	150

第四章 忍中求达

——假糊涂、真妙招

世上既然有所谓糊涂生意经的存在,那么必然有其存在的道理,只是糊涂生意经虽然好念,但也必须念在正道上,如果用在斜门歪道上时,是注定捞不到半点便宜的。什么叫糊涂用在正道上呢?就是小事看似糊涂,大事不糊涂;对自己、对私利糊涂,而对大众、对社会则毫不糊涂。

目

录

难得糊涂经



假糊涂“冷”处理	155
决策不能糊涂	156
糊涂经要用在正道上	161
聪明反被聪明误	164
看似糊涂实则聪明	166
模仿是最有效的	167
精明生意糊涂做	169
笨鸭子先飞	170
万变不离其宗的糊涂经	173
“亮丑”并不意味着失败	175
家丑外扬立于不败	176
把不好的留给自己	177

第五章 知足常乐

——好心态、长富足

处变不惊、知足常乐是中国人最推崇的平常心态。它能于利不趋，于色不近，于失不馁，于得不骄，使我们的事业充满光明。

感到满足就好	181
物欲太盛心难静	183
没有人能永远占便宜	186
忍耐是商人的最大财富	188
过度贪婪不可取	190
心善求财则财易得	192
善意的欺骗可以饶恕	194



郑板桥

难得

糊涂

经

经

经

第三篇 难得糊涂

——虚虚实实谋利的生意经

表面看来,经商与糊涂经风马牛不相及,然而,正因为经商的智慧博大精深,才产生了另一种深奥的学问——难得糊涂经。郑板桥所说的难得糊涂,是一种以暗示、含蓄、隐曲、后发制人为主要形式的另类智慧,它的运用暗合了生意场上尔虞我诈、你死我活的竞争规律。正如人们所说的,生意场上没有永远的朋友,只有永远的利益,要成为商业竞争中的胜者,只有牢牢掌握难得糊涂这一出奇制胜的秘密武器。

第一章 面子难得 199

——经商的公关艺术

在竞相逐利的生意场上,商人们在把一切东西都变成资本之后,终于把自己的情感和关系也一并压到了生意的赌场上,感情投资、公关活动,作为两条重要的纽带,把商人们紧紧地连在了一起。

贵人面子糊涂用	201
糊涂的人情也值钱	202
不可为面子而经商	204
装聋作哑好公关	205
在商场上沉默是金	207
勉强做不成生意	210
学会感情投资	211
不断扩大善的循环	213
沉默自有沉默的妙用	214



第二章 宽容难得 217

——经商的用人艺术

以天下之大,是非曲直到处可见,如果事事都去争个你对我错,不仅生活得很累,恐怕也会得罪不少人,与其这样,还不如做个明明白白的糊涂人,对于一些是是非非,不妨由它去吧!

- 管理必须以人为本 219
- 用人就应该坚信不疑 221
- 不要凡事都争个是非 223
- 给糊涂人以机会 225
- 消除多疑心理 227
- 假装糊涂取悦客户 229

第三章 默契难得 233

——经商的谈判艺术

郑板桥指出,所谓“难得糊涂”是一种内心清楚却外表糊涂的伪装术,伪装的目的是为了打动对方。在商业谈判中,采取“装痴卖傻”就是一种装扮可怜相的做法,这时候看似愚笨的一方往往胜过口齿伶俐的一方,你信不信?因为这样做至少有三点好处:一是示弱骄敌,诱使对方暴露自己意图;二是可以赢得充分的思考时间;三是能及时获得信息和忠告,可谓是一箭三雕。

- 言谈笨拙更能成功 235
- 以合作精神去战胜对方 236
- 不妨使用眼泪战术 239
- 模糊语言应恰到好处 240
- 要注意言多必失 242
- 学会“以心传心” 243
- 适当运用“装聋作哑” 245
- 巧应万变的对答法 247



郑板桥

难得糊涂经

暗示成交趣味无穷 250

第四章 仁义难得 253

——经商的管理艺术

长期以来,几乎没有人去讨论“商业的发展与经商的道德有什么关系”这个问题。然而,仔细研究那些成就了大业的企业家,我们就会发现,仁义是经商之本,几乎没有几个商人是靠发昧心财而得以长久的。

- 用爱心来经营企业 255
- 仁义是经商之本 256
- 顾客乃养命之源 258
- 豁达之人不糊涂 260

第五章 机缘难得 263

——经商的推销艺术

企业的经营离不开推销,而推销则离不开技巧和方法。从我们所知道的那些推销大师身上,我们不难了解一个真理,那就是越是富有诚意而看似愚笨的推销法越比那些看似聪明而近似欺诈的推销法来得更有效。

- 装聋作哑的赚钱术 265
- 以不变应万变的推销 266
- 糊涂法战胜撒谎人 269
- 别出心裁的促销奇招 272
- 诚恳地推介最有效 274
- 面对拒绝不妨装装糊涂 275



第四篇 糊涂不得

——是是非非分明的生意经

郑板桥所谓的“难得糊涂，糊涂难得”，指的是在商场中运用主动的伪装去战胜对手的一种策略。这种“糊涂”是主动的、伪装的，而不是被动的、真实的。然而在商战进入白热化的阶段时，总有一些商人分不清是非，搞不清对错，将假糊涂变成了真糊涂，将真精明变成了假精明，以致出现严重后果。面对这些不懂“难得糊涂”精髓的人们，我们要大喝一声：“不得糊涂！糊涂不得！”

第一章 切莫糊涂 281

——避免法律纠纷的技巧

干糊涂、万糊涂，法律之事莫糊涂；干不知、万不知，法律知识莫不知。面对别人设下的商业骗局，商人们请睁大你们的眼睛。

- 一个字也不能糊涂 283
- 珍视自己才是上策 284
- 谨防合同陷阱 286
- 打天下不只有糊涂一策 287
- 机密绝不可失 292

第二章 切莫失信 295

——避免声誉受损的技巧

虽说“无商不奸”，但真正做大生意的人却都不是靠“奸”而立足的。纵观古今成功的生意人，他们赚钱的智慧不在于如何骗人，而在于如何博得顾客与合伙人的信任。