

拥抱商道正能量 创业人生不畏惧

正能量

POSITIVE ENERGY

成就顶级商人的19条商道



陈广◎著

汇集全球最有价值**商道的经典之作**
排除创业负能量、传递经商正能量的智慧读本



深圳出版发行集团
海天出版社

正能量

POSITIVE ENERGY

成就顶级商人的19条商道

陈广◎著



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

正能量:成就顶级商人的19条商道/陈广著.--
深圳:海天出版社,2013.4
ISBN 978-7-5507-0663-7

I. ①正… II. ①陈… III. ①商业经营—经验—世界
IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第015653号

正能量:成就顶级商人的19条商道

ZHENGNEGLIANG: CHENGJIU DINGJI SHANGREN DE SHIJIU TIAO SHANGDAO

出品人 尹昌龙
出版策划 毛世屏
责任编辑 张绪华
责任技编 梁立新
封面设计 元明·设计

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦 (518033)
网 址 www.htph.com.cn
订购电话 0755-83460293(批发) 83460397(邮购)
设计制作 蒙丹广告 0755-82027867
印 刷 深圳市森广源印刷有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 21.75
字 数 292千
版 次 2013年4月第1版
印 次 2013年4月第1次
定 价 39.80元

海天版图书版权所有,侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题,请随时向承印厂调换。

前言

正能量
——从马云到石田退三
人生与事业的启示

拥抱经商正能量 创业人生不畏惧

每个人的内心就是一座“能量场”，既隐藏着自信、拼搏、勤奋、进取等正能量，又暗含着消沉、懒惰、沮丧、逃避等负能量。能量守恒定律说，能量不会凭空产生或消失，它只能转化为其他形式或转移到另一个物体，但能量的总量不变。因此，每个人内心的“正能量”越多，负能量就越少。

世界上最伟大的商人的内心深处都隐藏着一股神秘而巨大的正能量，它不仅能改变他们的心灵，更会让他们的创业人生发生蜕变，从而，开启一条通往商业巅峰的道路。

软银董事长孙正义曾说他成功的原因即是缘于自信的正能量：“一个梦想和毫无根据的自信。一切都是从这儿开始的。”

阿里巴巴董事局主席马云说他成功的原因即是缘于目标正能量——让天下没有难做的生意。

华人首富李嘉诚的财富发迹因为他有着超越他人、永不服输的正能量、财富智慧和财富毅力。

丰田汽车王国的缔造者石田退三，能够白手起家创下显赫业绩，完全是靠着他的毅力和敢于拼搏的正能量。

“红顶商人”胡雪岩认为有机遇就要勤奋经营，同时勤奋经营的正能量也能创造机遇，敢想敢做，这样就会财源滚滚。

.....

《正能量——成就顶级商人的 19 条商道》积聚了 100 多位全球顶级商人与企业家的创业与经商正能量。他们还有“天下第一商”林尚沃、海尔集团 CEO 张瑞敏、联想控股董事会主席柳传志、华为总裁任正非、日本经营之神松下幸之助、“富翁中的富翁，领袖中的领袖”的堤义明、美国百货业巨子约翰·甘布士、台湾地区经营之神王永庆等这些受世人瞩目的顶级商人。

他们在商业上获得了巨大的成功，是当之无愧的财富代言人。他们的成功都可以归结为一点，就是创造或者拥有世界上最有价值的“商道正能量”。

《正能量——成就顶级商人的 19 条商道》释放了这些古今中外世界上最有价值的近 20 条商道正能量，提炼和传递了数十位顶级商人的“商道”正能量，阐述了他们如何达到事业巅峰的商业真谛。

《正能量——成就顶级商人的 19 条商道》是一本浓缩了历史几千年的商业精髓的经商智典，是所有要参悟“商业最高境界”、成为顶级商人的有志人士的“宝典”。

①②③

商道一 创业正能量：从无到有创基业 /001

1. 明确的目标是经商的必需 /002
2. 信心是最可靠的资本 /006
3. 吃苦耐劳是创业的必修课 /011
4. 靠拼搏白手起家 /013
5. 从无到有是成功的标志 /015
6. 勇敢地对待失败 /018

①②③

商道二 借力生财：既要靠自己，也要靠别人 /023

1. 银行是摇钱树 /024
2. 向银行借信用 /026
3. 向他人借财势 /029
4. 向名人借名气 /031
5. 将竞争杠杆变成魔杖 /035
6. 用别人的钱发展自己的技术 /039

①②③

商道三 抢占先机：抓住机会自然有钱可赚 /043

1. 机遇青睐勤奋的商人 /044
2. 有机会就要果断出击 /047
3. 更重要的是行动 /051
4. 不放过任何一个小机会 /052
5. 时时捕捉商业信息 /054
6. 发挥自己的超前意识 /058
7. 寻找朝阳产业 /061

正(能)(量)

商道四 结交关系：做大自己的靠山 /063

1. 关系能生钱 /064
2. 设立自己的关系网 /066
3. 经营自己的靠山 /069
4. 让权钱交易充满赤心 /072
5. 广泛结交，编织财富大网 /074
6. 建立良好的政商关系 /077

正(能)(量)

商道五 善于用人：人是最好的资本 /081

1. 发挥人才的关键作用 /082
2. 敢用比自己更强的人 /085
3. 信任比什么都重要 /088
4. 挖墙脚是抢夺人才的捷径 /089
5. 不拘一格用人才 /091
6. 聪明的商人育人 /096
7. 选出最优秀的接班人 /100
8. 用人也要打破常规 /105

正(能)(量)

商道六 有效管理：人人都愿效劳 /109

1. 沟通是管理的浓缩 /110
2. 放心把权力交给别人 /115
3. 让员工尝到激励的甜头 /117
4. 批评要讲究艺术 /120
5. 亲情型管理 /121
6. 管理要有人情味儿 /124

正(能)(量)

商道七 进退有度：把握经营风险的艺术 /127

1. 敢冒风险才能赚大钱 /128
2. “刀头上的血也要去舔” /130
3. 谨慎与稳健必不可少 /132
4. 见好就收才能立于不败之地 /133

正能圖

商道八 灵活应变：不在一棵树上吊死 /135

1. 在变化中发展 /136
2. 学会转换思路 /140
3. 走不通的路就换方向 /144
4. 及时调整经营方向 /146
5. 变不利为有利 /148
6. 把浪费的空间利用起来 /150
7. 巧让比硬碰好 /152
8. 识势应变，不拘一格 /154

正能圖

商道九 打破常规：生意是一种创新 /157

1. 打破思维定式 /158
2. 要有好的构想和方法 /161
3. 赚钱要不断出奇招 /164
4. 奇思异想带来无尽财富 /166
5. 调整方向，填补空白 /169
6. 价高才能多获利 /170
7. 靠“特色”吸引人 /172
8. 让商品大众化 /175
9. 打破传统的销售方式 /176

正能圖

商道十 竞技手法：竞争是智力 + 实力 /179

1. 掐准竞争对手的“七寸” /180
2. 分化瓦解、各个击破 /183
3. 让对方主动放弃竞争 /185
4. 进攻对手的后方 /188
5. 退一步海阔天空 /190

正能圖

商道十一 驾驭市场：做善于造势的生意人 /193

1. 赚钱要先做响名气 /194
2. 亮出自己的好招牌 /196
3. “货卖一张皮” /200

4. 创造一种需求 /203
5. 以降价占领市场 /204
6. 活用广告手法 /206
7. 营造“名人效应” /209
8. 善于制造新闻 /214
9. 利用一切机会做广告 /216
10. 利用自己的明星效应 /218

正能图

商道十二 善待顾客：服务是一张王牌 /221

1. 对顾客投以微笑 /222
2. 服务是一张王牌 /223
3. 善待顾客的抱怨 /226
4. 优质服务以顾客期望为坐标 /230
5. 急顾客之所急 /232
6. 要有自掏腰包服务的精神 /234

正能图

商道十三 转败为胜：盘活生意的必修课 /237

1. 面对危机迎难而上 /238
2. 失败后要有信心 /240
3. 找到最有潜力的突破口 /244
4. 削减开支、减少库存 /247
5. 和衷共济才能度过危机 /251
6. 谋而后战，走出困境 /252
7. 从赤字转为盈利 /254

正能图

商道十四 居安思危：守业是一门大学问 /257

1. 危机意识不可少 /258
2. 自己是最大的敌人 /260
3. 在守业中等待时机 /263

正能图

商道十五 恪守诚信：做生意无信不立 /267

1. 经商要以做人为先 /268
2. 做人必须讲求信义 /270

3. 诚信就是最好的招牌 /271
4. 信誉是你的信用卡 /274
5. “言而有信” /277
6. 向顾客透露真相 /279
7. 用诚心换来信誉 /283
8. 赔本买卖也要做 /288

正能圖

商道十六 以和为贵：商人的生财之道 /291

1. 和气使生意兴旺 /292
2. 帮助他人就是成就自己 /293
3. 对立不如亲善 /297
4. 善于站在他人的立场上看待问题 /300
5. 将对手变为朋友 /303
6. 得饶人处且饶人 /304

正能圖

商道十七 低调做人：谨慎谦逊做商人 /307

1. “成就加谦虚” /308
2. 谨慎低调做商人 /310
3. 赚了钱也不要张扬 /311
4. 万事皆圆，锋芒不露 /312

正能圖

商道十八 重情重义：商人更要有人情味 /315

1. 做有人情味的商人 /316
2. 要有感恩的心 /317
3. 手足之情重于一切 /322
4. 化无情为有情 /324

正能圖

商道十九 超脱名利：大商人的境界 /327

1. 克勤克俭，富而不奢 /328
2. 给予就是幸福 /329
3. 主动回馈社会 /333

后记 337

ZHENG
NENG
LIANG

CHENGJIU

DINGJI

SHANGREN

DE 19 TIAO

SHANG

DAO

1. 商业成功就是让他人愿意为你买单

正能量 商道一

创业正能量： 从无到有创基业

经商倘若没有明确的目标，顶多你只能小打小闹，但绝对不会做成大事。一个目标明确的商人，会成为创造历史的顶级商人；一个心中没有目标正能量的商人，也只能是一个平凡的商人。

坚强的自信心能给人以无穷的正能量，它常常能够使一些平常人成就非凡的事业。

毛泽东曾说：“一张白纸，可以画最新最美的图画。”华人首富李嘉诚的财富发迹都始于一张白纸。他经历了天灾、战乱、动荡、逃亡等多重灾难，十来岁就担起全家人生活的重担。首富们的那张白纸背后，都有着超越他人、永不服输的财富欲望、财富智慧和财富毅力。

1. 明确的目标是经商的必需

卡耐基基金会曾组织科学家对世界上 1 万个不同种族、年龄和性别的人进行过一次关于人生目标的调查。调查发现，只有 3% 的人有明确的目标，并知道怎样把目标落实；而另外 97% 的人，要么根本没有目标，要么目标不确定，要么不知道怎样去实现目标……10 年之后，卡耐基基金会对上述对象再一次进行调查，但结果令人吃惊：调查样本总量的 5% 找不到了，95% 的人还在；属于原来那 97% 范围内的人，除了年龄增长 10 岁以外，在生活、工作、个人成就上几乎没有太大的起色，还是那么普通和平庸；而那原来与众不同的 3%，却因为拥有创业正能量在各自的领域里都取得了相当的成功。他们 10 年前提出的目标，都不同程度地得以实现，并正在按原定的人生目标继续走下去。

人生如此，经商也是如此。要想成为一名顶级商人，就一定要及早确立明确的目标，就要拥有创业正能量。心有多大，舞台就有多大；目标有多高，成就有多高；正能量有多大，商业成就有多大。做一名商人要有一个明确的目标，并内心始终充满创业正能量。阿里巴巴董事局主席马云的目标就是让天下没有难做的生意：让自己生意好不难，要让天下的生意好。除了马云谁敢说出如此不可能的目标？

从一个卑微的杂货员成长为“天下第一商”的朝鲜巨商林尚沃，年少时就在父亲的教导下确立了做一名“天下第一商”的目标。林尚沃的父亲林风库每次带他前往中国做生意，经过“天下第一关”时，都会指着横匾上的字

对他说：

“你看，那里写着什么？‘天下第一关’！意思是天下第一门户。我已无数次随着出使的队伍去中国，每次见到山海关横匾上写着的字我都要发誓，我一定要做一名像‘天下第一关’那样的‘天下第一商’。但我已经没希望了。孩子，你一定要像这块横匾上写的‘天下第一关’一样，做一个‘天下第一商’。”

遗憾的是，才华出众又善于教子的林风库却是一个失败的商人。他经商数十年，但结局却是义利两空，悲惨而死，并给林尚沃留下终生难赎的沉重债务。

失去父亲的青年林尚沃感到前途一片渺茫。无奈之余，林尚沃只得得到父亲告贷的店铺去做伙计，以工抵债。

林尚沃以身抵债，做了3年的店员，一直忠心耿耿地侍奉着东家。虽然父亲留下的债务数额之巨，是他做一辈子店员也难以还清的，但林尚沃心无旁骛，他每天睡半夜起五更，不辞辛劳地努力 working。

1801年，也就是林尚沃为还清父亲的欠债到店铺做伙计的第3年。店铺老板洪得柱见他勤恳厚道，决定给他一次机会。但他首先要考验一下林尚沃是否具备经商的才干和作为商人的素质。那年8月的一天，洪得柱把林尚沃叫到跟前儿，问道：

“你到我们家来做店员多久了？”

“3年了。”

“已经那么久了吗？好吧，看起来你对做生意已经有了些了解。我知道，原先你跟随父亲去过几趟北京，对吗？”

“是的，我去过两次。”

“那你会说中国话喽？”

“相互沟通沟通，做做买卖，当无大碍。”

“那么，你想不想到北京走一趟？”

每年的冬至之月，朝廷都要派使臣出使北京。与此同时，还有若干义州商人搭起伙来，偷偷随着使臣队伍到北京去做走私贸易。但如果被关卡查出，

不但要被捉起来拷问，而且永不允许再随队去北京。从18岁开始就到出使队伍中做马夫的林尚沃知道，一旦被发现并在身上搜出私货，就不能再随使臣队伍出行，这等于是判了死刑，意味着永远不得以商人的身份抛头露面了。

尽管要冒种种风险，但洪得柱要林尚沃到北京走一趟，就不啻是一种摆脱难挨的伙计生活成为堂堂的独立商人的承诺，即意味着要放林尚沃去独立经商。

20天后，林尚沃抵达山海关。他深夜登上了山海关门楼，望着门楼横匾上的“天下第一关”几个大字，他涕泪交流。

“父亲，”林尚沃就地屈膝而跪，“我一定会按照您的吩咐，做一名‘天下第一商’。3年了，我还没有完成您的遗愿，但悲惨地离开人间的父亲以及列祖列宗留下的遗憾，我一定要做到。”

经过几年的艰难打拼，凭借其超人的意志力，最终，林尚沃成为当时朝鲜最富有的商人，也自然地成为一名当之无愧的天下第一商。

林尚沃之所以能够从替父还债到富可敌国，这就是因为他从一开始就有着明确的目标和正能量。

（1）明确的目标能使商人看清使命

明确而坚定的目标虽不能使商人长命百岁，但必定能增加其经商成功的机会。经商倘若没有明确的目标，顶多你只能小打小闹，但绝对不会做成大事。正如美国商业巨子宾尼所说：“一个目标明确的普通员工，会成为创造历史的人；一个心中没有目标的人，只能做个平凡的员工。”同样，一个目标明确的商人，会成为创造历史的顶级商人；一个心中没有目标的商人，也只能是一个平凡的商人。

（2）明确的目标能够激发商人的积极性

目标是努力的依据，也是商人对自己的鞭策。随着努力地向目标的一步逼近，商人的成就感会越来越强，其奔赴目标的积极性也就会更大。对许多人来说，制定和实现目标就像一场比赛，随着时间的推移，商人的思维方式和生活方式就会渐渐改变。

有一点很重要，制定的目标必须是具体的，可以实现的。如果计划不具体，无法衡量是否能实现，那会降低商人自己的积极性。因为向目标迈进是动力的源泉，如果商人无法知道自己向目标前进了多少，就会很容易泄气，进而会放弃它。

(3) 明确的目标有助于商人安排轻重缓急的事务

明确的目标有助于商人安排商务项目的轻重缓急。目标不明确，商人就很容易陷进与商务无关的日常琐事当中。一个忘记最重要事情的商人，会成为琐事的奴隶。

(4) 明确的目标有利于激发商人的潜能

多年前，某报曾做过 300 条鲸鱼突然死亡的报道。这些鲸鱼因为在追逐沙丁鱼时，不知不觉地被困在了一个海湾里。弗里德里克·布朗哈里斯看到此消息后这样说：“这些小鱼把海上‘巨人’引向了死亡。鲸鱼追逐小利而暴死，为了微不足道的目标而空耗了自己的巨大力量。”

没有明确目标的商人，就像报道中的鲸鱼，纵有巨大的力量与潜能，只因为把精力放在小事上，最终也会因为小事而忘记了自己本应做什么。要发挥潜力，商人必须全神贯注于自己有优势并且会有高回报的方面。明确的目标能帮助商人集中精力全力以赴做自己的事业。另外，当商人不停地在自己有优势的方面努力时，这些优势便会进一步发展。

(5) 明确的目标能使商人更好地把握现在

任何理想的实现都有赖于制定并且达到一连串的目标。每个重大目标的实现都是几个小目标、小步骤实现的结果，所以，如果商人集中精力于当前手上的工作，心中明白自己现在的种种努力都是为实现将来的目标铺路，那么成功是迟早的事。

(6) 明确的目标能使商人未雨绸缪

目标明确的顶级商人总是事前决断，而不是事后补救的。他们总是提前谋划，而不是等别人的指示。他们不允许其他人操纵他们的工作进程。如同《圣经》中的诺亚并没有等到下雨了才开始制造他的方舟一样，不善于事前谋划

的商人是不会有进展的。

明确的目标能帮助商人事前谋划，迫使商人把要完成的任务分解成可行的步骤。因此，要想制作一幅通向成功的经商交通图，商人首先要制定明确的目标。

(7) 明确的目标能使商人把重点从经营本身转到经营成果上

商场中的失败者常常混淆了工作本身与工作成果。他们以为大量的奔波忙碌，尤其是吃苦耐劳，就一定会带来成功（任何活动本身并不能保证成功）。其实，衡量成功的尺度不是做了多少工作，而是作出的成果，也即创造了多少利润。

如果商人制定了明确的目标，并定期检查经营进度，自然就会把重点从经营本身转移到经营成果上，单单用经营来填满每一天，这看来再也行不通了。作出丰硕的成果来实现目标，才是衡量成绩大小的正确方法。随着一个又一个目标的实现，商人会逐渐明白，要实现目标需要花多大的力气，如何用较少的时间来创造较多的价值，从而引导商人制定更高的目标，实现更大的理想。

2. 信心是最可靠的资本

据说，只要拿破仑一上战场，士兵的力量就可以增加一倍。军队的战斗力大半缘于士兵对将帅的信任度。也就是说，将帅显露出仓皇惊恐，军队必然士气大减，若将帅非常自信，那么军队的勇气将倍增。

坚强的自信心能给人以无穷的正能量，它常常能够使一些平常人成就非凡的事业。

软银董事长孙正义曾说他成功的原因即是缘于“一个梦想和毫无根据的自信。一切都是从这儿开始的”。

阿里巴巴董事局主席马云在赢在中国比赛中常说的一句话就是：要相

信自己做的事情，一定就可以成功。

在阿里巴巴刚成立时，他们只有 50 万元资本和 140 平方米住宅作为公司的办公室。当马云在那里大谈特谈电子商务的美好前景时，所有的与会者都不是很相信他的话。金建杭回忆说：“大家的眼神都是迷惘的，只有马云才相信自己的话。”

无论任何时候，马云都坚信自己是对的，坚持走自己决定的路。相信自己；自己都不能相信自己，叫人如何相信你。马云认为，商人和创业者一定要对自己有信心，一定要坚信自己的选择是正确的，一定要做内心强大的自己、充满正能量。

马云坚信“互联网会影响中国、改变中国；中国可以发展电子商务”，也相信“电子商务要发展，必须先让网商富起来”。最终，马云和阿里巴巴取得了巨大的成功。

因此，无论在做任何事时，信心都是比金钱、权势、家世、亲友等更有用的条件。同样，它也是顶级商人最可靠的起家资本，能使商人努力克服困难，排除障碍，去争取胜利。当我们研究、分析一些顶级商人的奋斗史时，就会发现，他们在起步时一定有充分信任自己能力的坚强自信心。他们的自信心坚定到任何艰难险阻都不足以使他们怀疑、恐惧，因此，他们才会在商场所向无敌。亿万富商霍英东就是其中的典型代表。

霍英东从小就不甘心平庸地过一生，决定要创出一番事业。有一次，他听说日本人正在高价收购一种可以制药的海草，于是就和别人合资，租了一艘机动船，雇用了许多渔民，满怀信心地前往东沙群岛去采集海草。

由于当时正值酷暑，赤日炎炎，面对高达 38℃ 以上的气温，许多人都受不了，想打退堂鼓，但是霍英东坚决地表示要继续做，他不断地鼓励船员，最后大家都留了下来。可是，不久又出现了新的问题，由于出发时估计不足，他们没有带够粮食和淡水，也没有带药品。霍英东为了继续工作，不得不每人每天限量供给淡水和食物，有病的则休息。到这次行动结束时，所有的人都面黄肌瘦，狼狈不堪。