



逆市增长的

商帮翘楚

且东 著

真正成功的商人知道，原则、规律与实际行动之间存在着一种不可协调的冲突，他们也知道放眼全局，同时更懂得“运用之妙，存乎一心”。

经商智慧



南京大学出版社



逆市增长的

商帮翘楚

真正成功的商人知道，原则、规律与实际行动之间存在着一种不可协调的冲突，他们也知道放眼全局，同时更懂得“运用之妙，存乎一心”。

且东◎著

经商智慧



南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商帮翘楚:逆市增长的经商智慧/且东著. —南京:南京大学出版社, 2009. 3

ISBN 978-7-305-05771-7

I. 商… II. 且… III. 商业经营—经验—中国
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 020067 号

出 版 者 南京大学出版社

社 址 南京市汉口路 22 号 邮编 210093

网 址 <http://press.nju.edu.cn>

出 版 人 左 健

书 名 商帮翘楚:逆市增长的经商智慧

著 者 且 东

策划编辑 叶 青 (yeqing505@263.net)

责任编辑 王荣娉 (wangshenping2006@sina.com) 张秀梅 编辑热线 025-83595844

照 排 南京玄武湖印刷照排中心

印 刷 南京溧水秦源印务有限公司

开 本 787×960 印张 14 字数 229 千

版 次 2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-305-05771-7

定 价 28.00 元

发行热线 025-83594756

电子邮箱 sales@press.nju.edu.cn (销售部)

nuperss1@public1.ptt.js.cn

* 版权所有,侵权必究

* 凡购买南大版图书,如有印装质量问题,请与所购
图书销售部门联系调换

前言

我们习惯于把商场比作商海,既然是海,就会有顺流和逆流之分。处于顺流时当然是要风得风要雨得雨,而处于逆流中时就总免不了要下一番工夫动一番脑筋了。对于我国本土而言,提到中国商业难免要提到这几百年来盛行于中国商业文化中的商帮文化。商帮翘楚们的经商智慧又是在逆市中增长的经商智慧的集中体现。中国地大物博,每个地方都有自己独特的地域文化,中国商帮历史悠久,每个商帮都有自己的传奇。

中国商帮的历史最早可以追溯到明代,其崛起几乎和中国的资本主义萌芽同步。那时,商帮往往有自己的聚会场所,它们组织严密,同一商帮的人互相帮助,团结一心,共同抵御风险。在一些商业发达的地方,商人们大多以商帮为活动单位。其中,最著名的商帮有号称“最会赚钱”的浙商、无处不在的晋商、人多团结的徽商、朴实豪爽的鲁商、理想远大的沪商、以产业报国的苏商、独立自主的粤商和善于学习的潮商。今天,尽管各商帮的活动方式和过去已有很大不同,但人们仍能在商帮身上看到它们各自的文化特色,能从商帮的那些翘楚身上看到逆市增长的经商哲学。

浙商的代表人物朱葆三长袖善舞,八面玲珑,凭借着广阔的人脉在鱼龙混杂的上海傲视群商。他的后辈鲁冠球和马云,都是建立人脉的高手,是浙商中的翘楚。鲁冠球将企业利益与员工利益绑在一起,每10年就让员工的收入添一个零。马云讲义气,重感情,无论他遇到什么困难,和他一起创业的18个“兄弟”,都对他不离不弃。

晋商和犹太商人、威尼斯商人一起并称为世界三大商帮。它的传奇人物乔致庸更是商人中的传奇,他善抓机遇,勇于创新,用一句“汇通天下”,让全中国人都见识了晋商的豪气。

徽商儒气十足,在儒学里找寻商海御敌之术。老一辈的徽商胡雪岩是中国最著名的红顶商人,他纵横于官商两道,博得了“商圣”的称号。他以仁义起家,像营销品牌那样营销朋友。年轻一辈的徽商史玉柱在商海中几沉几浮,却从不

言败,他在大逆势中来个大翻盘,他洞悉人性的弱点,让世人爱恨交加。而无论人们对他评价如何,他始终强调自己是一个知识分子,“儒”的情结挥之不去。

最早的鲁商靠长途贩卖和本地经营致富,尽管世人常说“无商不奸”,但鲁商给人的感觉却是厚道实在。鲁商讲信用,性格直接,脚踏实地。新一代的鲁商,例如张瑞敏和金志国,在秉承鲁商传统的同时,还在管理和营销上开拓创新,在逆市中飞扬上涨。张瑞敏创造了充满竞争力的海尔文化,金志国着力为青岛啤酒注入“性格”——激情和活力。他们一个在向世界500强企业冲刺,一个在向世界级品牌进军。

沪商的文化特点是兼容并收,开放多元。他们擅长接纳新思想,能够及时捕捉到时代变化带来的商机。他们不喜欢讲大话,钟情于低调做人高调赚钱。旧世沪商朱志尧将财富大把大把地分散给需要救济的贫苦人士,新时代的沪商杨百万在缔造了股市神话后,继续过简单平凡的小日子。而房产巨子张玉良则将大部分产品定位在中等价位上。在沪商身上,有一种宝贵的平民意识。

苏商有“兼济天下”的广阔胸怀,在清末年间,其代表人物盛宣怀就在洋务运动里大显身手,力求实业救国。后来的沈文荣把投资当作一种社会责任,在简单陈旧的办公楼里,构建着他的钢铁事业。苏商从来都没有忘记自己背负着兴国强民的社会责任,他们让人敬佩的,不只有卓越的经商理念,还有他们历经沧桑却历久弥新的报国壮志。

粤商曾是一群被忽略的商人,但他们终是靠着自身的努力,将事业做大,引起了举世瞩目。粤商最大的特点就是“自强”,他们有胆有识,眼光锐利,能够抓住每一个提升自己竞争力的机会。老一辈粤商郑伯昭凭借着强硬的经商手段,驰骋商海;新一代的粤商马蔚华则追着顾客,寻找财富。郑伯昭的财富生涯尚透着“唯利是图”的气息,马蔚华的财富之道却处处是“以人为本”的光芒。时代在变,粤商也在变。

潮商最不缺白手起家的故事,它的代表人物李嘉诚从一个茶楼小伙计做起,步步为营,终成为亚洲首富。它的佼佼者马化腾只用了七八年的时间,便将一家名不见经传的小公司——腾讯缔造为身家百亿的互联网巨擘。敢拼、敢想、敢干,潮商凭借这“三敢”睥睨商海,他们在创造财富,他们也在创造印刻着自己名字的传说。

谁说商人就是“奸诈狡猾”的代名词?

商人是一个值得尊敬的职业,中国商帮也是一个值得尊敬的群体,他们的



故事应该而且也必须被书写下来。在中国商帮这里,人们既能看到拼搏、奋进、用双手改变命运的励志经典,也能看到以智慧搏财富,汲他人所长以强自己的生意技巧,还能看到不向困难低头、勇敢追求幸福、以天下为己任的高贵人性。商帮的博弈,不只是财富和财富的博弈,更是人性的升华。他们中的每一个人,都以自身的经历在说明这样一个道理:想立业,先立人。

当你具备了这些财富英豪们的气质——勇敢、坚毅、敏锐和灵活,当你将他们的生意技巧融会贯通,当你明白了处于逆市中的他们是如何让自己的财富增长,那么,你会发现成功原来是件自然而然的事。财富对任何人都很公平,在逆市中增长的经商哲学不是无常的命运之身,而是你自己。

目 录

第一篇 浙商：你发展，我发财

浙商，是一群最会赚钱的人。根据零点调查公司的一份调查报告显示，在北京商圈，浙商是最活跃的群体；在上海商圈，浙商的规模足有 50 多万人。而无论从投资总额、企业总数还是资产总额看，浙籍企业都高居全国各省之首。

浙商，号称“比犹太商人厉害的东方商人”。法国巴黎北部的欧拜赫维里耶市原本是犹太人的商业圈，可自浙商介入后，其中的犹太商人便被一点点地挤出该地。美国纽约法拉盛的那些人气最高的超市老板也几乎是清一色的浙商。

浙商的理念“你发展，我发财”，正暗合着双赢、多赢的智慧，这让他们总是站在比一般人高的角度审视商机。从房地产开发到小商品经营，从建餐馆、办超市到运输批发，浙商无孔不入。他们就像水一样，柔韧灵活，善于应变。和浙商打过交道的人都会发现，这些精明的商人有着和鹰一样锐利的目光、如磐石一般坚定的意志，他们能在浩瀚的商海上迅速敏捷地捕捉商机，他们又能在波澜起伏的商战中百折不挠，在逆市中稳步增长，凭借超人的毅力顽强发展。

浙商，造就了太多的财富传奇。

第一章 朱葆三：走出门店的绅商 /3

朱葆三的逆市增长智慧：审时度势，敢为人先，善交友缘，因时制动，诚实重誉。

哪里有朋友，哪里就有财富 /3

诚信能让商人无往不利 /7

声誉比生意更重要 /10

第二章 鲁冠球：以人为本的万向 /13

鲁冠球的逆市增长智慧：百折不挠，积极进取；想的比别人多，走的比别人远；一步一个脚印，从小事做起，用“名利”的力量管理员工。

你有胆量发财吗 /13

想的比别人多,走的比别人远 /16

白手起家的要点:从小事做起 /18

用“名利”的力量管理员工 /21

第三章 马云:让天下没有难做的生意 /25

马云的逆市增长智慧:大胆、乐观,敢于迎接挑战;用积极的心态塑造成功;放弃,也是一种智慧。

用积极的心态塑造成功 /25

放弃,也是一种智慧 /29

向唐僧学习做领导 /32

第二篇 晋商:诚信与和谐

都说“山西人善于经商、善于理财”,关于晋商的佳话从古流传到今。晋商在中国历史上曾荣耀一时,特别是山西的票号商人更是美名远扬。晋商的活跃,是中国历史上的一大亮点。从明代以来,晋商就已经声名远播,成为全国数一数二的大商帮。到了清朝,晋商的足迹已经遍布大江南北,甚至整个亚洲。南边的香港、加尔各答,北边的伊尔库茨克、西伯利亚、莫斯科、彼得堡,东起大坂、神户、长崎、仁川,西边的塔尔巴哈台、伊犁、喀什噶尔,到处都有晋商的身影。不管是沙漠还是海洋,不管是戈壁还是水乡,不管是马车还是徒步,不管是骆驼还是商船,晋商无处不在。有人曾说“凡是有鸡鸣狗叫的地方,都有山西人”,这一点不假,且不说全国各大城市都有山西商号的分号,单说山西商品就遍布五湖四海。

晋商曾和犹太商人、威尼斯商人并称世界三大商帮,只要有山西人的地方就有晋商的组织,只要有需要,晋商就会团结在一起互相帮忙。这就是山西商人,这就是晋商精神,无论在什么时候、什么地方,只要有需要就会紧密相守,心手相连。

第四章 乔致庸:以儒治商,无为而治 /39

乔致庸的逆市增长智慧:抓住机遇,坚守诚信,擅长于用人之术。

抓住机遇,迈出成功第一步 /39

维护信誉,不弄虚伪 /42

会用人,懂用人 /46



第三篇 徽商：“儒家”风度

徽商名满天下,是中国商帮中跟晋商齐名的一个分支。徽商跟晋商一样,足迹遍布祖国南北、世界各地,成为世界商业中的佼佼者。徽商有着其他商帮不可比拟的经营能力,他们人数众多、地域广博、行业范围大,是中国商帮中的一头雄狮。他们有着别人无法企及的商业头脑,对经济形势有着精准的判断和认识,不管从事什么生意都能从中大赚一笔。徽商致富的手段多种多样,从奇货可居到高利贷,无所不能。

徽商还有一大特征,那就是儒气十足。整个徽州都是一片儒家风貌,这里有过大名鼎鼎的儒家学者朱熹,商人也大多对儒学有着特殊的偏爱。在徽商的经商理念中,儒家思想随处可见,他们将其视为经商之根本,也视为道德之根本。也正是儒家之思想,让徽商享誉商界,这也是他们经商成功的重要原因。

第五章 胡雪岩：列肆数十，无利不趋 /51

胡雪岩的逆市增长智慧：以仁和义起家，脚踩官商两道，悬壶济世，经营朋友，营销品牌。

以“仁”和“义”白手起家 /51

营销“朋友”，营销“品牌” /54

学会“收买”员工的心 /58

第六章 史玉柱：巨人的征途 /62

史玉柱的逆市增长智慧：创业的勇气，在失败中重生的勇气，独特的广告理念以及对市场的独特看法。

勇气——创业者的基础 /62

在失败中重生 /66

学会“看”市场 /69

独特的广告理念 /72

第四篇 鲁商:以末致富,以本守之

鲁商并非像其他商帮那样出名,它的成功也并非像其他商帮那样特别。鲁商的经营方式十分简单,也很朴实,就是通过长途贩卖和本地经营致富。这大概跟山东人的性格有关,鲁商做起生意来十分踏实,也很讲信用。他们是一群性格豪爽而且为人直接的商人。有人这样总结鲁商的致富经:“以末致富,以本守之”,看起来十分单纯。

在鲁商当中,讲信用是基本的商业道德。不管是官僚地主,还是一般的小商小贩,他们在从事买卖中都十分注重信用。虽然没什么特别,但鲁商一步一个脚印,踏踏实实的精神也值得企业家们学习。

第七章 张瑞敏:市场是每个人的上级 /77

张瑞敏的逆市增长智慧:危机中包含危险同时也蕴藏机会,想获得成功,就要学会管理学会与竞争对手“竞合”达到共赢。

危机中蕴藏机会	/77
对员工的情感激励	/80
与竞争者合作	/82
周到的服务	/84

第八章 金志国:青啤为生活创造快乐 /88

金志国的逆市增长智慧:深入市场,亲身体验,激情成就梦想。

深入市场,亲身体验	/88
企业理念——成功者的动力	/91
激情成就梦想	/95

第五篇 沪商:“十里洋场”的“与狼共舞”

上海,繁华的大都市,商人们的竞技场。作为一座开放性的大都市、近代民族工商业的发源地,它吸纳了五湖四海的野心家、理想家和梦想家。在近代史上,最能代表沪商的莫过于浙商中的宁波帮和苏商,他们大多怀揣报国之志,理想远大又懂得立足现实。他们低调谨慎,看中实在的制造业,而这些特点在今天的沪商身上依旧依稀可见。不仅如此,随着时代的发展,新一代的沪商还呈现出多元化的特点,他们雄心勃勃,充满活力。

第九章 朱志尧:求新的“朱小辫子” /101

朱志尧的逆市增长智慧:想赚钱,不妨选择趋势性行业;有大志向,才有大动力。但立志一定要着眼于自己、着眼于现实。



想赚钱,不妨选择趋势性行业	/101
善于学习的人才会成功	/104
有大志向,才有大动力	/107
不要为了赚钱而赚钱	/109

第十章 张玉良:和谐的绿地 /112

张玉良的逆市增长智慧:务实、低调、勤奋,想得到丰厚回报,就要狠狠付出;紧盯市场需求,跟着政府找财富。

机会是公平的	/112
想得到丰厚回报,就要狠狠付出	/115
跟着政府找财富	/118
紧盯市场需求	/121

第十一章 杨百万:股市里的传奇英雄 /124

杨百万的逆市增长智慧:投资要趁早;保持平和的心态;赚大钱,过小日子;控制好欲望的人才能赢。

投资要趁早	/124
控制好欲望的人才能赢	/127
稀里糊涂赚钱,一定会稀里糊涂赔钱	/130
赚大钱,过小日子	/133

第六篇 苏商:致富思源,富而思进

苏商在中国商界也有百年历史,当年与晋商、徽商、浙商、粤商统称为“五大商帮”。苏商有过非常辉煌的历史时期,洋务运动中兴起的诸多实业是苏商最有代表性的成功典范。“实业富国、产业报国”这是苏商在洋务运动中经商理念的精髓所在。这群人爱国惠民,富有创新精神,成为当时中国工商业的中流砥柱。

百年过去了,苏商经过几许浮沉终于走到了今天。苏商一直以来都在传承着一种精神——兼济天下,为国为民。从苏州商会成立开始,苏商就不断募捐兴办实业,并在国家为难之时捐款捐物,奔前跑后。洋务运动时,苏商兴办铁路公司;解放上海时,苏商捐献粮草;抗美援朝时,苏商捐了17架飞机;抗击非典时,苏商捐出款物近800万元。“5·12”汶川大地震时,苏商捐款近2亿元。这就是苏商,一个经历风雨不改报国之志的商帮。

● 第十二章 盛宣怀:天下第一官商 /139

盛宣怀的逆市增长智慧:做生意,就要识时务、有担当、会说话。

做生意就要识时务 /139

社会责任感——商人的无形价值 /143

说话也是一门艺术 /146

● 第十三章 沈文荣:钢铁民企教父 /150

沈文荣的逆市增长智慧:敢为人先的冒险精神和站在高处借力打力的经商智慧。

勤奋改变一生 /150

敢为人先 /153

站在高处,借力打力 /157

第七篇 粤商:人多务贾与时逐

粤商是一群具有明显地域性的群体,他们在唐朝时期便形成了一定的规模,并在东晋时期有了第一次大的飞跃。由于中国经济重心的转移,粤商的活动范围便集中在了岭南一带。岭南的每一段发展故事都有粤商的影子,不过由于岭南历来离政治中心比较远,所以粤商的名气不如晋商和徽商那样大。更重要的是,封建时代的重农抑商思想让在沿海主要靠海口贸易生活的粤商十分受排挤,所以,粤商基本上被当时的文人们忽略了,少有记载。

尽管不被熟知,但是粤商依旧有了自己的发展和规模,而且是靠着自己的努力做出了成就,但并不像晋商、徽商那样官商结合。恰好,粤商独立自主的行事风格让他们在外来资本入侵的时候乘势做大,而跟官僚密切的晋商等商帮则逐渐衰落。粤商是纯粹的商人,他们善于抓住一切商机对自己进行强化,很少寄希望于朝廷之上。

随着封建王朝的没落、新中国的成立,粤商更是成为中国经济的一大支柱。特别是在改革开放之后,中央把改革试验区放在了广东,更是让粤商扬眉吐气了一把。虽然如今粤商不如改革开放初期活跃,但是粤商凭借其敏锐的市场嗅觉和经商头脑,一定会重振雄风。

● 第十四章 郑伯昭:西方式的商业实践 /163

郑伯昭的逆市增长智慧:有胆有识、果断精明、眼光独到、随机应变、手段强硬、说干就干、想好就做。

说干就干,想好就做 /163



做个伟大的销售员 /166

懂得应变,躲避风险 /170

第十五章 马蔚华:永远逐日的“金葵花” /173

马蔚华的逆市增长智慧:健康、向上、谨慎。要居安思危,因顾客而变。

企业文化——企业的发动机 /173

企业要居安思危 /176

因您而变,顾客是太阳 /179

第八篇 潮商:商精于“细”,机不畏先

潮商是古老的商帮,它的历史可以一直追溯到明代,最早的时候,潮人靠从事海贩甚至海盗发家。在《乾隆潮州府志》上,潮商被称作“潮汕海寇商人集团”。

潮人好冒险,能吃苦,尚节俭,又勇于承担责任。他们不怕远离家乡开拓事业,他们有极强的环境适应能力,他们创造了令人瞩目的巨大财富。他们被称为最会赚钱的人。

而“工字不出头”,相比给他人打工,潮人更喜欢自己创业,自己做老板,潮人的文化中就有浓烈的商业意味。

潮人是天生的商人,他们多有强烈的风险意识,他们在冒险的同时强调务实,所以喜欢分散投资。他们眼光开阔,敢于向未知的领域进军,所谓“来往东西洋,经营南北行”,在世界1亿多潮人,有1/3在海外,1/3在潮汕,1/3在中国其他地方。他们勤奋又善于学习,他们可以恰到好处地将别人的先进经验拿来,化为己用,然后研究如何做到青出于蓝。他们注重诚信,把信誉看作自己的金字招牌,认真做好每一笔细小的生意。

李嘉诚和马化腾,都是潮商中的佼佼者。

第十六章 李嘉诚:华商英雄 /185

李嘉诚的逆市增长智慧:在所有人都唱衰一个行业的情况下向那个行业大举进攻,逆势而上;在别人放弃的时候出手;只要快1/10秒就会赢;未攻之前一定要守。

苦难是最好的历练 /185

在别人放弃的时候出手 /188

只要快1/10秒就会赢 /191

未攻之前一定要守 /194

● 第十七章 马化腾：小企鹅的“影子”领袖 /198

马化腾的逆市增长智慧：低调谨慎，坚持到底，不好为人先，后发制人。灵活运用“拿来主义”，取别人之长为自己服务。

成功和平庸的区别：如何度过非工作时间 /198

成功的四字真言，坚持到底 /201

灵活运用“拿来主义” /203

小心谨慎做生意 /206



商帮翘楚：

逆市增长的经商智慧

第一篇 浙商：你发展，我发财

浙商，是一群最会赚钱的人。根据零点调查公司的一份调查报告显示，在北京商圈，浙商是最活跃的群体；在上海商圈，浙商的规模足有 50 多万人。而无论从投资总额、企业总数还是资产总额看，浙籍企业都高居全国各省之首。

浙商，号称“比犹太商人厉害的东方商人”。法国巴黎北部的欧拜赫维里耶市原本是犹太人的商业圈，可自浙商介入后，其中的犹太商人便被一点点地挤出该地。美国纽约法拉盛的那些人气最高的超市老板也几乎是清一色的浙商。

浙商的理念“你发展，我发财”，正暗合着双赢、多赢的智慧，这让他们总是站在比一般人高的角度审视商机。从房地产开发到小商品经营，从建餐馆、办超市到运输批发，浙商无孔不入。他们就像水一样，柔韧灵活，善于应变。和浙商打过交道的人都会发现，这些精明的商人有着和鹰一样锐利的目光、如磐石一般坚定的意志，他们能在浩瀚的商海上迅速敏捷地捕捉商机，他们又能在波澜起伏的商战中百折不挠，在逆市中稳步增长，凭借超人的毅力顽强发展。

浙商，造就了太多的财富传奇。

第一章

朱葆三：走出门店的绅商

朱葆三的逆市增长智慧：审时度势，敢为人先，善交友缘，因时制
动，诚实重誉。

在 20 世纪初的上海滩，朱葆三的名字可谓家喻户晓。他是一个白手起家的传奇，他凭借着敏锐的眼光、发达的人脉和良好的信誉，从一个五金店的小伙计变成叱咤风云的商界大亨。他经营五金，投资银行，和洋人在商场上博弈时又不失中国人的风骨。他审时度势，敢为人先，前脚还和清廷要员合办生意，后脚又做起革命军的总账房。他在鱼龙混杂、三教九流的上海滩长袖善舞，也在大变革的中国因时制动。他也曾遭遇挫折，声誉几近扫地，但最终向世人证明，他无愧“绅商”的名号。在朱葆三身上，集中映现了浙商的灵活机敏，坚定执著，善交友缘，目光长远。

哪里有朋友，哪里就有财富

对一个商人来说，“人”是比“钱”更宝贵的财富。只要善于把握、培养自己的人脉，就能汇聚人气，塑造人望，得到令人羡慕的致富机会。贵人的相助可以让人的境遇得到质的飞跃。事实上，成功一半得力于自身的努力，另一半得力于他人的帮助，在逆市中更是如此。

绝对不要以为在人情上投资是可有可无的事。如果认为，只需要凭借自己的能力就能成功，就把成功想得太容易了。想想刘邦和项羽，这两人就是“善用人脉”和“不重视人脉”的典型。一开始，身处强势项羽是人人都看好的大英雄，身处逆势的刘邦是不值一提的小混混，但是刘邦处事圆滑，越到后面辅佐他的人越多，而项羽却心高气傲，越到后面亲信就越少。最后，得到天下的是混混刘