

《万策书库》

商用智谋系列

商用菜根谭



SHANGYONG ZHIMOUI XILIE

团结出版社

前 言

《菜根谭》，明末洪应明所著。

该书主要阐述为人处世的微言大义，充满活跃而朴素的辩证思维方法。以此待人以此应事，就能游刃于社会环境之中。

企业的经营活动，同样也存在极为复杂的运行机制。它要求企业家有胆量有魄力，它要求企业内部有活力有冲劲，它面对着有喜新厌旧天性的顾客和迭出奇招的竞争对手，它要洞若观火地把握住企业运行的命脉，又要精益求精地解决众多微观事宜。

企业家如何处理好上述诸方面的问题，使企业有长足的发展呢？

妙方无它，细读精研《菜根谭》，一书在手助君搏。

如果用《菜根谭》考察上述诸方面问题的话，一切都显得如此随意、如此简单、如此明了、如此有序。

综观企业经营管理，无非是念好“四字经”——我、你、他、它。

我者，为人也。在成为企业家之前，首先要在心理上成为企业家。打铁先得自身硬，先拾柴禾后点火。

你者，待人也。你不会永远单枪匹马，势必要有一帮志同道合的人一起玩命干一起闯天下，对吧？但君不闻，人多乱，龙

多旱，母鸡多了不下蛋，媳妇多了婆做饭。如何联合？如何领导？如何配合？土帮土成墙，人帮人成王。

他者，处世也。顾客是千千万，怎样招徕？竞争对手是万万千，怎样相处？就须懂得知己知彼、避实击虚的谋术韬略。

它者，应事也。把主观客观上下左右的关系理顺，目的只有一个，办好事干大事。预测决策，无非是逢强智取；生产营销，不外乎遇弱活擒。

一读《菜根谭》，人人清风扑面；

二读《菜根谭》，个个达观圆融；

三读《菜根谭》，谁不豁然开朗？

在这回肠荡气之中，你就跃上了一个新台阶，油然而生新感觉：

开拓管理新视野，提供管理新方略。

丰富经营新内涵，打开经营新格局。

目 录

前言	(1)
----------	-----

一、我

为人部

——打铁先得自身硬 先拾柴禾后点火	(1)
-------------------------	-----

“名”示和暗示	(2)
---------------	-----

烈火薄冰 玉汝于成	(4)
-----------------	-----

一“拙”天下无难事	(6)
-----------------	-----

以“欢”来创造机会	(9)
-----------------	-----

“耐”字创造了他一生	(11)
------------------	------

水缘与商运	(13)
-------------	------

从困境中挣扎出来	(16)
----------------	------

韧	(18)
---------	------

有心栽花花常开	(20)
---------------	------

气吞山河	(23)
------------	------

创意=实力	(25)
-------------	------

祸兮？福兮？	(28)
--------------	------

以生命去搏斗	(30)
--------------	------

天商合一	(32)
------------	------

独思·大胆·成功	(34)
----------------	------

更高更快更强	(36)
“枢门儿大亨”	(39)
承上启下	(41)
上梁不歪下梁正	(43)
实地著脚虚处立基	(45)
与全体同行“作对”	(47)
本田与松下 煮酒论创业	(50)

二、你

待人部

——土帮土成墙 人帮人成王	(53)
万众一心图大业	(54)
工作≠兴趣和爱好	(56)
不拘一格选人才	(58)
至诚感天 金石为开	(61)
只要好 不嫌老	(63)
同过不同功	(65)
慧眼识人才	(68)
用人不思其过	(70)
宝刀锋从磨砺出	(72)
培养“多面手”	(74)
欲砍柴 先磨刀	(76)
高明的“劝导报告”	(78)
鼓励“唱反调”	(81)
责人先责己	(82)
以公正严明服众	(84)
恩威并用 奖惩分明	(87)

劝诫胜于严惩·····	(89)
一枝一叶都是情·····	(92)
真情暖人心·····	(93)
一念错成千古恨·····	(96)
用才不重德的悲剧·····	(98)
防人之心不可无·····	(101)

三、他

处世部

——知己知彼 避实击虚·····	(104)
轻薄短小·····	(105)
以巧制胜·····	(107)
“抢财”和“棺财”·····	(109)
功到自然成·····	(112)
变？不变！·····	(114)
初恋般的第一印象·····	(117)
卖出卖不脱的手套·····	(119)
千金不更一诺·····	(122)
追波赶浪 以变应变·····	(124)
买一分日货增强一分国力·····	(126)
“40000”·····	(129)
广告不靠吹·····	(131)
不卖=卖·····	(134)
店优客自至·····	(136)
是“亏本生意”吗？·····	(138)
吃小亏赢大利·····	(141)
心诚则灵·····	(143)

手勤脚勤.....	(145)
退是为了进.....	(148)
迎挑战处变不乱.....	(150)
扼要害反客为主.....	(153)
宴请吃掉了生意.....	(155)

四、它

应事部

——逢强智取 遇弱活擒.....	(158)
站得高 看得远.....	(159)
咬定青山不放松.....	(161)
会心可得趣 经营依快准.....	(163)
机不可失 时不再来.....	(165)
以苦为乐 苦尽甜来.....	(168)
愈挫愈奋 终成大业.....	(170)
衰败之中有生机.....	(173)
我自岿然不动.....	(175)
临渊不退 激流勇进.....	(178)
不贪近利 着眼长远.....	(180)
退后一步自然宽.....	(182)
顺风收帆.....	(184)
一颗雄心 两种准备.....	(186)
“芝麻”也要拣.....	(189)
捷运的“经营革命”.....	(191)
拙乎？巧乎？.....	(194)
思想不能“生锈”.....	(195)
当断就断.....	(198)

褪色的“红苹果”.....	(200)
从“胜家”到“败家”.....	(203)
“跑车大王”翻车记.....	(206)
人无远虑 必有近忧.....	(208)
后记.....	(212)

— 我

为人部

—— 打铁先得自身硬
先拾柴禾后点火

山不在高低，
有仙则灵，
人不分老少，
有志则行；
境不论顺逆，
有耐则进；
事不论大小，
有拙则精。

一波高过一波的改革浪潮，给中国带来了千载难逢的机遇，也把机遇给了每一个中国人。

机遇是选择，也是考验。只有在品质、意志、毅力、创意以及高新知识诸方面都做了充分准备的有心人，才能抓住机遇驾驭机遇。

机遇面前人人平等，

机遇面前个个争先。
先人着鞭，
可做鹞子把身翻，
飞旋直上泰山巅。

“名”示和暗示

阶下几点飞翠落红，
收拾来无非诗料；
窗前一片浮青映白，
悟入处尽是禅机。

• 新译

台阶下有几片风吹来的叶和树上坠落的花，
拾起来没有不可以成为做诗的材料；
窗户前有一片青青的荷叶衬着白白的莲花，
悟道之时全部都可以作为静修的机缘。

• 经营谭

日本的酒家大王福富太郎，30多岁就拥有20余亿日元的资产，在池袋、新桥、银座和横滨都设有大酒店。

人要出类拔萃，努力和机遇固然重要。

但福富太郎从自己的亲身体会出发，认为致富还有两大诀窍。

——“名”示。

名正，方可言顺、方可底气足。

取一个好的名字，是能给自己极大的鼓舞的。

福富太郎的原名叫中村勇志智，这平凡的名字给人的印

象并不深刻。

他认为应该给予顾客强烈的印象才能把生意振兴起来。

因而，在他任“处女林”大酒家的经理时，就使用近卫千磨的名字。（与日本曾做过3次总理大臣的近卫公爵的名字很相似）。

这个名字的确可使任何人都想到：

他可能是近卫家的后代。

要引起顾客的好奇心，他确实做到了。

“近卫家的后代当任大酒家的经理会是怎么样的？”

想一睹为快而前来的顾客真不少。

后来，由于近卫家提出抗议，他才改名为福富太郎。

这名字，不仅给人极深的印象，而且每天对自己都有一种提示的作用，看来似乎很能挣大钱。

——暗示。

福富太郎除了借取名提示自己以外，他还从书上得到暗示。

喜欢读书的福富从小就精读《太阁记》。（即出生微贱的童仆，后来终于成为统一日本的英雄丰臣秀吉的传记。）

他说：

“我读《太阁记》，读到书中的任何一行都能背诵出来。”

读书这件事是任何人都能做的，不过这位酒家大王完全使自己成为书中的人物。

丰臣秀吉使他那么神往。

他也认为他是第二个丰臣秀吉，

他的所作所为，

完全模仿了书中的丰臣秀吉——

他每天一早就默默地打扫酒家的每一个角落。……

· 一语道破

有一定的专注
有一定的努力
有一定的天赋
有一定提示
就能——
改变自己
更新自己
塑造一个全新的我

烈火薄冰 玉汝于成

欲做精金美玉的人品，
定从烈火中锻来；
思立掀天揭地的事功，
须向薄冰上履过。

· 新译

若能修炼成精金美玉那般的品质，
一定要经过熊熊烈火和千锤磨练的考验；
若要建立震天动地的事业和功绩，
必须随时小心就像从薄薄的冰层上走过。

· 经营谭

大凡有出息的人，100 人中有 99 人都是在贫穷困苦的环境中，经过一段刻苦奋斗的磨练，然后才获得成功的。

在未成功前，你会埋怨历史是如此地无情。

在成功之后，你才领会历史是如此地有情。

无情是鞭，鞭策你奋起鞭策你耕耘。

有情是报，报答你硕果报答你理解。

理解万岁。

耕耘亦万岁。

以生产声宝电视机闻名的早川电器公司董事长早川德次，在尚未了解人事时，便尝受到人间最凄惨的遭遇。

他走的路比任何人都崎岖，他的命运比任何人都凄惨。

但他孤身奋斗，终于战胜了命运，征服了崎岖，取得比别人更辉煌的成功。

早川4岁时，双亲都与世长辞。

他被双亲的朋友抚养。

不幸的是，养母是个性情古怪而暴躁的妇人，一开口就骂，动不动就打。

在这样境遇中长大的早川，当然不知爱为何物。

因此，小时候他就想：

“在这世界上没有爱护我的双亲，也没有关怀我的长辈，我的处境比别人差。

如果别人做10小时工，我做20小时工的话，我相信不会输给别人的。”

有幸的是，早川的处境得到一位瞎老妇人的同情。在他小学二年级之时，就把他解救出来并介绍他到一家首饰加工店当童工。

除了看管小孩之外，他还要烧饭洗衣服。

一晃4年过去了。

有一次他鼓起勇气向老板恳求说：

“老板，请您教我一些做首饰的技艺好吗？”

老板生气地训斥他说：

“小孩子，你会做什么呢？”

你喜欢学的话，自己去学好了。”

是的，不靠别人，要亲自去学，亲自思考、亲手去做。

在以后老板叫他帮忙工作时，他尽量用自己眼睛看，用心学。

尝尽了人生的辛酸，经过苦思地磨练终于没有白费，使他成为耳聪目明又富有创意的人。

年仅 18 岁，他就发明了裤子皮带用的玉金制夹子。

20 岁时，他又发明了自动笔芯的铅笔。他一发明，老板便资助他开了一家小工厂。这种铅笔很受大众欢迎，风行一时。

到 30 岁他赚到 1000 万日元之后，就向收音机进军，创立了早川电器公司。

时间和财富，是有生命有感情的。

只要你能精心运筹，它就属于你。

• 一语道破

一人拚命，万夫莫当；

一人立志，万夫莫夺；

人人都是自己命运的建筑师。

—“拙”天下无难事

文以拙进，

道以拙成，

一拙字有无限意味。

如桃源犬吠，

桑间鸡鸣，

何等淳庞。

至于寒潭之月，

古木之鸦，

工巧中便觉有衰飒气象矣。

·新译

学文以肯下笨拙的功夫而获进步，

学道以肯下笨拙的功夫而获成功，

一个拙字包含着无穷的意趣。

恰如桃源狗叫，

桑间鸡唱，

何等朴实。

至于寒潭月影，

老树昏鸦，

虽显工巧但却让人感到枯萎衰落的气象。

经营谭

对于一个有志从事经营竞争的人来说，走向成功之路有无数条。

当今台湾最富有的企业家之一，号称台湾“塑胶大王”的王永庆，是靠着苦下功夫，以“拙”致胜的。

用王永庆自己的话来说，就是：

“先天环境的好坏，并不足奇，成功的关键完全在于自己之努力。”

王永庆出生于台湾嘉义县一个闭塞的村庄，家中贫困不

堪。

他7岁时，父亲勉强凑了些钱，送他上学，希望他长大了能知道怎么记帐。

但王永庆却“野心”勃勃，立志“走出乡关闯天下”。

15岁那年，王永庆辍学了，他只好只身一人到台湾南部一家米店做小工。

少年王永庆一边勤奋刻苦地工作，一边悄悄观察老板怎样做生意。

第二年，王永庆请父亲帮他借了200元台币作资本，在嘉义开了间小米店，从此开始了他以“拙”逐鹿天下、建功立业的奋斗历程。

王永庆的小米店刚开张时，销路不佳，因为附近的居民都有固定的购米商店。

王永庆深知自己本钱少，年纪小，加之竞争激烈，如不舍得下苦功夫，他的米店就得关门。

因此，他不怕麻烦，到附近住户一家家走访，用送货上门的方法，争取到几家住户同意试用他的米。

第一步总算迈出去了，但王永庆毫不松懈。

在把米送给用户之前，他仔仔细细地把米中的杂物一粒粒拣干净；有时为了极为微薄的利润，他深更半夜冒雨也要把米送到用户家中。

王永庆的服务态度感动了用户，他们主动替他宣传，介绍新客户。

接着，王永庆又开设了一个碾米厂，他每天工作十六七个小时，克勤克俭，终于在业务上胜过了周围的碾米厂。

此后，王永庆又经营过制砖业、木材业，靠着勤奋和刻苦，

他在50年代初，已成为台湾富甲一方的大实业家。

现在，王永庆已是台湾最大的民间综合性企业——台塑公司的首脑，但他继续保持着勤劳的本色，一步也不放松，一点也不偷懒，他的事业也由于他的不懈努力而稳步发展。

• 一语道破

经营有道，
经营有门，
冻死的苍蝇，有；
累死的蜜蜂，无。

以“欢”来创造机会

福不可遂，
养喜神以为招福之本；
祸不可避，
去杀机以为远祸之方。

• 新译

福运不可以求取，
保持欢喜乐观的态度是招取福运的根本；
祸事可以避免，
抛弃杀伐的念头能作为远离灾祸的方法。

• 经营谭

许许多多天赋极高的人，一生却穷困潦倒，说起来真是一件非常惋惜的事。

这些人常常摇头叹息说：
“我从来没有机会呀！”