

5275
5286

经 商 智 源

—— 商 道

商 圣 著

民主与建设出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商智源——商道/商圣著. - 北京:民主与建设出版社,2002.1

ISBN 7-80112-387-5

I. 经… II. 商… III. 商业经营-谋略-中国-古代 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 093864 号

责任编辑	李保华
封面设计	李 栋
出版发行	民主与建设出版社
电 话	(010)65523123 65523819
社 址	北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号
邮 编	100020
印 刷	河北省保定市时代印刷厂
开 本	880×1230 1/32
印 张	13.5 印张
字 数	300 千字
版 次	2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-80112-387-5/F·197
定 价	26.80 元

《经商智源》总序

在商海大潮涌动的今天，经商能力已成为人们生存发展的基本能力之一，而当多少人用羡慕的目光注视着比尔·盖茨的崛起——辉煌时，或许很少有人能想到在华夏五千年历史上也曾经生活着许多才堪称道的富商巨贾。泱泱五千年的历史似乎太过久远，以致尘封了诸多商界风流人物。

不少人坚持认为中国古代乃至近代没有什么可值得称道的商人，进而他们执著地认为经营商业应循于西方，“以洋为源”。一时间，西方的经营理念如潮水般涌入，然而事实上证明这种简单的移花接木并不怎么成功。为什么呢？原因很简单，当一个民族割断了给予它营养的脐带，剩下的只能是日渐萎缩。我们承认古代传统中“重农抑商”的思想很严重，以至于任何一个从商者都有可能被斥之为“舍本逐末”。但这一切并不意味着中国人经商历史的枯竭。相反“天下熙熙，皆为利趋，天下攘攘，皆为利往”，商业经营的巨大利润和其本身拥有的魅力还是吸引了众多英雄为之竞折腰，他们勇敢、义无反顾地承担起了“商者”的重任。

让我们回过头来，从那些被世人遗忘的角落里把他们唤醒：“陶朱公”范蠡、商业理论家白圭、以商经世的“商相”吕不韦、“红顶商神”胡雪岩、票号先人雷履泰、洋务巨商盛宣怀、状元商人张謇、商界达人虞洽卿、制碱大王范旭东、华侨巨商陈嘉庚、金融寡头陈光甫、

银行巨子张嘉璈……每一位商者背后都有着一段不同寻常的人生经历，在商海沉浮的背后凝聚着他们的经营智慧和适于中国人的经商视角，在中国这块自然经济根深蒂固的冻土上，他们凭借着自己的胆识、眼光、智慧与力量，创造了中国商业史上一次又一次的辉煌！

以古为鉴，可知兴亡；以人为鉴，可明得失。商场是浓缩的社会，其中之人当具有“智、勇、仁、察”之品性。商者，人之杰也，所行者业之大也。死生之地，存亡之道，不可不察也。所以那些智不足与权变，勇不足以锐进，仁不足于博见，察不足于明辨者，是无法在七国逐鹿的商市中征战立足的。中国古代、近代的富商大贾们已经以自己的“智勇仁察”铸就了有中国特色的经营之道，这套书即着力于从这二十四位商者之中，从他们的经历和视角中，提炼浓缩出为今人行于商途提供宝贵借鉴经验的经典理论。

《经商智源》探索的是从中国古代以来商人智慧的源起，并从中阐释出一些不为人所知或不为人所重视的经营理念，也为借鉴国外先进经营理念提供一个可堪支撑的母体。

目 录

商 魂

第一章 积著之理 (3)

范蠡是名臣、名商。他在越国做官时，越国败于吴国，差不多将要亡国。越王勾践听从了范蠡、文种等人的谋略，卧薪尝胆，励精图治，经过二十年的艰苦努力，终于转弱为强，灭吴称霸。范蠡在大功告成之际却急流勇退，弃官出走，又在商界名扬天下。他在商业经营中动用了一套理论知识为指导，即“积著之理”。原则是“务完物，无息币”。范蠡的商谋实际上脱胎于他的兵谋，他将政治家、军事家、大商人有机地融为一体。

1. 用心积累 等待时机 (10)
2. 适应时变 运筹定义 (13)
3. 多元相济 综合经营 (25)

第二章 人弃我取 (35)

白圭是中国古代最为著名的商人理论家。他“乐观时变”，奉行“人弃我取，人取我予”的经营理念，在管理上“与用事僮仆同苦乐”，在把握商机方面“趋时若猛兽挚鸟之发。”白圭将商战看作是兵战，尚用兵之谋，提出了“智、勇、仁、强”的企业管理者最高标准。

1. 人弃我取 人取我予 (40)
2. 乐观时变 薄利多销 (43)
3. 智勇仁强 积少成多 (45)

第三章 精思锐进 (49)

精思，精密，审慎思之也；**锐进**，速进，大进也。

商场中有众多的诸葛亮，变局迭起，风云反覆，情势复杂的大环境下需要人们尽快，尽全的做出决断。需有识有胆，于乱局中拨云见日之能力，**精思**，即要反复，全面思考，切实把握态势，方能“锐进”，一针见血，做出了断。**盛宣怀**适应了他的时代，“躬奇冒险，精思锐进，绝有瞻顾，期于必成”，使他揽东南利权，奔走效用者遍天下，资产过千万……

1. 躬冒奇险 招商始善 (52)

2. 开矿设线 其利自便 (66)
3. 银行公司 洋务峰巅 (76)

第四章 勇拓韧拔 (83)

勇于进取，坚韧不拔，这是荣氏兄弟的创业之道。

荣氏兄弟白手起家，没有什么靠山和背景，因而创业之初“历经盘错”，而后“责任愈重，挫折愈多，惨淡经营，备尝艰险”，但二兄弟“勇于进取之毅力操之如故，壮往不挠之气，充然自若”，卒以此造就荣氏家族百年辉煌。

1. 初历艰辛 习技以长 (86)
2. 外敌于境 革新自生 (101)
3. 举斥工头 内争以效 (114)

商 决

第五章 财殖于至 (125)

殖，生长，繁衍也；至，周道，细致，到位也。财源来源于周道，细致，到位的服务。

为此，雷履泰创立了种种经商办事的准则和严

格全面的“号规”，以期提升个员素质，理顺票号内部关系。同时，在商号发展上，他认为行事之前要进行周密的观察、思考，“求稳求信”，“稳健”行事，种种糅合了古代商人优秀经营管理方法和雷履泰本人创造性发挥的举措，使日升昌成为管理严谨、内部协调、服务到位的典范。

1. 履泰始兴 日升昌明 (129)
2. 标规治号 格内适客 (133)
3. 票号日升 逐毛无形 (146)

第六章 知己知彼 (157)

郑观应是中国近代最早具有完整维新思想体系的大商人，其人学富五车，激情四射，其一生，于战火中运商船，于盛世中出危言。自己不但经营实业，而且著书立说，提出了自己对于商业发展的一套完整理论，善于运用孙子兵法，主张商战中应当知己知彼，方能百战不殆。郑观应既是商战理论的开拓者，又是商战实战的践履者。

1. 以工翼商 全以商贾 (163)
2. 开源节流 兴利除弊 (170)
3. 增加股份 合兵破曹 (176)

第七章 大张旗鼓 (189)

黄楚九为人性喜别出心裁，耻袭人后，头脑灵活多变，过人一等，加上他气魄雄厚，胆识过人，在旧上海十里洋场创造了“艾罗”系列、“龙虎人丹”、“百龄机”、“小囡牌”香牌等众多经典战例。黄楚九的过人之处就在于对于广告宣传的极度重视，一旦选中目标不惜倾尽全力为之大造声势大作宣传。广告战术的成功运用是黄楚九纵横商海的关键原因。

1. 别出心裁 借贷发家 (194)
2. 耻袭人后 趁时应世 (202)
3. 将错就错 另辟蹊径 (210)

第八章 格商达民 (221)

格，探究，规定也；达民，近民，平民也。

中国多官商，因为商人地位并不独立，在社会权力体系中，他们常处于劣势，因而许多商人投靠政治，以求支持保护，但依靠什么就往往失去什么，官商的结局往往是自我出局，或是为政府所抛弃。张嘉璈认识到了这一点，他要走一条“在商言商”的平民化之路，改革银行，由官办而渐商办，远离政府之控制，内部整顿，严厉行规；在外则使银行平易近人，卒使“第一人行”成焉。

1. 抗命照兑 声名渐起 (224)
2. 整治京钞 游离政府 (228)
3. 平商近民 求立出局 (236)

商 策

第九章 奇货可居 (249)

吕不韦，春秋战国的风云人物，他以其超人的智慧与胆略做成了一笔古今中外独一无二的买卖国君的大生意。吕不韦看准了身在赵国的异人是“奇货”，只要有所投资必能有大作为。为此他散尽家资，孤注一掷，将无人理睬的异人扶持到秦国国君的宝座上，自己也登上了秦国相位。吕不韦这一越轨的经商之术留给后人以无尽的思考……

1. 居安思危 驱利猎奇 (255)
2. 孤注一掷 否极泰来 (267)
3. 从长计议 一本万利 (276)

第十章 化零为整 (285)

卢作孚经营川江的成功就在于他有效地分析了当时企业竞争的格局，充分利用了一切有利的商机，提

出了化零为整的企业发展方略，针对当时强弱之势，唯有弱弱联合，将资源、信息、人力、物力迅速整合重组，才能保证企业在激烈竞争中，立于不败之地。

1. 知难而进 筹建民生 (291)
2. 化零为整 统一川江 (298)
3. 轻重缓急 张弛有道 (311)

第十一章 结缘致财 (331)

结缘，结营人缘；人势也，致引财也。

银行是专门与钱打交道的机构，但钱的拥有者是人，从这个意义上讲，银行业务实际上是一连串人际关系的产物，只有人际关系良好，感情日益增进，银行业务才能不断得到拓展，因此，以情感人，广交朋友，是周作民经营银行的一个特色。他一直注意“联络顾客之感情”以作为“巩固根基之善策”，而他的“注意”也铸成了“金城”的辉煌。

1. 经验履历 金城之建 (335)
2. 客之为上 结营缘势 (338)
3. 厚资重誉 商政谋远 (343)

第十二章 宽猛相济 (357)

陈嘉庚以诚信待人，人以诚信还报之，树立了

儒商的楷模。与同行业竞争时，用优美之精神，用诚恳之态度，讲求赏罚分明，宽猛相济。他是名符其实的“橡胶大王”，也是厦门大学的缔造者。在他的身上体现的是“诚”的价值观念，“信”的道德规范，“果”的竞争精神和“毅”的经营风格，一股“嘉庚风”正迎面吹来……

1. 从零做起 出奇制胜 (366)
2. 勇于创新 不断扩展 (370)
3. 权衡利弊 谨慎行事 (382)

商

魂

勇拓韧拔

精思锐进

人弃我取

积著之理

第一章 积著之理

【智语】

“知斗则修备，时用则知物。二者形则万货之情可得而观已。故岁在金，穰；水，毁；木，饥；火，旱。旱则资舟，水则资车，物之理也。积著之理，务完物，无息币。以物相贸，易腐败而食之货勿留，不敢居贵。论其有余不足，则知贵贱。贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。财币欲其行如流水。”

