

【商圣 / 著】

JINGSHANGZHIYUAN

经商智源

历

代

巨

商

智

慧

今

用

商规

民主与建

F715
S286

历史
代
巨
商
智
慧
今
用

经商智源

【商圣 / 著】

民主与建设出版社

商规

图书在版编目(CIP)数据

经商智源——商规/商圣著. - 北京:民主与建设出版社,2002.1

ISBN 7-80112-386-7

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 093865 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 7-80112-386-7/F·196
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、“红顶商人”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商理念提供一个可堪支撑的母体。

目 录

商 略

第一章 趋利避害 (3)

管仲是闻名春秋的商人改革家，他明辨利害之变，精通趋避之术，以其超人的胆识与智慧在商海与政史中留下了辉煌的一笔。

“天下熙熙，皆为利驱，天下攘攘，皆为利往。”利害之变是通达古今商人经营之道的精要所在，“凡人之情，见利莫能勿就，见害莫能勿避”。揭示出商业经营的基本谋略：趋利避害，趋，就，往也，商者非利不足以动之情；避，闪躲也，害弊为商者之惧也。

1. 利害纷争 以利度人 (8)
2. 去弊兴利 各有所务 (12)
3. 贱收贵与 以利趋众 (15)

第二章 革新求变 (23)

庸者惧变，平者应变，智者顺变，成者求变。

李鸿章所处的时代是一大变局，派系林立，种种力量交错杂生，犬牙相错，一切需要过渡，一切需要嬗变，一切需要迈出第一步。李鸿章做到了“集大成”，他以变应变，求变于身，求变于业，变自身，变事业，变时局，而终于站到了洋务运动的前沿，成为中国民富自强的身体力行者。

1. 官督商办 革新自强 (26)
2. 夺路设局 克固制顽 (32)
3. 开矿建厂 抑官逐商 (40)

第三章 无中生有 (47)

“赤脚财神”虞洽卿的发家经历可以简单地概括为四个字：无中生有。从当年一个小小的颜料店的学徒工发展到后来闻名上海十里洋场的富商大贾，虞洽卿凭着自己左右逢源，处世精明的经商之道在荆棘丛生的上海滩开辟了另一块天地。从无聚有，从小到大的生财之道至今仍为后人所称道。

1. 左右逢源 见机行事 (52)

2. 借债生钱 通权达变 (62)
3. 以退为进 特权护身 (70)

第四章 静定谋远 (83)

镇静自定方谋远也。

商局中变幻迭出，各种情势目不暇接，如何对全局了然如胸，对未来把握到位是商战者所必备的，郭琳爽做到了这一点，“临大任而不惧，克至险而不言”，镇定如常地翻覆风云，终使永安集团昂首屹立于卧虎藏龙的上海滩。

1. 茅庐初出 潜隐以学 (86)
2. 内重外联 适客无形 (92)
3. 至险之前 挥然自若 (102)

商 势

第五章 网势以立 (113)

网，网聚也。网势者，一曰网人，网聚人才人力为我所用；二曰网物，构建自己的产品网与物流网，资金网，以便畅行于天下；三曰网名，名是开路先锋，创建

自己的名号、信誉，置大气于其上，便可取得先声夺人之效。

胡雪岩深谙此道，他的网越拉越大，其势也愈精愈妙，而其业，也日渐日兴。

1. 内举外联 左右逢源 (117)
2. 戒欺以真 构局微至 (129)
3. 遍福百家 网名以立 (146)

第六章 开风聚才 (153)

开风，开风气之先也，开风方能聚才。

企业发展的问題就是人才发展的问題，获得人才、留住人才、用好人才，是一个企业发展的根本，首要问題是引来人才。

引得凤凰来必须遍栽梧桐树，对此**张元济**采取了以新迎新的人才引进战略，扫净屋子再迎客，以新思想、新风气、新制度、新挑战来吸引迎接过往之才。“取诸社会，用人惟才”使得张元济麾下皆天下豪杰，商务无疑获得了新生。

1. 入以新风 主持译编 (157)
2. 内困外挠 步履维艰 (163)
3. 以新迎新 展开风先 (173)

2. 避实击虚 重视科研 (231)
3. 审时度势 赏罚分明 (237)

商 机

第九章 取长补短 (259)

张謇是中国近代最早的和规模最大的民族资本企业的创始人。首先创办大生纱厂，后以此为基础，不断扩大自己的企业规模，提出了“分利过当，生犹不及；彼此计息，不可无限制。”等经营理念，常以此处长，填补彼处之短，订立了资金多向投资原则。经济上大展鸿图，政治也春风得意，中年之后，无意中了状元，使之成为古今仅有的状元商人。

1. 集资兴办 化少为多 (265)
2. 稽察进退 便益之利 (277)
3. 持盈保泰 坚定守分 (282)

第十章 明眸善睐 (297)

明眸善睐，一则睐远，二则睐细。

做生意要有眼光，即是着眼于远处，却又从近处、

细处入手，胡文虎认为最好的办法总是存在于最细微、最平实的日常生活中，明眸的结果是他想出了别人想不到的妙着。他常用的手法是“旁敲侧击”，在别人看不到的地方，他总能一举胜出，成为其效果奇特深远的宣传。

明眸善睐的结果使他财源滚滚，有钱后他又广济博施舍，行善又使他名扬天下，名之弥高又使其财源广进……如此良行循环，使他处于一种收放自如的和谐之中。

1. 远之细之 物人皆立 (301)
2. 旁敲侧击 广而告之 (305)
3. 为药创报 后来居上 (311)

第十一章 开源弄计 (317)

源，财源也，弄，用也，市场竞争根本上是财源的竞争，财源获得有两种方法，一是自己发现、开发，这要自己观察、挖掘。二是同他人竞争已有的财源，这就需要以谋取胜，“弄计”以胜。

杨聚三在广开财源的同时，也在以妙计扫除着聚光诚发展过程中的一个又一个障碍，开拓着聚光诚的一个又一个市场。

1. 鹰翅初展 广开财源 (320)
2. 多事之秋 弄计使谋 (333)

3. 弃官固本 多面营新	(348)
--------------------	-------

第十二章 谋定后动	(359)
-----------------	-------

刘鸿生生财有道，把功夫都下在了经营管理之上。一生虽屡遭变故，然而终究成为一代“火柴大王”。其行事讲谋略，讲庙算，恪守“凡事预则立，不预则废”之警训，推崇“置恰当之人于恰当位置”的用人思想，经营企业有着一套行之有效的制度、办法。刘鸿生个人性格豁达、豪爽、善交朋友，凡与之接触者无不为之折服。

1. 积蓄力量 开拓创新	(363)
2. 精心核算 广泛经营	(366)
3. 锐意进取 使人利己	(379)

商

略

趋利避害

革新求变

无中生有

静定谋远

第一章 趋利避害

【智语】

“天下熙熙，皆为利驱，天下攘攘，皆为利往。”夫凡人之情，见利莫能勿就，见害莫能勿避。其商人通贾，倍道兼行，夜以继日，千里而不远者，利在前也。渔人之入海，海深万仞，就彼逆流，乘危万里，宿夜不归者，利在水也。故利之所在，虽千仞之山，无所不上，深渊之下，无所不入焉。故善者势利之在而民自美安，不推而往，不烦不扰而民自富。

