



商道

林伟贤 著

VCD

随书附赠光盘

【时代光华·实践家】

Business & You



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

商道

林伟贤●著

【时代光华·实践家】

Business & You



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

商道/林伟贤著. —北京:北京大学出版社, 2006. 1

(时代光华培训大系)

ISBN 7-301-10340-9

I. 商… II. 林… III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 145692 号

书 名: 商道

著作责任者: 林伟贤 著

责任编辑: 陈 宇 李 宁

标准书号: ISBN 7-301-10340-9/F · 1331

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 82893506

电子信箱: tbcbooks@vip.163.com

印 刷 者: 北京富生印刷厂

经 销 者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 10.875 印张 150 千字

2006 年 4 月第 1 版第 3 次印刷

定 价: 32.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

前言

这是一本特别的书，感谢您用心的选择，为自己的企业与个人生活成功，做了关键性的投资，我们深感只要您能够将书中所阐述的重点灵活地运用到您所从事的事业中，您必定会取得非凡的成绩！

商道，经商之道也。做人有做人的道理，做事有做事的道理，经营商业当然也有其道，明白了其中的道理，才有可能让事业经营成功！商道的道，除了是指商业本身的道理，也就是经营的系统、趋势、网络、利基等可以量化的方法策略之外，同时还指商业道德，也就是一个企业内在的核心价值与经营原则，如整合、创建、分析、均衡等均可以产生质变的思维模式，所以本书的第一至第四章讨论的商业系统、商业趋势、商业网络及优势利基，正是在讨论商业的外在价值（Business），而第五至第八章的资源整合、中国创造、创新思维和新企业家，则是在讨论商业的内在价值（you）。只有两者齐备，才有可能真正走上商业成功的大道。

在中国传统的职业排行榜中，依受尊重的程度排序，依次是“士”、“农”、“工”、“商”。“商”，经营买卖的人，是被列在最后一位，是最不受尊敬的！然而放眼今天的人类发展，却无一不是商业发展的结果，如果没有商业、没有商人，世界上所有的需求与供给将无法平衡，做“士”的无米下锅，务“农”的无肥料可用，打“工”的没有工作机会！所以，尽管经“商”者是排在最后一位，却是由他们创造了最广阔的交易平台，满足了前三者的要求，推动着人类社会向前发展。

前言

有句古话说“杀头的生意有人做，赔本的生意没人做”，又有成语说无商不奸，反正对从商者的评价从来都不高，这些都是自古以来留下来的对商业的负面看法。然而，真正的商人，有道德良知的商人，对国家、社会的贡献是巨大的——他们通过买卖促成了需求与供给的平衡；通过创新改革提升了人们的生活品质；通过商业交易增加了人类的财富，贡献了税收，促进了经济建设与社会进步；通过市场使许多人赚了钱，并能够用这些钱去实现自己的梦想！所以，极少数商人的不正当经营手段，并不应该影响到商人整体的商业形象和功能，而我们每位经商之人，务必恪守商业的道德，铭记商业的道理，真正开拓出一条永续经营的商业大道。

面对 21 世纪激烈的全球性商业竞争，我国企业家们尤其需要领悟商道对于促进经济发展的紧迫性和重要性，因为当世界普遍认为全球市场及商业中心正在向中国倾斜时，全球企业与中国企业的接轨会越来越紧密，在全球企业已认识到商业成功的关键在于道德时，我们只有“不待扬鞭自奋蹄”，做好充分的准备，才能赢得商业先机，而对道德的重视一直是我们中国人的优秀传统的一部分。

尊敬的企业家们，再次感谢您选择《商道》。让我们一起把握东方充满智慧和哲理的商业道德，融合西方实战经验的商业道理，共同心手相印，在经商实践中体认商道，开创一个富有崭新面貌的中国商业，走出中国人自己的独特商道！这是我，也相信是您所共同期盼的景象。

林偉賢

目录

①

前 言	(1)
-----------	-----

第一章 商业系统

一 商业道德和商业道理	(3)
二 商业系统	(8)
三 有效运转商业系统的三个特征	(10)
1. 标准化	(11)
2. 科技化	(12)
3. 人性化	(13)

第二章 商业趋势

一 知识经济时代	(25)
二 未来管理的主要潮流	(26)
三 倍增盈收的十大管理趋势	(29)
1. 注意力经济	(29)
2. 准确沟通	(34)
3. 多元优势	(35)



目录

2

4. 分子化合作	(36)
5. 核心利基	(37)
6. 快速改变	(38)
7. 专业挂帅	(38)
8. 个性化	(39)
9. 娱乐化	(39)
10. 欲望行销	(40)

第三章 商业网络

一 点·线·面	(45)
1. 主动发掘客户资源，连接亲戚人脉网络	(45)
2. 交换资源，创造价值	(46)
3. 主动帮助别人，别人就会帮助你	(47)
二 愿意为越多的人提供服务，就可以创造越多的财富	(50)
三 世界上任何两个人之间，最多只隔着六个人	(52)
四 创造更多的结点	(53)
1. 符合门槛的条件，进入有效的社群	(53)
2. 创造最大的资料库，就可以创造最大的财富	(54)
3. 用心是建立人脉网络的基石	(55)
五 从大众行销转变为分众行销	(57)
六 找到人和被找到	(58)

1. 善用科学工具，建立更多结点	(59)
2. 主动和别人交换资源，并告诉别人你的产品成本 最低、价值最高	(59)
七 地球不是圆的	(60)

第四章 优势利基

一 竞争优势	(65)
1. 客户非常需要，竞争对手却做不到，不愿意做， 做得没你好	(65)
2. 克服自己的困难，满足别人的需要，实践别人的梦想	(66)
3. 市场有需要而未被满足，要培育它需要	(68)
二 十大利基市场	(69)
1. 孩子市场	(70)
2. 女人市场	(73)
3. 老人市场	(74)
4. 健康市场	(76)
5. 教育市场	(77)
6. 民族市场	(78)
7. 建设市场	(79)
8. 科技市场	(79)
9. 创意市场	(80)
10. 服务市场	(80)

目录

3



目录

4

第五章 资源整合

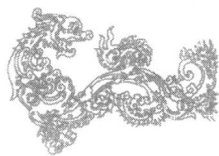
- 一 竞争与合作 (85)
- 二 资源整合 (85)
 - 1. 善用彼此的资源 (88)
 - 2. 海洋精神 (89)

第六章 中国创造

- 一 中国制造走向中国创造的重要性 (101)
 - 1. 印度在赶超 (101)
 - 2. 掌握创造, 增加价值 (103)
 - 3. 创造品牌价值 (104)
- 二 把世界带进中国, 让中国领航世界 (106)
 - 1. 五大全球趋势 (109)
 - 2. 把世界带进中国, 让中国领航世界 (114)
- 三 商品、产品、服务、经验、生活形态 (116)

第七章 创新思维

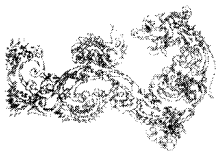
- 一 将旧有元素重新排列组合 (123)
- 二 分解、取代、组合 (125)
 - 1. 盲从 (127)
 - 2. 过于线性思考 (127)



3. 自我设限	(127)
三 创新的途径和方法	(128)
1. 加	(128)
2. 减	(130)
3. 乘	(131)
4. 除	(132)
5. 转	(133)
6. 用	(134)
7. 时	(135)
四 在生活中寻找创意来源	(136)
1. 乐	(136)
2. 童	(137)
3. 胆	(137)
4. 练	(138)
5. 吸	(138)
6. 松	(138)
7. 夜	(139)

第八章 新企业家

一 家庭是全世界最重要的企业	(145)
1. 从起点到目标, 忽略了家庭	(145)
2. HoneyBee 与 MoneyBee	(147)
二 爱的轨道	(149)



三 如果幸福是结果，为何不是现在	(153)
1. 珍惜应该珍惜的，感谢应该感谢的	(153)
2. 把握应该把握的，发现应该发现的	(153)
3. 原谅应该原谅的，忘记应该忘记的	(153)
4. 发泄应该发泄的，接受应该接受的	(154)
后 记	(157)

目录

第一章

商业系统

SHANGYE XITONG



商
道
Business & You

什么是商道呢？一个人做生意、做事业要想取得成功就一定要了解经商之道，经商之道就是商道。

一 商业道德和商业道理

2005年7月，据中国首部《中国民营企业发展报告》蓝皮书统计，全国每年新生15万家民营企业，同时每年又有十万多家企业死亡，有60%的民企在5年内破产，有85%在10年内死亡，其平均寿命只有2.9年。这些数字让人非常忧虑。我们中国人有句俗话：无三不成礼。一家公司至少发展三年后才能进入一个好的阶段，现实却是还没有到唱三岁生日歌时，公司就已经投胎到另外一个世界里去了，这是一个非常残酷的现实。所以企业要能够经营得更长久一些，就一定要弄懂所有的商业道德和商业道理，这是经商的基石。

我在我的另一本书《创造企业大利润的关键按钮》中提到过，在国内，每天倒闭的企业比开张的企业还要多，亏损的公司比盈利的公司也要多，而抱着创业理想的人，也远远多于想从基层员工慢慢做起的。可是，成功者凤毛麟角，失败者却多如牛毛。

“商道”里面的“道”究竟代表什么呢？我们来给它做一个基本的解释。“道”，就是首先要了解商业的道理，其次要把握商业的道德。清晰地认识商业的本质，准确地把握商业道德，最后才会走上成功的商业道路。我们所做的就是要从道理的了解、道德的掌握出发，打造出21世纪的成功策略——一个好的商业系统。

世界上最大的飞机制造商波音公司在最近的两年之内连换了两个总裁，并造成与五角大楼及国会的关系紧张，而其对手——欧洲空中客车公司却在步步紧逼。为什么要换两个总裁呢？菲尔·康迪



第一章 商业系统

SHANGYE XITONG

特是因政府合同丑闻宣布辞职的，他为了拿到一个大订单而行贿客户。其继任者哈里·斯通塞弗临危受命，并在短短的时间内迅速提高了公司的业绩，却因为“办公室恋情”被曝光也被迫走人。

在中国，上海首富周正毅因操纵证券价格等罪而锒铛入狱。

从以上的例子中我们不难发现，想要使自己的企业做出一番业绩，如果不采取正确的方法做事情，想获得真正意义上的成功，我想是很困难的，这就是我们要讨论商道这个话题的原因。企业的成功取决于企业做对了哪些事情以及没有做错哪些事情。把该做对的事情做对了，你的“钱”自然就来了；可是如果有了“钱”之后就开始不守道德、挥霍浪费、不遵守基本的商业准则，那么过去所累积的财富，也可能在一瞬间消失。尤其是中国加入世界贸易组织（WTO）后，跟外国人做生意更要遵循世界规矩了，商道也就变得尤为重要。所以真正的商业法则，不仅仅是了解商业道理就可以走得很远，你还要懂得恪守商业道德，这是经商的真谛。

2005年8月份，我应邀在首钢篮球馆进行了一场演讲，现场来了很多企业家。在演讲后发生了一件非常有趣的事情，有一个小伙子和我交换名片，我拿起他的名片，居然看到上面堂而皇之地写着100块钱25张光盘，反过来看背面，更是让我又好气，又好笑。背面的产品目录上所列的都是盗版光盘，里面竟然还有我的。他对我说：“林老师请你帮我签个名，我在卖你的产品。”我说：“你不是我们的经销商啊！”他说他在销售他们自己复制的产品。明知道自己卖的是盗版，还要求作者签名合影，这个人真是嚣张到了极点。我能满足他的要求吗？当然不能！可以想见，他拿到与我的合影后，很可能会对别人宣扬说这是林老师授权于我的。

在计划经济时代，成功靠什么？靠“机会”！可是未来成功要靠什么？靠“智慧”！如果要靠智慧的话，那我们的智慧财产是不

是应该获得很大的尊重？如果我们不尊重别人的智慧财产，那别人会不会尊重我们的智慧财产？肯定不会！如果我们窃取别人的东西，那人家会不会也窃取我们的东西？当然也会。可以断言，这个小伙子即使把贩卖盗版光盘看作自己的“事业”、看作自己的“智慧”，但因为他违背了经商之道，也很难取得成功。

商业道德同样也体现在企业用人方面。

不管是中国的企业，还是美国的企业，或者是世界上其他国家的企业，过去用人最基本的标准是什么？是看这个人的学历。那个时期的企业在设计薪酬体系时，博士生比硕士生的工资高；硕士生比本科生的工资高；专科生比中学生工资高。后来发现，很多拿到博士学位的人已经 30 岁了，却毫无工作经验。这样，企业就不能只看学历而不看资历，因为有些人在这个工作岗位上干了 20 年，虽然只是中学毕业，也有相当的实力，就给他比较高的工资，比较好的待遇。后来管理者又发现，有的人虽然有丰富的工作经验，工作了 20 年却没有培养出足够的能力，每天就知道混日子，过一年算一年，如果没有升迁的机会，他就熬几年，等着退休领退休金。这种人虽然有资历，但却欠缺实力。慢慢地管理者又开始不看资历看实力了。可是时代终究是要改变的，实力突出的人有时候可能会恃才傲物、目中无人，无法跟别人相处，甚至有一些人会利用他们所掌握的知识犯罪——“智慧型犯罪”。大部分的经济案件都是智慧型犯罪，罪犯大多是高学历且头脑聪明，但是缺乏道德准则，只考虑到一己之私，不去考虑别人，不去考虑自己的团队和自己的企业发展。在以前，窃取公司的机密可能需要货车来搬运；在信息时代，把公司的机密搬走，盗窃者甚至都不需要来公司，只需在电脑前按几个键就行了。

因此，学历或资历乃至实力，都不是企业选人最关键的因素，关键是要看人的性格的本质——道德。

目前，我们称呼公司最高领导一般都是首席执行官，英文简写



第一章 商业系统 SHANGYE XITONG

为 CEO (Chief Executive Officer)。Chief 就是主要、首要的意思，Executive 是执行的意思，Officer 就是高级职员的意思。如今，世界 500 强企业 CEO 的“E”已经有了全新的解释，一个企业里面要有两个 CEO，一个“E”是执行，另外一个“E”是——EPHIC，即道德，因此最新一个 CEO 叫做道德长。我们现在不但要有执行长还要有道德长。

世界多数国家的民众都向往中国，因为中华文化源远流长，中国具有深厚的文化底蕴。中国的商人也被称为“儒商”。既然是儒商，肯定具备儒雅风范。但在国内，市场竞争却使大家为了“杀出一条血路”而你争我夺，“砍”得乱七八糟，死伤无数，最终剩一个人站在那个地方，也已经是满身伤痕，没两天就倒下了。

相信所有的人都能够认识到商业道德的重要性，商道也会变得越来越重要。具备良好的商业道德，才能取得别人的信任，信任就是道德的一种标准。

决定公司业绩的是两个重要因素：专业知识和行动量。专业知识表明你对你所从事的工作或领域的认知程度，行动量则表明你是否去做，二者是一个相乘的关系。试想一下，如果一个人的专业知识是 100 分，可是从来没有出过门，那他的行动量就只有零分了，100 乘以 0 结果还是 0。同样道理，一个业务人员在对公司、产品、客户不了解的情况下，每天努力拜访顾客，希望可以创造卓越的成绩，会是什么结果？还是 0 分。如果专业知识是 100 分，行动量也是 100 分，两者相乘就会变成 10000 分。因此，公司业绩的跃升，两个方面缺一不可。

曾有人对此不以为然，认为有其他的解决方法。目前很多商场看到别人做什么，也马上跟着做。别人卖台湾珍珠奶茶，它也跟着推出台湾珍珠奶茶，所以走在路上满眼都是台湾珍珠奶茶。第一家奶茶店可以赚到钱，第二家奶茶店会怎么样？大概可以赚到一点点钱，第三家奶茶店怎么样？只能够自己喝了，到了第四家就开始亏