

最伟大的圣哲教你成为最顶尖的商人

在经商中，摸索并非创新，而是一种巨大的浪费
因为，先贤早已为我们指明了方向

超级

《道德经》的经商智慧

廖康强◎著

商道

凤凰出版传媒集团
凤凰出版社

超级商道

《道德经》的经商智慧

廖康强◎著

凤凰出版传媒集团
凤凰出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级商道:《道德经》的经商智慧 / 廖康强著. —
南京:凤凰出版社,2010.4

ISBN 978 - 7 - 80729 - 697 - 3

I. 超… II. 廖… III. 老子—应用—商业经营
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 044103 号

书 名 超级商道:《道德经》的经商智慧

著 者	廖康强
责任编辑	刘艳军
出版发行	凤凰出版传媒集团 凤凰出版社
出 品	凤凰出版传媒集团 北京凤凰天下文化发展有限公司
集团网址	凤凰出版传媒网 http://www.ppm.cn
印 刷	北京汇林印务有限公司
开 本	700 × 1000 毫米 1/16
印 张	14
字 数	140 千字
版 次	2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 978 - 7 - 80729 - 697 - 3
定 价	25.00 元

(本图书凡印装错误可向发行部调换,联系电话:010 - 58572106)

怎样才能成为一个顶尖的商人呢？

很多人都在想，我已经尽力去做，并且我也阅读了大量有关经商技巧的书，可为什么我的生意总是做不大。做生意本来就不是一件容易的事情，面对市场的汪洋大海，即使是世界上最伟大的商人，有时也会感到无助的痛苦、力竭的艰难。

来翻翻《道德经》吧！

老子具有异于常人的思考，洋洋洒洒五千余言，字里行间透露出的智慧能为你解开多年的困惑。

《道德经》分为上、下两篇，上篇起首为“道可道，非常道。名可名，非常名。”所以人称“道经”。下篇起首为“上德不德，是以有德；下德不失德，是以无德。”所以人称“德经”。上篇讲述天地万物变化的玄机，下篇讲述了人事的进退之术。老子的思想体系包含着丰富、精妙的智慧，其中的妙语箴言，即使经过两千多年岁月的洗礼，依然光彩熠熠。我们将老子的思想融合于经商当中，从中汲取到无穷智慧和力量，在经商的过程中应用老子的智慧，这无疑可以帮助我们在经商的过程中更加平坦地走向成功。

经商之道，即为做人之道。只要是商人，就总会有着各种烦恼，从寻找客户，到向客户推销，签订合同，催讨欠款……这种种烦恼就如同麻绳一样缠绕着，渗透在商人的全部生活中，挥之不去。你如何才能在商场上游刃有余，如何才能轻松获取订单，如何才能让客户主动来找你……

来翻翻《道德经》吧！

老子会告诉你，遵循天地的“大道”，你便达到“无为而无不为”的境界。聪明的商家会在任何时候，都知道自己应该采取什么样的行动，去应对市场变化，谋划经商行动，达到“自由自在”的境界。

商之大道，非三言两语所能明白，只有把诸多感悟融注于身心，才能真正成为一个高明的商人，那时市场和顾客就是一块随手可得的甘美的蛋糕。

世界需要老子，中国更需要老子，人在束手无策时要读老子，在得心应手时更要读老子，因为他对失败和成功都有过人之见。

这本《超级商道：〈道德经〉的经商智慧》对老子的大道有较为透辟的理解。全书力求做到通俗易懂，简洁明了，帮助大家更好地理解老子的智慧真谛，将“道”真正地融入我们的经商之中，希望能给大家带来一些智慧的启迪。

在仙界，老子被尊称为万法之师，而对于世俗的我们来说，只要用心，也都能从老子的哲学中领略到做生意的大“道”，轻松地让自己的公司业绩提升10%，20%，甚至更多……

老子简介

老子即老聃，生卒年不可详考，约生于公元前 580 年（周简王六年），约死于公元前 500 年（周敬王二十年）。据史书记载，他曾当过周王朝的史官，孔子三十四岁时曾向他请教过有关古礼的问题。老子晚年，看到周王朝日趋没落，回到他的故乡楚国苦县厉乡曲仁里过着隐居的生活。

《道德经》（又称为《老子》）是用韵文写成的一部哲理诗。八十一章，五千余言，构造出了一个朴素、自然、豁达、飘逸的宇宙观、人生观、方法论的宏大框架。我们可以从方方面面获得《道德经》所蕴含的思想指导与启迪。

《道德经》为众多的学者所推崇。

鲁迅说：“不读《道德经》，不知中国文化，不知人生真谛。”

胡适说：“老子是中国哲学的鼻祖，是中国哲学史上第一位真正的哲学家。”

尼采说：“《道德经》像一个永不枯竭的井泉，满载宝藏，放下汲桶，唾手可得。”

日本学者卢川芳郎说：“《道德经》有一种魅力，它给在世俗世界压迫下疲惫的人们以一种神奇的力量。”

前言 1

第一章 做生意追求的是长久 / 1

1. 遵循商场的“天道” 3
2. 做生意要从整体去考虑 6
3. 建立人际关系网 9
4. 让客户倍增的秘诀 12
5. 忘记商人的身份 14
6. 取一个好名字 17
7. 做生意并不止于成交 20
8. 让客户念念不忘 22

第二章 流水的智慧 / 25

1. 关注对方的利益 27
2. 避开恶性竞争 30
3. 最重要的是心态平和 33
4. 无私成就其私 35
5. 细节的力量 38
6. 待人如待己 42
7. 治之于未乱 44
8. 无为而治的智慧 48

目 录

C O N T E N T S

第三章 谦虚的人没有敌人 / 53

1. 毫不吝啬地称赞竞争对手 55
2. 良贾深藏若虚 57
3. 与老客户建立伙伴关系 59
4. 善于向他人学习 61
5. 委曲求全是智慧 65
6. 知己知彼方能战无不胜 67

第四章 “有”的智慧 / 71

1. 要懂得保护好自己 73
2. 制定良好的工作计划 75
3. 广告的力量 78
4. 不断满足客户的需求 81
5. 坚守经商的原则 84
6. 制造市场需求 87
7. 允诺不可太随便 90

第五章 “无”的智慧 / 93

1. 从危机中发现商机 95
2. 应懂得做减法 98

- 3. 把握热情的分寸 101
- 4. 制造“缺货”的假象 104
- 5. 适应市场的发展趋势 108
- 6. 点“缺”成金的技巧 110
- 7. “无中生有”的智慧 113
- 8. 变“无用”为“有用” 116

第六章 “大德”是成功的助力 / 119

- 1. 尊重所有的人 121
- 2. 懂得包容 124
- 3. 战胜自己 128
- 4. 不议论他人是非 130
- 5. 待人要友善 132
- 6. 诚信就是财富 135
- 7. 无私地帮助他人 139
- 8. 傻人有傻福 142

第七章 成交源于脱俗 / 147

- 1. 盲目跟风会栽大跟头 149
- 2. 有时候需要用奇招 153
- 3. 巧妙退却也是机会 156

目 录

C O N T E N T S

- 4. 不断求新 159
- 5. 不着痕迹地做生意 161
- 6. 让顾客给商品定价 164

第八章 “少私”方能成“大器” / 169

- 1. 塑造完美的团队 171
- 2. 切不可损人利己 173
- 3. “知足”是非常重要的 176
- 4. 拒绝“小聪明” 179
- 5. 千万不要自以为是 182
- 6. 经商要心怀天下 185
- 7. 仁者无敌 187
- 8. 敢于听取不同意见 190

第九章 “柔弱胜刚强”的道理 / 193

- 1. 付出才有回报 195
- 2. 柔弱能胜刚强 198
- 3. 把话说得滴水不漏 201
- 4. 永远不与客户争辩 203
- 5. 不能忽视小对手 206
- 6. 倾听中的智慧 210

后记：“道”是经商的大智慧 / 213

第一章

做生意追求的是长久

只有长久的生意才算是成功的，那些短暂的、一时的交易并不能算得上成功。长久，才是生意的根基所在。老子所谓的“天长生，地永久”，说的就是这个道理。在经商中，能够不断延续下去的、长久的生意才是真正的生意。因为利益并不是一时的，要想得到长久的利益，就需要长久的努力。

1. 遵循商场的“天道”

“天地之所以能长且久者，以其不自生也，故能长生。”

（《道德经》第七章）

天地之所以能够长生而且永久的原因，是因为他们不是为了自己的生存，所以才能够长生。

老子认为，天地能够长久不灭的原因，在于他们的一切都是自然存在的，是按照大道的规律运行的，而不是仅仅为了个体的生存。遵循天道，而非为一己之私，这是任何事物得以长存的基础。

只可惜的是，我们人类却忘记了这一点，总是按照自己的观点及准则，来理解宇宙万物的一切，并希望用我们的智慧去改变大道的自然形态，想要让人类成为宇宙的主宰。人为了达到自己的目的，往往不择手段，这种自私的观点与做法导致我们无法认识大道的根本，也使我们否认自己对事物的认知是有片面性和局限性的，从而导致了我們陷入虚假的漩涡而不自知。

从前，有一个年轻的农夫与恋人约会，他是一个性急的人，到约会地点太早而又不愿意等待，心烦不已，干脆躺在大树底下长吁短叹。

这时，他面前突然出现了一个侏儒。“我知道你闷闷不乐，”侏儒说，“给你这颗纽扣，把他缝在衣服上，当你遇到不得不等待的事情，只要把这个纽扣向右一转，你就能跳过时间，要多远有多远。”

这颗纽扣的作用正合小伙子的心意，他拿着纽扣，向右一转，奇迹果然发生了，恋人立刻出现在他的眼前。小伙子非常高兴，又心想：如果现

在就举行婚礼，那就更好了。于是，他又向右转了一下纽扣，奇迹再次发生——他们正在举行隆重的婚礼！他注视着新婚的妻子，心想：如果现在只有我们两个人该有多好，于是他又偷偷转了一下纽扣，他和妻子立刻独处在卧室中。

后来，他心中的愿望不断出现：应该有房子，还缺几个孩子；孩子应该长大一些……他总是迫不及待地将纽扣一转再转，于是，生命就这样匆匆走过，他还没来得及品味人生，就已经老态龙钟了。

一味追求自己的满足，莫不如顺其自然。若想永存，惟一的办法就是遵循天道的根本。在商场上，赚钱也要讲“生态平衡”，这就是商场的“天道”。

建伟在某大学社区开了一家书店，开业一年多来，他诚信经营，薄利多销，并且与校方联合举办了一系列读书活动，使书店的生意越来越红火。

建伟开书店之前，这个大学社区已经有三家书店，由于他经营有道，其他三家书店便受到了冲击，后来，这三家书店的营业额加起来，还不如他一家高。他成了这个社区的“书店老大”，这时许多亲朋好友便建议他采取一些“进价销售”、“赔本甩卖”等竞争的动作，干脆把另三家书店挤垮，你不就可以垄断市场了。

可是让人感到奇怪的是，建伟不但没有排挤对手，而且还经常帮助三家书店策划一些营销活动，对于一家濒临倒闭的书店，他还主动借给其流动资金，想方设法让他继续经营下去。

都说“同行是冤家”，对于他这种把“冤家”当“亲家”的举动，大家很不理解。建伟说，你们不懂这里面的经营奥秘，我是在维护这一社区图书市场的“生态平衡”。

他说，商界其实和动物和生物界一样，适当有一些“天敌对手”会更加有助于经营。一个是能创造让客户比较和优中选优的购物环境，通过比较，学生们才知道我的书店服务好，品种优，价格合理，如果只有我一家书店了，学生们没有了比较，价格定的再低也会认为我的书价高，万一他们自己跑到图书批发市场去“货比三家”，那我的生意就完了。还有一个很重要的原因，我是维持这种书店饱和的“生态”，防止更多、更强的对

手来“插足”。我要是把其他三家都挤垮了，别人一看偌大的社区只有我一家书店，淘金者就会蜂拥而至，弄不好来一个比我更强的对手，那就成“引狼入室”了。所以，为了保持目前这种经营的“生态平衡”，我要继续把对手培养好。

每一个行业都需要对手，因为顾客都是喜欢对比的，在对比中购物，才能满足他们“买到了好东西”的心理。同行未必是冤家，不能仅仅为了自己的生存而生存，保持整个行业的“生态平衡”，有钱大家赚，才是最科学、最长久的赚钱之计。

没有人能把所有的钱都赚到手，所以也不要总想挤垮对手，相反，学会与同行协调发展可以让企业获益，松下与飞利浦都是世界闻名的电器公司，信誉高，产品质量可靠，然而两家公司又都存在着不足。比如，松下的资本、技术都要比飞利浦低，而在经营管理方面又比飞利浦高一筹。如果两家合作，就可以取长补短，飞利浦向松下转让技术，松下向飞利浦提供管理指导。最后两家约定进行合资办厂，各以技术、资金入股。结果双方合作得非常成功。

取长补短走联合。可以说联合的双方目的都是相同的，那就是借别人之力推动自己的发展，那么，其结果必须是双方均受益。

金无足赤。人无完人。同样，一个企业或商人不论它发展到什么程度，总会存在一些大大小小的不足，如果与能弥补自己所短的企业合作的话，这些问题就会迎刃而解；同时，也可以让自己的长处去帮助合作者，双方共同发展，为日后的长远发展打下坚实的基础。正所谓联合起来力量大。

适当地培养几个对手，与对手协调发展，保持经商的“生态平衡”，这会有助于你的经营。相反，如果总想把对手置于死地，很可能会鱼死网破，两败俱伤。因此，学会培养对手，让对手赚小钱，你赚大钱，才是创业和经营的最高境界。

2. 做生意要从整体去考虑

“反者道之动；弱者道之用。”（《道德经》之四十章）

道的运动规则是正反两个方面对立统一循环往复以致无穷。道用弱的一面来对待自然，换言之就是顺应而不是改变。

老子认为，天地是一个整体，任何事物之间都是有一定联系的，呈正负相反运行的就是道的运行规律。我们在思考问题时，要对问题进行系统规范地思考，需要考虑到正反两方面的因素。

刘基的《郁离子》中有一个寓言：有个赵国人忧愁老鼠为害，就到中山国去要猫，中山国人给了他一只，这只猫善于捉老鼠和鸡。一个多月时间，老鼠被捉完了，而他家的鸡也被吃光了。他的儿子为这事发愁，告诉父亲说：“为什么不把猫赶走呢？”父亲回答道：“这个道理不是你所能懂得的。我们家的祸害在于老鼠，不在于没有鸡，有了老鼠，它就偷吃我们的食物，咬坏我们的衣裳，穿透我们的墙壁，毁坏我们的家具，我们就要挨饿受冻了。这不比没有鸡害处更大吗？没有鸡，只不过不吃鸡就可以了，离挨饿受冻还远着呐。为什么要赶走那只猫呢？”

任何事情都不可能尽善尽美，有句名言叫做“完美主义等于瘫痪”。赵国人的猫只吃老鼠不吃鸡则更为完美，然而如果因为吃鸡而被赶走，老鼠就有可能再次为害。所以我们在作决定的时候，既要看到玫瑰的美丽，也要看到玫瑰花茎上的刺。

当我们决定做某件事的时候，应找到有利因素，也找到那些影响决策的不利因素，并找到解决的方案。

一个小和尚想去遥远的印度国取经，但是他不知道沿路将会遇到什么困难，也不知道自己应该准备一些什么东西。于是，他去问了一个老和尚，老和尚说：“去印度国一定要带上弓箭，沿途猛兽多得很，我师傅的腿就是被狮子咬断了，最后失血过多而死的。”小和尚听了之后，又跑去

问道士。道士说：“去印度国一定要带上足够的粮食，我的哥哥就是因为没有粮食饿死的。”小和尚想了想，又跑去问当地的农民，农民说：“你要出远门吗？那一定要带上足够的钱，不然你会晚上没地方住，被狮子咬死，白天没东西吃，被活活饿死。”

小和尚听了，回到家，准备了二百把桃木符，带上一个化缘的钵就出发了。

大家奇怪地问，你怎么不听人们的劝告啊，你应该带上弓箭，背上粮食，并且还要带上一笔钱。小和尚回答说：“路途遥远，我背再多的粮食也是不够吃的；狮子凶猛，我一个人即使带着弓箭也是对付不了的；我是出家人，没有那么多的钱可以带。何况，背上那么多东西，会大大消耗我的体力，影响我的速度。我带上这么多的桃木符，可以把他赠送给人们，并为他们诵一段祈福的佛经，这样人们就会十分乐意给我提供住的地方和吃的东西。至于狮子，我想，只要有人肯让我在他家过夜，而不让我露宿街头，就应该不会有危险吧。”

人们都赞许地点头。

一个人要想在经商中获得成功，就不能只盯着具体的“利润”，还要考虑生成“利润”的种种因素。就需要通过系统的观察和思考，总结出其中的规律，再找到一个最能被市场接受的方式。

凯瑟琳用了短短十几年的时间，把一个家庭式的小面包店，完全变为现代化企业，每年的营业额从几万美元猛增到 400 万美元，她做生意的原则很简单，只有四个字：“诚实无欺”。

她标榜自己的面包是“最新鲜的食品”。为了取信于消费者，她在包装上注明了烘制日期，并规定决不卖超过 3 天的面包。

起初，这规定给她带来巨大的麻烦。因为一种新产品上市，销路不可能马上好起来。存货一多，要严格执行“不超过 3 天”的规定就相当困难了。尤其是各经销店大都怕麻烦，虽然过期面包由凯瑟琳回收，但他们不愿天天检查，换来调去，而宁愿把过期的面包留在店里卖。

许多人还抱怨凯瑟琳未免太认真，一个面包放 3 天也坏不了，为什么非要 3 天换一次不可？

凯瑟琳认为，吃的东西，新鲜度是顶重要的条件。只要让消费者心目