

商谋经典

德谋

品德至上

中无谋

胸中有剑，手中无剑。人剑合一，已是行事为人之极致。怎样才能从一个卓越的大商人，实乃品德气度所至。

在商战中，都历练成为一



天下无谋第二辑

张易◎编著





天下无谋·第二辑

德谋

品德之至

无谋



图书在版编目 (CIP) 数据

德谋: 品德至上, 谋中无谋/张易编著. —呼和浩特: 远方出版社, 2009. 12

(天下无谋·第2辑)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 465 - 4

I. ①德… II. ①张… III. ①商业经营 - 谋略 - 通俗读物

IV. ①F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 211046 号

天下无谋·第2辑——德谋: 品德至上, 谋中无谋

作 者 张 易

责任编辑 云高娃

装帧设计 水木阁

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981 (发行部)

邮 编 010010

经 销 新华书店

印 刷 北京嘉业印刷厂

开 本 787 × 1092 1/16

字 数 2000 千字

印 张 130

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1 - 10000 册

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 465 - 4

定 价 (全 10 册) 298. 00 元

远方版图书, 版权所有, 侵权必究。

经商大谋略(代序)

在过去的三十年里，我们伟大的祖国在改革开放的大方向指引下，国民收入成倍增长，国际影响与日俱增，这得益于政策的英明，也得力于广大人民的努力耕耘和聪明才智。在世界经济的大潮中，我们正在迎头赶上，在商业经营的模式上，我们也正在逐步完善和提高。

商业经营过程中必然要有战略战术的设计实施，每一步骤都是左右成败的智慧与关键。在商业对垒中怎样做到步步为营、稳健成长？怎样才能取得全盘的胜利、创造出丰厚的财富以致造福一方？这是每一位商人孜孜不怠地追求的崇高目标。

商场如战场。商场中往往充满了残酷激烈的竞争，有机密精细的预测，有出乎意料的奇谋，有驾驭时势的才干，有吸贤纳士的胸怀，有创造独特的勇气，有广结人脉的准备，有和气生财的气度……这是能让我们在商业竞争中占据有利态势的卓越能力。

本着为商业经营人士培养这些卓越能力提供一点帮助的想法，我们策划编著了这套丛书——“天下无谋系列”的第二辑——经商谋略。本辑分十册，列举了商业经营中的十个重要方面，借古今中外数千条的商战实例，论述、分析各种经商的智慧、计谋，分门别类、归纳整理，合集成册，分别为。

《预谋》——从商业预测的角度入手，论述在商业经营中预测和计划的重要性。想做好生意，就要有锐利的眼光，并在经营管理过程中有着独特的手法——即使是被别人否定的事情，经过精确运筹也可能化腐朽为神奇。

《时谋》——阐述经商的时机，以及如何抓住机遇、利用机遇。机遇对每个人都是一样的，成功者在机遇到来时，能表现出准确的判断力、坚定的信念与果敢的行为。

《奇谋》——论述商战中的奇谋妙计。所谓“一招鲜，天下先”，出奇制胜，才能在高手林立的商战中成为名利兼得的“黑马”。

《才谋》——论述如何在商战中识别人才和高效使用人才。得人才者，

方能得商业竞争大势。为德才兼备的人提供施展才华的舞台，赐之长袖、必善舞之，这是吸贤纳才的重要因素。

《名谋》——阐述商业经营中的宣传战略和品牌功效。所谓“好风凭借力，送我上青云”。品牌的宣传与商品的魅力在这个时代得到充分彰显，口碑相传与广告效应在成功商人的眼中是一个企业成长所必备的基础。

《势谋》——论述在商业经营中如何布势、用势、借势等。力量没有大小之分，只有暂时达到或达不到之别。成功的商人往往能通过培养宏大的气势和制订正确的战略来击败强劲的对手。

《人谋》——论述商业经营中人际关系和人脉建设的重要性。人脉为金，一个成功的商人必定也是成功的人际关系高手。能够得到大家帮助的人，不是天下无敌，而是天下皆朋友。

《独谋》——论述商业经营中的创新手法或独特的商品。独一无二、创造经营出一片利润的绿洲，是商业创新思维后的结果。卓越的经营者正是寻找无二宝藏的勇者。

《和谋》——论述商战中的进退攻守，以及在商业竞争中妥协与让步。“和为贵”，贵在矛盾来时有原则的退让，贵在顺利时弃骄戒躁寻求更大拓展的空间。一个“和”字也是验证一个经营者眼光是否远大的试金石。

《德谋》——经商之道亦是为人之道，在商业经营中一个人品德的高下决定了他的事业的发展高度。一个优秀的经营者历练成为一个卓越的大商人，往往都是品德和气度起着至关重要的作用。

本辑“经商谋略”系列，基本收录了有较大影响的古今中外知名商业案例，力求用精简的论述、经典的事例、智慧的语言，多层次、多方位、多角度地阐述了商业经营的一些技巧和策略，希望能给商业经营者一点启发一点帮助，能为读者朋友的商业大厦添一块砖加一片瓦……

需要说明的是，我们不能把“经商谋略”简单地理解成经商的阴谋、计谋，更不能把谋划、预测当成“算计”商业对手的“利器”。不正确的态度和观念，不仅会给社会带来了极大的内耗，还会本末倒置，把本来属于“术”的计谋，当成了属于“道”的智慧。要知道，再好的计谋也要符合法律的约束和人性的要求——不起贪人之欲，莫有害人之心。无论是经商还是为人处世，我们首先要提高自己的道德修养，然后才讲究智谋。如果颠倒了这个顺序，就只能算是小聪明，是成不了什么大事的。

目录

CONTENTS

经商大谋略(代序) / 1

人格即是财富

先秦时的姜尚在《太公兵法》中曾说过一句话:德者得也。经商也要以“德”为先。人品即商品,人格即财富。一个商人可以缺资金、缺关系、缺人才……缺什么都可以,唯独不能缺“德”。

- 做人做事品行第一 / 3
- 好的品德是最好的致富手段 / 6
- 君子爱财,取之有道 / 9
- 以心换心,以德报怨 / 12
- 赠人玫瑰,手留余香 / 15
- 名誉至上,财源广进 / 17
- 谋利时,不能损别人之利 / 21
- 小胜凭智,大赢靠德 / 23
- 尽职尽责,尽善尽美 / 26
- 德是根本,财是末端 / 31
- 经商从做人开始 / 34

诚信是经商的根本

人活在世上,唯有诚信是安身立命之本。否则,难以在世上生存。孔子说:“人而无信,不知其可也。”人没有信用,不知道如何是好。苏东坡说:“天不容伪。”是说天下不容忍伪虚伪欺诈行为。

商道即是人道,做生意首先要学怎样做人。一个企业家若只知道追求利润而忽视品德、信誉的维护,一定会得不偿失。

- 至诚做人,守信经商 / 41
- 诚招天下客,誉自诚中来 / 56
- 内儒外商,文行忠信 / 61
- 诚信为本,一诺千金 / 63
- 以诚为本,以信待人 / 68
- 以德治商,以质兴商 / 73
- 童叟无欺,货真价实 / 79
- 物之终始,不诚无物 / 94
- 以诚经商,常胜靠德 / 97

与人为善,和气生财

与人为善方能交结八方。所谓“众人划桨开大船”,有了广泛的支持和帮助,做事怎么能不成功呢?经商为求利,和气才能生财。

- 宽厚待人,与人为善 / 107
- 仁义做人,祥和经商 / 111

克己利人,多做奉献	/ 116
推己及人,善解人意	/ 120
仁义并举,化敌为友	/ 123
富而不吝,慷慨好义	/ 128
行善益多,市面越稳	/ 135
广施恩惠,以仁取众	/ 139
多方资助,恩威并用	/ 145
经商斗智,善谋者胜	/ 148

谦和宽厚得人助

古之从商便有此一语:“君子爱财,取之有道”,“道”字体现出了一种经商理念:公正的价格体系,服务第一的谦逊精神,薄利多销的经营策略,诚实信用、放眼未来的战略眼光。有这样一句话,“服务建立耐心,创新体会精心,成就志在仁心”。

高标处世,低调做人	/ 153
行乎冥冥而施乎无报	/ 155
急流勇退,低调做人	/ 158
忍辱负重,天将降大任于斯人	/ 163
达观做人,豁达经商	/ 165
平和做事,谦和待人	/ 169

豁达大度，能容天下之财

人和动物的根本区别就在于人的社会性。不论何时何地，一个人想要在社会上立足、生存、发展，都要融合于群体之中。而在群体中与人交往时，豁达宽厚之人更受人尊重。

做人如此，经商亦如此。所谓“有容乃大”，豁达大度、宽厚包容的企业必定能走得更稳，走得更远。

- 操守高尚，胸襟宽广 / 175
- 为人厚道，朴实无华 / 177
- 不求收获，反而得大收获 / 180
- 感情投资，核心管理 / 184
- 企业管理，商业人格 / 187
- 有所为，有所不为 / 189
- 大度能容天下之财 / 191
- 金无足赤，人无完人 / 193
- 宽容忍让得人助 / 197



人格即是财富

先秦时的姜尚在《太公兵法》中曾说过一句话：德者得也。经商也要以“德”为先。人品即商品，人格即财富。一个商人可以缺资金、缺关系、缺人才……缺什么都可以，唯独不能缺“德”。

商謀



高橋弘樹の人

「高橋弘樹先生の著作は、その内容の豊富さと、その表現の力強さから、読者の心を捉え、その心を動かす。先生は、その著作を通じて、読者に多くのことを教える。先生は、その著作を通じて、読者に多くのことを教える。先生は、その著作を通じて、読者に多くのことを教える。」

高橋弘樹

做人做事品行第一

在所有成功的职业团体中，对个人的器重不是基于他的头衔，而是基于他的业务能力、道德水平和领导才能。

——（美）马文·鲍尔

君子之行，静以修身，俭以养德，非淡泊无以明志，非宁静无以致远，胸吞百川，交淡如水，祸至不惧，福至不喜，有终生之忧，无一朝之患也。

君子不可不抱身心之忧，亦不可不耽风月之趣。君子有容人之量，扬人之善，泰而不骄。小人存忌妒之心，扬人之恶。骄而不泰。君子挟才以为善，小人挟才以为恶。君子暇豫则思义，小人暇豫则思邪。君子浩然之气，不胜其大，小人自满之气，不胜其小。

君子好德，君子好礼。从古至今，品行都是第一位的。

范蠡，即陶朱公，他致富以后，不忘亲朋好友与乡亲，把钱财分散给贫困之交的朋友和远房兄弟，因而善名远播，信誉日增，不久又积累起财富，“十九年之中三致千金”。这里的“三”不是具体的三次，而是泛指其多。也就是说，在19年的时间里，范蠡多次将千金之财散与穷朋友和亲戚，扶贫济困。散财不久，他又能很快积累起财富，再次接济朋友和亲戚，因而获得“富而好行其德”的好名声。真是“千金散尽还复来”，“钱财如粪土，仁义值千金”。后来范蠡年老体弱，就由子孙继续经商。他的子孙遵循其教诲，兢兢业业，以德经商，商而致富，富行其德，财富积累越来越多，以至发展到有巨万（即万万）的财产。故历代称富者，首推陶朱公。这不仅是因为他的富有，而且更重要的是他以德经商，富好行德，成为商人的楷模。

范蠡“三致千金，再分散与贫交疏昆弟”的富而行德的事迹，对历代商人有着深远的影响，商人致富后还接济贫困、修桥补路、乐善好施。受

他影响，时至今日，一些到外地或海外经商致富的人，也不忘乡亲，往往寄钱寄物资助乡里，回报桑梓。这已成了一个优良的传统。

两千多年来，人们一直奉范蠡为商业鼻祖，其中的原因除了他经商治产“富甲天下”之外，更重要的是他“富好行其德”。

在中国人的传统思想中，“士农工商”就是社会的等级观念。几千年来，从政治家到学者，在评价“商”的时候，几乎都异口同声带着贬义，认为商人是逐利阶层，唯利是图是他们的天性。所以，历史上向来都有“无商不奸”的说法。范蠡却没有那么做。他舍弃了楚国的高官厚禄，到齐、陶艰苦创业，孜孜不倦地从事农

业、畜牧业、水产养殖业、商业，都取得了巨大的成功，其目的不在于赚钱而在于实现自身的人生价值，也就是向世人表明他不仅能帮助越王勾践打败吴国，而且还能亲自从事商业活动，经营致富。正是基于这种思想，他并没有为金钱所累，在离齐至陶之际他“尽散其财，以分与知友乡党”。后来，他在陶邑经商，“十九年之中，三致千金”，而再次“分散与贫交疏昆弟”。

更可贵的是，范蠡经商从不搞垄断，他曾慷慨地传授经商治产的经验给齐国国君，帮助他治理国家，发展经济，只用了三年便使齐国国富民旺。后来，他在陶邑指导猗顿发展农业、畜牧业和商业，使猗顿成了当时的巨富。司马迁深为范蠡这种超然物外的境界所折服，故称其为“富好行其德”。



· 范蠡塑像

德谋

品德至上
谋中无谋

另外，范蠡在手工业和水产养殖业也做出了很大的贡献。据说，他曾经发明制酱技术，而且还改进了陶器的制作技术，是造缸的能手，太湖地区的工匠们都尊称他为“造缸先师”。

范蠡死后，族人将他葬于陶山主峰西麓（今山东省肥城市湖屯镇幽栖寺村），后世的人们来此凭吊他和西施，缅怀他的业绩及人品，汲取他的思想和智慧。如今，在陶山南麓的范庄，仍居住着范氏的后人，他们每逢节日必到范蠡墓前洒扫祭奠。

【经典剖析】

按照现代人的观念来看，范蠡确实实现了一个人所有的梦想：在事业上，他进能立国兴邦，退能富济天下，位极人臣后能急流勇退，富贵满堂敢散尽千金；在爱情上，他能赢得天下第一美女西施的芳心，两人互敬互爱，长相厮守，高远飘逸。

由此可见，范蠡的智慧和才能并非单一地反映在经商方面，而是多方面的，可谓是全才型的一代名家。



好的品德是最好的致富手段

不患位之不尊，而患德之不崇；不耻禄之不伙，而耻智之不博。

——（东汉）张衡

古人说，“德者，得也。”此话不无道理。有德才有得。得什么？得人心。古人云，得人心者得天下。为政者施德政，得到人民群众的拥护，就很得人心，政权也能稳定，长治久安。师德高尚者，为人师表，诲人不倦，受到学生衷心爱戴，桃李满天下，天下颂师德。医德高尚者，救死扶伤，实行革命的人道主义，古代的华佗、张仲景，现代的白求恩、柯棣华，永远受到人民的敬仰。商德高尚者，“上帝”在我心中，全心全意为顾客服务，想顾客所想，急顾客所急，为顾客排忧解难，就会取得顾客信任，赢得顾客的心，自然声名鹊起，生意兴隆，财源广进。商以德行才能久远，以奸行商只能得逞于一时，最终会被人们所唾弃。

德是中国几千年文化中形成的一种精神境界，是人们提倡的良好的社会风范。商以德行是中国古代经商的优良传统，它是指经商要依靠良好的商德来求得生存和发展。德盛则商兴，德衰则商亡。前面提过的范蠡，还有子贡、白圭，都是商以德行、以德致富的典型，是司马迁极力推崇的富有德行的商人的代表。

古代有一位商人，生有二子，长子聪明，取名智人，次子憨厚，取名木星。商人临终时，嘱咐两个儿子说：“商以德行，德以术胜，经商求术忌无德，切莫以术欺人，害客害己。”然后，他指派智人经营东南面酒店，指派木星经营西北面酒店。商人死后，二兄弟各管一个酒店，起初都能遵守父教，生意甚好。后来，智人觉得这样老实经商赚不了大钱，乃心生邪念，在酒中加水，一个月后，他比弟弟多赚3千文钱。木星向智人求教，智人不告之。但第二个月后，木星反比智人多赚3千文钱。智人怀疑木星也学会了加水，于是他在酒里加了更多的水。但到第三个月后，智人酒店

德谋

品德至上
谋中无谋

里竟无人问津，木星酒店却生意兴旺。智人质问弟弟：“吾智术皆在汝上，何以商不及汝？”木星回答说：“兄智术虽数倍于我，但论德行可远远不及，你忘了先父临终遗言，商以德行，德以术胜，你酒里加水坑客害人，焉有不败之理。”智人后来虽想改邪归正，不再往酒里加水，但声誉已坏，仍然生意清淡，只好远走他乡。

这个故事富于哲理，值得人们深思。

当今有些企业之所以生意不好，除了经营管理方法等原因外，心术不正、欺骗顾客则是一个致命的原因。俗话说：“巧作不如拙诚，真诚的举措才是最好的招客之道”。

如果你的商业道德不够，你又如何指望自己获得商业上的成功呢？“温州货”的前后变化也深刻反映了这个道理。

改革开放之初，温州人以敏锐的头脑，率先走出改革的第一步，“温州模式”闻名全国。

但随后不久，一部分温州人贪图小利而忘大义，生产出一批劣质产品，使消费者蒙受重大损失。温州货不讲信誉，付出了沉重的代价。上世纪80年代的某一天，在杭州一个广场，5000多双温州生产的所谓“一日鞋”或“晨昏鞋”等伪劣皮鞋被当众销毁，震惊全国；上海市商业局规定：南京路各商场不许卖温州货；南京消费者把温州人设在大商场的专柜给掀了；各大城市不少大商场挂出“本商场没有温州货”的大标语。温州货成了过街老鼠，人见人恨，人人喊打。后来，温州人卧薪尝胆，连年苦战，以质量求信誉，但在一个相当长的时间里，人们对温州产品，仍然心有余悸。虽然温州的皮鞋、低压电器等产品经过多次整顿，质量已大大提高，但人们还是信不过。温州企业只能“曲线求生”，寻找联营单位，打上人家的牌子出售，温州人每年为此付出数千万元的代价。

温州人从沉重的代价中警醒了，他们痛定思痛，决心告别伪劣，走向真诚，在市政府部署下，打了一场持续三年的、声势浩大的“打假”攻坚战。3年间全市共查处假冒伪劣违法案件5300多起，捣毁制假窝点909个，移送司法机关追究刑事责任101件，共计129人。人们动真格了：“谁制假就叫他倾家荡产！”除了强硬的法制手段外，温州还开展了深入的教育活动，市政府提出“质量立市”，召开万人动员大会，让“质量兴则温



州兴，质量衰则温州衰”的观念深入人心。于是，在温州市出现了一个全民抵制、打击“假冒骗”的群众性自我教育高潮，人们呼吁：“声誉第一重，不赚昧心钱”；“救救温州货，救救温州城”。经过从上到下的艰苦努力，重塑温州形象，终于感动了“上帝”，温州货又取得了消费者的信赖。温州市这场“质量革命”，实际上是一场重建信誉的革命，重新征服人心的战斗。温州人不光彩的历史已经过去，人们重新认可了温州人和温州货。到20世纪90年代以来，温州鞋城一片兴旺，温州皮鞋再次在全国皮鞋市场居领先地位。温州“打假”动真格，打出了新形象，打出了新信誉，打出了新市场。

【经典剖析】

温州的前后变化发人深省，其他地方也应从温州的经验教训中悟出一些道理，将质量兴市、信誉为本落实到实际行动中去，使商以德行的观念深入人心，蔚然成风。