

老板与孔子的对话

修平◎编著

Laoban yu kongzi de
Duihua

『君子爱财，取之有道。』作一个『儒商』，就应该在叱咤商场的同时，坚持以诚为本，外圆内方。这不但可以使自己赢得很好的声誉，更可以使自己交下无数朋友，带来无限商机。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

老板与孔子的 对话

修平◎编著

Laoban yu kongzi de
Duihua

『君子爱财，取之有道。』作一个『儒商』，就应该在叱咤商场的同时，坚持以诚为本，外圆内方。这不但可以使自己赢得很好的声誉，更可以使自己交下无数朋友，带来无限商机。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

老板与孔子的对话/修平编著

北京: 中国经济出版社, 2010. 10

ISBN 978 - 7 - 5017 - 6458 - 7

I. 老… II. 修… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 115357 号

责任编辑 陈 瑞

责任印制 张江虹

封面设计 白朝文

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京金华印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 14.75

字 数 219 千字

版 次 2010 年 10 月第 2 版

印 次 2010 年 10 月第 2 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 6458 - 7/F · 5204

定 价 32.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

前言：经商之道与孔孟之道

俗话说：道不同不相与为谋。那么，在常人看来，老板是讲利的，无商不奸、唯利是图是老板的本性，而孔子是讲义的，“君子喻于义，小人喻于利”，二者似乎水火不容，针尖对麦芒，怎么能走到一起进行对话呢？

实际上这是一种偏见。贯穿《论语》的基本线索，是义利关系；贯穿商场的基本脉络，也是义利关系。这是老板与孔子对话的基础。

孔子的传人孟子说：“鱼，我所欲也；熊掌，亦我所欲也。二者不可得兼，舍鱼而取熊掌也。”世界上类似鱼与熊掌不可兼得的事例实在太多了，西方商界，多推崇社会达尔文主义——优胜劣汰，弱肉强食，适者生存。要讲道德，就勿涉足尔虞我诈的商场；要追求利润，击败对手，就可不择手段。在他们看来，既要拜金，就没有资格谈道德、谈仁慈、谈友谊。信誉不是做人的目的，仅仅是经商的手段，是为了下一单生意，为了更多的赢利。

当然，在老板的周围，不守诚信者，比比皆是，赚一把是一把。这种人尚处于“小儿科”的生意阶段，想“做大”实则是竹篮打水一场空。一个人要在社会上立足，并干出一番伟大的事业，单凭商场上的东拼西杀是远远不够的，就像单枪匹马无法打赢一场战争一样。只有以诚为本，与人为善，广交朋友，才能左右逢源，赢得更多的机遇，才能使自己的事业从无到有，不断壮大，走向辉煌。

“君子爱财，取之有道。”作一个“儒商”，就应该在叱咤商场的同时，坚持以诚为本，外圆内方。这不但可以使自己赢得良好的声誉，更可以使自己交下无数朋友，为他带来无数商机。正像李嘉诚所说：“有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作……财源滚滚来”，“我现在就算再有多十倍的资金也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人主动找自己的，这些都是为人守信的结果。对人要守信用，对朋友要有义气。今



日而言,也许很多人未必相信,但我觉得,‘义’字实在是终身用得着的”,
“世界上每一个人都精明,要令人家信服并喜欢和你交往,那才最重要。”

现代老板与孔子相隔两千多年,要真的进行对话是不可能的。这本书之所以叫《老板与孔子的对话》,就是寄望于孔子所揭示的义利统一的规律,能够作为老板经商的指导,使大家能做大做稳。

目 录

c o n t e n t s

前言：经商之道与孔孟之道

对话一：老板的人格塑造与孔子的修身正己

在成熟的市场经济条件下,人格不是空洞的概念,而是资本,是财富,也是竞争力。一个企业,一个老板,缺少资金可以借贷,而缺少诚信,别人只会敬而远之。

老板的道德力塑造	3
老板的领导力塑造	16
老板的亲合力塑造	18
老板的影响力塑造	22
老板的管理力塑造	24

对话二：企业以人为本与孔子的人性本善

热爱自己的员工是经营者之根本。一个优秀的企业领导,只有做到让企业全体员工认识到自己存在的价值和具备充分的自信,注意鼓舞员工的积极性及挖掘企业员工的工作潜能,即“重视人的开发和利用”,其事业才能有所发展。

以人为本不是雕虫小技	29
不忍之心与恻隐之心	33
以员工为本是目的而不是手段	35
“动之以情”和“晓之以礼”	41



以人为主角	42
-------------	----

对话三：老板的管理技术与孔子的中庸之道

“中庸”的具体标准就是“和而不同”、“同而不比”、“惠而不费、劳而不怨、欲而不贪，泰而不骄，威而不猛”。这其实体现了儒家理想的人格标准。

中庸为德	49
变领导为引导	54
权变通达，灵活机动	62
以顾客为核心	66
双赢是当代的竞争模式	71

对话四：企业人道主义与孔子仁者爱人

作为一个企业，应该有企业本身的存在之道，也应该有其赖以生存发展的价值追求。如果离开了这一点，一个企业就不可能产生强大的凝聚力。而一个企业的道德和价值追求，取决于该企业的老板。如果企业老板没有这种明确的意识，则企业员工会离心离德，各自为自己的私利着想，谈不上有良好的发展、壮大。

企业的核心价值是仁	81
仁道振兴企业	83
“仁”就是“爱人”	86
“仁道”就是“忠恕”	89
“礼”与行为自律	91

对话五：以德治企与孔子以德治国

孔子管理学所讲的管理主要是指对人的管理。孔子说：“道之以政，齐之以刑，民免而无耻；道之以德，齐之以礼，有耻且格。这一语道出了孔

子管理学的基本原则是“德礼之治”。

道德修养与道德自律	97
企业家是儒商	99
儒商必备的伦理道德素质	101
儒商要有宽容心	103
儒商要讲社会效益	105

对话六：现代企业制度与孔子尊礼崇法

自然界受进化法则支配,人类社会有规章制度约束,事物由无序到有序,均不能脱离规章制度的羁束。孔子坚持祭祀乐的等级规矩,看似迂陈,却引导人们有章可循,确保了社会稳定,可谓用心良苦。老板能从中悟到某些诀窍,为之所用,必大受裨益。

管理要创新	111
分工要明确	114
上下要有序	116
先有司,赦小过,举贤才	121
克己复礼的管理制度	125

对话七：企业团队精神与孔子以和为贵

圣贤所讲的“和谐”是在原则下面正确处理人际关系,达到相互理解、进而沟通的和谐境界,绝不是不讲原则的一团和气,上下雷同,千人一面,一种声音主宰着整个企业。一个企业的生命力就在于“和而不同”,追求的是和谐而不是雷同。正因“和谐”的状态符合自然规律,所以它能促进事物的成长。

团队精神的要义	131
和谐奋进张扬个性	135
和而不同 百花齐放	138
上行下效 表率作用	141



合作定位 自愿做事·····	143
----------------	-----

对话八：老板诚信原则与孔子义利兼顾

企业要有“先予后取”的义利统一观念。先予,就是在调整顾客需求、购买动机的基础上,开发适销对路的产品,通过媒介广告将产品的相关信息告诉顾客,同时加强售前、售中和售后的相关服务,以最大限度的努力来刺激和满足顾客购买产品的需要。这些对企业而言是“利他”的,不过,如果不这样做,那么“利己”也难以实现。

道德和利益的统筹·····	147
物质利益与进取动力·····	152
义利统一的管理·····	154
进取的义利动力·····	156
以爱和敬克利复义·····	163

对话九：老板人才观与孔子知人术

对于一个老板,在录用或使用人时都要注意这一点,既要听别人怎么说,还要听他自己是怎么说的和看他是怎么做的,即所谓“听其言,观其行”是也。

慧眼识英才·····	169
用人之道·····	172
宽厚为怀的人事体制·····	177
人才培养与企业生命的延续·····	185
人力资源开发是人才延揽术的延伸·····	188

对话十：现代企业文化与孔子兴教育人

在未来,将知识创新作为自己基本业务的学习型企业将锐不可当。由于追求速度,全球化反应和创新的推动,学习将成为使企业免于死亡的

一条根本途径。企业的学习将取代管理,老板的首要职责,在什么都无法肯定的经济世界中,保持竞争优势的源泉是知识。

老板好学 教企相长·····	193
企业家的素质结构·····	203
“和为贵”与企业的文化内核·····	207
道德修养与企业形象·····	215
以教兴化,用系列教育建设企业文化·····	222

参考文献

对话一： 老板的人格塑造与孔子的修身正己

.....
在成熟的市场经济条件下，人格不是空洞的概念，而是资本，是财富，也是竞争力。一个企业，一个老板，缺少资金可以借贷，而缺少诚信，别人只会敬而远之。
.....

老板是被塑造出来的而不是天生的。老板的成功者气质，无不是来自于他们愿意努力经营自己的意愿，以及让自己成功的坚毅决心。老板经常会看到，某个人就像磁铁一样，不管他站在哪里，身边总是吸引着一堆人围绕着他，不管他的头衔是什么，总是不由得令人肃然起敬，不管他在什么场合出现，都会成为最受欢迎的人，这就是成功者的气质。获得成功者气质，获得这种成功者的视觉标识，只能靠人格塑造而没有任何其他捷径。

老板的道德力塑造

子曰：“道之以政，齐之以德，民免而无耻。道之以德，齐之以礼，有耻且格。”《论语·为政第二》

孔子管理谈的主要是对人的管理，其中的观点集中体现在孔子的这段话。“道之以德”，是以道德价值为导向的内在管理；“齐之以礼”，是以礼义制度为规范的外在管理。此外，孔子也并不反对“法治”，“道之以政，齐之以刑”也是一种对于管理的选择手段。而在“德治”、“礼治”与“法治”中，“德治”始终处于核心的主导地位。

道德修养与人生志向

“成功始于志向”，李嘉诚不负父望。他聪颖好学，3岁就能咏《三字经》、《千家诗》。咏诗诵文，是李嘉诚童稚时代的最佳娱乐。“人之初，性本善；性相近，习相远。”李嘉诚正是在这些儿童启蒙读物中，最早接受传统文化的熏陶。

5岁那年，李嘉诚在父亲的引导下，祭拜孔圣人，进了潮州北门街观海寺小学念书。

先生教授的诗文，李嘉诚在家早已烂熟于胸。“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。”每日放学回家，李嘉诚便泡在藏书阁，孜孜不倦阅读诗文。他涉猎甚广，除了熟读《论语》，并作为案头必备书外，还常读《诗经》、《离骚》，唐诗、宋词、元曲，中国小说的四大名著……

李嘉诚堂兄李嘉智回忆道：“嘉诚那时就像书虫，见书就会入迷，天生是读书的料子。他去香港，办实业成为巨富，大家都感到吃惊。”

李嘉诚有一个理念却分外清晰：勤勉苦读，出人头地，报国为民。如果不是风云急变，李嘉诚会沿着求学治学之路一直走下去。同时，他极有可能继承父业，在家乡做一名教师。因为他虽然聪明过人，从小小时看，却不像个经商的材料。他走上经商这条路，是环境逼迫所致。贫困生活迫使他孕育一股更为强烈的斗志，就是要赚钱。可以说，他拼命创业的原动力就是随着环境的变迁而来。但他原来通过学习修养而形成的人格，对他的成功起了关键作用。一个从小立志求学执教的人后来却成了一代巨商，论语和儒商的关系从中可略见一斑。

诚信也是经营策略

为人要诚实守信，这是任何老板成功的硬道理。诚实守信是中华民族的传统美德，20世纪90年代，中国老板纷纷到俄罗斯做生意，赚了不少钱，可后来的生意却很难做了，俄罗斯的店门口都标明“没有中国货”。中国老板因诚信失去了一个巨大的市场。在惨痛教训面前人们认识到诚信的重要。

诚信的反面是欺骗。诚信是为了不损人，欺骗是为了不损己。诚信可能损了私利但得了人心，欺骗可能保了私利但失了人心。今天的人心是明天的私利。要是为了眼前的私利就别讲诚信，要是为了事业的发展就要坚持诚信。

在成熟的市场经济条件下，诚信不是空洞的概念，而是资本，是财富，也是竞争力。一个企业，一个老板，缺少资金可以借贷，而缺少信用，别人只会敬而远之。

被中国新闻界称为“邮销大王”的001集团总裁项青松说：“搞企业这么多年下来，对这一点感触很深，就是做事先做人。以前靠摆地摊、上门推销卖产品的时候，也没有因为打‘游击战’而欺骗顾客；后来做起了邮销，而那时社会上也有不少人靠虚假邮销骗取钱财，使好多消费者上当。但老板绝不做对不起他人的事，否则就是毁了自己。这之中的交易如果没信用，那001公司至多只是昙花一现，做不到今天的。做人就是要讲信用，别人才会相信你，生意才好做。”

美国的凯特皮纳公司是世界性的生产推土机和铲车的公司，它在广告中说：“凡是买了公司产品的人，不管他在世界哪一个地方，只要需要更换零配件，公司保证在 48 小时内将货送到你们手中，如果送不到，公司的产品白送给你们。”他们说到做到，有时为了把一个价值只有 50 美元的零件送到边远地区，不惜用一架直升飞机，费用竟达 2000 美元；有时实在无法在 48 小时内把零件送到用户手中，就直接按广告所说：把产品白送给用户。由于经营信誉高，这家公司历经 50 余年而不衰。

讲究信用，不仅是一种商业道德，也是一种经商要求，不懂此理的人是做不好老板的。

说起中国台湾地区最有实力的企业家，当属大富豪王永庆。“塑胶大王”王永庆就是以诚实守信立业发家的。

1988 年，美国杂志《福布斯》排列全球富豪排行榜，王永庆名列第 11 位，在全球华人富豪排行榜上，王永庆名列第一。1994 年，中国台湾一本颇有影响的杂志《天下》举办活动——“企业家票选企业家”——评选 40 年来“对台湾经济发展最有贡献的企业家”，评选“最令人佩服的企业家”——选举结果公布，王永庆荣获“双冠军”，并且得票数比亚军高出将近一倍。

王永庆是靠诚信白手起家的典范。他早年是相当贫穷的，回顾他的发家史，颇有意思。

王永庆从小一贫如洗，7 岁时就帮助母亲喂猪种菜、挑水做饭，还出外捡煤块。他小学毕业后，就想离开农村，到“外面”去闯闯。叔叔说，“我认识一个在嘉义开米店的老板，正要招个小工。”

于是，王永庆跟着叔叔来到位于台湾地区中南部的嘉义，当时他年仅 15 岁。王永庆走进米店，看见一包包白花花的大米，他顿时流下了眼泪。在他的记忆中，只有逢年过节时，才能吃上一点猪肉和白米饭，平时一天三顿都是稀饭。

一年后，王永庆回家探亲，认真地对父亲说：“我想开米店当老板。”

父亲做了一辈子面朝黄土的农民，看到儿子要当老板，自然又惊又



喜。他求亲托友，凑到了200元。

于是，王永庆带着这200元回到嘉义，拿着借来的钱当起了老板，时年16岁。

200元，太少了，要付房租，要进货，还要留一些流动资金。王永庆在偏僻的小巷里租了一个小铺面，他的米店正式开张了。店是开出来了，可生意难做。全城粮店有20多家，批发零售生意兼营，都有固定的顾客。王永庆的米店，天天冷冷清清。他出外上门找客人，好不容易才来几个顾客，可又转身冷笑着走了。

“别急，生意会好起来的。”他安慰两个伙计——嫡亲弟弟。

晚上，王永庆辗转难眠。他想，自己的店和别人比，没有一点优势，要吸引顾客来，必须要有别的店没有的特色，顾客才会来。哦，办法有了！

王永庆推出三大特色，这三个特色可以看成是把诚信作为经营策略。

把米里的杂物全都拣掉

他对弟弟说：“从今天起，你们要把米里的杂物全都拣掉。”

原来，当时农村稻谷收割后都放在马路上晒干，这样稻谷碾成米后就有米糠、砂粒甚至小石头。人们在淘米时洗得不干净，吃饭时就容易吃到杂物。王永庆和弟弟一起动手，把夹杂在大米里的砂石、米糠等杂物全部挑拣出来。

卖的米没有杂物，这是第一个特色。

送货上门

王永庆改坐商为行商，天天出外上门推销；顾客买了米，不用自己背回家，王永庆会送上门。到了顾客家，如果米缸里还有旧米，王永庆就把旧米掏出来，把新米放在下面，再把旧米放在上面。他还要问顾客家里有几口人，每天吃多少饭，还要量量米缸的大小，边问边记在小本子上。这样一来，下次顾客什么时候要买米，王永庆就心中有数了。到时候顾客的米刚要吃完，王永庆就把米送上门来了。

可以赊账

嘉义城里绝大多数家庭都是打工的，顾客要买米，王永庆并不一定

要当场付款，可以赊账。顾客感到很方便。他把顾客发薪日都记在小本子上，到时候就上门收款。

有了这三大特色，王永庆米店的顾客越来越多。他从开始时一个星期只能卖12斗的一包米，到后来一天就能卖10多包米。在嘉义，他的米店开得最迟、最小，可生意却是最好。

该轮到王永庆得意了，可他却兴奋不起来：一斗米成本是0.51元，卖价是0.52元，只能赚1分钱，利润太少了。要发财，一定要另外想办法。

“自己已经有了不少固定客户，应该开碾米厂，那样钱可以多挣些。”王永庆想。

他租了一间临街的大房子，外间作铺面，里间作为碾米厂。说来也巧，隔壁就是一个名叫福岛正夫的日本人开的碾米厂，他在嘉义碾米厂中生意是做得最好的。

“别看他是日本人，别看他比我大20多岁，我一定要超过他！”王永庆想。

日本人的厂每天下午6点就停工休息了，王永庆就把自己厂的工作时间延长到10点半，每天多干4小时半。碾米厂尘土飞扬，福岛正夫每天要花3分钱洗个澡，可王永庆每天只在屋外的水龙头上用冷水冲洗，每天省3分钱。一段时间过后，王永庆碾米厂的利润扶摇直上，在嘉义的26家碾米厂中排在第3位，福岛正夫位居第4位。

王永庆的“米事业”一天比一天好，然而，一个致命的打击从天而降，日本占领者宣布实施粮食配给制，王永庆经营的米店和碾米厂被迫关门。他沮丧地回到家乡直潭。

一年后，王永庆又回到嘉义，在郊区办起了砖厂，最后以惨败而告终。1943年，在做运输生意的林先生的资助下，王永庆又去做木材生意，又由于缺乏经验，落得个血本无归。他只好悻悻地败走家乡。哎，创业的路多坎坷啊！

那时，村里不少人家都养鹅，但苦于没有饲料喂养，就把它放到野外觅食。鹅放在家里养4个月可以有二三千克重，但放在野外却只有1千克重。王永庆买了一批1千克重的瘦鹅，天天到菜地里把包心