

马眼
马眼
马眼

智慧成就财富
财富源于商道

哲学

商人也要懂点

揭开哲学智慧的神秘面纱·探索经商创业的发展之道

企业管理的「智慧鸡汤」，现代商人的「精神武器」

中国商

马银春
编著

哲学

商人也要懂点

揭开哲学智慧的神秘面纱·探索经商创业的发展之道

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商人也要懂点哲学 / 马银春编著. —北京: 中国商业出版社, 2012. 10
ISBN 978-7-5044-7859-7

I. ①商… II. ①马… III. ①哲学—通俗读物
IV. ①B-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 193007 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

三河市灵山装订厂

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 17.5 印张 224 千字

2012 年 11 月第 1 版 2012 年 11 月第 1 次印刷

定价: 29.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

哲学是什么？这是很多人心中的疑问。有人认为哲学是学问之母，有人认为哲学是人类文明发展过程中未成熟的过渡阶段，还有人认为哲学是人生导师。其实哲学是一门让人变得更睿智的学科，它会告诉你，如何的为人，如何的为事，如何的为导，如何的为尊，如何的为谦，如何的为悟。

哲学智慧匮乏的企业家绝不能在经济领域演奏“第一提琴”。纵观中国企业界的顶尖人物，无不具有一些共同的成功特质：深邃的哲学认知，系统的独创见解，更高的理想追求，更强的意志品质，过硬的心理素质，持续的自我提升，勃勃的精神状态……比如，大名鼎鼎的海尔的崛起与CEO张瑞敏富有哲学思辨色彩的思维方式有直接关系。有人曾对张瑞敏说：“不用哲学看不清海尔，不用哲学说不明海尔。最后是哲学解决问题。”张瑞敏这位沉静的“儒商”，对待已有成就的哲学是：“永远战战兢兢，永远如履薄冰。”香港一位记者探询张瑞敏企业家首先应具备何素质时，张瑞敏的回答是：“第一是哲学家的素质。”美国《财富》杂志评论张瑞敏“利用中国古代哲学思想，把一个困难重重的企业扭转成为商战中的赢家”。又比如，“天下第一村”华西村的带头人吴仁宝，“披着哲学的霞光”，更极具“铁一般的逻辑、诗一般的语言”，被称作“中国农民思想家”。吴仁宝说：“我对哲学感兴趣，苦于钻研，是为了干好工作，少走弯

路，少犯错误。”

作为当代商人，在激烈的商业竞争中如何立于不败之地？在决策与操作的博弈中又如何提升稳操胜券的几率？是性格、知识、经验，还是资金、机遇、人脉……探本溯源，商人真正急需的是以哲学智慧为核心的综合素质。尽管哲学智慧很难发挥直接计量的“看得见”的实效，但是，作为蕴含深层理性内涵的哲学智慧，肯定是每一位大商人抗摔打、执牛耳所必需的“智慧鸡汤”。总而言之，商人必须运用哲学智慧这个“精神武器”！

思想不止，探索不息。让我们用哲学智慧一起去探索经商创业的发展之道；探索文化兴企、生机盎然的奥妙；探索通往成功、实现梦想的希望之路。通过认真阅读本书，相信你会“技高一筹”，在经营管理的方法和技巧上“更上一层楼”，比其他人“道高一尺”。一册在手，你便可以轻易地揭开哲学智慧的神秘面纱，迈向更辉煌的彼岸！

编者

2012年8月

目 录

第一章 商人的创业哲学——不成功不罢休

1. 坚定不移地向着梦想进发 / 3
2. 坚持到底就是胜利 / 6
3. 忍辱负重,不屈不挠 / 10
4. 不灰心,不放弃 / 12
5. 艰苦创业,白手起家 / 15
6. 勤奋坚韧,务实肯干 / 18
7. 自强不息的实践品格 / 22
8. 坚忍不拔,永不放弃 / 25
9. 失败的对面是成功 / 30

第二章 商人的诚信哲学——做生意先做人

1. 珍惜声誉犹如珍惜生命 / 35
2. 绝不做一锤子买卖 / 37
3. 货真价实,信誉至上 / 40
4. 言必行,行必果 / 43
5. 做生意就是做人,人品最重要 / 46

6. 品牌经营,信誉至上 / 49
7. 商人无信不立 / 52
8. 守信用是做生意的最大法宝 / 56

第三章 商人的投资哲学——在风险中淘金

1. 财富险中求 / 61
2. 敢想敢干,胆大包天 / 66
3. 不入虎穴焉得虎子 / 69
4. 敢于冒险但不要盲目冒险 / 74
5. 敢想才能敢干,会想才能巧成 / 77
6. 人有多大胆,地有多大产 / 80
7. 不冒险是最大的冒险 / 83
8. 敢冒风险,生意有成 / 87

第四章 商人的成功哲学——机会就在身边

1. 别放过任何机会 / 93
2. 做一个创造机会的高手 / 96
3. 机遇面前要当机立断 / 99
4. 发现商机,制造商机 / 104
5. 有机遇,也有风险 / 109
6. 善于捕捉商业信息 / 114
7. 在黑暗中寻找光明 / 118

第五章 商人的借力哲学——好风凭借力

1. 借别人的力量成就事业 / 125

- 2. 一分钱没有也能把生意做大 / 128
- 3. 借别人的鸡,生自己的蛋 / 131
- 4. 善走“上层路线”好赚钱 / 136
- 5. 从无到有,从小到大 / 139
- 6. 借力上青天 / 143
- 7. 一切为我所用,借时势成气候 / 147

第六章 商人的行事哲学——贾名而儒行

- 1. 贾儒结合,文商交融 / 157
- 2. 贾而好儒,世代传承 / 160
- 3. 学而优则商,商学互补 / 162
- 4. 吃小亏赚大便宜 / 165
- 5. 行大于言,少说多做 / 168
- 6. 勤劳务实,不屈不挠 / 171
- 7. 爱岗敬业,任劳任怨 / 175

第七章 商人的生存哲学——和气才能生财

- 1. 众人拾柴火焰高 / 181
- 2. 和气生财,同行不妒 / 187
- 3. 得道者多助 / 189
- 4. 抱团打拼力量大 / 192
- 5. 人和则财通 / 195
- 6. 有利共享,竞争中求合作 / 198
- 7. 和气生财,双胜共赢 / 202
- 8. 与人为善,于己有利 / 205

第八章 商人的用人哲学——得人心者得天下

1. 人才是企业发展的保证 / 211
2. 用人不疑,疑人不用 / 215
3. 把合适的人放在合适的位置上 / 218
4. 高工资带来高效益 / 222
5. 加强培训,增强团队战斗力 / 226
6. 用人不可求全责备 / 230
7. 选贤任能,惟才是举 / 233
8. 爱员工,企业才会被员工所爱 / 238

第九章 商人的变通哲学——条条大路通罗马

1. 勇于创新,打破常规 / 245
2. 随机应变,化险为夷 / 249
3. 灵活多变,随机应变 / 252
4. 决不在一棵树上吊死 / 256
5. 除旧布新,适时转型 / 258
6. 与时俱进,独占鳌头 / 261
7. 没有什么不可能 / 264
8. 创新是传业恒则 / 266

第一章

商人的创业哲学 ——不成功不罢休

- 荀子《劝学篇》中说：“锲而不舍，金石可镂。”荀子认为做事要有恒心，如果半途而废，就连朽木也折不断；如果你坚持不懈地努力，即便是金石也能够被打穿。人们也经常以此来比喻人身处逆境而刻苦耐劳、顽强拼搏、百折不挠的进取精神。商人的可贵之处也正在于此，他们受到挫折之后，并非一蹶不振，从此销声匿迹，而是义无反顾、百折不挠，不成功决不罢休。许多大商人都是经历了无数次失败，最后终于成功走上致富的道路。

1. 坚定不移地向着梦想进发

人生必须有梦想，赚钱也必须有目标。在商人的发迹史上，可以清楚地看到，他们并非一生下来就是豪商大贾，相反有的甚至是一贫如洗。但他们有一个共同点，就是有发财的梦想、致富的宏图。

旅蒙大盛魁商号创始人之一王相卿，祖籍山西太谷武家堡，幼年家贫，为生活所迫，曾到山西右玉县杂虎口为人佣工，后在清军费扬古队伍中服杂役，再往后与山西祁县人张杰、史大学一起随军贸易，吃尽辛苦，几度受挫，仍坚持发财信念，三人通力合作，终于创业。

祁县乔家家业创史人乔贵发，开始在一家祁县人开设的旅蒙商号里拉骆驼。拉骆驼作为一种运输职业，都是由于生活所迫。当时归化城有句俗语：“世上三般没奈何，赶车下夜拉骆驼。”每年春秋两季，受老板的指挥，驮运货物，前往外蒙、新疆与内地。每天下午在太阳接近地平线和晚霞照红了草原的时候，他们就登上驼路，缓缓前进，经过一夜的辛勤跋涉，次日中午，必须到达水草丰盛的预定程头。住宿之后，既要编班守夜，又要放牧骆驼，身体疲困，终年也得不到几天的休息。就这样，乔贵发一年四季风餐露宿，受苦受累，但并未消磨他发财创业当老板的梦想。

有一天，他结算了自己的工钱，带上积蓄，奔蒙古萨拉齐而来。萨拉齐位于土默特川上，土地肥沃，又有黄河水之利。自雍正皇帝号召围疆垦荒以来，优越的自然条件和优越的税赋政策吸引了大批山西农民来这里开荒种地。经过十几年的时间，这里聚集了不少农民。这里又是归化城通往

西部蒙古草原的交通要道，所以也有不少专门为旅蒙商队服务的小店铺。萨拉齐气候寒冷，冬季时间长，一到冬天蔬菜奇缺，整日就是土豆和胡萝卜。这里盛产豆类，却没有一家生豆芽做豆腐的！所以乔贵发开始选准了做豆腐生豆芽的生意。独家买卖一上市，不仅抢手，而且价格看好，利润可观！一年下来，就把他几年拉骆驼积蓄的本钱翻了几倍。后来不断发展干上了赚大钱的买卖，终于成了掌柜。

一个人贫穷，主要是脑袋贫穷。不怕做不到，就怕想不到，一个缺乏创业欲望的人，是很难挣大钱的。想过富有的生活，要先有富有的思想。脑袋富有，口袋就能富有，拥有富有的思想，就能远离贫穷。

网易的创办人丁磊说过一句话：“一个人的生活就像在大海里航船，当一个人连自己的目标都不知道是什么时，任何方向对他来说都是不顺的。”丁磊说，在创业中，他从未丢弃过自己的理想。

丁磊坦言：“今天有网易这样一个公司，与我小时候的梦想是分不开的。从小我就非常喜欢无线电，初一我组装了自己的第一台六管收音机，在当时那是一种最复杂的收音机，能接受中波、短波和调频广播。很大程度上，我也受了父亲的影响，认为自己将来最骄傲的职业是能成为一个电子或者电气工程师。读大学时，我就选择了成都电子科技大学。”

上大学时，父母担心计算机的长期辐射对体会造成伤害，不支持丁磊读计算机，他就选择了通讯专业。但丁磊一直坚持着自己的理想，认为电子或者与电相关的学科都是他感兴趣的東西。

毕业后，丁磊回到家乡，在宁波市电信局工作。1995年从电信局辞职出来，丁磊遭到了家人的强烈反对，但他去意已定，一心想去南方闯一闯，家人也是无可奈何。当时，外企灵活的制度、奖罚分明、没有官僚习气，对于许多年轻人来说，都是心目中的理想所在。

在外企工作了一年，丁磊又发现，天天干同样的一件事情，对一个技

术工程师来说并没有多少乐趣。而且到 1995 年，公司上下还没有人能够认识到 Internet 给信息工业带来的突变和飞跃，丁磊也又一次萌发了离开那里和别人一起创立一家与 Internet 相关的公司的念头。在当时他已经可以熟练地使用 Internet，而且成为国内最早的一批上网用户。

离开 Sybase 也是丁磊的一个重要选择，因为当时他要去的是一家原先并不存在、小得可怜的公司。但他当时非常有信心，相信它将来对国内的 Internet 会产生影响，也倾注了他满腔的热情。除了投资方外，公司的技术都是丁磊在做。也许是在 1996 年丁磊还只有技术背景，缺乏足够的商业经验，最后发现这家公司与他当初的许多想法发生背离时，丁磊只能再次选择离开一手建立起来的公司。撇开管理上的原因之外，丁磊几乎从头到尾目睹了它在中国电信对 ISP 的巨大挤压下逐渐没落，一年后就变得奄奄一息，无力挽回颓势。1997 年 5 月，丁磊决定创办网易公司。

网易从丁磊一个人创办起，没有向银行或朋友借一分钱。丁磊当时的想法就是要做一个中国的 Internet 公司。走这样一条路，丁磊经历了比别人多的困难。但到今天，他也品尝了别人没有的财富。网易公司成立于 1997 年 5 月，现在已是国内最有影响的互联网公司之一，一直谋求成为中国数字生活与数字商务的起点。短短两年多的时间里，网易依靠其技术优势在中国互联网历史上连续创造了若干第一：中国第一家提供中文全文搜索，第一个大容量免费个人主页基地，第一个免费电子贺卡站，第一个虚拟社区，第一次网上新品拍卖，第一个中文个性化服务等等。两次在中国最具权威性的 CNNIC 网站评比中被评为十佳网站之首，成为国内最受欢迎的网站之一。目前，网易已经抛弃门户网站一贯的“大而全”的概念，围绕数字商务进行大胆尝试，目前已拥有一个成熟的数字商务平台和大量网上交易的人群，数字商务初具规模。

丁磊说：“一个年轻人首先要有理想和目标。虽然每个人的天赋有差

别，像我也感觉自己在技术方面爱动脑筋，有一点聪明之处，但如果没有积极进取，没有在技术方面不停摸索，我也不会有熟能生巧的本领和一些创新。尤其一个大学生离开了学校之后，一开始都会感到非常迷茫，到某一家工作单位以为那就是自己的归宿，但重要的是要怀抱理想，找准自己的方向，而且决不放弃努力。”

梦想是成功之源，也是成功的动力，没有梦想就无法理解生命的意义和存在的价值，不知道自己想获得什么，不知道自己为什么而活。而所谓的成功就是梦想的实现，没有梦想也就无所谓成功。不管是什么时候，在创业的时候，还是在企业发展的时候，优秀的商人总是不断地思考着自己应该做什么，不断地寻找着更加适合自己的机会。结果，他们在一次又一次的选择中前进。

2. 坚持到底就是胜利

人只要坚持，成功就不会难；不能坚持，就会前功尽弃。走完了九十九步，剩下的最后一步，就是考验你毅力的一步。只要你咬紧牙关，再多一点努力，再多一点坚持，就一定能成功。就像赛跑一样，起决定作用的往往就在那最后一瞬间，谁能坚持到最后，爆发出巨大的潜能，谁就能夺取最后的胜利。

1995年，孙德良毕业于沈阳工业大学计算机专业，他是杭州萧山人。他在创业之初，以高利贷借来的两万元起家，就是用冒险精神、胆识在和市场作殊死的博弈。

大学毕业后，他先是任职于杭州一家网络公司。当时，网络在中国还刚刚兴起。一年后，时逢在美国亚特兰大举行第26届奥运会。他当时的网

络公司属于门户网站，他是网站一个栏目的负责人，负责从海外其他媒体下载有关体育报道，翻译成中文，卖给国内其他媒体刊登。1997年下半年，因经营不善，他所在的公司倒闭。随后的一段时间，他试图寻找从事互联网的工作，遗憾的是，一直也没有找到合适的就业机会。

后来，孙德良和几个同学选择成立中化网。之所以作出这样的选择，是因为在他看来，在当时的市场环境下，规模巨大的化工产业，内外贸易交易频繁，在化工领域内就可以形成多层次的价值链，每一个生产商通常又是业内其他生产商的供应者和客户。基于这种产业特点，他认为，在化工行业设立一个专业性网站应该有比较广阔的生存空间。认准了这条路，于是他就开始了自己的创业生涯。

孙德良表示，当初创业只是想赚钱，并没有什么具体的盈利模式，完全是摸索走过来的。没有什么商业计划，国内也没有成功的互联网企业可以借鉴，除了当时的冒险、胆识，就是必须要赚钱，否则没有退路。而且必须要避免原来倒闭的公司所走的道路，否则自己可能也会走上绝路。

中化网定位是 B2B，主要是两项收费服务：一是为企业建立网站并提供虚拟主机服务的收费；二是信息服务费用及网上广告收入。在当时的环境下，国内对于互联网还是比较陌生的，为了引起市场的关注，他们推出了英文版的中化网。首先面对国际市场，这样不仅能得到国外客户的反馈，还能把国内的产业情况介绍到国外，这种信息互通对客户输入或输出都是十分有益的。从那以后国外客户对有关事宜纷纷垂询，这种反馈成了中化网加速的助推器。1997 年底也就是创业当年，中化网盈利 20 万元。1998 年 5 月，中文版中化网应运而生。这对孙德良来说，又进入了一个新的里程碑。因为随着中文版的设立，国内的客户开始呈递增之势。“我非常希望能赚钱，但我并没有给自己量化，一定挣多少钱。只要挣钱，首先我会有足够的信心进一步调整。”孙德良说。2000 年的时候，中化网曾搭建了

一个纺织网的框架，但一直没有实质性的推进。而到 2001 年底，鉴于泡沫破灭后互联网的低迷，并购扩张似乎正逢其时。在别人看来正是互联网寒冬之际，孙德良两次收购了纺织业网站，其中 1997 年成立的 texweb.com 也被孙通吃。而两次的收购投入不足 70 万元。

中化网从最初的 3 人起家，发起到目前拥有员工 300 多人，办公环境也得到了极大提升。在今年 7 月份，孙德良购置了两层办公区域，为再次腾飞奠定了坚实的基础。他表示中化网不会多元拓展，仍然会把自己的主业做好。即便是投资，也会围绕互联网进行拓展，至少几年内不会进军其他领域。

决定一个人成功与否的关键因素，是看你如何对待失败。任何希望成功的人，必须找到战胜失败、继续前进的法宝。不然，失败必然导致失望，而失望往往会让人一蹶不振。

成功者不是一开始创业就取得了成功，他可能要面对许多次失败；在失败面前，要经得住考验。有人说，请记住，成功只不过是爬起来比倒下去多一次而已。

世界上没有绝望的处境，只有那些对处境绝望的人。刘昌勋的创业史很有点九死一生的悲壮。他兄弟俩在同一所中学读书。父母常常因凑不起学费唉声叹气。他横下一条心，减轻家里负担，让弟弟一个人上学，于是在中学还没读完的时候便辍学经商，那年他刚刚 16 岁。

他干什么好呢？他的邻居经营药材，每月有几百元的利润。在他们那里，当时是一个叫人眼红的数目。他抱着试一试的心理，买进了 20 元的板蓝根，背到集上去销售，当天全部脱手，赚了 20 元。20 元，在当时对他来说，是一笔大钱。第二天，他将 40 元全投进去，没想到两天之内顺利销出去，又赚了 30 多元。两个月下来，连本带利达到了 500 元之数，让他尝到了经商的甜头。