



经商的**商经**

徐宪江◎编著

经商必读的前人经验
赚钱必学的市场规律

JINGSHANG DE SHANGJING

经 商 不 容 易

读 懂 商 经 更 不 容 易

本书所记录的成功商人虽然有着各自不同的成长历史，所经历的大环境也不尽相同，但每每面临关键抉择，他们总能保持镇定清醒，这其中是什么因素起到了关键性的作用呢？



金城出版社
GOLD WALL PRESS



经商的商经

JINGSHANG DE SHANGJING

徐宪江◎编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

经商的商经 / 徐宪江编著. — 北京:金城出版社, 2011.7

ISBN 978-7-80251-986-2

I. ①经… II. ①徐… III. ①商业经营—基本知识

IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第110837号

经商的商经

编 著 徐宪江

责任编辑 李 健

开 本 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 20

字 数 302千字

版 次 2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

印 刷 九洲财鑫印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-80251-986-2

定 价 36.80元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编: 100013

发 行 部 (010) 84254364

编 辑 部 (010) 64214534

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前言

preface



随着金融海啸、经济危机、天灾人祸等一波波巨浪不断袭来，很多人都会感叹：现在经济的确是太不景气了，经商赚钱实在是越来越不容易了。确实，在市场经济的浪潮中有许许多多的企业因为领导者不善应对竞争而陷入困境，苦苦挣扎，甚至有许多公司就此消失了。不过，我们应该感到欣喜的是，每天都还有更多崭新的公司诞生。

纵观世界和中国的经商历史，我们不难发现，无论社会经济周期处于什么阶段，无论外部大环境是好还是坏，市场上总不乏杰出商人涌现。他们的白手起家创业起飞，有的继承祖业发展光大。

所以，面对如此复杂的商场，向走在你前面的人汲取经商真经，你就有可能踏上走向成功的道路。马云说：“真正的企业家，既要审时度势，对宏观大局进行洞悉和把握，又需要关键时刻撸起袖子跟人家拼刺刀。”商人在世，既要讲究德智体兼备，又要苛求勤俭义；既要和和气气，又要诚实守信。

但是，仅仅拥有这些是不够的。本书所记录的成功商人虽然各自有着不同的历史，所面临的境况也不尽相同，但每每面临关键抉择，他们总能保持镇定清醒，这其中是什么因素起到了关键性的作用呢？当事业面临转折，甚至命运即将倾覆时，大风大浪中的他们依然能够保持惊人的心理调节能力，这种从容淡定、处变不惊的气质是如何修炼而来的呢？这正是我们借由本书所要探究的问题。

读了《经商的商经》这本书，我们会发现，商人是一个值得尊敬的职业，在本书的诸多案例中，不管是古人还是现代人，也不论是外国人还是中国人，他们都有一个共同的特点，那就是拥有经商的智慧，能够在自己事业发展的道路上克服种种困难，一步步走向辉煌。当然，他们的智慧不仅帮助了自己，也给我们后来的生意人积累起了厚厚的一本生意经。

《经商的商经》这本书精选了全世界商界翘楚们的经商哲学，去探寻这些商界精英成功背后的逻辑，为现在已经在经商和将来打算“下海”的人们从德、智、勤、和、善、狠、诚、义、胆等二十个方面全面剖析商战案例，当中还认真总结了古今中外的大商、巨富的一些经商的成功经验。在这本书里，你既能看到他们拼搏进去，用双手改变自身命运的励志故事；也能看到他们以智慧博财富、汲他人所长强自己生意技巧的经典案例；还能看到他们不向曲折、困苦低头，勇敢追求财富、幸福，并以天下为己任的高贵人格。

这本书将告诉你如何做人……

这本书将告诉你如何做事……

这本书将告诉你如何经商……

这本书将告诉你如何创富……

每一位正在商场上打拼的人都应该读一读这本书。

每一位立志在商场打拼的人也应该读一读这本书。

目录

contents



第一章 有德才有财：小胜在智，大胜在德	1
以德取利，用人格赢得人心	1
以德为基，德行是你真正的名片	3
求利不贪财，德为先，而后财富来	4
先做人，后做事，品德力量定成败	6
只赚阳光底下的钱	8
第二章 思路决定财路：改变思路，找到出路	11
生意靠做，更要靠“炒”	11
聪明赚不到钱，智慧能赚大钱	13
思维活跃，立足于赚而不是攒	14
接触高端，找到能支持自己的贵人	16
别人的脑袋放那里，你干吗不用	19
以奇制胜，成功就在于不走寻常路	21
超越大众思维：人弃我取，人取我予	24
巧妙利用他人的贪心	27
脑袋决定口袋	29

第三章 天道酬勤：人前要显贵，背地能受罪	32
勤奋是商人一生的资本	32
不放弃，坚持下去就是胜利	34
从没有人被自己的汗水淹死	36
吃不了苦，你还算商人吗？	38
在挫折中反复磨炼自己	41
拼一把，事不惊人死不休	43
能吃苦，更要会吃苦	45
第四章 和气生财：积累人脉搞定生意	49
商场上没有永远的敌人	49
以和为重，上下同心	51
送人成仙，自己上天	54
团结是最重要的时尚	56
得道多助，失道寡助	58
吃亏是福，赚钱从吃亏开始	60
任人唯亲求稳定，家族抱团打天下	63
报复能给人带来的只是暂时的快感	65
第五章 聚人聚财：与人为善，于己为善	68
过河不拆桥	68
凡事留些余地	70
信任他人，回报一生	72
领导要以身作则身先士卒	75
与用事员工同苦乐，用情来感动每一位伙计	76
重视你身边的每一个人	78
善于倾听，给需要的人送去温暖	80

第六章 无“毒”不丈夫：生意场上不可少狼性	83
成功的偏执狂们.....	83
干大事的人从来“不要脸”.....	86
该强硬时决不手软.....	89
能争的利益必须要争.....	91
谈判前必须先学会怎样“拆台”.....	93
第七章 诚招天下财：守住底线好做事	96
诚为本，诺千金.....	96
诚实是做人的根本.....	98
老实人终究不会吃亏.....	100
厚道是成功的第一原则.....	102
做生意，踏实驶得万年船.....	104
人心最无价，真诚赢得客户.....	106
灵活性需要，但原则性绝不能丢.....	108
第八章 誉从信中来：恒信者昌	111
赔本买卖也要做.....	111
失信于人，自取灭亡.....	114
人宁贸诈，吾宁贸信.....	116
信用是一面不倒的旗帜.....	119
人无信不立，事无信不成.....	120
天下熙熙皆为利来，但名利不是最重要的.....	122
信誉是磁场，守信是保持磁力强劲的唯一手段.....	125
第九章 化利入义：义以生利，利以丰民	127
仁厚利亦厚.....	127
赚钱不要赚到尽.....	129

财散人聚，财聚人散.....	130
义薄云天，义商而无市井.....	133
该外的一文不短，外该的听其自便.....	135
决不亏待和自己一起打天下的兄弟.....	136
第十章 商场如战场：狭路相逢勇者胜.....	139
不行动你不可能赚钱，不敢行动你赚不了大钱.....	139
敢于做第一个吃螃蟹的人.....	141
狭路相逢总是勇者胜.....	143
不赚太好赚的钱.....	145
做生意最大的冒险就是不去冒险.....	146
风险与收益成正比.....	149
没钱照样赚大钱.....	150
天下财富遍地流，看你敢求不敢求.....	153
第十一章 忍一时者成大事：经商要耐得住寂寞.....	155
耐得住寂寞，经得住考验.....	155
耐得住寂寞才能看得清时局.....	157
在示弱中等待绝杀的机会.....	159
起起伏伏才是真正的商场.....	162
急于求成，往往会适得其反.....	164
寂寞里做出的决策才是最客观公正的.....	166
耐得住寂寞的商人最后收获的更多.....	168
第十二章 气定神闲：气定，则心定，心定则事圆.....	171
生意人要能熬、肯熬.....	171
在最有诱惑力的时候要稳住.....	173
练就处变不惊的心理素质.....	175
危机恰恰是一次难得的机遇.....	177

沉住气，不为得失所烦恼.....	179
统观大局，掌握及时抽身之道.....	181
第十三章 谨言慎行：一着不慎满盘皆输.....	184
专心做好一件事情.....	184
敢于对机会说“不”.....	187
相时而动，绝不自找风险.....	188
预感潜在的危险以避后患.....	190
冒险的前提是你能够控制风险.....	192
做生意，不怕有风险，就怕不谨慎.....	195
有危机是常态，没有危机才是异常.....	197
只做自己熟悉的，不做自己做不到的.....	200
第十四章 精耕细作：细节决定成败.....	203
天下大事，必做于细.....	203
1% 的错误会带来 100% 的失败.....	204
伟大源于细节的积累.....	206
魔鬼存在于细节之中，睁大眼睛方能发现他.....	207
从缝隙中发现别人所不齿的财富.....	209
小事成就大事，细节成就完美.....	211
第十五章 先声夺人：先人一步，“钱”途无限.....	213
走在政策的前面.....	213
要有猎狗一样的嗅觉.....	214
速度——成功的秘诀.....	216
先跑一小步，领先一大步.....	218
先下手为强，跟风者瞎忙.....	220
这世道，慢鱼只有被吃掉的份.....	222
信息越快越准，赚钱越快越多.....	223

第十六章 业精于勤：坐食山也空，俭中能得收	226
无情地消灭身边的浪费现象	226
赚的多花的少的老板才是好老板	228
浪费一张纸，也会使商品价格上涨	229
要把穷生意做大，抑奢从俭是关键	232
吃不穷，穿不穷，不会算计一世穷	234
做好加减法：减的是负担，加的是利润	235
浪费掉一分钱，你就可能与财富擦肩而过	238
第十七章 未雨绸缪：凡事预则立，不预则废	241
看的多远，生意就能做多远	241
要清楚自己想做什么	243
做好最坏的打算	245
戴着望远镜看世界	247
保持鹰一样的高度敏锐	249
事后控制不如事前预防	250
靠远见打开机会之门	252
制定过于宏伟的目标是可怕的	254
合法利用能打擦边球的灰色地带	256
为明天的生意做准备方能主宰自己的命运	258
第十八章 随机应变：方向一变天地宽	261
变则通，通则久	261
不按套路出牌方能“冷门”频出	263
时变我变，及时收缩	265
唯一不变的是变化	267
换个方向，你就是第一	270
要么被人革命，要么革别人的命，没有第三条路	272

以变应变，在流行之中创独行.....	275
第十九章 负责任，敢担当：社会尊重那些为它尽到责任的人.....	277
大商从善，慷慨解囊助公益.....	277
对社会负责，对自己有利.....	279
慈善是一种精神，也是一项投资.....	281
为富不仁者是不会有好的回报的.....	284
只顾数钱的人最终无钱可数.....	286
回报社会，达则兼济天下.....	288
第二十章 修身养性：生意是种淡泊宁静的生活.....	291
经商，心平着放最重要.....	291
戒骄戒狂，顺其自然.....	292
谦受益，满招损.....	294
让自己主动“归零”.....	296
财富无常人平常.....	298
没有机会的时候就停下来休息一下.....	301

第一章

有德才有财：小胜在智，大胜在德

以德取利，用人格赢得人心

贾为厚利，儒为名高。

——中国古代商训

没有人能准确地说出“人格”是什么，但如果一个人没有健全的特性，便是没有人格。人格在一切事业中都极其重要，这是毋庸置疑的。

——杰弗德（美国电报电话公司总经理）

莫洛是美国纽约最著名的摩根银行的董事长兼总经理，年收入高达 100 万美元。然而他最初不过在一个小法庭做书记员而已，后来他的事业得以如此惊人的发展，究竟靠的是什么法宝为后盾呢？据说摩根之所以要挑选莫洛担任这一要职，不仅是因为他在经济界享有盛誉，而且更多的是因为他的人格非常高尚的缘故。

范登里普出任联邦纽约市银行行长之时，他挑选手下做重要的行政助理，首先便是以候选人的拼的是否高尚为挑选的重要标准。

杰弗德从一个地位卑微的会计，步步高升，后来竟任美国电报电话公司总经理。他常对人说，他认为“人格”是事业成功的最重要的因素之一。

像摩根、范登里普、杰弗德等领袖人物，都非常看重“人格”，认为一个

人的最大财产，便是“人格”。

在当今社会中，成功人士的基本点就是要品德高尚，要具备人格魅力。何为人格魅力？首先要弄清什么是人格。人格是指人的性格、气质、能力等特征的总和，也指个人的道德品质和人的能作为权力、义务的主体的资格。而人格魅力则指一个人在性格、气质、能力、道德品质等方面具有的很能吸引人的力量。在今天的社会里一个人能受到别人的欢迎、容纳，他实际上就具备了一定的人格魅力。

人，作为“万物之灵”，既是自然的人，又是社会的人。作为社会的人，无论在什么样的社会形态里，他都不是孤立的存在，离开社会、离开人与人之间的交往，人也将不成其为人。

人在社会交往中，认识自我，在认识和改造主客观世界中发展自己，壮大自己。在社会生活中，人际关系常常表现为一种感情上的联系和心理上的相互吸引。无论是谁，在社会交往中建立起来的人际关系越好，他的朋友就越多，就越能使自己得到温暖、勇气，增加自己的智慧和力量。也就是说，他的人格魅力越大。

有位商人曾经说：“有些人生来就有与人交往的天性，他们无论对人对己，处世待人，举手投足与言谈行为都很自然得体，毫不费力便能获得他人的注意和喜爱。可有些人便没有这种天赋，他们必须加以努力，才能获得他人的注意和喜爱。但不论是天生的还是努力的，他们的结果，无非是博得他人的善意，而那获得善意的种种途径和方法，便是‘人格’的发展。”

只有健全的人格，才能获得人们的喜爱和合作。因此，世间凡是智者贤人，常把人格的特征极力地表现出来。

一个拥有魅力的生意人在无形中就建立了自己的竞争优势，你给了很多人以深刻的印象，那么自然与客户建立合作的可能性也增加了。同时，因为你有了别人所没有的“好面子”，你往往能做到更有效率地协调人际关系，增强影响力，更容易给对方留下难以磨灭的印象。有魅力的生意人往往在成功的道路上畅通无阻。所以培养你的人格魅力，使自己成为有人格魅力的人是你走向成功的重要一课。这就叫“魅力资本”，也是你的“生意之柱”。

经商的商经

做生意先做人和做事先做人的道理一样。做人首先要注重的就是道德与品格。在经商过程中商德是决定一个生意人能否成功的关键要素。一个没有商德的商人和企业家，是不可能受到别人的尊敬的，当然获得生意上的成功也就难上加难了。做人和做生意之间的关系是相辅相成的。

以德为基，德行是你真正的名片

德至上，商德为基。

——中国古代商训

人都说“无商不奸”，但哪个奸诈的商人能做的长久？商人首先应该有德，无德之人做不好生意。做生意先做人和做事先做人的道理一样。做人首先要注重的就是道德与品格。一个生意人德商高，又讲信誉，人家就信得过，大家就愿意与他合作，顾客也放心，生意就好做。

——柳传志（联想集团原董事局主席）

很多生意人在开创事业之初，在公司还没有取得大的成就前，喜欢印名片，并挂上一堆的头衔，但是当他成就了大事业，闯出一片天地来之后，反而不印名片了。因为，这时候他的信誉就是名片，他的品德就是名片。

一张印有生意人头衔的小纸片不是真正意义上的名片，真正的名片是商人自己的所作所为，是他的品德，是生意人在长期经营过程中建立起来的信誉。

作为一个公司的舵手，一个决定公司前程和员工饭碗的老板，一定不要有狡诈之心，“以诚待人”、“以信处事”，“以义取利”、一定要遵守“以善为本”、“以和为贵”、“以德为基”的原则。这就是德商，这就是生意人真正的名片。

我国著名企业家段永平说：“成功的经验就在于：由始至终守住本分！

本分体现着企业家的道德风范，有自己的原则。有些生意哪怕最赚钱，如果违背做企业的原则（比如讲诚信），那就不应也不能去做，否则内心会受到道德的拷问，客观上也会破坏自己的形象，给企业的发展造成不利的影响。”

德商高生意兴旺，德商低或无商德则生意毁。因为一个德商低的商人，一个没有人格魅力的企业家，是不可能受到别人的尊敬的，即使一时取得一些成就，也难以长久，当然想获得大发展也就难上加难了。

钱丢了不要紧，千金散去还复来；一个生意人的道德名片要是丢了，就一定会走下坡路。现实中的大量事实说明，很多人的失败，不是能力的失败，而是做人的失败、道德的失败。

生意人如果为了赚钱可以不择手段，那么可以肯定的说，这种生意是做不长久的。无数的事例告诉我们，经营公司，做生意，好比做人，只有自身具备良好的品质，才能获得别人的尊重，才有可能赢得外部的斗争。反之，就不可能得到他人内心的认可。

经商的商经

在长期尔虞我诈的不正常、不健康的商业环境下，不少人看到一个商人若是“实在”，就会暗笑其“呆头呆脑”，不知变通。老实厚道，这个人不是傻子就是疯子。事实上，多少活生生的案例告诫我们，聪明反被聪明误。任何时候，高德商的总经理都会受到员工的尊重，受到对手的尊重，受到顾客的尊重，他的产品或服务就能遍布全国及世界各地。做实实在在的生意，赚干干净净的钱，这样的钱赚的踏实。

商人有德便是财，不要因一时得失而停止追求德商的脚步。

求利不贪财，德为先，而后财富来

德是根本，财现象。

——池田成彬（日本三井公司的总经理）

我自己的座右铭是小胜凭智，大胜靠德。

——牛根生（蒙牛乳业集团创始人）

清末民初，山东出了个名闻京华的大商人——孟乐川。孟乐川是孟子的后裔，生于商人与儒家人混合的家庭，受着浓郁的儒家文化和东方商人经营思想、原则的双重影响。孟乐川的经营之道，深深打上了儒家文化的烙印，这就是“以德为本，以义为先，以义致利”。

老字号“瑞蚨祥”就是孟乐川一手经营的，它之所以能够长盛不衰，很大程度上应归功于孟乐川在经营中始终贯穿了这种传统的东方思想精髓和道德准则。

中国传统的儒家思想，主要体现了一个“仁”字。为政者，讲究德主刑辅，体现了“仁”政；行医者，讲究普度苍生，体现了“仁”性；经商者，讲究的是“利市天下者，方能利己”，尤其讲究取利有道，即我们常说的君子爱财，取之有道，还是一个“仁”字。

“瑞蚨祥”的历代当家人无不体现了“以仁为本”这一思想精髓，他们的一言一行、一举一动，首先考虑的是怎么让利于百姓，如何满足顾客的各种需要，这比我们现在的商家空喊“保护消费者利益”、“顾客是上帝”等动听的口号要实在得多。“瑞蚨祥”正是一贯恪守传统的商业道德，经过几代人的努力，才在百姓的心中树起丰碑，才不至于在封建买办、外国资本的重重压迫下垮台。

“瑞蚨祥”的经营之道在齐鲁商人中颇具代表性。在他们看来，作为一个企业、一个生意人，固然是要追求利的，但必须把求利的行为放到为社会、为大众服务之后，这才是企业和生意人真正、永恒的“价值观”。倘若违背商业道德，私欲熏心，制造和销售假冒伪劣商品，坑害百姓，做出对社会、大众不利的恶行来，终究将受到严厉的惩罚。

求利不贪财，这是中国商人传统的经营思想。在商业活动中，成大成的商人始终把道义放在首位，竞争固然需要使用谋术，但绝不可脱离道义，“德是根本，财是末端”。不吃祖宗老本，追求扩大和发展，事业上兢兢业业，生活上俭朴勤勉。宁可自己勤俭节约，也要拿出积累的血汗钱多做善事，造福