



商海随笔系列

一盞

茶

的智慧

管仲连 著

时 事 出 版 社

商海随笔系列

一茶一饭

管仲连著

的智慧

时事出版社

图书在版编目(CIP)数据

一盏茶的智慧/管仲连著. —北京:时事出版社,
1997.

(商海随笔系列)

ISBN 7-80009-483-9

I. 一… II. 管… III. 商业经营-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 27861 号

时事出版社出版发行

(北京市海淀区万寿寺甲 2 号 邮编:100081)

新华书店经销

北京朝阳印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:8.125 字数:204 千字

1997 年 12 月第 1 版 1997 年 12 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册 定价:14.50 元

编者的话

《一盏茶的智慧》给读者一个每天细读反思的空间，并可以在文章旁边写下简单的感受。企业人即使如何忙碌，也总可以腾出一点时间，让自己思想平静，心境澄明，发挥生命的动力。正如作者写道：“不要让生命停下来，不要让生命停滞不前，徘徊打转。总有一些更新的入手点，总有一些创意的途径，总有生命发力的机会。”

管仲连博学慎思，学贯中西的修为，完全跃然纸上——从梁实秋到莎士比亚、德国文化到中华文化……无论中外文学、科学、企管、人物，在管仲连的掌握中，皆能古为今用，让当中的智慧和精粹层次分明地铺陈在读者眼前。

《一盏茶的智慧》助你每天积极反思，从而在满布阴霾的环境里，找到一丝曙光；在干涸的丛林里，找到甜美的甘泉。

郭玉玲

茶有多种,浓淡不同,更有一些是苦茶。

什么时候、什么光景、喝什么茶,确有一点讲究,但也有不同天、地、人的组合。

不过,无论怎样的组合,喝茶的时候,总是静下来、定下来、稍停片刻、稍息片时,或一日工作已了的时候。

换句话说,一茶在手,最宜思前想后,又或即景怡情。茶的艺术,便是静的艺术。

静的艺术,便也是清醒的艺术。饮酒求醉,饮茶求醒。

醒,便能看得清楚,想得通透。若要世事洞明,人情练达,又怎少得了一盏茶。

静观天地、静观自得,最宜手上有一杯茶。

一盏茶的智慧,关键不在智慧,关键在于一盏茶。不时能够忙里偷闲,心平气和,心情神爽地“叹”一盏茶,智慧尽在不言中。

一盏茶,茶一盏,醒脑提神。

管仲连

目录

世事洞明

1

一月

七月

126

谋略纵横

二月

22

人情练达

长袖善舞

147

八月

特立独行

42

三月

九月

168

宁静致远

四月

63

慎思明辨

博古通今

189

十月

创意无限

84

五月

十一月

210

放眼天下

六月

105

迎刃而解

人物剪影

231

十二月

世事洞明

第一章

“不在乎天长地久，只在乎曾经拥有。”现代人谈情说爱，是否真是如此洒脱？又或只是无奈的自我开解？

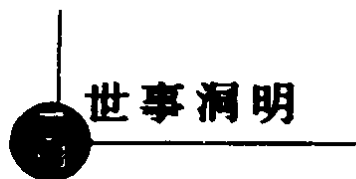
情怀、情操、情性，似乎都是一些细水长流、深厚丰富的文字，非这一代惯于行动、惯于效果、惯于速度、惯于多姿多采的都市人所易于细味体会。

情到浓时浓转淡。真情便在平常生活中自然流露，亦唯独心中有情的人才不怕那地久天长，而此情又非限于男女情爱。

人生便是情。冬日下午漫步阳光街头；春日雨后踱过微湿草地；三两知己聚首谈天而不知时日；苦茶一杯独自品茗静观自得。在在皆情，皆是绵密细致的情，而此情与心安分不开。



第一章 世事洞明



第一周 星期二

香港人，尤其是年轻人，如何在 1997 之后建立成功的事业呢？

本人的观点，自是一贯的主张：主动出击。

我认为香港人应把就业视野扩阔，把中国及亚洲各地皆包括在内，亦即所谓“立足香港，放眼亚洲”。

此外，亦应反思自问，检讨自己是否具备闯入亚洲市场的条件。

不主动就是慢人一步，没有进步就是落后于人。在中国人才辈出，经济实力增强的新纪元，香港的年轻人得重新自我定位。



一盏茶的智慧

世事洞明

一月

第一周 星期三

曾遇上一位的士司机，他告诉我，以前曾是白粉头目，手下有 40 多个少年。

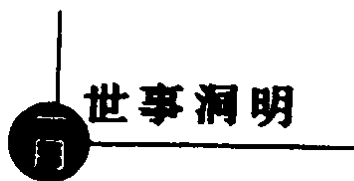
后来，他有机会跟一个江湖大佬谈心，对方认为他缺乏当大佬的本钱，吃不了江湖饭，应该走正行。他便向父亲借钱买了一部的士来做生意。

“前途在我手，最紧要找到自己的位置，只要有志，一切事在人为。”

这句话真是发人深省的街头智慧。



第一章 世事洞明



第一周 星期四

我认为现代企业人应具备的素质：

- **世事洞明**：看清看通世局的变化和发展。
- **人情练达**：包括人际关系、人事网络、相处技巧、甚至乎如何影响他人。
- **特立独行**：个人独立的精神及志气，偏重于心性的修养及价值观念的重整。
- **慎思明辨**：冷静、清晰及缜密的思考能力，亦即理智或理性的修炼。
- **创意无限**：具备创意、用以辅助逻辑性的慎思明辨。



●现代企业人还须具备以下素质，才能在现代商场纵横自如：

●迎刃而解：对问题的分析、掌握及处理的能力。

●谋略纵横：一种基本的谋略思考模式，以衡量各套谋略的适用性及如何因时制宜地运用。

●长袖善舞：经营生意的概念用于个人生活，包括个人理财及投资、白手兴家的创业知识及技能。

●宁静致远：澹泊明志、宁静致远，内心清明，方能看得清，看得远，亦更能看清自己。

●博古通今：对历史文化的认识，并能有效地汲取资源养料，古为今用。



第一章 世事洞明

世事洞明

第二周 星期一

《草莽英雄》的作者程澍说，个体户是 80 年代中国的经济“黑马”，也是新一代的“大亨”。

他们是一群在建制之外、白手兴家、平空拔起的企业家。他们是来自民间的经济英雄，有别于来自建制的经济或国企官僚。

他们虽不是梁山泊式的好汉，但其心态却带有很重的草莽特质：“成则为王、败则为寇，赤手空拳打天下”。

个体户之所以能够在中国经济发展进程中占一席位，具备以上物质是原因之一。



个体户是中国经济发展进程里的一支新力军，可是部分个体户只懂利用政治关系，在贸易买卖上占便宜，此乃典型的“红顶商人”。

然而，善于搞关系、钻空隙的人，大多是抱着“赌仔心态，希望搏一搏，若是输了，反正是光棍一条，不妨重新开始”的短视心态。

抱着如此心态的人士，又如何能够理出一个企业规模呢！此外，即使他们已经超越了赌博心态，落力建立地盘，但若仍只是帮会式的组织，讲求地盘、关系，而不讲求效益、法制，这样一个不订立具体长远基础的企业，也难成大业。这便是“马上得天下”，不能“马上治天下”的道理。



第一章 世事洞明

世事洞明

一月

第二周 星期三

《老子的经商隽言》的作者是理查·赖保特。当然，这个“老子”可不是写《道德经》的老子，而是父亲的俗称。

理查是位老商家，由沿门卖蛋谋生开始，白手兴家，逐渐建立一家颇具规模的企业，经营地产生意，以及管理一个树木的育苗场。此外，他亦有投资农业、食物制造业及零售业。

他的经验之谈包括：**应不时约人午膳，并抢先付账**，因为没有什么人不喜欢免费午餐的。这句话并非暗示商场人士尽皆贪图一时口腹之快。阁下主动约人午膳，并且付账，是重视对方的一种具体表示，也是维持交往的好办法，切勿“无事不登三宝殿”。



有些人很怕开口求人帮忙，或因为怕给人家看扁，或因为怕打扰人家。

其实，如要真正恭维对方，请即向他求助。这可不是占便宜，而是欣赏、佩服、了解及信任对方的表现。

关键不在于对方是否应承相助，最重要的是，阁下主动相求。当然，只要坦诚相询便可，毋须恭言卑态地苦苦恳求。

当然，得人相助要记得致谢，人帮你时你亦要帮人。这样有来有往才能维系双方关系，才是与人相处的高招。



第一章 世事洞明

世事洞明

二月

第三周 星期五

与其建墙，不如建桥；如非必要，切勿把桥烧毁。因商业往来，不外乎人与人之间的关系。故如非必要，切勿斩断往来，即使话不投机，生意谈不拢，也毋须恶言相向，还应留下一线后路，尽可坚持原则和立场，但态度应尽量平和。

中国人早就有“今日留一线，他朝好相见”、“得饶人处且饶人”等教人留有余地的智慧之言。

一理通百理明，良好商誉、信用和人际关系绝对是商场上优胜劣败的关键。

