

网络人气最高，销售量最火爆！
百家企业打造商业经验

经商

6道

JINGSHANG

成功商人必备的六种智慧

- 最全面最立体的商业智慧
- 更有简单易懂的经商理论
- 随学随用的商业宝典
- 让经商不再困难，让经商更加轻松

经商的道路有千万条，赚钱的方法有千万种，运用之妙在于一心。商术，是着眼于小利的具体挣钱方法；商道，则是展示商业真谛的大法则。

相顺 编著
相顺 编著
相顺 编著

沈阳出版社

经商6道

JINGSHANG

成功商人必备的六种智慧



沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经商六道：成功商人必备的六种智慧 / 柏顺编著.

— 沈阳：沈阳出版社，2011.1

ISBN 978-7-5441-4459-9

I. ①经… II. ①柏… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第009587号

出版者：沈阳出版社

(地址：沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编：110011)

印刷者：四川省南方印务有限公司

发行者：沈阳出版社

幅面尺寸：170mm×240mm

印 张：18

字 数：280千字

出版时间：2011年3月第1版

印刷时间：2011年3月第1次印刷

责任编辑：姜 波 耿作军

封面设计：杨 龙

责任校对：刘 阳

责任监印：杨 旭

书 号：ISBN 978-7-5441-4459-9

定 价：32.00元

联系电话：024-62564943

邮购热线：024-62564928

E-mail: sysfax_cn@sina.com

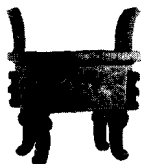
>> 前 言

当今社会是商品社会，市场经济，商机此起彼伏，竞争也无处不在。商界，没有硝烟的战争愈演愈烈，一切就看你怎样施展本领，善用妙招，老谋深算，在竞争激烈的商场上异军突起。

多少生意人在追问：商界成功的秘诀在哪里？事实上，当代商人企盼的秘诀并非遥不可及，它就掌握在商人自己手里。从古至今，成功的生意人无不具有自己长期奉行的商道，他们有相同之处，也有独到之处。正是这种商道，造就了他们不同寻常的大手笔，成就了他们伟大的事业。在今天，经商成功与否，不只取决于一个人的智商，还直接受制于他的情商、财商。只有具有过硬的综合能力，才能笑傲商场，立于不败之地。

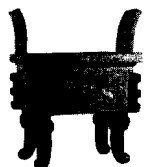
进入21世纪，国际经济形势变幻莫测。改革开放30年后的中国，经济突飞猛进，市场形势日新月异，中国的商业文化与环境也是气象万千，商机稍纵即逝，生意场上的勾心斗角更是扑朔迷离。现代的中国商人应该用开放的眼光审视中国的商业文化，以与时俱进的创新思维适应中国的商业环境，这是中国商人必须学会的经商之道，也是世界商道的精髓。把握时代的脉搏，遵循适合世界潮流的经商方式，既应知晓中国传统商业文化，又要牢牢掌握住国际经济形势，更要标新立异，迈出新时代的步伐。紧随时代潮流的经商方式，结合源远流长的历史文化，传承着中国商道的博大精深；几千年的经商实践凝聚成不同的经商方式。

商术，是着眼于小利的具体挣钱方法；商道，则是展示商业



前
言

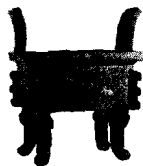
真谛的大法则。本书从内涵到外在，从实力到技巧，从理论到实战，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的技巧、策略及素养，全方位多角度培养商人的综合能力。通过翔实的分析、精辟的论述、经典的实例告诉读者成功商人最需要的是什么能力。不管你是久经商场，还是初入商界，乃至尚未涉足，只要你有志于做一个成功商人，读完本书都会让你受益匪浅。

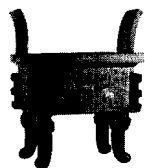


前 言

>> 目 录

第1章 狼道：合作与竞争并重——经商敌友策略	1
一、合纵连横：一加一大于二	2
“新龟兔赛跑”的启示	2
善于合作，共建双赢	3
同舟共济，互惠互利	4
千方百计与成功商人合作	6
二、广结人脉：一个好汉三个帮	8
整理和利用好你手中的名片	8
乐善好施，收买人心	10
集中兵力，搞好政商关系	12
双赢——共损不如共荣	14
三、抱团打拼：众人拾柴火焰高	17
培养团队合作精神	17
拥有自己的高效团队	18
学会提高团队的凝聚力	20
精心设计，打造钢铁团队	22
四、出奇制胜：思路决定出路	25
人无我有，人有我新	25
敢为天下先，永远做第一	26
转换思维，寻找赚钱的新路子	28
五、避实击虚：以己之长克敌之短	30
如何找到对手的薄弱环节	30
在对手的薄弱处下手	31
击敌之短，打破垄断	34





目 录

六、精心布局：谋略决定成败	36
坚持做好一件事	36
深藏不露，准时出击	38
胜算不失算，掌握主动权	39
知地取胜，择地生财	42
 第2章 狐道：造势与务实结合——经商虚实策略	45
一、狐假虎威：背靠大树好乘凉	46
借势成势，立足商界	46
借张王牌为自己谋利	48
借助家族势力谋发展	50
谋天地之势，逞自身之威	51
二、借船出海：借得东风好行舟	53
巧借别人的势	53
衬托销售策略	54
顺势而为，趋势为王	56
争取投资人的三步策略	59
三、无中生有：虚张声势谋大利	63
在“虚处”大做文章	63
以诉讼为名，行扬名之实	65
连环造势占市场	66
无中生有制造商机	69
四、精心谋划：谨慎使得万年船	72
居安思危，未雨绸	72
慎重制定商业计划	74
不要感性决策	75
在稳健中求发展	77
五、诚信为本：巧诈不如拙诚	79
重信用，积商誉	79
一诺千金，树诚立信	81
绝不失信于人	83

做生意一定要言而有信	86
六、实事求是：脚踏实地行千里	89
务实表现商人的精明	89
创业计划要切实可行	90
把生意做实才能做大	93
 第3章 鹰道：把握好快与慢的节奏——经商缓急策略	95
一、视觉敏锐：眼光犀利觅良机	96
有敏锐的嗅觉，才能找到好机遇	96
细分市场寻找机会	98
善于在问题中发现机会	99
处处留意，财源滚滚	101
二、迅速行动：抢占先机才能赢	103
机遇面前，抢字当先	103
快人一步，抢占先机	108
出手要快，速度创造奇迹	110
三、冒险精神：置之死地而后生	115
既要敢想，更要敢为	115
化胆识为商机	116
坐失良机比冒险更可怕	121
四、审时度势：把握时代脉搏	123
紧跟时代潮流	123
适应市场需求	125
瞄准市场空缺	127
适时调整经营方向	128
五、步步为营：稳扎稳打永不败	130
积少成多，积小胜大	130
做事要按照顺序	131
生意是一步一步做大的	134
精于算计，步步为营	137





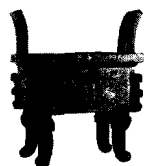
目
录

六、永不放弃：三分天注定，七分靠打拼	140
屡战屡败，屡败屡战	140
做生意要有一种执著的精神	141
勤奋是成功的支点	143
不放弃任何一个机会	143
 第4章 虎道：分清主次，领导有方——经商主从策略 ...	145
一、当机立断：看准了就要干	146
相信自己的判断	146
做生意要当机立断	147
经营中离不开果敢精神	149
二、先声夺人：引起消费者的注意力	153
钱是“炒”出来的	153
好酒也怕巷子深	157
在宣传上下功夫	158
先入为主，夺人眼球	159
三、以名求利：名气就是金钱	162
好名称是销售的催化剂	162
名气帮你把生意做大	163
动听的商标易于进入市场	165
四、知人善任：会用人就是大赢家	167
用人之前先要会看人	167
举贤避亲，任人唯贤	170
知人善任，择人任势	173
五、驭下有方：让下属心悦诚服	175
要善于和员工沟通	175
规章制度必不可少	176
赢得员工信赖	178
多角度考察员工	180
六、主次分明：要懂得哪头轻哪头重	182

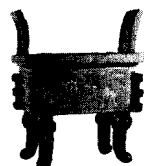
定位要准确，谋略要精明	182
捕捉自己需要的信息	184
专心做自己擅长的生意	185
占领有优势的市场	188

第5章 龙道：能升能隐，能大能小——经商进退策略 ... 189

一、以退为进：退一小步进一大步	190
有进有退，迂回有术	190
“屈伸”有道——经商之道	192
以守为攻，蓄势待发	194
二、以小博大：从小处入手大处着眼	198
不舍小利，善于积累	198
买卖争毫厘，经商之奥秘	200
以小博大，创造奇迹	201
小钱是大钱的祖宗	203
三、无孔不入：能赚钱就要干	205
伸出你的每一根触角	205
要有敏锐的洞察力	207
在特殊需要中找到难得的商机	209
四、随机应变：变则通，通则久	212
利用环境变化获益	212
顺应时势，把握大局	213
遇到死胡同，要学会变换思路	216
五、砍掉成本：不尽财源滚滚来	218
控制成本，员工有责	218
节约日常开支	220
对员工进行绩效考核	222
砍掉老板面子成本	223
六、开疆拓土：生意兴隆通四海	226
做大、做强、做精	226
扩张要盯住消费增长点	228



目 录



目
录

用主业开辟新航道	230
深谋远虑才能做大	231
第6章 人道：学会选择，懂得放弃——经商得失策略 ...	235
一、抛砖引玉：吃得完的亏，占不尽的便宜	236
先予后取，从长计利	236
它山之石，可以攻玉	238
吃亏就是占便宜	240
二、趋利避害：利润最大化，风险最小化	242
把握时机，规避风险	242
学会化不利为有利	243
趋利远害，告别风险	245
深谋远虑，防范危机	246
三、坐收渔利：坐享胜利果实	249
挑拨离间，从中获利	249
浑水摸鱼，坐享其成	250
前人栽树，后人乘凉	252
“因利间斗”的妙招	253
四、放眼长远：学会做长线生意	256
多想几步棋，胜算会更大	256
“远见”的价值	258
预测未来发生的事情	263
五、学会选择：没有最好，只有更好	267
好时看坏，坏时看好	267
有舍有得，弃取之道	269
因人而异，方法有变	272
六、懂得放弃：要学会见好就收	273
放弃不重要的事	273
适可而止，见好就收	274
取舍有道，有舍才有得	275

第 1 章

狼道：合作与竞争并重

——经商敌友策略

生意场上讲究和气生财。诚然，为一点利益丝毫不让，为一点小事争得头破血流，这样的商人是不可能做大生意的。所以，高明的商人都善于与人合作，在合作中建立良好的商业关系，并以这种千金难买的人脉挖掘自己的财源。同时，从另一方面讲，经商总会有竞争，而且有时还会相当激烈，这时，问题不是靠一个“和”字就能解决的，该出手时就不能心慈手软。

在生物进化过程中，不少种类的动物濒临灭绝，而狼家族却繁衍生息，日益庞大。究其原因，这与狼生存和捕食时超人的团队精神密不可分。如果想成为一个成功的商人，就要学习狼的合作精神，懂得“胜利往往蕴藏在同类的团结之中”的道理。在狼群中，狼极其注重团体合作和团体利益，企业内部的组织管理不妨学习狼的合作精神，可以从狼群的合作中得到借鉴。

经商过程中，以狼为师，虚心学习，恰当运用狼道智慧，可以提高自身的社会适应能力，培养坚忍不拔的意志，擅长和人沟通交流与合作，在事业上，“如狼似虎”般拼搏，成为商界不可战胜的强者。本章将为你解读狼道与商道，借鉴狼性学经商。



合纵连横：一加一大于二

人不可能脱离社会而单独存在，每个人都必须与他人合作共事，才能更好的生存下去。经商也是如此，商贾的实力之“势”是多种力量之“形”所构成的“合势”。“合势”不是简单的 $1+1=2$ ，不是把一些东西简单地堆积在一起，而是商人优化资本结构体制模式的一种手段。通过“合”使各种不同资源能够优势互补，充分发挥人、财物资源的能量，提高资源使用效率，促进商业结构调整和升级，提高竞争力；“合势”也是进一步促进自身“势”的的提高的好路子，还能由此达到一种双赢的局面。正如古语有云：“两军合势，何征不克？何坚不摧？”

“新龟兔赛跑”的启示

著名经济学家吴敬琏提出“龟兔赛跑”新说：在整个赛程中，不仅有山川陆地，还要跨渡河流。竞赛中龟兔互帮互助，在陆地时，兔子驮着乌龟跑；跨渡河流时，乌龟背着兔子过，从而取得竞赛的双赢。

吴先生的“新龟兔赛跑”说，启示多多。当今商人，应具有现代意识，懂得商场文明及社会上人与人关系的丰富底蕴。市场是商家经营财富的载体，更是各展才华的竞技舞台。才华横溢、胆识过人、抢得先机者，自然会尽展市场风流，成为舞台上的佼佼者。但兔有所短，龟有所长。灵兔健跑，一河横前便傻了眼；笨龟虽憨，涉河渡水却来去自如。龟兔联起手来，各展其长，互帮互助，便能克服各自的短处，互利双赢。

从这个角度讲，市场中人，既是商海竞争的对手，亦是搏风击浪相互帮扶的朋友。万舟竞发，一船遇险滩，众船相救助，才会凌波蹈浪，共同驶向黄金岸。时下，企业界有个流行的说法，叫做“得渠道者，得天下”。兔有兔渠，龟有龟渠，龟渠兔渠连成网，变一渠为多渠，渠道多了水畅流，生意不愁做不活。

再者，财富有着很强的社会属性，社会繁荣，才有财富丰衍。财富如同水，“大河涨水小河满，大河无水小河干”。大河干涸，小河之水是难保长久的。又



如树木森林，一家之业乃独木，“独木不成林”，长得再高，也是形影相吊，势单力孤，耐不得风摧雷击。万家万业，万木争荣，方显勃勃生机，同荣同秀。有远见卓识的商家，不忘“亮了自己亮同行，亮了东方亮西方”，如龟兔赛跑般互帮相助，“借钱又借道”，慷慨助人，利人中赢得利己之功。

有人说“商场如战场”。现代市场中暗藏陷阱与杀机的事不是没有，成天动着花花肠子算计对手的也大有人在，但这并不代表市场的主体形象和流向。为现代文明浸润的商场，应是百花争艳、百卉竞秀的大观园。她们的“争”和“斗”，是争奇斗艳。越争斗，越显时代春天的精彩、繁华与生气；而不是明枪暗箭，你争我夺的杀气。在竞争中互助互利，同兴同发，这样的竞争才是文明的竞争、理性的竞争。

善于合作，共建双赢

在市场竞争过程中，合作与竞争看似水火不相容，其实二者间有许多相通的地方。双方都是伴随着人类社会的进步而发展，并没有相互削弱、消亡，反之，随着社会的发展，双方也在相互促进，合作与竞争的趋势在日趋增强。

竞争是为了促使双方在最短的时间里强大起来，当然这是在公平竞争、正常竞争的前提下；而违反竞争规则的迫害性竞争只能使竞争双方遭到不必要的损失，所以，在相互竞争过程中，竞争双方要保持一种健康的心态，把竞争对手当作竞争队友，友好地与之合作，共同把事业做大做强，这才是当务之急。

在知识经济时代中，高科技的发展水平和发展速度已经超出了人们的想象，各方面的科学技术都已有了突破性发展，无论是人与人之间还是国与国之间、组织与组织之间，都出现了竞争现象，而合作也在这种现象中应运而生了，并且已成了不可逆转的大趋势。在这样的时代里，只有进行合作才能降低成本，才能提高工作、生产效率，才能强大自己，在竞争中占领绝对性优势。要知道，封闭的个人和孤立的企业所能够成就的“大业”将不复存在，由此看来，合作与团队精神将变得空前重要。缺乏合作精神的人将不可能成就事业，更不可能在同行业中成为佼佼者。随着社会的发展，人们应该意识到个人能力的局限性，无论是体力能力还是智力能力都受到很大限制，此时应该意识到自我封闭的危害性，明确合作精神的重要性，这样才能以合作的方式来弥补自身的不足，全面提高能力，信心百倍地接受来自各个方向的挑战。



有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品尝出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。

另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他已经看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，他浑身的最后一点力气都使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人间。

另外有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，经过遥远的跋涉，他们来到海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子。几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

当前，虽然是强调个性、展示自我的时代，但也应是注重团队合作精神的时代。抱团打天下，是时代的产物。无论是科技研究还是新产品的创造都离不开合作。所以，可以给合作与企业关系下一个定义，合作决定企业成败，没有合作，企业就没有发展。

今天，是全球经济一体化的时代。强调的就是合作能力，企业领导者必须具备与不同肤色、不同文化、不同信仰、不同价值观、不同生活方式的人合作的能力，这样，企业文化才能得到充实，企业的综合实力才能得到扩充。

市场经济是广泛的交往经济，企业经营缺少与人合作是不行的，只有懂得合作才能成为最具竞争力的一族。

同舟共济，互惠互利

商业管理学认为，当贸易的双方都遵守互惠原则时，就会演变成自由贸易的关系，反之若有一方不遵守互惠原则就会形成保护主义。向对方敞开大门，既有利于吸收对方的有利方面，也有利于发挥自己的优势，可以说，这是一个十分有效的商业原则。

从商业的发展来说，企业结盟的最大推动力是市场和技术。在过去，不同的



技术各自独立发展，很少重叠。今天，几乎没有一门技术还是这种情形，即使是大公司的研究部门，都没有办法供应公司需要的一切技术。所以，制药公司必须和遗传学家结盟，电脑硬件和软件公司结盟。技术发展越快，企业也就愈需要结盟。在这种结盟的背景下，技术和信息的交流，资金和人员的渗透都会给自己的公司和合作公司带来巨大的收益，并最大限度的降低自己的经营成本，所以说，商业合作的魅力就在于此。

商业合作应该有助于竞争。联合以后，竞争力自然增强了，对付相同的竞争对手则更加容易获取胜利。但是，有许多公司之间的所谓联合只是一种表面形式，在利益上并没有达到共享共荣，这种情况往往就容易让对手从内部攻破而导致失败。

战国时，魏国在选择联合对象时所注意的一点是“远交近攻”。韩、魏、齐三国结成同盟，打算进攻楚国。但楚、秦乃是同盟，不小心谨慎行事，秦国就会出兵。因此三国先向楚派出了使者，表明了友好的态度，提出进攻秦国的建议。三国的提议，对楚国来说是收回曾被秦国掠夺的领土的好机会。楚国答应了这个建议的消息被传到了秦国后，韩、魏、齐三国先向楚发起了进攻，但秦国却坐视不管，于是获得了全胜。楚、秦二国就是在选择合作伙伴时不慎，付出了沉重的代价。

由此可知，商业合作必须有三大前提：一是双方必须有可以合作的利益；二是必须有可以合作的意愿；三是双方必须有共享共荣的打算。此三者缺一不可。

坚持利他利己的合作是王永庆一贯的宗旨。他拥有广阔的胸怀和长远的战略眼光，相信为别人设想的越多，自己的收获越大。他与人合作本着相通相融、互相提携、互相合作、互相扶持的原则，坚持精诚合作、共存共荣、共谋发展。

1958年，为了解决塑胶粉的销路问题，王永庆决定对塑胶粉进行一次加工，于是他设立了南亚塑胶厂。但是，南亚厂的规模并不大，消耗的塑胶粉十分有限，无法彻底解决塑胶粉销路不畅的问题。这个时候，王永庆开始考虑对塑胶粉进行二次加工，生产日用品。他认为塑胶制品能走进千家万户，市场前景将十分广阔。

接下来的问题是，二次加工厂由谁来办？他一直找不到合适的人选。有一



次，王永庆乘坐飞机时，遇到了一个名叫卡林的美国人。两人经过简短的交谈，王永庆了解到卡林熟悉塑胶加工，并在日本神户开了一家属于二次加工性质的吹气玩具厂。王永庆想，如果能和卡林合作，塑胶粉的销路就不成问题了。下了飞机，王永庆热情款待了卡林，并真诚地邀请卡林到台湾办厂。卡林比较犹豫，因为当时他的加工厂在日本已经有了一定的基础，而且他并不熟悉台湾市场，卡林认为在这种情况下投资办厂有一定的风险。王永庆耐心地说：“台湾的劳动力比日本还要便宜，如果你肯去台湾，办厂的费用我出，赚的钱归你。”卡林很是惊讶。

王永庆认真地说：“我是生产塑胶粉的，正在寻找销路。我决定自己开设加工厂。如果能搞成的话，塑胶粉的销路问题也就解决了。所以我希望跟你合作，你赚了钱就等于我赚了钱。”

话说到这了，卡林不再犹豫了。

双方很快进行了有效的协商，王永庆向卡林提供厂房与资金，同时台湾当局在税收等方面给予了一定的优惠待遇。

王永庆与卡林合作的工厂设在新店，取名叫卡林塑胶公司，主要生产雨衣、浴室帘布、小儿尿裤等塑胶制品。而且王永庆将冠名权让给卡林。

在以后的几年里，王永庆又陆续与人合作兴建了几家二次加工厂，塑胶产品销路迅速扩大。仅卡林加工厂就消耗了台塑总产量的20%，卡林仅此也获益匪浅。

在这种合作精神下，王永庆成功地与国外企业携手，把先进技术引进台湾，壮大了自己的企业，提高了竞争力。由此可见合作的重要意义，不仅达到了自己的利益，还完善了自身的发展，为企业的奋进奠定了基础。

千方百计与成功商人合作

古语云：人往高处走，水往低处流。一定要学会与比自己更成功的商人合作，他们能带给你的，很多时候并不仅仅是金钱。

成功的商人因为成功而高高在上，他们对命运已经有了感恩的情怀，这使他们在人际关系上显得较为温和。聪明的生意人总是善于与比自己更成功的人合作，这是因为：

(1) 成功人士的能力较强，社交圈子大、背景复杂，所以他们的人际关系就