

有价值的产品都有生命力，
有生命力的产品都会说话……

一创万金的商道智慧

九阳商经

浴火之商谓之熵，
出水之阳谓之汨，

◎ 著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

有价值的产品都有生命力，
有生命力的产品都会说话……

一创万金的商道智慧 | 九阳商经 |

浴火之商谓之熵。
出水之阳谓之汨。

◎ 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

一创万金的商道智慧: 九阳商经 / 汨熵著

北京: 中国经济出版社, 2013.9

ISBN 978 - 7 - 5136 - 2027 - 7

I. ①一… II. ①汨… 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 (2012) 第 258053 号

责任编辑 宋庆万
责任审读 霍宏涛
责任印制 张江虹
封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社
印刷者 三河市佳星印装有限公司
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 13.25
字 数 163 千字
版 次 2013 年 9 月第 1 版
印 次 2013 年 9 月第 1 次
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 2027 - 7/C · 326
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

目 录 <<<<<

第一部 | 《九阳商经》 / 001

一 谋商 002

树欲静而风不止,心欲定而险还变。商争为利,心乱为危,风动险变,何以经之?

严己之欲标,强我之争能,特敌以资优,控客以心规,借攻明上道,反险知……

二 谋项 008

大风起兮云飞扬,安得优项兮征四方? 瞻客而执之,间敌而特之,严标而攻之……

瞻客执向,特敌创一,严标强执协其攻,明制反扩久其胜,循序韧进,果控……

三 谋能 014

池千波不如海一浪,物千用不如能一强,故商争要素,不胜枚举,千资万法,能强第一!

商海寻财千百度,蓦然回首,那财缘在五能阑珊处。执超之神能,可深精果之智能,精果之智……

四 谋敌 020

风萧萧兮商水寒,敌友无常兮路漫漫! 今日之敌,可成明日之友; 今日之友,可成明日之敌。

居庙堂之忧,则攻敌同;处江湖之平,则袭敌空。非线性攻敌之虚依,不对称……

五 谋客…………… 026

十里不同风,百里不同云,千人不同面,万客不同形,客之所重,客之所杂,何以经之?

瞻客而知偏缺之欲,标客而知准非之资,磨客而知强弱之力,控客而知生死……

六 谋攻…………… 032

剑之色,淬之于火而寒于火;商之攻,取之于战而圣于战!

守客可攻敌,借敌更守客,客强攻敌以自重,敌强攻客以自立!隔物传功,借力打力……

七 谋险…………… 038

良药苦口利于病,风险劳心利于商!变之所向,险之所在;险之所向,机之所在。

不知预天险者,难以应商急;不知避政险者,难以知商酷;不知控客险者……

八 谋才…………… 044

山不在高,有仙则名;商不在巧,经才最灵……商争代有人才出,各领风骚十来年。

强才不制,多起萧墙之祸;劣才不汰,必有瘟疫之灾。故选才育才……

九 谋制…………… 050

风声、雨声、读书声,声声入耳;商制、国制、天下制,制制关行!

前可见古人,后可见来者,念商道之悠悠,多因弱制而殇殇……

十 谋势…………… 056

“力拔山兮气盖世”,卷不及“大风起兮云飞扬”!大千世界,精彩纷呈,万事万物,各潜其势。

乱石穿空,惊涛拍岸,天势也!指点江山,激扬文字,军势也!名竞物争……

十一 谋情 062

春花秋月何时了,商情知多少?不知合人情者,难以固商本;不知分客情者,难以开商源。

呜呼!情乍起,吹皱一池商水!以水静心,将心比心……

十二 谋间 068

空谷幽兰,不为莫闻而不芳;商海谍影,不为莫知而不存!

世间心,利短柳丝长;隔谍影,情远天涯近!千间一利,万谋一情……

十三 谋用 074

厚古薄今,貽误无数有才之士;学而不竞,荒芜多少创胜之机?

文已至此,难再多言,留骂诗一首,以警后人:商商无下品,战战读书高;学而不创用,还是……

第二部 | 商经战例 / 081

第一篇 “执标精神”战例 082

“精神的执着不是万能的,但是没有执着的精神万万不能!”

成成都轰轰烈烈的史玉柱,是中国商界颇具传奇色彩的人物,通过巨人集团置死后生的嬗变,我们应如何感悟《九阳商经》的“执标精神”……

第二篇 “强能精神”战例 094

“性格决定命运只是表象,能力决定命运才是本质!”

以马云在商争中所强调的实战能力和阿里巴巴所取得的实效为基点,我们应如何感悟《九阳商经》的“强能精神”……

第三篇 “协资精神”战例 105

从古到今,从中到外,“多元化经营”一直都是商家之大忌。而张瑞敏用超强的协资信念,使海尔在多元化的经营中,嬗变出一道道别样风景!

以海尔一个个协整资源的鲜活战例为源点,我们应如何感

悟《九阳商经》的“协资精神”……

第四篇 “控心精神”战例 118

一千个人眼中有一千个不同的比尔·盖茨，但伟大的企业一定有伟大的特质！

以比尔·盖茨独特的“王国控才”、“天国控客”、“帝国控敌”为实战基点，我们应如何感悟《九阳商经》的“控心精神”……

第五篇 “反险精神”战例 127

迄今为止，还没有一家中国企业像华为一样深刻影响行业的全球格局，也没有一位企业家像任正非这样让同行的国际巨头感到既害怕又尊敬！

以任正非和华为反思战斗的商争实效为基点，我们应如何感悟《九阳商经》的“反险精神”……

第三部 | 商经由来 / 141

第一篇 唐风宋雨 142

诗人的跨越想象有如非线性发散的“量子力学”，适合于“战略酝酿”，如同画龙之前的点睛！

商人的严谨务实有如平衡内敛的“牛顿力学”，适合于“战术实施”，如同点睛之后的画龙！因此，只有将两者结合起来，才能……

第二篇 军战商法 150

《论语》偏重于概念飘浮的仁义感悟，而《孙子兵法》侧重于逻辑严谨的战斗执行，用《孙子兵法》行“孔孟之道”，这才是中国历史的真实写照！

要想创作一本商战领域的《孙子兵法》，我必须要将将军战思想有机地繁衍到《一创万金的商道智慧：九阳商经》……

第三篇 武禅儒圣 161

“少林拳”不仅节奏强劲，而且少林寺也是达摩佛教的禅发

源地!“武当剑”不仅旋律悠远,而且武当山又是中国道教的精神高峰!

我们可将“儒家五圣”简称为“智圣”伏羲,“德圣”孔子,“神圣”孟子,“法圣”荀子,“果圣”汉武……

第四篇 蓝色水雷…………… 170

霍金在《时间简史》中提出了许多充满想象力的概念:宇宙时间应该有一个起点,时间应该带着箭头在宇宙中航行;宇宙空间应该是弯曲的,空间应该以卷曲的情态在宇宙中回旋……

第五篇 大同哲学…………… 178

悲壮的哲学史有如一部悲壮的战争史,当旧的哲学敷衍出新的哲学时,用不了多久,旧的哲学将被新的哲学所埋葬。

蓦然回首,灯火阑珊处,我仿佛顿悟“潜理数控”、“万象大同”的《易经》卦象,就是在历史长河中悄然飘飞的东方之蝶……

后 记 | 无字天书 / 195

生命,难道是某种机缘的延续?而机缘,难道又是某种生命的延续?

但无论如何,因为某种机缘让我们顿悟到某种精神的火种,那么我们就要在“断瓦残垣”中“浴火再生”……

感恩生命之火!感恩天书之缘!

附 录 | 主要感恩文献 / 199

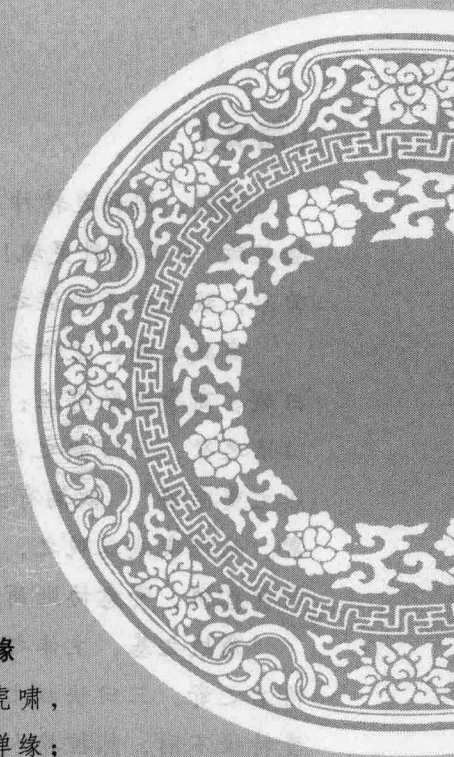
第一部

九阳商经

商 缘

深山潜虎啸，
商海度禅缘；
直钩垂钓者，
潮领一江帆！

谨以此篇献给
不屈从命运的人们



一 谋商

【原文】

商战，创利之精神^①，控标之战斗。标严利优为其客观特征，反险超敌^②是其决胜灵魂！商战之成败，大可撼国政安危，小可关家居苦乐，故不能不深谋之。

商战之源，主体之欲也！商战主体有三：一曰我，二曰客，三曰敌。商争之欲有五：一曰财之欲，二曰名之欲，三曰权之欲，四曰情之欲，五曰业之欲。商战主体虽不过三，商争之欲也不过五，然主变有偏^③，欲偏有变^④，三五变偏，互动无数，欲争之道似乎无常。而据实战以观之，能愈强则欲愈清，欲愈清则标愈严，标愈严则资愈协，资愈协则商愈胜，故能强欲清则昌，能弱标乱则亡。

商战之基，主体之资也！主体基资有五：一曰物财之资，二曰格名之资，三曰法权之资，四曰真情之资，五曰文才之资。五类基资特性不同，然控换人心各潜其用，物财吸换人心，格名信换人心，法权慑换人心，真情感换人心，文才超换人心。主体基资不一，用资能力各异，能强资控则优，能弱资耗则低。

【译文】

商战竞争，比拼的是一种创值争利的精神，博弈的是一场控换欲标的战斗。“控标愈严换利愈优”，这是商战的客观特征；“反险越强超敌越久”，这是商战的决胜灵魂！商战竞争的成败，大的方面可以撼动一个国家的安危，小的方面可以决定一个家庭的苦乐，所以我们不能不深入地研究它。

商战竞争的根源，关键在于主体的欲望！商战竞争有三大主体：一是自己，二是客户，三是敌手。主体争欲有五大种类：一是钱财的需缺欲望，二是格名的需缺欲望，三是法权的需缺欲望，四是情感的需缺欲望，五是事业的需缺欲望。商战主体虽只有三，主体争欲也不过五，但是主体类型在变化中有偏好，欲望种类在偏好中有变化，三大主体五类欲望在互动中偏变无数，欲望的争胜法则似乎没有常规。然而根据实战情况观察研究，能力越强大的主体欲望越清晰，欲望越清晰的主体标准越严细，标准越严细的主体资用越协同，资用越协同的主体商战越有胜率，所以能强欲清的主体容易成功，能弱标乱的主体必然失败！

商战竞争的基础，关键在于主体的资源！主体资源有五大种类：一是物财资源，二是格名资源，三是法权资源，四是真情资源，五是文化人才资源。五类基资虽然特性不同，但是控换人心各有潜在用途：物财通过吸诱控换人心，格名通过信服控换人心，法权通过威慑控换人心，真情通过感召控换人心，文才通过超越控换人心。不同的主体拥有的资源不同，控用资源的能力也有差异，能力愈强的主体控资愈优，能力越弱的主体用资愈低。

商战之魂，主体之能也！人上一百，欲资色色，资欲争换，胜在于能。商战之能有五：一曰执超之神能，二曰精果之智能，三曰韧信之心能，四曰严标之控能，五曰反险之创能。天赋潜能，不炼则尘，商战成败，要在能开。神能擎己，智能配实，心能克难，控能协事，创能反险，善商者，不患利之不得，而患能之不强！

商战之规，控人之心也！欲有其力，资有其用，欲资争换，衡乎一心。夫心衡之标，虚实不一，客我敌斗，偏变无数。然欲愈浮则神愈散，标愈杂则心愈乱，夫人无完人，其虚在神，攻不全攻，其标在心，标人心者可标万物，控己神者知控天下，故争利贵争心，控己方控人。

商战之巧，借人之用也！商场如海，商户如舟，舟行千里，总有困时。困于财，则借人之财；困于名，则借人之名；困于权，则借人之权；困于情，则借人之情；困于才，则借人之才；困于计谋，则借人之计谋；客强难攻，巧借敌虚，敌强难攻，巧借客力；商法千门，财道万数，借为上！

商战竞争的灵魂，关键在于主体的能力！人上一百，欲望与资源形形色色，资源与欲望在竞争中交换，胜败的要点在于主体的能力。商战能力有五大种类：一是执定方向敢于竞超的精神能力，二是精学实察果配资用的智慧能力，三是坚韧自信的心理意志能力，四是严细标准明制执行的制控能力，五是反思结果逆化风险的创先能力。人人都有潜胜能力，如不有效磨炼就会埋没，商战成败，要点在于潜能开发。精神能力使我们更好地挚爱奋斗方向，智慧能力使我们更好地察配现实资用，心理意志能力使我们更好地克服过程磨难，制控能力使我们更好地协同资用法规，创先能力使我们更好地反逆风险，所以善于商战的人，不是担心利益得不到，而是担心能力不够强大！

商战竞争的规律，关键在于控换人心的标准！欲望有欲望的力量，资源有资源的功用，欲望与资源在竞控中交换，要点在于人心的平衡；但是人心平衡的标准不一，在“客”、“我”、“敌”的博弈中，心欲平衡的标准偏变无数。然而欲望越浮妄精神就越浮散，标准越混杂心力就越混乱，人无完人，他最虚弱的地方就是他的精神，攻不全攻，要点在于攻击他的心欲标准。标定人心就能标换万物，控强己神就能控导天下，因此争换利益贵在争换人心，控强自我方可控导他人！

商战竞争的巧妙，关键在于借人所用！商场如海，商户如舟，舟行千里，总有困时。困于物财时，就要善于借用他人的物财；困于格名时，就要善于借用他人的格名；困于法权时，就要善于借用他人的法权；困于情感时，就要善于借用他人的情感；困于文才时，就要善于借用他人的文才；困于计谋时就要善于借用他人的计谋；客户强大难以攻克时，就要善于借用敌手的虚劣，敌手强大难以战胜时，就要善于借用客户的力量；商战方法成百上千，争财门道成千上万，借人所用是最上乘的策略！

商战之髓，反险为利也！商患于有险，更患于无险。以无险而商之，则如温水煮蛙，久滞必大伤；以有险而商之，则若寒天之鹰，逆险而多扬！生于险患，死于滞安，寓机于变，强能于险，此商险之值也。故居优反危，明文制险^⑤，前瞻性控客，反思中先敌，大险贵勇，超新贵果，方可瞻变创先，反果逆险^⑥。

树欲静而风不止，心欲定而险还变！商争为利，心乱为危，风动险变，何以经之？

严己之欲标，强我之争能，特敌以资优，控客以心规，借攻明上道，反险知精髓。商海之水清兮，则取利资规；商海之水浊兮，则争胜勇神。故《谋商》之道：利能为主^⑦，资规为用^⑧，前瞻性标备客偏欲，不对称控借敌虚依^⑨，执标控心，反险超赢。善哉？否哉？战矣！知矣……

【注释】

- ①创利之精神：创增价值争夺利益的精神。
- ②反险超敌：反思风险，创新超敌。
- ③主变有偏：主体类型在变化中有偏好。
- ④欲偏有变：欲望种类在偏好中有变化。
- ⑤明文制险：明严文化，制经风险。
- ⑥反果逆险：反思结果，逆化风险。
- ⑦利能为主：创值争利的能力是商战成败的主导因素。
- ⑧资规为用：资源规则只是被主体从动使用。
- ⑨控借敌虚依：借助敌手的虚劣能资形成不对称比控优势。

商战竞争的精髓，关键在于反思风险创机获利！商战竞争忧患风险，更要忧患没有风险。在没有风险中经商，如同温水中的青蛙，长久安滞必然累积大伤；在风险中经商，有如寒空之鹰，反逆风险才能强健飞扬。在险患中才能生存，在滞安中必然死亡，机会总在变化中存在，能力只在风险中磨强，这就是商战风险的核心价值！因此身处优势一定反思危机，明严文化才能制经风险，前瞻性备控客户需缺，反思中抢先敌手创优，大的风险贵在勇敢决断，超越创新贵有具体成果，这样才能瞻变创先，反果逆险。

树欲静而风不止，心欲定而险还变！商战竞争是为了创值争利，欲标混乱是最大的危险，在风险的不断变化中，我们怎样才能提高商战胜率呢？

严执自己的欲望标准，磨强我们的竞争能力，用特色资优战胜敌手，用控心规律主导客户，借人而攻为上乘策略，反险创机是本质精髓。在商战环境相对公正时，要用资源规则获取利益；在商战环境异常恶劣时，要靠勇创精神争夺胜利。所以《谋商》的法道信念为：创值争利的能力是商战成败的主导因素，资源规则只被主体从动使用，前瞻性标备客户的偏缺欲望，不对称控借敌手的虚劣能资，执创标准才能磨控人心，反思风险才能创超久赢。是对？是错？只有在实战执行中才能更深地体验知晓……

二 谋项

【原文】

项者，投资域向，商战之始也。立项准确，则会点石成金，财源广进；立项偏错，则如缘木求鱼，苦涩难行。良好的开端是成功的一半，故商战谋项，不可不重！

无源之水，必绝于荒丛；根深之木，方挺于险峰。万物枯荣，各有其理，商项成败，主因其资。商企资优有八：一曰文才优势，二曰制执优势，三曰誉牌优势，四曰网模优势，五曰技创优势，六曰法权优势，七曰金控优势，八曰物境优势，此谋项之根也。

世上财多，取之不尽，源之不绝，三教九流，五花八门，而适配己之能资者实寡矣。唯瞻客执向^①，特敌创一^②，方可超客之需，久我之益。路漫漫其修远兮，商必序标而求索。拔苗助长，贪多求快，欲速则不达；强能协资，循序韧进，果控则必胜，此谋项之理也。

谋项之根已定，谋项之理已明，谋项之序则多矣。以己偏愚之见，谋项之序，总体流程如下：一曰瞻，二曰特，三曰攻，四曰制，五曰扩。

【译文】

商战立项，是指商战投资的区域与方向，它是商战的开始。立项准确，则会点石成金，财源广进；立项偏错，则如缘木求鱼，苦涩难行。良好的开端是成功的一半，所以商战立项，是一个首要且重要的环节！

无源之水，必绝于荒丛；根深之木，方挺于险峰。世间万物的枯荣，各有自身的道理，商战谋项的成败，关键在于企业的资源。企业资源有八大比较优势：一是文化人才的比较优势，二是构制执行的比较优势，三是美誉品牌的比较优势，四是网盟模式的比较优势，五是技术创新的比较优势，六是法律权力的比较优势，七是资金监控的比较优势，八是物资环境的比较优势，这是商战谋项的成败根基。

世上财多，取之不尽，源之不竭，但在“三教九流”、“五花八门”的行业中，适配自己能力资源的项目并不是很多。只有前瞻客需执着方向，特优胜敌争创第一，才能超值于客户需缺，成就企业的长久收益。路漫漫其修远兮，商战必须遵照一定的秩序标准才能高效运作。拔苗助长，贪多求快，心欲太急反而达不到目的；强能协资，循序韧进，结果调控就会必然成功。这是商战谋项的本质道理。

商战谋项的根基已经确定，商战谋项的道理也已明朗，商战谋项的步骤却很复杂。按照我的偏愚见解，商战谋项总体步骤如下：第一瞻客需缺锁定趋势，从而执着定位投资方向；第二特优资用战胜敌手，从而创超价值争夺第一；第三严细标准强力执行，从而协同资源高效进攻；第四严明文化建立构制，从而聚激人才巩固根本；第五反思结果逆化风险，从而赢得长久的收扩胜利。