

中国商训

言诚瑶编著

湖南人民出版社

前摇言

在人类追求财富的过程中，我们发现，有一些民族对于财富有着不懈的追求和独到的领悟。犹太人、华人、日本人和美国人就是世所公认的最具商业才能的民族。他们以独特的商业哲学、绝妙的赚钱手段、巨额的财产震撼着整个商业界，造就了一批批商界巨人，成就或正在成就世界上最繁荣的商业帝国。他们的商业哲学和长期积累的经验、教训，已经成为全世界商界的宝贵财富。许多道理和经验已经演变为商界的黄金法则。

假如这些经商秘诀能被充分地吸收借鉴，将会对您的商业生涯起到巨大的促进作用。因此，我们隆重推出世界著名商训系列图书，即《犹太商训》、《日本商训》、《中国商训》、《美国商训》。

本系列图书把不同民族的经商经验分门别类，归纳总结，将各国商业格言谚语、各国商界巨人对经商之道的经典阐述、遵循商道而成功的典型例证、当代商人的借鉴之道荟萃于一册。这些商业智慧的明灯将会照亮您的财富之路。

本册为《中国商训》。

19世纪德国史学家利希霍芬曾经说，世界上最会经商的民族，一个是犹太人，另一个就是中国人。犹太商人引领了西方商业文化的发展，而中国商人则无疑代表了源远流长的东方商业文明。深受传统文化熏陶的中国商人，曾经建立了与西方迥然不同的伟大的商业文化。明清时期的徽商、晋商将中华商道演绎得淋漓尽致。如今，重新崛起的中国商人和海外华商再一次向世界展现出中华商道的博大精深。华人已经占到了世界十大富翁中的三席。

与西方不同的是，中华商道并不仅仅关注财富的积累，商人自身境界的修炼和人际关系的改善才是重中之重。假如商人既能自身过硬又能知人善任，那滚滚财源不过是自然而然的事而已。

仁义为先，诚信为本；不畏艰险，百折不挠；和气生财，严于律己；贾而好儒，儒商互济；同舟共济，以众帮众；乐善好施，泽被后世，这正是中华商道的写照。以做人的方式做生意则是中华商道的核心。正如红顶巨商胡雪岩所说：“商道即人道。”

在今天瞬息万变的商海中，商业竞争的根本是商业智慧的竞争。想要掌握未来，首先必须请教我们的祖先，借鉴他们的经验和教训，领悟他们的商业哲学。

本书将中国商人历代的经商秘诀、古今华商的成功案例、现代商人的借鉴之路融于一体，为您揭示中华商道中所蕴含的经商秘诀。要拥有前人的商业智慧，本书不可不读。

目录

上部 · 商德篇

第一章 低调做人 · 圆融处世

□ 成功经典

- > 包子有肉不在褶上 5
- > 深藏若拙 ,韬光养晦 7
- > 和和气气生意旺 9
- > 商人必须学会“恰当地行事” 12
- > 仔细体察世事人情 16

□ 智慧共享

- > 在谦卑中出类拔萃 18
- > 不必处处争老大 20
- > 钱财同水一样 ,总往低处流 22
- > 言语谦和好处世 ,行为低调好做人 23
- > 底牌不要亮得太早 24
- > 追求人格的高境界 25

第二章 勤奋节俭 · 谦和自律

□ 成功经典

- > 勤奋是人生游戏的常胜筹码 29

目录

> 将自己融入工作中	30
> 赚了钱不要张扬	32
> 节俭不是吝啬	33
> 开源节流创大业	35

□ 智慧共享

> 成就大事业需以勤为本	38
> 克服懒惰的习气	40
> 俭朴的人生才有活力	42
> 发达以后保持清醒	44
> 享受健康的人生	45

第三章 自强不息 · 成败由己

□ 成功经典

> 商人当自强	49
> 吃大苦才能赚大钱	51
> 把苦难当成一笔财富	53
> 信心是最可靠的资本	56
> 吃苦耐劳是创业的必修课	60

目录

□ 智慧共享

- > 苦其心志 ,劳其筋骨 ————— 62
- > 谋事在人,成事在天 ————— 65
- > 你能改变自己的运气 ————— 66
- > 优秀的人物也会有失败 ————— 68
- > 在哪里跌倒就从哪里爬起来 ————— 70

第四章 商德至上 · 诚信为本

□ 成功经典

- > 诚信是做人的根本 ————— 75
- > 商人的无形资产 ————— 77
- > 嘴硬不如货硬 ————— 79
- > 宁可赔钱 ,不可失信 ————— 80
- > 诚信就是最好的招牌 ————— 83
- > 大商人一诺九鼎 ————— 86
- > 做人做事要扎实稳重 ————— 87
- > 耍小聪明只能害自己 ————— 89

目录

□ 智慧共享

- > 百金买名 ,千金买誉 92
- > 货真价实 ,立足之本 94
- > 信用就是财富 96
- > 诚信为本 ,机变为用 98

第五章 和气生财 · 协作共赢

□ 成功经典

- > 单打独斗的时代过去了 105
- > 李嘉诚 利益共享 107
- > 与朋友一起做生意的三个要点 111
- > 胡雪岩 :不拿烫手的钱 113
- > 瑞蚨祥 和气生财 117

□ 智慧共享

- > 一个人赢不是赢 119
- > 以和为重 ,成就坦途 121
- > 别把同行当冤家 123

□ 目录

> 双赢法则 :有钱大家赚	125
> “ 顾客至上 ”是黄金律	126
> 竞争不是你死我活的角斗	128

第六章 义利相生 · 仗义疏财

□ 成功经典

> 五德皆备可为巨商	133
> 用文化打拼你的事业	136
> 仗义疏财 ,财愈积聚	138
> 取之社会 ,用之社会	140
> 德在人先 ,利在人后	143

□ 智慧共享

> 君子爱财 ,取之有道	146
> 道亦有道 ,商道何在	147
> 赚钱的同时也要回报	149
> 富贵不忘乡亲	151
> 财富和权力好似孪生兄弟	152

目录

第七章 厚积人气·广结善缘

□ 成功经典

- > 经营自己的靠山 157
- > 建立良好的政商关系 159
- > 生意场上多交朋友 161
- > 得饶人处且饶人 164

□ 智慧共享

- > 进入商界的第一要务 165
- > 人脉越丰富 赚钱的门路越多 166
- > 朋友千人还太少 敌人一个也嫌多 170
- > 人缘就是财源 172
- > 出人头地不能没有贵人相助 174
- > 提着猪头找庙门 175

下部·商略篇

第八章 初涉商海·稳扎稳打

□ 成功经典

- > 打开局面靠的是行动 183

□ 目录

> 在冷门中出人头地	186
> 敢于在“小”字上做文章	188
> 做生意要追求永远进步	190

□ 智慧共享

> 创业不论早晚	192
> 独立创业前的心理准备	194
> 了解自己适合做什么生意	196
> 先从赚小钱开始突破	199
> 以小博大的技巧	201

第九章 财富眼光 · 大商胸怀

□ 成功经典

> 通观全局 适时出击	207
> 多长的眼光做多大的生意	209
> 不懈地追求事业之大成	211
> 化智为利 化利入义	214
> 经商的秘密在于造势	217

目录

□ 智慧共享

- > 心胸狭隘做不大生意 220
- > 生意场不以先后论英雄 221
- > “赌一把”的心态不可取 223

第十章 有胆有识 · 多谋善断

□ 成功经典

- > 狭路相逢勇者胜 227
- > 撑死胆大的,饿死胆小的 228
- > 艺高人胆大,胆大艺更高 230
- > 把钱投向别人不敢投的地方 232
- > 机遇面前比的是速度 235
- > 财富都是“抢”来的 237

□ 智慧共享

- > 审时度势,把握机遇 239
- > 头脑时刻保持警觉 241
- > 要有预测风险的眼光 243

□ 目录

> 风险越大越具有吸引力 ————— 245

> 把握商机胜于等待商机 ————— 247

第十一章 经营治事·灵活机变

□ 成功经典 —————

> 见好就收才能立于不败之地 ————— 251

> 生意一定要做得活络 ————— 252

> 相时而动 ,不要满足于现状 ————— 254

> 敢于走出自己的路 ————— 257

> 与众不同 ,事业才能做大 ————— 259

□ 智慧共享 —————

> 先人一步 ,前途无量 ————— 261

> 妙用奇兵 ,商战无敌 ————— 263

> 用变化的眼光看市场 ————— 265

> 大家都在比速度 ————— 266

第十二章 用人驭人·宽猛相济

□ 成功经典 —————

> 一要齐心 ,二要人缘 ————— 271

□ 目录

> 可以不识字 ,不可不识人	273
> 压力可以造就杰出人才	275
> 新经济发展的关键在于人才	278
> 人才固重 ,品德在先	280
> 情法合一 ,中西合璧	282

□ 智慧共享

> 把精力用在要紧处	286
> 如何驾驭能力超群的人	288
> 得天下 ,先要得人心	290
> 激发热情和干劲的六种途径	293
> 用人切莫“卸磨杀驴”	295

第十三章 激活人气 · 造势经营

□ 成功经典

> 名气一大 ,生意就会热闹	299
> 张小泉 :剪出来的名声	300
> 日升昌 :诚信百年	302
> 大盛魁 :诚信为本	305

□ 目录

> 做生意为何要讲究“场面”	307
> 竞争力来自于企业形象	309
> 争名是为了夺利	313
> 先赚人心后赚钱	314
> 用企业形象激励士气	316
> 不要光热衷于作秀	317
附 :中国经商谚语	319

商德篇

上

部



◎ 第一章 低调做人·圆融处世



第一章 低调做人·圆融处世

摇摇

李嘉诚成功经商十大法则

李嘉诚，一个令人仰之弥高的人物，他最值得敬佩之处不是他的成就，不是他的钱，而是他把做人做到了极高的境界——从商数十年，只有朋友，没有敌人，这绝对是一个奇迹。

在商场中赚大钱的方法只有一个——就是做你自己的事业。

绝不能无视一切生产的中心目标——为更多的人，以更低的价钱生产更多更好的商品，或提供更多更好的服务。

节俭为商业成功的必备条件。

永远不要忽视或遗漏任何合法的扩张机会。

商人必须不断寻找新的办法来改良产品及服务，以求增加生产及销售和降低成本。

商人必须亲理业务。如果雇员像他一样能做又能思想，就不是雇员了。

商人必须愿意冒险，如果他认为值得的话，他可以冒险投资及向外借款。

商人一定要不断寻找新的或未经开发的市场。

对工作及产品负责的好信誉，最能带给消费者信心。

不论一个人积累了多少财富，如果他是商人，他就必须永远将自己的财富作为改进大众生活的一个工具。

摇摇