第一图书网, tushu007.com

<<中国商之道>>

图书基本信息

书名：<<中国商之道>>

13位ISBN编号：9787119061382

10位ISBN编号：7119061380

出版时间：2010-1

出版时间：外文

作者：周广宇

页数：307

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

中国人经商的历史源远流长，商业文化博大精深，在漫长的商业活动中，逐渐培育出中国商之道。
这些商道至今仍闪耀着光芒，对今天的我们搞好经营很有启发和借鉴意义。
周武王灭商后，商朝的遗民为了维持生计，东奔西跑地做买卖，日子一长，便形成一个固定的职业。
周人就称他们为“商人”，称他们的职业为“商业”。
这种叫法一直延续到今天。
中国商人出现在周朝。
周人很懂理财，白圭就是其中的高手。
《史记》里说他很懂得观察时势：“人弃我取，入取我与，能薄饮食，忍嗜欲，节衣服”，工作的时候和僮仆同苦乐，要行动的时候“若猛兽鹅鸟之发”。
白圭对他自己的本领，有以下的描述：“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。
是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣。”用现在的话说就是，“我正经营上所施展的，不下于姜太公他们建国，孙子用兵，以及商鞅变法之道。
因此智慧不足以权衡利害的，魄力不足以当机立断的，待人之心不足以判断分寸的，光知进而不知守的，想要学我的本领，也不会告诉他们。”真乃千古名言。
孔子的弟子里有个大商人，就是子贡，姓端木，名赐。
他是孔子的六大弟子之一，博学多才，洞察时势，能言善辩，很会做生意，从商之后，家累千金，被公认为儒商鼻祖。
子贡的经营理念有：己所不欲，勿施于人。
己欲立而立人，己欲达而达人。
内儒外商，为富当仁。
以仁为本，以和为贵。
与时逐而不责于人。
贫而无谄，富而无骄。
君子爱才，取之有道。
在司马迁的《史记·货殖列传》中，子贡列在了中国历代富翁排行榜的第二位，紧随范蠡之后，是当时周旋于权力巅峰的布衣商人。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

经商需要哪些素质？
如何提高赚钱的能力？
发财的秘密是什么？
人人都想发财致富，但秘密总是掌握在少数人手里。
《中国商之道》教你如何将财富追求和成功人生融合为一的方法。
经商包含着无尽的秘密，只要肯探索就一定会有新发现，而学习借鉴他人的成果，无疑是进步的一条捷径。
前有古人，后有来者，学会站在巨人的肩膀上成为巨人。

<<中国商之道>>

书籍目录

第一辑徽商之道一、贾儒相济，运筹帷幄1．改变观念改变命运2．靠儒道称雄商界3．靠文化提升商业素养4．重视智力投资二、官贾儒三位一体1．以儒商风度交结达官显贵2．以儒商风范获得社会认同三、见利思义，信守契约1．财自道生，利缘义取2．以信接物，童叟无欺3．货真价实，信誉至上4．信守契约，知法守法5．择人任势，用人之长四、用商誉塑造品牌，打造百年老店1．正道取财，必能赢取商誉2．质量过硬，品牌自然生辉五、勇于开拓，不辞劳苦1．不甘贫穷，外出艰苦创业2．独立自强，承担大任3．忍辱负重，不屈不挠4．小本起家，逐步发展壮大六、不作内耗，团结协作1．以众帮众，相互提携2．和气生财，同行不妒七、审时度势、趋利逐时、先发制胜1．见端知末，预测生财2．时贱而买，时贵而卖3．知地取胜，择地生财4．与其待时，不如乘势5．抓住机遇，投机渔利6．当机立断，先人一步八、搜集商业情报，利用信息发财1．掌控住信息，经营就有了保障2．收集市场信息，灵活经营九、借助政治优势立足商界1．找靠山借力经营2．做官商保护自己3．现代企业必须学会政府公关十、盏断经营获取厚利1．取得官方许可实行垄断经营2．商牙结合垄断市场十一、经营项目广泛，涉足各行各业1．想赚钱去卖盐2．要想富开典铺3．要发财贩木材4．做茶发财如去河滩拾卵石5．粮业棉布制造巨富6．墨店药店大有钱赚十二、经商方式多样。
资本运用灵活1．长途贩运获利丰厚2．储饶以待乏，囤积以居奇3．资本运作方式灵活多样化第二辑晋商之道一、以商致财，用财兴业1．好男儿当立志为商2．做官入阁不如为商入市3．晋商“重商立业”的借鉴二、学而优则商。
商而优则仕1．商学互补，重商不轻学2．儒贾相通，商而优则仕3．晋商“商而优则仕”的借鉴三、艰苦创业，矢志不渝，敬业执着1．忍受常人不堪忍受之苦2．敬业忠诚负责任3．晋商艰苦创业的借鉴四、忍耐克己，富而不骄，俭约自律1．克勤克俭，厌恶奢侈2．晋商“克勤克俭”的借鉴五、视信义为商人处世立业之本1．做人的最高准则在于诚信忠义2．身入财利之场，坚守义利之念3．晋商“信义经营”的借鉴六、人格修养和商业信誉是盈利的命根1．做生意就是做人，人品最重要2．珍惜声誉犹如珍惜生命3．晋商重视信用和商誉的借鉴七、天下量商是一家的群体精神1．用会馆团聚同乡2．东家同心，伙友协力3．联号经营，汇通天下4．晋商顶身股制度的借鉴八、休戚与共，痛痒相关，互周互济1．鼎力相助，忍耐相让2．团结一致，结帮挺进……第三辑 浙商之道

章节摘录

三、见利思义，信守契约　　1.财自道生，利缘义取　　徽商源自深山僻壤，却声名远播。
徽商为何能在天南地北落地生根，站稳商埠，久久立于不败之地？
徽商之所以能在众商帮中称雄，重要的还在于他们的商业道德和经营理念。
徽商把见利思义、诚实守信作为立商之基。
　　徽商的商业道德主要表现在：以诚待人，以信服人；薄利竞争，甘为廉贾；宁可失利，不可失义；注重质量，提高信誉。
徽商之所以形成这种商业道德，得益于他们的“贾而好儒”，受到传统文化的熏陶，自觉地用儒道经商。
徽商注重商业道德，主张义中取利，因义而用财。
这种义利观提高了徽商的信誉，有利于竞争；巩固了商帮的团结，有利于发展。
　　清朝年间的徽商舒遵刚，精算计，善权衡。
经商之暇喜读《四书》、《五经》，把书中的义理运用于经商之中。
他曾说：“钱，泉也，如流泉然。
”他还说：“对人言，生财有大道，以义为利，不以利为利，国且如此，况身家乎。
”徽州商人李大皓告诫他的继承者说：“财自道生，利缘义取。
以此严于律己，做到视不义富贵若浮云。
”　　徽商之所以被称作“儒商”，贵在其讲求义利之道，讲利重义，从不取不义之财。
以义取利，德兴财昌；舍义取利，丧失了义也得不到利，为商者应深以诫之。
如果一个经营者有长期的理性和智慧，他必不会用恶劣、卑鄙之手段去获利，用恶劣的手段去做任何生意，最终将会失去已获的利润。
徽商在商业交往或人际交往过程中，能从仁义道德出发，追求正当的商业利润，尤其是不趁人之危，欺诈顾客。
　　为了一个“诚”字，徽屯老街“同德仁”这家制售中药材的百年老店，在炮制特色名药“百补全鹿丸”时，该店每临秋末冬初都要举行“虔修仙鹿”仪式：即在抬鹿披彩游街之后，让众人现场监督鹿丸制作的全过程。
　　为了一个“信”字，清末胡开文墨店老板发现有批墨锭不符质量要求，立即令所属各店停止制售此墨，并将流向市场的部分高价收回，倒人池塘销毁。
　　为了一个“义”字，休宁商人刘淮在嘉湖一带购囤粮谷，一年大灾，有人劝他“乘时获得”，他却说，能让百姓度过灾荒，才是大利。
于是，他将囤聚之粮减价售出，还设粥棚“以食饥民”，赢得了一方百姓的赞誉和信任，生意自然也日渐兴隆。
　　发财不忘乡邻，惠及故里，奉献社会，也是“义”的表现。
清初歙县大盐商江演致富后捐银数万两，开通绩溪镇头到孔灵约30里路，又捐巨资疏浚扬州河。
一朝事业有成，就要实现造福社会的目标，这是儒家思想倡导的最高境界。
　　徽商巨富胡贯三经商数十年，毕生最讲究的就是商德和修养。
他主张“以诚待人”、“以信处事”、“以义取利”的商德；他遵守“以善为本”、“以和为贵”、“以德为基”的十二字箴言。
由于胡贯三“贾而好儒”，生意越做越大，门路越来越广，利润也越来越厚。
上至武汉、九江，下至芜湖、南京，中到苏州、杭州都开设了当铺、钱庄、布店、作坊、土特产货店……经过数十年的辛苦经营，胡贯三的家当已拥有“七条半街”、“三十六典”，成为“江南六大首富之一”。
　　胡贯三继承祖先遗训，崇文尚义，仁恤可风，恤灾扶困，修桥补路，修建书院，造福桑梓。
他曾捐重资修造黟、歙、休、祁4县大路9处160余里，重建歙县河西桥、休宁齐云山登封桥和黟县渔亭永济桥；捐银15，000两兴建碧阳书院。
胡贯三乐善好施的故事流传数百年，至今仍为人们所称道。

徽商胡雪岩经商也是以“ 义 ”为根本。
杨乃武与小白菜案，是清末轰动全国的四大奇案之一，100多年来，被竞相编成戏剧、电影、电视、小说、曲艺。
孰不知，胡雪岩与伸雪这场旷世奇冤有着重大的关系。
为了争取京官们对杨乃武一案的同情，唤起他们扶正祛邪的良知，胡雪岩专门拜访了回杭州老家办理丧事的翰林院编修夏同善（曾任兵部右侍郎、江苏学政）。
向他诉说杨乃武、小白菜的冤情，要求他回京后寻找适当的机会向同僚进言，帮助重审此案。
杨乃武与小白菜一案发生之时，胡雪岩已有道员兼布政使衔，并担任上海转运局委员，有财有势。
这样一位人物的介入使杨乃武与小白菜案有了转机。
同治十三年（1874年）农历九月，杨菊贞陪同杨乃武之妻詹彩凤、杨乃武之子荣绪与姚贤瑞，经过一个多月的长途跋涉再次来到北京。
她们首先拜见了夏同善，送上其弟夏缙川的书信及控诉状。
经夏同善介绍，又遍访了在京的浙江籍大小官员30余人，接着又向步军统领衙门、刑部、都察院投诉。
夏同善不忘胡雪岩之托，多次访问大学士、户部尚书、都察院左都御史翁同和（龢），恳求他去刑部查阅浙江审理该案的全部卷宗。
后在翁同和（龢）与刑部分管浙江司刑狱的林文忠（林则徐第五子）的共同努力下，慈禧、慈安两宫皇太后亲下谕旨，重理此案。
由于办案人员一拖再拖，案子悬而未决。
慈禧太后指派正在浙江选才的浙江学政胡瑞澜，以钦差大臣的身份赴杭复审。
科班出身，不懂刑狱的胡瑞澜滥施酷刑，杨乃武、毕秀姑被屈打成招。

编辑推荐

大起底——让藏而不露的不再雪藏!　　中国最著名的商人——利倾九州的徽商，货通天下的晋商，纵横四海的浙商。
谁是下一个?　　中国最有价值的商道——商略、商德、商誉，一个都不能少。
阅读《中国商之道》，领悟中华顶尖经商智慧，成为一个优秀的商人。
一本好书改变无数人的命运。
你想经商吗?你想创业吗?　　你想知道经商的秘密吗?　　一起来跟徽商、晋商、浙商学经营，找出赚钱的方便之门。
告诉你少数人掌握的财富秘密

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com