

<<商本>>

图书基本信息

书名：<<商本>>

13位ISBN编号：9787511708007

10位ISBN编号：7511708005

出版时间：2011-5

出版时间：中央编译

作者：孔刃非

页数：333

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>

## <<商本>>

### 内容概要

《商本》(作者孔刃非)立足于文化学、社会学,探讨从商之本,对创业生财进行了新的诠释。见解独特,观点新奇,语言生动,风格幽默,读之让人耳目一新。

《商本》分为说商人;做生意;你凭什么发财;你为什么发财;商人是天生的“数学白痴”;睁开眼睛看满地都是钱等内容。

## 作者简介

孔刃非，籍贯石城。

孔子第77代孙。

大学教授、硕士生导师

中国管理科学研究院特聘研究员 北京全息文化研究中心副主任 江西省考试学会副会长 《孔子世家谱》编委

## <<商本>>

### 书籍目录

#### 第一章 说商人

- 一、“商”字的奥秘
- 二、古代商人重信义
- 三、近代商人三把秤
- 四、现代商人初长成
  - (一)伪劣假冒阶段
  - (二)过分包装阶段
  - (三)追求品质阶段
- 五、理想商人是仁者
  - (一)人的本质是什么
  - (二)老子从天上看人：自然人
  - (三)孔子从地上看人：社会人
- 六、做现代儒商

#### 第二章 做生意

- 一、什么是生意
- 二、生意的秘诀
  - (一)益世的目标
  - (二)哲学的头脑
  - (三)全新的创意

#### 第三章 要本钱

- 一、做生意的“本”
  - (一)孝：为人之本
  - (二)悌：立身之本
  - (三)忠：谋事之本
  - (四)信：处世之本
  - (五)礼：社交之本
  - (六)义：赢利之本
  - (七)廉：养性之本
  - (八)耻：明德之本
  - (九)人和是最大的本
- 二、做生意的“钱”
  - (一)上代积的钱
  - (二)向人借的钱
  - (三)银行贷的钱
  - (四)股东凑的钱
  - (五)融资套的钱

#### 第四章 你凭什么发财

- 一、天下为公的仁爱之心
  - (一)有尽可能大的人和
  - (二)满足多数人的需要
  - (三)为人民服务，人民币才会为你服务
- 二、纵横捭阖的社交能力
  - (一)良好的品德修养
  - (二)丰厚的文化底蕴
  - (三)雄辩的口头表达

## &lt;&lt;商本&gt;&gt;

(四)端正漂亮的书法

三、超凡脱俗的创新力

(一)渊博的知识

(二)丰富的阅历

(三)敏锐的观察

(四)新奇的经营

四、号令群伦的领导能力

(一)科学的决策力

(二)强大的感召力

(三)巨大的凝聚力

(四)深切的执行力

五、知行合一的工作能力

六、虚心好学的进取精神

第五章 你为什么发财

一、你是否想到报答父母

二、你是否想到报效社会

三、你是否想到自己健康

第六章 生财的“神”道

一、开天辟地靠“神”

(一)盘古开天辟地

(二)女娲补天救世

二、创造万物靠“神”

(一)女娲造人

(二)国外造人神话

三、开族立宗靠“神”：圣人皆无父

(一)三皇五帝

(二)夏的始祖禹是从父亲鯀的体内蹦出来的

(三)商的始祖契是母亲吞燕子蛋生出来的

(四)周的始祖后稷是母亲踩了巨人的脚印生的

四、圣贤伟人是“神”

(一)十二圣贤的“异相”

(二)孔子之相：七漏

五、宗教哲学靠“神”

(一)圣母玛利亚：“清净受胎”

(二)释迦牟尼：母亲右肋受孕而生

六、革命造反靠“神”

(一)陈胜吴广起义：大楚兴，陈胜王

(二)汉高祖刘邦：斩白蛇而起义

(三)黄巾军起义：苍天已死，黄天当立

(四)红巾军起义：石人一只眼，挑动黄河天下反

(五)刘备织席卖履：200元起家做生意

七、科学创造靠“神”

(一)伽利略在斜塔上做自由落体

(二)牛顿因苹果落地发现万有引力

(三)自咬尾巴的怪蛇使凯库勒创造了笨环

(四)浴缸里洗澡阿基米德发现了浮力定律

(五)开水冲开壶盖使瓦特发明了蒸汽机

<<商本>>

八、文艺创造靠“神”

- (一)《水浒传》：天上的星，地下的精
- (二)《说岳全传》：大鹏金翅鸟
- (三)《征东》中的薛仁贵：白虎精
- (四)《红楼梦》：太虚幻境
- (五)《西游记》：唐僧取经最神

九、创业发财靠“神”

- (一)创业主体之“神”
- (二)创业客体之“神”
- (三)创业媒体之“神”

第七章 商人是天生的“数学白痴”

一、神秘的数学逻辑

- (一)战争增值致富
- (二)权力增值致富
- (三)资源增值致富
- (四)文物增值致富
- (五)艺术增值致富
- (六)技术增值致富
- (七)票证增值致富
- (八)垄断增值致富

二、现实的商业逻辑

- (一)细分你的梦
- (二)浓缩你的梦

三、理想的数学逻辑

- (一)创新的无限性
- (二)益世的无限性

第八章 睁开你的眼睛看满地都是钱

一、睁开你的眼睛

- (一)从逆向看问题
- (二)从背面看问题
- (三)用“钱眼”看事物

二、钱在别人口袋里

- (一)合情——情中见钱
- (二)合理——理中见钱
- (三)合法——法中见钱

三、乾坤大挪移

- (一)世界大同：地球村
- (二)两层小楼：美食城
- (三)从城市包围农村：新财路

参考书目

后记

## &lt;&lt;商本&gt;&gt;

## 章节摘录

这些原则虽是后人总结的，但也能反映传统的“商道”。

“端木”，指历史上最早的儒商，孔子的学生子贡，即端木赐。

子贡不但是孔子的杰出弟子，而且经商有成，因此被认为是中国历史上最早的儒商。

他不仅富有经商才能，而且有博学的知识与仁爱的品德。

《吕氏春秋》记载有“子贡赎人”的故事。

鲁国法律规定，如果鲁人在外国沦为奴隶，有人出钱把他们赎出来，可以到国库中报销赎金。子贡有一次赎了一个在外国沦为奴隶的鲁国人，他认为做好事求回报不道德，便拒绝了国家赔偿给他的赎金。

孔子知道了，批评子贡说：“端木赐，你这样做就不对了。

你开了一个坏的先例，从今以后，鲁国人就不肯再替沦为奴隶的本国同胞赎身了。

你收回国家抵偿你的赎金，不会损害你行为的价值；你不拿国家抵偿的赎金，就破坏了鲁国的那条代偿赎金的好法律。

”孔子认为，大多数人没有子贡这么雄厚的财力，无法不在乎这笔赎金。

如果白白付出这笔赎金，他自己的生活会受到重大影响。

如果不能取回自己代付的赎金，那么即便看到鲁人在外国沦为奴隶，有机会救同胞出火坑，大多数人也会放弃为本国同胞赎身。

甚至于，即便有人有这个经济实力，不仅有机会，而且有能力付出赎金而不影响自己的生活，但由于并非所有的人都有如此之高的道德水准，因此他也会因付出赎金后无法收回，而放弃为本国同胞赎身。

相反，孔子的另一高徒子路救起一名落水者。

那人感谢他，送了一头牛，子路收下了。

孔子听了十分高兴，说：“这下子鲁国人一定会勇于救落水者了。”

”由此看来，孔子是一个“义利观”十分分明的哲人。

中国古代为国为民，舍弃自己私利的商人，史不绝书。

《弦高犒师》又是一则非常感人的事例：公元前628年，郑文公去世，由公子兰继承君位。

一心想称霸的秦穆公企图利用郑国国丧之机，消灭郑国。

于是他命令大将孟明视、西乞术、白乙丙率领兵车400辆偷袭郑国。

次年二月，秦军走到了滑国（今河南偃师、巩县一带）境内。

这时，恰好郑国商人弦高赶着一群牛到洛阳贩卖，也到了滑国。

他看见扎营休息的秦军，感到奇怪。

当得知秦军是去偷袭郑国后，弦高大吃一惊。

冷静后，他心生一计，冒充郑国使者，声称受郑国国君之命，前来送牛群“犒劳”秦军，暗示秦军，郑国已经做好了军事准备。

同时派手下人回国报信。

郑穆公听到弦高的信使说秦军要来偷袭的消息后，一面传令军队进入战备，一面派人去秦国驻郑国的使者那里探听究竟。

见秦国使者和随从已经装束停当，手持武器，准备行动后，郑国的大臣皇武子便客气的说：“听说各位要回国，我们没有时间为你们饯行，我们郑国的原野上，到处都有麋鹿出没，请你们自己去猎取吧。”

秦军见此情景，知道郑国已经有了准备，被迫放弃偷袭计划，只好在回国的路上消灭了滑国回去了。

郑国因弦高的机智爱国，见义勇为而得救，国君和百姓都很感激他。

郑穆公以高官厚禄赏赐弦高，弦高坚决不接受，带着家人到远方继续做生意去了。

弦高是史书所载最早的“义商”了。

他头脑聪明，临机应变能力很强，是谓多智；敢到强秦去做“跨国”贸易，胆识过人，是为大勇；巧

## &lt;&lt;商本&gt;&gt;

遇强敌，心怀“祖国”，见义勇为，以国家利益为上，是谓大忠；功高谢禄，回归自我，是为大义。弦高比孔子早生数十年，孔子的“君子儒”有着他这一类人的印模。

如果说有儒商，也许弦高是最早的“儒商”。

当然，因为“儒学”从孔子始，子贡是最早的“儒商”。

古代的中国人信用至上，做生意讲信用，明大义，重义轻财，有着良好的传统。

《水浒传》中武松在景阳岗前喝酒的那家酒店，老板有很高的商业道德。

他在店外挑起一面酒旗，上书“三碗不过岗”五个大字。

这个广告堪称广告史上最精妙的作品。

那酒本来叫“透瓶香”，又叫“出门倒”。

如果广告称为“透瓶香”，只不过突出了“香”的品质，倒像是巴黎香水；如果用“出门倒”的名称，就和白胜、孙二娘酒中放“蒙汗药”差不多，喝了出门就倒；只有用“三碗不过岗”，是劝诫顾客不要贪杯，为了顾客的身体，店主不肯多牟钱利。

武松海量，喝了十八碗，后来还是醉倒。

平常之人决然是三碗不过岗的。

店主为了顾客安全，提醒武松景阳岗上有虎，武松不信，离店上路，见店主在路旁树上写着有关老虎的告示，还以为店主设局骗钱。

最后在景阳岗下山神庙前，看到政府榜文，才知真的有虎。

这一切都证明了店主的诚实无欺。

著名的“晋商”和“徽商”就是传统道德与商业结合的典范。

他们从经商中显现个人的道德魅力，为社会、为他人奉献自己。

中国拥有五千多年的文明史，任何事都能找到许许多多正反两方面的例子来。

我们能找出一大堆的奸商，也能找出一大堆的“儒商”。

商人在古代没有社会地位，被迫用尽心计，巧取豪夺，见利忘义，唯利是图，这也是历史的必然。

.....

## &lt;&lt;商本&gt;&gt;

## 编辑推荐

这是一部教你赚钱的书！

人人都有一双慧眼，人人都有一双“钱眼”。

只要你睁开眼睛，满地都是钱！

富有新意的是，《商本》（作者孔刃非）阐述了什么是“生意”，指出“做‘生意’就一定能赚钱，做‘熟意’就赚不了大钱”的道理，提供了一系列切实可行的“做生意”的方法。

人人都想致富，个个都想赚钱，我们都知道“做生意”，都会说“做生意”“要本钱”。

可是，什么是“生意”，什么是“本钱”？

做“生意”一定能赚钱，做“熟意”赚不了大钱。

“本钱”是两个概念：本和钱。

“本”是“本”；“钱”是“钱”。

误把“本钱”当做“钱”，就做不了大事业。

本人不懂经济学，没有经济学的常识。

于是懵懵懂懂受社会商潮的影响，渴望发财，以求光大门楣。

大学毕业后分配在入学教书，那时做老师很清贫，便整天想出人头地，报答父母。

1992年始，从赣州到北京，先后办过五家公司、三所学校。

事业从高入云端到跌入深谷，经历过人所少有的磨砺。

2003年最后一项事业破产总亏损2700多万。

如今我专注于三尺讲台，本来一直不想谈赚钱经商的事，但淡定之后，回头看看过去的足迹，蓦然有许多省悟。

人生的追求如果不能与社会与人民大众的利益结合起来，最终会感到毫无意义。

所谓“生不带来，死不带走”，真足万古真理。

我以一个经商失败者的目光，本着“失败是成功之母”的念头，结合自己对传统文化的体验，写了此书，以期对读者有所帮助，让创业者看出一些门道。

<<商本>>

#### 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>