# <<商道>>>

#### 图书基本信息

书名:<<商道>>>

13位ISBN编号:9787807535317

10位ISBN编号:7807535318

出版时间:2009-7

出版时间:哈尔滨出版社

作者:洪钊

页数:263

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

### <<商道>>>

#### 前言

太史公司马迁说:"天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往。

"人类世界熙熙攘攘、色彩斑斓,城头旗帜上或书正义、忠烈,或书征讨、抗暴……无论圣俗,不分 文武,只有商业从起始发端,到终极目标,始终表白——经商只为谋利。

这便是商人的坦率。

然而世间一切事物,说到"道"即说到了本质上。

道——兵道、文道、佛道、人道、妇道、易道等等,只要任何学术领域后冠以"道"字,即指它的哲学本质。

本书提到的"道"是什么呢?

就是标定一个范围的边缘。

所谓"道",讲的无非是一种时空的范围,及在时空范围内该怎样活动。

主张不要超越,不然物极必反。

商人的最高境界并不是充满野性的"狼道",也不是奴才性的"狗道",更不是西方人信奉的"圣经",而是那种高天流云,行如止水的境界。

老子日: "上善若水。

水善利万物而不争,处众人之所恶,故几于道。

"意思是说,最高境界的善就像水一样,水善于滋润万物并使之生长,却不与万物争高下和利益,总 是安然处在众人都厌恶而不愿意去的低洼之地。

"商道"要求商人必须用一种大度的胸怀,容纳百川。

"商道"可以让人在利润与道德间找到平衡,利人又利己,得到最丰厚的回报。

这种品格,才接近干"商道"的博韬伟略,才更能彰显出商人的智慧。

成功的商人都有着一种锐意进取,积极向上的精神。

他们以这种精神加入到商战的大潮中。

因为所有的商人都会意识到,如果不加入商战中。

# <<商道>>>

#### 内容概要

在中国古代,商人并没有什么社会地位,更不是社会的主流。 所谓的"士农工商"。

"商"排在最后,并不被重视,甚至可以说是被鄙视,古代商人的地位可想而知。

但是,即便是在这样的大环境下,依然不能阻止商业蓬勃发展。

从街边的小商小贩,到贸易横跨南北、走出国门,小商贩演变成了大商人。

中国商业在并不良好的环境中走出了一条属于自己的"康庄大道",中国的商场文化在经历了岁月的磨炼后,也焕发了璀璨的光芒。

## <<商道>>

#### 书籍目录

拥有财富也需要境界——商人生存法则 生存是硬道理:商人的起源 金钱与情义同等重要:不同的商 人,不一样的信念 痛并快乐着:商人走向成功的策略侣用心来赚钱——激发经商的悟性 控制一切的 魅力:成为商业领袖的法宝 形成自己的圈子:人脉的构筑 大事不糊涂:商人处世哲学讲究方法的经 营:赚钱的"兵法" 条条大路通罗马——跳出常规的经商路子 儒商的取财之道:雄霸商界靠底蕴 机 会就在身边:成就财富的理念 扔掉的未必没有用:标新立异才能不败 在风险中淘金:商人的投资选 择 用好社会资源:把握自己的优势 "冷门"里面是财神:善于抓住机遇的巨富 跑得快与多吃草:经 营之神的点睛之笔 定好壮大的调子——亮出商帮秉性的招牌 要变化更要自强:徽商步入辉煌之道 坚持不等于顽固:晋商崛起的武器 想到就要做到:粤商的发展智慧 无孔不入的欲望:浙商创造财富 的源泉 左右逢源——近代官商的生存方略 买卖可以这样做:身份多了好做事 把握时机出牌:时刻走 在别人的前面 雪中送炭:无本万利发家的秘诀 转换需要一点点悟性:商人并非天生的 游刃有余: 夹缝里的生存机会小东西也有大智慧— —商业文化中的哲理 握紧信誉之剑:衡量公平的砝码 摧毁大 厦的黑手:金融之祖的沧桑旅程 习俗与禁忌:商人头上有神明 选择最好的形象:巧用广告语言发展 是硬道理——家族企业何以基业常青 拼出来的天下:第一代人的创业精神 搭起传统的台子:家族企 业的家长制文化 新人的表现:家族企业继承者的品性 谁来打破魔咒:"富不过三代"定律 本色驶得 万年船:教育好自己的继承者后记

## <<商道>>>

#### 章节摘录

插图:拥有财富也需要境界——商人生存法则生存是硬道理:商人的起源为什么要将专门从事商品交换的人称为商人,而把这一行业称为"商业"呢?

这一点很值得我们考量。

一般认为,所以将买卖人称为"商人",这与中国古代商族人善于经商有关。

一些调查认为中国最早的商人称谓产生于周武王灭商以后。

据说西周初年,殷商遗民为了谋生需要,纷纷从事商品交换这一行业。

武庚与"三监"——管叔、蔡叔、霍叔三位重要人物曾联合反周,周公平定了这次叛乱。

之后周公让商族遗民迁居雒邑,并且允许这些遗民牵牛车到远方去做买卖。

因为商族长期以来善做买卖,人们便习惯地把此行业里的人统称为"商人",而把这个行业称为"商业"了。

这一说法其实并不确切。

因为中国最早的商人应该出现于夏朝后期。

为什么这样说呢?

那就得从商族的来历说起了。

相传在禹之后,结束了氏族社会的禅让制。

夏代诸王父子相传,把整个中国变成了一家私产。

这种制度沿用了几千年,直到辛亥革命才结束。

禹死后,他的儿子启即位为王。

出于敬仰大禹,世人对启继承父业为王并无异言。

只有有扈氏心中不服,但最终启灭了有扈氏。

王位已固,启便仿照禹的老法子召开诸侯大会。

会上极尽铺张,比禹在位时还华丽讲究许多。

此时的启已和尧、舜的统治方略大不相同,不再像以前那样关心百姓疾苦,只顾自己挥霍。

## <<商道>>>

#### 后记

有些人总会存在着幻想,并在幻想中荒废时光,也有些人讲究实事求是,不断地超越直至成功。 曾为人类创造出无尽财富的爱迪生曾说过,他根本没有必要成为数学家,因为他可以雇用~名数学家

这就是爱迪生的成功之道。

实际上爱迪生更像一名商人和宣传家,能精准地发现时机和判断趋势,然后雇用相关领域里的顶尖人才为他效劳,甚至在必要的情况下窃取竞争对手的成果。

事实证明爱迪生正是靠着点滴的积累和有效利用商业价值的最大化,才为世人发明了更多的产品。 其实这个例子有着双重的意义。

一方面,不论是发明还是探索出新的财富增长点,都不在于侥幸和窃取,更重要的是付出的努力是朝 着对的方向迈进,这才会获得成功。

另一方面,所有的商人要想得到别人的肯定和赞扬,必须要靠自己的实力去说话,永远不要去做别人为你效劳的事情,否则很难获得成功。

如果一个商人想要看看从商这条路的尽头,那么从一开始就要在这条路上坚定不移地走下去。 不管遇到什么坎坷,都要用风雨无阻的心态来面对。

泰戈尔说过一句话:"大地的幻想之花,是由死亡来永葆鲜艳的。

"所以在这条路上要学会奔波,才有可能在未来享受得之不易的财富。

自古以来,商人们始终在商业经营中不断地创新、不断地挑战自我,正是靠着这种坚持不懈的精神和 毅力,才能成就不朽的商道经典。

商道强调以诚为本,这既是道德要求,也是社会规范。

无论企业还是个人,要想实现发展、立于不败之地,就不能不重视信用建设。

我国历来有"商道即人道"的说法,其中就包含着这样的道理。

所谓"商道",就是为商经营之道。

### <<商道>>

#### 编辑推荐

《商道:中国商人哲学读本》提到的"道"是什么呢?

就是标定一个范围的边缘。

所谓"道",讲的无非是一种时空的范围,及在时空范围内该怎样活动。

主张不要超越,不然物极必反。

商场如战场,商场竞争的残酷性历来如此。

难以预测的风险加上丰厚的回报,让商场变成了一个奇怪的磁场,吸引着人们的目光。

在复杂多变的商场中,有人成功,也有人失败;有人退出,也不断有人闯进来,在商场中进进出出, 浮浮沉沉。

商场文化并不肤浅单调,而是充满了精彩的故事与深刻的内涵,即便是对于那些未曾经商的人们来说 ,商场里的"道道"也能为他们的道路点亮一盏明灯。

"尔虞我诈"是形容商场常用的词汇,也形象地反映出了商场这个风云变幻的是非之地的特征。

想要在这个竞争激烈的领域中占有一席之地,并不是一件容易的事情,商业竞争更像是众人的博弈游戏.游戏中的参与者斗智斗勇,同时也为没有卷入其中的旁观者提供了诸多可借鉴之道。

# <<商道>>>

### 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