

<<商帮翘楚>>

图书基本信息

书名：<<商帮翘楚>>

13位ISBN编号：9787305057717

10位ISBN编号：7305057711

出版时间：2009-3

出版时间：南京大学出版社

作者：且东

页数：209

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>

## &lt;&lt;商帮翘楚&gt;&gt;

## 前言

我们习惯于把商场比作商海，既然是海，就会有顺流和逆流之分。处于顺流时当然是要风得风要雨得雨，而处于逆流中时就总免不了要下一番工夫动一番脑筋了。对于我国本土而言，提到中国商业难免要提到这几百年来盛行于中国商业文化中的商帮文化。商帮翘楚们的经商智慧又是在逆市中增长的经商智慧的集中体现。中国地大物博，每个地方都有自己独特的地域文化，中国商帮历史悠久，每个商帮都有自己的传奇。中国商帮的历史最早可以追溯到明代，其崛起几乎和中国的资本主义萌芽同步。那时，商帮往往有自己的聚会场所，它们组织严密，同一商帮的人互相帮助，团结一心，共同抵御风险。

在一些商业发达的地方，商人们大多以商帮为活动单位。其中最著名的商帮有号称“最会赚钱”的浙商、无处不在的晋商、人多团结的徽商、朴实豪爽的鲁商、理想远大的沪商、以产业报国的苏商、独立自主的粤商和善于学习的潮商。今天，尽管各商帮的活动方式和过去已有很大不同，但人们仍能在商帮身上看到它们各自的文化特色，能从商帮的那些翘楚身上看到逆市增长的经商哲学。

浙商的代表人物朱葆三长袖善舞，八面玲珑，凭借着广阔的人脉在鱼龙混杂的上海傲视群商。他的后辈鲁冠球和马云，都是建立人脉的高手，是浙商中的翘楚。鲁冠球将企业利益与员工利益绑在一起，每10年就让员工的收入添一个零。马云讲义气，重感情，无论他遇到什么困难，和他一起创业的18个“兄弟”，都对他不离不弃。

晋商和犹太商人、威尼斯商人一起并称为世界三大商帮。它的传奇人物乔致庸更是商人中的传奇，他善抓机遇，勇于创新，用一句“汇通天下”，让全中国人都见识了晋商的豪气。

## <<商帮翘楚>>

### 内容概要

商人是一个值得尊敬的职业，中国商帮也是一个值得尊敬的群体，他们的故事应该也必须被书写下来。

在中国商帮这里，我们既能看到拼搏、奋进、用双手改变命运的励志经典。

也能看到以智慧搏财富、汲取他人所长以强自己的生意技巧，还能看到不向困难低头、勇敢追求幸福、以天下为己任的高贵人性。

商帮的博弈，不只是财富和财富的博弈，更是人性的升华。

你会发现，财富对任何人都很公平，在逆市中增长的经商哲学不是无常的命运之身，而是你自己。

## &lt;&lt;商帮翘楚&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 浙商：你发展，我发财 第一章 朱葆三：走出门店的绅商 哪里有朋友，哪里就有财富  
诚信能让商人无往不利 声誉比生意更重要 第二章 鲁冠球：以人为本的万向 你有胆量发  
财吗 想的比别人多，走的比别人远 白手起家的要点：从小事做起 用“名利”的力量管理  
员工 第三章 马云：让天下没有难做的生意 用积极的心态塑造成功 放弃，也是一种智慧  
向唐僧学习做领导第二篇 晋商：诚信与和谐 第四章 乔致庸：以儒治商，无为而治 抓住机遇  
，迈出成功第一步 维护信誉，不弄虚作假 会用人，懂用人第三篇 徽商：“儒家”风度 第五  
章 胡雪岩：列肆数十，无利不趋 以“仁”和“义”白手起家 营销“朋友”，营销“品牌”  
学会“收买”员工的心 第六章 史玉柱：巨人的征途 勇气——创业者的基础 在失败中  
重生 学会“看”市场 独特的广告理念第四篇 鲁商：以末致富，以本守之 第七章 张瑞敏：  
市场是每个人的上级 第八章 金志国：青啤为生活创造快乐第五篇 沪商：“十里洋场”的“与狼共  
舞” 第九章 朱志尧：求新的“朱小辫子” 第十章 张玉良：和谐的绿地 第十一章 杨百万：股市  
里的传奇英雄第六篇 苏商：致富思源，富而思进 第十二章 盛宣怀：天下第一官商 第十三章 沈文  
荣：钢铁民企教父第七篇 粤商：人多务贾与时逐 第十四章 郑伯昭：西方式的商业实践 第十五章  
马蔚华：永远逐日的“金葵花” 第八篇 潮商：商精于“细”，机不畏先 第十六章 李嘉诚：华商英  
雄 第十七章 马化腾：小企鹅的“影子”领袖

## 章节摘录

向唐僧学习做领导 西方有句老话，一头狮子领导的一群羊可以打败一头羊领导的一群狮子。很多时候，人们喜欢将一个人的成功归结到他个人身上，却忽视了在他身后奋战的团队。其实，偌大的企业很难靠一个人的力量支撑下去，但凡成功的企业，都有相当优秀的团队精神，其领导也往往散发着让人无法抗拒的领导魅力。

马云建议人们做唐僧那样的领导，拉起一个“西天取经”的团队，而不是“刘备、关羽、张飞、诸葛亮”的组合。

因为前者很现实，唐僧温吞吞，在降妖除魔上是外行。

孙悟空能力虽大，但性格叛逆，脾气也不小。

猪八戒有小聪明，喜欢打自己的小算盘。

沙僧实在肯干，却为人木讷。

随便举例一个公司，都能抓出一堆西天取经式的人物。

而刘备、关羽、张飞和诸葛亮，都是人中才俊，光是将这样的人聚集在一起，就非常困难。

况且，西天取经的团队最后战胜重重困难，取得真经，刘备的团队虽然留下了不少传奇，却没能实现一统天下的野心。

很多人把马云看作一个孔雀型领导。

他总是众人瞩目的焦点，无论在什么团体里都受人欢迎，他振臂一呼，自有人跟着他的口号埋头苦干。

其实，与其说马云是孔雀型领导，说他是唐僧型领导倒来得更准确些。

首先，和唐僧一样，马云目标明确，信念坚定。

其次，和唐僧一样，马云也是“外行领导内行”。

在“西天取经”的团队中，只有唐僧一人肉体凡胎，分不出妖精，打不了妖怪。

而马云这个中国互联网业的先行者，真正的网络知识却少得可怜，用他自己的话说，他最多会发发电子邮件。

此外，每当唐僧遇到危险，他的团队都会豁出性命对他不离不弃，而马云遭遇困境时，他的团队也未曾弃他而去。

1999年，马云离开北京前，曾将团队的所有人召集一起告诉他们，他们每个人都面临一个选择：如果他们要到雅虎、搜狐这样的大公司去打工，那他马云就会帮忙写推荐信，保证他们得到收入丰厚的工作；如果他们想和他马云一起回杭州重新创业，那就意味着他们每个人都只能得到800块钱，只能自己租房子，只能窝在马云家里上班。

让马云感动的是，尽管他给不了他的团队任何承诺，大家还是选择了和他一起回杭州，从零打拼。

马云喜欢把自己的团队叫做“18罗汉”。

这“18罗汉”能和马云走到一起就像唐僧遇到他那3个古怪的徒弟，纯属偶然。

这些人中有的在广告公司上班，因为到马云那里拉生意，不小心入了马云的伙；有人是记者，在对马云进行采访时，和马云成了好朋友；还有的是马云在北京的同事，见马云回了杭州，就跟了过来。

起初，马云这一伙就像一支“杂牌军”。

这支杂牌军窝在杭州开始了艰难地创业过程，由于不知道自己能否成功，马云嘱咐他的团队成员，为公司筹集资本时千万别动过日子的钱，于是，大家七拼八凑只凑到了50万元。

阿里巴巴建起来了，它被打造成一个减少商务成本、促进生意的网络平台。

它刚开始时采取免费策略，无论对买家和卖家都不收取任何费用。

它的用户规模迅速扩充，可就在這時，中国互联网迎来了寒冬。

2000年，多家网络公司倒闭，刚刚起步的阿里巴巴也遭遇了巨大困难，马云随时有可能遭遇惨败。

这一年，马云打造了“西湖论剑”，一个互联网交流平台。

当时，被邀请作为嘉宾的金庸很担心地问：“钱花光了怎么办，维持不下去怎么办？”

## &lt;&lt;商帮翘楚&gt;&gt;

”可即便如此，“18罗汉”还是一如既往地支持马云，支持他那些大胆而疯狂的决定。

当阿里巴巴成功后，有公司用高出3倍的薪水挖“18罗汉”，“18罗汉”没有一个人动心的。马云遂开玩笑地说：“同志们，3倍我看算了，如果5倍还可以考虑一下。

”马云自己也对“18罗汉”感到自豪，他曾告诉采访记者，为什么他马云能在几年的时间里取得巨大成功，而另一位叫王峻涛的互联网先驱就还在为创业打拼，原因就在“18罗汉”，“我在前面说，演讲、做宣传、作势，而我背后，有一帮人在实干，苦哈哈地卖力干，而王峻涛身后没有‘18罗汉

。我说过，有人做；他说过的，就说过了，说过了而已。

”很多人都羡慕马云运气好，别的老板找一个死心塌地又能力突出的员工都很困难，他马云一找就找到18个。

实际上，得到“18罗汉”的相助，和马云的运气没多大关系，和马云的唐僧式领导关系紧密。

一个领导要有一定的组织能力，唐僧能把孙悟空、猪八戒、沙僧这3个个性、经历毫不相同的人组成一个团队，他的组织能力可见一斑。

一个领导要有高尚的品质，唐僧在道德上无可挑剔，所以他能让叛逆的孙悟空、狡猾的猪八戒和曾为吃人妖怪的沙僧都心服口服，并像他一样，吃斋念佛。

一个领导要有坚定的意志，要在困难面前不屈不挠，唐僧历经九九八十一难，无论是被精怪绑上餐桌，还是被美女妖精色诱，都未曾动摇取经决心。

至于马云，他能将各类不同职业的人网聚到一起，调动他们的长处，组织能力有目共睹。

他不是没有缺点，但他严格遵守其为人的底线，他早就预测到网络游戏能带来巨大利益，只是考虑到那些沉迷游戏的人，他坚决不肯涉足网游领域。

说到意志坚定，“18罗汉”之一的戴珊曾说，无论什么时候看到马云，都能从马云的眼睛里看到自信，看到一定能赢的信心，跟着他，你就会充满活力。

要想笼络到忠心的团队，既和领导人的管理方法有关，也和领导人自身的素养有关。

唐僧式的领导，乍一看没什么特别，实际自我修养要求很高，他严于律己，善于思考，懂得让各类人才扬长避短，同时还谦逊善良，正直执著。

因此，尽管降妖除魔比不上孙悟空，说笑打诨比不上猪八戒，扛东西走远路比不得沙僧，却依然能让这些人对自己服服帖帖。

唐僧的人格魅力就是吸引各路人才的法宝，尽管孙悟空也曾因意见分歧要和唐僧分道扬镳，却最终还是回到了唐僧的身边。

作为统摄全局的领导者，必须让人在一定程度上仰望，你要有狮子般的大气魄，要能服人，能率众。

别看马云貌不惊人，他站在台上，自有做大事的风范。

看到他，别人就会觉得跟着他干一定没问题。

领导力，靠的是领导魅力，唐僧式领导刚好印证了这个道理。

唐僧以他完善的人格博得了徒弟们的尊敬。

而在现实生活中，你也可以很自然地将那些有领导魅力的人从一大群人里挑出来，一个有领导魅力的人只要静静地站在那里，就能让人向他行注目礼。

如果你想成为那种被人信赖、不怒而威的唐僧式领导，那你首先要从完善自我做起。

要知道，领导魅力是装不出来的，它不在于你说了什么，做了什么，它会不经意地流露出来。

编辑推荐

《逆市增长的经商智慧》要真正成功的商人知道，原则、规律与实际行动之间存在着一种不可协调的冲突，他们也知道放眼全局，同时更懂得“运用之妙，存乎一心”。追求财富就好像冒险，你总会碰上一些难以解决的麻烦。这些麻烦似乎随时都可能让你多年的努力付之一炬。现实的确让人无奈，但这并不代表你要默默承受命运的嘲弄。很多时候，打倒你的不是麻烦本身，让你放弃伟大设想的也不是他人的冷眼，而是你自己！没有一个成功者是一帆风顺的。但是，当你明白了处于逆市中的他们是如何让自己的财富增长的。你会发现，成功原来是件自然而然的事。

#### 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>