

<<用经营哲学创企业利润>>

图书基本信息

书名：<<用经营哲学创企业利润>>

13位ISBN编号：9787506496100

10位ISBN编号：7506496100

出版时间：张大鹏 中国纺织出版社 (2013-06出版)

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>

<<用经营哲学创企业利润>>

前言

成功的企业家都是哲学家，也许这个提法太绝对，但财富的征服者多少有一点自己的思想，则毋庸置疑。

这几年来，我就经营问题和很多官员、商人、学者闲谈、对话，把他们智慧的火花和我的点滴感悟凝结、沉淀、洗涤，最后结晶为这本含有点哲学意味的书。

本书里的哲学其实是指一种理论、一种心态；利润反映的则是一种本能、一种谋略。

心态指导实践就是理论联系实际。

我们的现状是匮乏理性思维下的行动，这是这个时代的缺憾，而我们这个民族对哲学的认知，在概念层面是相当模糊的，这就需要梳理，并在实践中不断有新发展。

要了解哲学是什么，就要先讲讲它的起源。

中国土地上的哲学，源于人类早期的社会实践，敲石击火使人类开蒙，随后开始食用熟食，人们逐渐由爬行变成站立起来活动，肢体语言也开始丰富起来。

后来他们在实践中逐渐摸索，钻木取火的伟大发现使人类走向了智慧的成熟期。

“丰衣足食”的祖先们，在产生智慧后开始萌发了预测未来的想法，他们把自己当时认为的“宝贝”作为预测未知的道具。

将它们抛向天空以正反面来判断吉凶，解释未来，并用不断出现的正面来巩固他们的自信，用这种自信来指导今后的实践。

因此早期的哲学是模糊哲学，早期的哲学家都是模糊大师，玄学大师，这就是我们所接触的世俗哲学。

世俗哲学在一定程度上体现为“市侩哲学”，初衷即是：有名无利，肯定不去；有名有利，照着利去；无名有利，拼命争取。

大凡所谓的高人或有道之人，标志性做法就是做到名利兼收，成为经营人生或事业的典范。

在现实生活中，我们都知道多问些“为什么”，认真思考和研究如何经营好我们自己的生活、经济和人生。

外国人学说中国话，就像中国孩子咿呀学语一样，总是好问“为什么”

”，故有了这样或那样版本的“十万个为什么”。

外国人学说中国话的大多是成年人，当我们对外国人讲明一件事原委的时候，总是有意地规避一些传统的、有内涵的或只能意会而不能言传的东西，为的是让他们能很快明白。

中国人好问为什么，而得到的答案或千篇一律，或隐晦生涩，这就容易生出“凭什么”的一些念头。这样的念头，在中国璀璨文化的积淀中得不到肯定的答案，或只能意会不能言传，或甲按正统思维模式操作能成功，乙用同样的方式就不行，总让人有一种不公开、不公正、不透明的感觉，故民间有了“凭什么他行我不行”的感叹，以及我们是平头百姓，人家是谁谁，我们生来就不如人家等等满腹牢骚又无奈的悲戚。

而但凡可以被人问“凭什么”的人，或有过若想人前显贵、必定人后受罪切肤之痛的经历；或经历过苦其心志、劳其筋骨的身心历练；或经常反思，在自己身上找出失败的原因，然后总结出反哺“为什么”的感悟。

这种感悟，就是成功者手中的钥匙，没有这种感悟的人，就成为经常问“凭什么”的“愤青”，他们整天怨天尤人，成了废人。

这就是人们通常所说的仇富心理，这是一种墨守成规、不思进取、迷失了自己的心态，不妨将其归结为草根糊涂哲学。

在商场上，如何才能做大、做强并且做得持久，是本书要探讨的主题。

在具体的生意语境中，谈判、协调、沟通、互赢，既是成功的法宝，也是妥协的艺术，更是哲学的体现和实践。

殊不知，谈判是战争哲学范畴里的智慧，公共关系则是和平年代的交往哲学。

生意是生生不息的创意，也是哲学。

所谓创意，就是要在原有的基础上，开创新的领域和新的学说，也就是创新。

<<用经营哲学创企业利润>>

因此说，经济不是技术的，而是人文的、哲学的和艺术的。

在经济里面，哲学是精髓，精髓的哲学体现出艺术的操作技巧，这就是人文经济。

当然，也不必把哲学看得太形而上、太玄虚。

哲学不过是用别人都听不懂的话说大家都明白的道理而已。

在汉语词的演变中，“道”和“理”本来是分开的，“道”更接近哲学的本质含义。

所谓“朝闻道，夕死可矣”，足见“道”之不可或缺。

它既是目的，又是手段；既是世界观，也是方法论。

这一点，在毛泽东对哲学的认识中已经说得非常清楚了。

本书也是从最容易理解的字面来讲经营哲学，总结和讲述企业长久发展的一些道理。

再说利润，也就是挣钱。

视金钱如粪土历来被当成美德加以颂扬，其实并不是哲学，也就是并不上“道”。

我们不妨放下身段来讨论这个话题。

历史上以豪爽著称的诗仙李白说“千金散尽还复来”，可见“散”没关系，重要的是“还复来”，不来了就不好了。

穷人们在批判“拜金主义”时会说“生不带来，死不带走”，本来也没错，但是中间这漫长的一生怎么办？

我相信多数同胞乐于接受这个既庸俗又辩证的立论：钱不是万能的，但是没有钱万万不能。

人与人相比，来去都是赤条条的，但是来之后去之前这一段就天差地别了。

在基本公平的大前提下，造成种种差别的原因，是因为不同的人选择了不同的道路，或者有些人就根本不上道。

俗话说，“猪往前拱，鸡往后刨”，各有各的生存法门。

人要立足社会总要有自己的一技之长，总要有自己的道行，但不能堕落到走旁门左道。

而且，人之为人总是要向上、向好、向善、向前的，这既是内在的修养标准，也是社会的规范和约束。

挣钱易，挣干净的钱难；挣小钱易，创造财富神话难。

小钱靠术。

大钱靠德、靠道。

凡成就大事者，都要满足三个条件：即有道、有术、有场。

俗言道：有道无术术尚可求，有术无道术求止。

道是什么，就是自然规律，就是法则，就是实事求是。

术就是技巧、技能、谋略。

但只有道、有术还不够，还需要一个场，也就是操作的平台，一个虚拟的或现实的环境。

向上、向好、向善、向前四个方面最主要的是解决如何“向前”的问题。

“向前”讲的是“操作”；向上、向好、向善说的是心态，是战略眼光以及为人处世的胸怀。

“向前”讲的就是智慧或才能，是行动力和执行力。

道路千万条，境界有高下，眼光有多高，道路就有多远。

“术”重在操作，“道”才是底蕴。

成功人士站在山顶上欣赏无限风光的范儿我们看到了，但他们在山那边驼背弓腰攀爬的艰辛与酸楚却鲜为人知。

知其然而不知其所以然，容易心态失衡，因而也就蒙蔽了洞察事物机理的理性与敏锐。

一个人还要有主心骨，做该做的、能做的，而且要认真地做好自己认为应该做的事。

俗话说，男人没主意受一辈子穷，女人没主意弄一肚子愁。

战胜自我说的就是要征服自我，“征”字是双立人加一个“正”字，单从字面上讲，就明白它的含义了。

因为一个人在外边总想着征服别人，甚至征服天下，就必须首先征服自己。

低调做人、高调做事，对表面的事低调处理，对涉及自己的事要认真、高调地处理。

做人要有底线，做事要讲究原则。

<<用经营哲学创企业利润>>

与人交往要在底线和原则的基础上讲交情：尽责任不过分，尽能力不勉强；不要勉强自己，更不能勉强别人；受人之托，忠人之事；害人之心不可有，防人之心不可无。

我们经常扪心自问，就会快乐前行。

就会正确地面对所处的环境，担当起应有的责任，思考如何改变自己的命运。

理想很丰满，现实很骨感。

也许我们不必苛求每个人都有理想和信仰，也许理想和信仰本来就是丰盛晚宴之后的一道甜点。

但我们哪怕为了身边的人或者干脆为了自己，也应该有个小目标。

纵观天下，大多数人还在熬，还在“混”。

“混”这个字在中国的历史上含义深广。

常听到人们讲在官场混了个处长、厅长，在职场混了个厂长、经理；老百姓讲混个衣食无愁，或混个能填饱肚子；学生讲混个文凭，混个毕业。

从字义上看，“混”比“熬”显得中性一些；从字形上看，“混”的偏旁比“熬”少了一“点”。

我们是否可以理解少的这一“点”是多了一些人为的东西，或是加上了一些主观努力的成分？

“多年的媳妇熬成婆”，“熬”是被动的，毫无选择的，相比较而言，“混”有它积极的一面，而且在一定的语言环境里，它甚至可以当成谦辞，反映的是低调为人、韬光养晦的文化积淀。

但不管怎么说，就是“混”，也要“混”出个人样来。

总之，对物质文明和精神文明的追求，可以换一种表述，叫做对美好生活的向往，而后者绝对不必遮遮掩掩，只要站得直行得正。

说到这里，我们不得不佩服孔圣人，他老人家几千年前就把这个道理讲明白了——君子爱财，取之有道。

张大鹏 2012年12月于问语斋

<<用经营哲学创企业利润>>

作者简介

张大鹏，资深人力资源管理专家、培训师，亚太管理学会理事。
曾任多家企业经营管理类期刊记者，企业系列电视访谈节目编导，访问大中型企业总裁百余人次，并具有多年的企业生产管理、品质管理、人力资源管理、培训等实战工作经验，擅长企业文化、职业生涯规划、市场销售等企业人力资源服务，所开设的公开课程与企业内训课程深受广大企业的欢迎。
已出版《责任心决定执行力》等员工培训类畅销书。

<<用经营哲学创企业利润>>

书籍目录

第一章哲学决定利润 1经营哲学：利润来自于决策的成功 2经济本质：等价物的交换和流通 3儒家哲学：化智为利，化利入义 4道家哲学：“无为而治”的自由经济 5经济周期：踩准市场节拍才不亏本 6商业模式：决定公司是赔是赚 7投资艺术：从“人找钱”到“钱找人” 第二章诚敬哲学——先学做人做事，再学经商赚钱 1先吃亏才能占便宜 2不做德商，哪来人气 3人缘就是财源 4少说多做才有信誉 5诚实做人，诚信做事 6生意贵在一个“和”字 7客户对手都要敬之 第三章分享哲学——对自己要节俭，对他人要慷慨 1做生意不能吃独食 2别亏待部下 3分享股份留住人才 4慷慨对客户，收益挡不住 5对自己就要小气 6散财才能聚来人气 第四章竞合哲学——生意不是零和游戏，要竞合不要竞争 1合作才能双赢 2竞合比竞争更明智 3众人划桨开大船 4取长补短的共存之道 5联合舰队更有竞争力 6攀高枝，和大客户结盟 第五章饥饿哲学——左手抓增收，右手抓节支 1时刻处于饥饿状态 2勤俭基因是利润的源泉 3想方设法搞增收 4提高效率才能吃饱 5节约才是硬道理 6一定要打倒内耗 7学会开一个高效率的会 8在合法避税上找回一些利润 第六章趋势哲学——跟对趋势才能掌握财势 1眼睛够亮，财势自现身 2借势而为钓大鱼 3形势不等人，行动要快 4跟对趋势赚大钱 5商人也要懂点政治趋势 6把握时局，顺势而为 第七章卖瓜哲学——广告不开花，客户的钱送不到你家 1广告与情感营销 2学会做变相广告 3旁敲侧击的宣传智慧 4广告也能免费做 5把广告效应发挥到极致 6品牌推广是企业做大的敲门砖 7炒作让生意更热闹 第八章长尾哲学——利润天平永远偏向市场大多数 1小众市场隐藏大利润 2从垃圾里淘金子 3做市场隐匿的大鳄 4小公司挖大金矿 5不疏小利，积少成多 6在司空见惯中找商机 第九章专业哲学——特色决定卓越，卓越带来效益 1专、精、高，难不倒 2争做“隐形冠军” 3专业水平决定成功指数 4优势领域要专攻 5专注让你更有竞争力 6东一棒西一棒，利润跑光 第十章进退哲学——明知没有胜算就要果断收手 1离高利润远点 2市场不好，闯是出路 3商机不等人，前进要快 4没胜算还是早退为妙 5扩张真是好事吗 6盲目跟风是经商的大忌 7急流勇退保江山 第十一章老二哲学——坐二望一永远有饭吃 1“不争为争”的“老二”哲学 2不做第一，做第二 3靠产业集群弥补短板 4依大傍大，跟进巨人 5搭顺风车，跟随制胜 6先人一步未必赢 7“跟着走”弥补先天不足 第十二章防损哲学——多思考失败，把损失挡在门外 1防亏怎能不避风险 2坚持不熟不做的原则 3不要被欲望撑死 4别被“家贼”算计 5危机也是商机 6舍车保帅把损失降到最低 7宁可少赚，不可赔钱 8压缩库存的智慧 9教你减少呆死坏账 参考文献

<<用经营哲学创企业利润>>

章节摘录

版权页： 获取利润的过程是一种经济行为，因此理解经济本质有助于我们更好地实现赢利的目标。

那么，经济到底是什么呢？

有哪些规律呢？

在获利的过程中如何更好地运用经济学呢？

“经济”一词来源于希腊语，其意思为“管理一个家庭的人”。

唯物主义代表色诺芬在他的《经济论》中将“家庭”及“管理”两词的结合理解为“经济”。

严复曾将其翻译为生计；日本人将其正式翻译为“经济”，后由孙中山先生从日本将这一说法引入中国。

可以说，经济是人类社会的物质基础，与政治一样是构建人类社会并维系人类社会运行的必要条件。

具体来说，大到一国的国民经济，小到一家的收入支出，以及一个组织的财政状态，或者企业的生产状态，都可以用“经济”来表示。

从获取利润的角度看，经济是一种商业活动，是通过等价物的交换、流通，从而在成本、投资的基础上产生利润。

人们获取利润的过程付出了劳动、智慧、财力，因此会获取相应的报酬，最终用这部分利润进行新的投资，或者用于改善生活。

（1）靠勤奋获取报酬，靠投资获取利润。

早年，王永庆跟着叔叔到嘉义县城闯荡，到一家日本人开的米店打工。

在这里，他用心学习经营米店的学问，不久用家里凑的200元钱开了一家米店。

面对生意惨淡的窘境，他提高了服务质量，主动送米上门，允许穷人赊账，结果有了转机，逐渐走上了发家之路。

1942年，他关闭了米店的生意，在新店老家购买了50亩土地，成为一位小地主。

抗日战争胜利后，台湾省经济开始发展，建筑业势头最好。

王永庆敏锐地发现了这一点，便抓住时机经营木材生意，结果获利颇丰。

后来，他投资塑胶业，正式踏上了创业之路，此后倾注一生心血创立、做大了台塑集团。

王永庆从米店小老板到塑胶大王，经历了商品买卖、投资办企业的过程。

是通过经营、投资获取利润的典型代表。

（2）通过资金的融通获取利润。

1974年，蔡宏图从台湾大学法律系毕业，同年赴美深造。

1978年。

获得美国南美以美大学法律博士学位。

1980年6月，被父亲召回身边，帮助打理国泰人寿。

1990年5月，蔡宏图出任国泰人寿董事长，全面肩负起领航家族企业的重任。

<<用经营哲学创企业利润>>

媒体关注与评论

把握变革，适应变革。

变则强，不变则亡，善变就会赢，善变才会赢。

——原通用电器公司总裁杰克·韦尔奇 公司效益好了，品牌却倒了。

这不是成功，而是失败；公司效益好了，品牌也立起来了，这才是真正的成功。

——华人首富李嘉诚 置十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而只有危机感。

也许就是因为这样才存活了十年。

我们大家要一起来想，怎样才能活下去。

也许才能存活得久一些。

——华为总裁任正非 一个公司的开始意味着一个良好的信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。

就像做人一样，忠诚、有义气，对于自己说出的每一句话、做出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里。

并且一定都能够做到。

——新希望集团总裁刘永好

<<用经营哲学创企业利润>>

编辑推荐

《用经营哲学创企业利润》介绍的哲学其实是指一种理论、一种心态；利润反映的则是一种本能、一种谋略。

<<用经营哲学创企业利润>>

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>