

<<商圈>>

图书基本信息

书名：<<商圈>>

13位ISBN编号：9787563922833

10位ISBN编号：7563922830

出版时间：2010-3

出版时间：北京工业大学出版社

作者：江南

页数：297

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

春秋末年，范蠡在越国辅佐勾践二十余年后终于助其消灭吴国。

不久，他料想大名之下恐难久居，就乘一叶扁舟至齐国，父子戮力耕作，置产数十万。

“齐人闻其贤，使为相。

范蠡辞去相职，定居于陶，经商积资巨万，称‘陶朱公’。

”陶朱公范蠡即是中华商者的代表之一。

数千年前，范蠡富可敌国，操谋士计然所授七计之五计，便让战火中的越国振兴。

那时战火纷飞，而寻得一僻静之地独处的范蠡所不知道的是，几百几千年后，华夏九州竟由他为起点生出许多分支，那些原本寂静的土地也因一个“商”字烽烟再起。

晋、鲁、浙、苏、闽等，原本陌生的人们或背起货囊奔走四方，或买地置业，只是，无论他们走到哪里，身上似乎总有一种标记：外出打拼的商者因为相同的气息和相似的秉性聚拢在一起，商帮就这样形成。

即使在少了战事和硝烟的年代，商海之中，却因为不同商帮的存在而硝烟不断。

他们同系中华商脉，却由于各自发展的历史和孕育的商业文化的差异而各具特色：勤俭诚信的晋商、仗义疏财的鲁商、儒学布施的徽商、敢打敢拼的闽商、搏击改革浪潮的粤商……虽是同根生，却由于共同的目的和需求而不得不在商海博弈中使出本帮秘籍。

他们有竞争，也有合作。

这分明像一场群雄逐鹿的大战，不见流血，却同样有“刀光剑影”的痕迹。

只是，无论竞争怎样激烈，他们总是恪守这样的道德底线和商业准则：诚信、忠义，商道即是人道。

所以，即使有“无商不奸”这句古话，在中华各大商帮的群体里，具良知者还是占大多数。

一些现在看来富甲一方的富豪，在最初的创业阶段，却是贫困不堪的。

他们的发家，只是因为敢于打拼、能够吃苦。

每个人的发家过程都是一段历史，而他们的身上，也都有着各自商帮的影子。

万向集团总裁鲁冠球创业之前仅是一个农民，从最早成立的一间铁匠铺，到如今享誉国际的万向集团，30多年间，他创造了拥有一个百亿元资产的商业帝国的神话，而他的身后是无数有着草根背景的商人组成的浙商群体。

安踏集团总裁丁志忠最初背着600双鞋来到北京，只想闯一闯，冒一下险，但生命从此就有了不一样的颜色，而他的身后也有无数个走出家乡、闯荡世界的闽商身影。

内容概要

鲁商张瑞敏、徽商史玉柱、晋商李彦宏，这些现在声名显赫的人，几乎都有着艰苦卓绝、不堪回首的早年拼搏经历。

他们之所以能够一路走来，是因为对事业的热爱，对经营策略的精通，而在他们打拼事业的过程中，也留下了数不清的值得我们铭记的人和事，这些浸满了商道至理和博弈真经的故事，是中华商帮智慧的结晶，是历练已久的哲思的锤炼。

泱泱中华，为商者何止万千。

纷争商帮，故事怎能说尽。

这块注定充满了风云的商界版图之上，还会有怎样的传奇上演？

无人可以预料。

我们知道的只是，这世间的万千流转只是一个过程，所有的起承转合、波折与分晓，只是这个过程中的一个小小注解，硝烟注定再起，传奇还会继续。

本书以知名度的大小选择了我国晋、闽、浙、粤、徽、鲁、京、沪、蜀、苏、台湾等地的成功商人代表，以年代先后的顺序分别讲述了他们奋斗起家、经商道德、商海智慧和处事为人等方面的典型故事，以供今日商海人士借鉴和效法。

书籍目录

第一章 勤俭晋商：财不露白、诚信为本的“土财主” 商圈性格 走西口，走出来的晋商帝国 “中国华尔街”，汇通天下 五百年祖训：诚信不欺，利以义制 商海智慧 “海航”领军人陈峰：陶朱事业当有管鲍之风 孙玉麟：做企业而不是做买卖 张跃进：文化为王 张亚勤：用行动改变周围的人 李彦宏：打造强有力的钢铁团队 富二代李兆会：年龄和资历都不是成功的屏障 商圈故事会 饱读诗书+帝王之道

第二章 冒险闽商：商者无域，敢为天下先 商圈性格 驾舟驭船，“闽在海中”靠“借”字，财富滚雪球 三分天注定，七分靠打拼 商海智慧 “玻璃大王”曹德旺：做企业就是做人 许荣茂：秉持平和低调的哲学 黄如论：审时度势，捕捉大手笔 许连捷：晋江商业教父的拼闯胆魄 王良星：梦想简约，但不简单 周少雄：像狼一样牢牢守住目标 丁志忠：成功只因准确定位 商圈故事会 坎坷经历磨砺搏杀眼光

第三章 草根浙商：随时而变，精明投资 商圈性格 挑担走四方，卖货郎闯出“种子精神” 抱团：人脉即是商脉 吃苦耐劳：锻炼草根群体的华丽转身 商海智慧 包玉刚：商海破浪，小船驶出“稳”船王 鲁冠球：“熬”出来的商业常青藤 马云：江湖里的博弈境界——无招即是有招 郭广昌：一辆单车，两个轮子 丁磊：走第一步，考虑第二三步 商圈故事会 徒弟吃了师傅

第四章 胆识粤商：财富波上的弄潮儿 商圈性格 十足行脚商，甘当“二传手” “折腾”才能置家业 不怕自卖自夸，屡掀商战热浪 商海智慧 李嘉诚：人弃我取，权衡只在拿捏间 格兰仕“德叔”：以心换心，人聚财聚 “美的帝国”缔造者何享健：大刀阔斧去家族化 马化腾：模仿，却不止于模仿 商圈故事会 动乱跌宕造就的财富“神童”

第五章 尚文徽商：儒学渗透下的徽州传奇 商圈性格 寄命于商的“徽骆驼”与“绩溪牛” 亲情纽带聚起财富梦 亦贾亦儒，商而不奸 商海智慧 史玉柱：沉浮风云里的性格密码 尹同耀：走出圈子才是硬道理 吕向阳：合作就是找对人 张近东：奇袭也是一种营销手段 “保龄球大王”何帮喜：永不言败 祝义才：“蛇吞象”，成功是扛出来的 商圈故事会 心想大财富，舍弃短利财

第六章 大气台商：左手传统哲学，右手欧式管理 商圈性格 中西合璧的生意经 是企业家，更是商界大佬 商海智慧 辜振甫：专业人才为先 王永庆：人脉至上的台湾经营之神 郭台铭：“铁血”管理+温情安抚 李开复：超越才能成为最好 苏敬轼：没有一成不变的市场和模式 商圈故事会 瘦鹅理论

第七章 仗义鲁商：左手《论语》，右手算盘 商圈性格 商海中的“苦行僧” 商道即仁道，人脉即钱脉 好汉的义气观：质量至上 商海智慧 双星总裁汪海：改革要向硬骨头开刀 张瑞敏：一锤砸出海尔品牌 朱新礼：企业也是卖场商品 青啤总裁金志国：留着对手防打盹 周厚健：低成本扩张的资本运营 商圈故事会 快鱼吃慢鱼

第八章 兼容京商：老字号+新“知本”+大视野 商圈性格 帝都“侃爷”，赔本赚吆喝 新京商以“知本”下海 商海智慧 姜俊贤：连锁再造全聚德 张兰：用艺术家心态经营 首席“店小二” 张大中：善于给自己画句号 商圈故事会 做生意靠的不是天分

第九章 精细沪商：海派文化造就的实干家 商圈性格 海纳中西商道 从占尽先机到稳打不出头 精明难做大，换血才出新沪商 商海智慧 实业大王刘鸿生：细处着眼打天下 董竹君：和磨难一起成长 叶立培：会蛰伏，也会挺起 刘长乐：冒险式创新，专业精神也疯狂 “杀毒大王”王江民：一手核心技术，一手精神支撑 朱骏：不做探索者，偏做跟随者 最年轻的总裁卫哲：苦心修炼，细节定成败 商圈故事会 双“大祥”之战

第十章 稳重蜀商：温而不辣的实用主义者 商圈性格 天府之国，不温不火 温而不辣，诚恳和气慢生财 商海智慧 尹明善：“爬坡”爬出的亿万富翁 王国春：预判决胜商海 刘永好：专注成就农业大王 何永智：变出来的“火锅皇后” 创维CEO张学斌：决断危机 俞渝：站在消费者的角度看问题 商圈故事会 最保守就是最奋进

第十一章 多面苏商：用远见造就未来的商业群体 商圈性格 优裕商族，不拼也会赢 沉静变通，如水行商 商海智慧 高德康：审时度势造英雄 徐之伟：一切可视化 “铁娘子”董明珠：和谐与公平是斗争出来的 严介和：先吃亏，后收益 唐骏：勤奋堆积的成功哲学 施正荣：“逐日英雄”的政商思维 商圈故事会 不想成功，只管努力

章节摘录

在山西祁县乔家堡村的正中，巍然耸立着一座雄伟壮观的建筑群，这就是乔家大院。

一进门，一条气势恢弘的甬道便把整个住宅划分成了许多独立的院落。

大院三面临街，布局严谨，院中有园，园内有院，斗拱飞檐，雕梁画栋。

这座院落没有江南园林的温婉与娴雅，宅院的飞檐与威武的石狮无不透露出开阔不羁、自由驰骋的大气与豪迈。

这种气势，像极了几百年前掌控着中国资金积累与财富滚动的巨商风采，那种淡定与从容，那种沉着与大气，穿越时空，从祁县、太谷、平遥的座座深宅大院里穿透出来，在逐渐斑驳的影壁上映照出晋商往日的辉煌。

乔家大院中游人络绎不绝，而大院的高墙之外，招牌上写着“乔家”二字的店铺鳞次栉比。

游人穿梭其中，受前人荫庇的小店老板们不厌其烦地讲述着这座大宅和其中历代主人的故事。

乔家的第三代主人乔致庸是不得不提的人物。

乔家经营复字号的祖训是“信，义，利”，乔致庸将其解释为“一是守信，二是讲义，三才是取利”，所以他一生秉持“人弃我取，薄利广销，维护信誉，不弄虚作假”的经商理念，将乔家的事业推向了顶峰。

关于乔家的诚信经营，最著名的故事莫过于“胡麻油事件”。

“复盛公”字号是乔家最早开设在包头的商号，之后又增设了“复盛全”、“复盛西”等商号，左右着包头的整个市场，因此有“先有复盛公，后有包头城”之说。

当时，复盛西号经营粮油，凭借质量与分量的保证在包头城里站稳了脚跟，包头城里的百姓大多都到这里购买粮油。

一次，复盛西号往山西运送一批胡麻油，为了牟取暴利，经手的伙计在油中掺假。

掌柜发现之后勃然大怒，而此时油已经被送到了山西的分号。

东家乔致庸常常告诫掌柜和伙计们，信誉连着财路，信誉没了，财路也就断了。

在这种情况下，掌柜将那个伙计训斥一番，来不及请示乔致庸便差人火速赶往山西，命分号的伙计倒掉整批掺假的胡麻油，重新换了货真价实的胡麻油。

这场风波令乔家商号蒙受了很大损失，但乔致庸不仅没有责怪擅作主张的复盛西号掌柜，反而重重奖赏了他。

当众倒掉掺假油的举动为乔家字号赢得了诚信不欺的美名，也为乔家吸引了更多的商户。

讲究信誉，不仅是乔家的传统，更是晋商的传统。

从古至今商人的经营活动都是为了赚取利润，但如果过分重利而忽视了道义，无疑是饮鸩止渴，不仅不能维持经营活动，甚至会因丧失信誉而使百年字号毁于一旦。

在电视剧《乔家大院》中，当乔致庸带领商队从恰克图返回山西途经蒙古草原时，当地的牧民看中了他的布匹，但牧民没有银两，所以提出用一匹马或者几头羊来交换乔致庸的一尺布。

对于以利润为目标的商人来说，这无疑是“天上掉馅饼”的好事，但是乔致庸却耐心地向牧民们作出解释，并坚持按照市价公平交易。

正是靠着诚信经营，乔致庸成就了祁县乔家的百年辉煌，也同样是依靠诚信经营，山西的商人们成就了“纵横天下五百年，跨越欧亚九万里”的晋商传奇。

在历史上，草原上的牧民只要看到刻印着“三玉川”、“长裕川”字样的砖茶，就会毫不犹豫地购买，因为这些烙刻着晋商印记的商品能够让他们放心。

晋商的诚信名满天下，晋商深知经商之道在于诚信，商家必须重视信用，才能赢得顾客，而诸如缺斤短两一般的坑蒙拐骗伎俩不仅害人，而且害己，所以晋商们推崇“利以义制”。

对于商人来说，利虽然是第一位的，但绝不是全部。

在经历了数百年风雨的平遥小城里，完整的古城和古朴的街道都令游人流连忘返，但是更令人难忘的是斑驳的砖瓦、廊柱之间浓郁的商业气息。

那些老式的店铺一家叠着一家，一户挨着一户，游人透过它们虽看不到原汁原味的明清时期的繁华景象，但只要与商家细细攀谈之后就会发现，他们恪守诚信、童叟无欺的古风正悄然延续着从未熄灭的

晋商薪火。

在中国明清两代晋商纵横天下的500年中，“诚信”是晋商的精髓和灵魂，也是其发展和兴盛的根脉。随着传统晋商的逐渐沉寂，晋商文化与诚信精神逐渐成为商贾大院的一道丰碑供人瞻仰。

但“一方水土养一方人”，直至今日，诚实守信、利以义制、敢闯天下的晋商特质仍然渗透在山西人的血液中。

打造了“海鑫现象”的新晋商代表李海仓，以稚嫩双肩挑起家族重担的李兆会，危难时刻接管海南航空公司的陈峰，以“闪电计划”奇袭G0叫e的百度总裁李彦宏……他们都以自己的作为诠释着新晋商的风采。

媒体关注与评论

扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张……我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。

船要行得快，但面对风浪一定要挨得住。

——粤商 李嘉诚我们从不对核心技术感到害怕。

别人有，我敢做，别人没有，我敢想。

比亚迪每个单位遇到问题，我们都会说，你解决不了，不是因为没能力，而是因为你缺少勇气。

——徽商 王传福要避免竞争也不可能，市场肯定有竞争，避免竞争，这不是找死吗？

——浙商 宗庆后我希望最后可以成功，但不愿意当第一个吃螃蟹而中毒的人。

——苏商 柳传志在现今世界，没有“大”的打败“小”的，只有“快”的打败“慢”的。

——台商 郭台铭

编辑推荐

《商圈》编辑推荐：北京商圈、上海商圈、山东商圈、四川商圈、台商、徽商、晋商、闽商、浙商...
...粤商马化腾、浙商丁磊、徽商史玉柱、晋商陈峰.....一个名字就是一段商业传奇！
这是大佬与大佬的博弈，智谋与智谋的比拼。
商战硝烟，不见流血，但见觥筹交错中智慧的交锋！

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>