

<<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。

老子曰：“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，才接近于“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 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——家族企业何以基业长青 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。

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，吸引着人们的眼光。

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。

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>