第一图书网, tushu007.com

<<商人18诫>>

图书基本信息

书名：<<商人18诫>>

13位ISBN编号：9787811244595

10位ISBN编号：7811244594

出版时间：2008-10

出版时间：北京航空航天大学

作者：张同国//吴笛

页数：228

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书从培养商人气质、品质和能力的角度来阐述如何成为一个成功的，起码是合格的商人。
本书不是空洞的理论说教，而是根据一些成功和失败的案例，结合中国国情，总结出成功商人应该具备的18个品质和能力。
它有助于帮助企业家们或准企业家们调整心态，有的放矢地培养能力、修正不足，最终从平庸走向杰出！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

张同国，男，1972年生人，人大MBA毕业。
曾为包括世界500强在内的多家中企业做过企业咨询、培训，现为某大型国企管理干部。

第一图书网, tushu007.com

<<商人18诫>>

书籍目录

第一诫　大梦我先觉———在政策中捕捉商机 一、政策是一根播撒财富的魔棒 二、新闻：盛载商机的百宝箱 三、坐而论道不如起而行动 四、用鹰隼一样的眼光看信息 五、再荒的山上也能走出路第二诫　警醒着交易 一、到嘴的鸭子也会飞 二、合同陷阱：无信义时代的怪胎 三、魔高一尺，道高一丈 四、把每一次合作都当做第一次第三诫　诚信是商人的通行证 一、“温州鞋佬”的坏名声与“奥康皮鞋”的好商誉 二、商人的信誉是纵横商海的硬通货 三、要赌就得准备输牌 四、制定一个可以实现的诺言 五、守时是诚信的名片 六、对好人大度一些，给小人画一张饼第四诫　不做赢得起输不起的生意 一、跑得快不一定跑得远 二、资本放大要有度 三、机会来时不行动同样是一种冒险 四、资本放大时应该考虑的因素 五、毋以利小而不为，毋以险小而为之 六、有所为有所不为第五诫　不拿赌不起的东西做赌注 一、江湖地位不可丢 二、道义不可违 三、没有健康，成功又怎样 四、亲情永远不能做赌注第六诫　慎选合作伙伴 一、同行不是冤家 二、打造一支肝胆相照的核心团队 三、黄金搭档的行动法则 四、善待企业中的优秀人才第七诫　放权，让别人的肩膀成为你的土地 一、事必躬亲的烦恼 二、授权是为了创造更大的蛋糕 三、解读授权的步骤 四、不要让下属篡了权第八诫　商场让家人走开 一、家族，企业的后盾企业的痛 二、让企业家们“戒”不掉家族成员的理由 三、良性管理，给家族企业一个出路 四、探寻中国经验第九诫　商场不谈风月 一、不要与有感情纠葛的异性谈公事 二、拈花惹草是对职业生命的扼杀 三、远离办公室恋情 四、正确处理与异性的关系第十诫　合理避税，但绝不偷税漏税 一、合理避税是企业利润最大化的重要途径 二、解读合理避税的方法 三、税收面前，有所为有所不为第十一诫　成也记者，败也记者 一、媒体是一把双刃剑 二、面对记者，舌头在嘴里转十圈 三、让记者“良性发言”第十二诫　低调做人，高调做事 一、木秀于林，风必摧之 二、当怒则怒，当争则争 三、该高调时要高调第十三诫　不要让钱成为坟墓 一、马云是个美男子 二、勤俭是一种美德 三、恰当的包装，是企业形象的体现四、钱要花在刀刃上 五、战略性慈善：“话语权”让你获得循环经济效益第十四诫　给自己留够底牌 一、盛时常作衰时想 二、像女人对待年龄般保守资本秘密 三、高明的商人永远不让对手摸清自己的底牌 四、给对手一个烟雾弹 五、堵住所有泄露机密的通道 六、晴天留人情，雨天好借伞第十五诫　慎用黑白道关系 一、背景是保障不是工具 二、没有永远不倒的靠山 三、过分依赖政治无异于自毁前程 四、派系之争中学打太极拳 五、在商言商是不倒的标杆第十六诫　学习、学习、再学习 一、预见能力来自学习能力 二、绕过摔倒别人的石头 三、站在别人的肩上发展 四、不要过多关注与自己无关的知识第十七诫　别让失败成为不可承受之重 一、成功的背后常有不能自主的挫折 二、上帝关了门，必会开了窗 三、与其抱怨不如再试一次 四、兼听则明，及时回头第十八诫　变是唯一不变的 一、变则通，通则久 二、不要躺在功劳簿上 三、发现错误及时改变方向 四、勇于走出去 五、管理变革是一世的行为

章节摘录

第一诫　大梦我先觉——在政策中捕捉商机　　要想把握经济命脉，必须关注政局。
了解政治局势的途径很多，新闻、报纸、网络，甚至是与某人的一席谈话，均可能包含着某种商机。
没有特殊门路的中国商人同样可以将政策作为最佳晴雨表。
一、政策是一根播撒财富的魔棒　　自古以来，政治与经济便是一对紧密相连的孪生儿。
在世界上任何一个国家或地区，政府所做的重大政治决策，或者发生的重大事件往往会对商业产生深远的影响。
中国也不例外：中国的改革开放政策，让成千上万的农民、工人成为企业主；市场准入制让许多有眼光的民营企业家进入原来无法企及的投资禁区……对一般人来说，一项新的政策只不过是一些或被关心或不被关心的新闻，而对优秀的商人来说，这些政策中则隐藏着无限的商机。
一些既没有雄厚资本、也没有强硬靠山的“草根”商人，就是凭借比别人更会利用政策的能力而成长为“大树”，进而创造出一个又一个经营奇迹的。
被美国《福布斯》杂志评为1995年度中国十大富豪之首的亿万富翁、福海实业集团的老总罗忠福将自己发家的“秘密”归结为：领先政策赚钱。
他说：“要说我有过人之处，那就是我比别人更会利用政策。
”　　政策是投资的风向标　　犹太人的商法中有一个观点：“政治影响商业，政治家的活动也影响商业，一个能干的政治家、商人往往能从中得到很多好处。
”中国商人同样应该信奉这一商法观点。
因为，政治蕴含着巨大的财富，国家或地方某项政策的出台或废止总会带来巨大的商机，政策是商人们投资的风向标。
正泰集团总裁南存辉说过一段耐人寻味的话：作为一个企业，政治应该是天，天气好的话，出太阳了，被子霉了可以晒晒呀！
外面刮风下大雨，你却拿被子出去，肯定不合时宜嘛。
企业要做强、做大，必须有一个好的政治环境。
总结正泰的发展之路时，南存辉认为离不开“天时、地利、人和，，这三大因素。
而改革开放的政策，就是天时，就是企业最大的政治。
因此，南存辉对于政策尤其是对民营企业可能产生影响的政策非常敏感。
他一直强调，做什么事情都不能脱离当时的政治环境和社会背景。
下面这个故事也许可以反映出南存辉的这种政治敏感。
正泰集团在柳市的总部大楼是1992年小平“南巡”讲话后盖的。
在此之前，尽管南存辉有盖楼的实力，也有盖楼的想法，但是他没有胆量去那样做——即使在温州，这种做法在当时也显得太招摇了。
他甚至不敢跟人谈起自己赚了多少钱。
“南巡”讲话给南存辉吃了颗定心丸。
正泰的大楼很快盖起来了，虽然不高，但在当时，是这里最气派的一栋大楼。
让人想不到的是，正泰大楼的颜色是很少见的红色。
正泰的员工说，南总最中意的颜色其实是蓝色，但南总当时显然有自己的考虑，或者说有自己的担心。
到了1996年，国家宏观调控政策的出台终于让南存辉觉得自己的担心显得多余，经过董事会的决定，正泰把大楼的颜色改了过来，改成了蓝色。
今天去正泰的人会发现，无论是在办公楼还是在工业区，蓝色触目可见：商标是蓝色的，许多产品是蓝色的，员工的工作服也是蓝色的。
甚至一些正泰员工的名片上也有一半是没有文字的蓝色图案。
其实不独南存辉对政治有着独特的敏感和认识，懂得从时局中捕捉商机的商人不乏其人。
想当年，“中国恢复高考”、“香港回归”、“江主席访美”等一系列事件出现时，一般人很难将这样的重要政治事件与经商联系起来，但是，在一个不论将中国地图如何放大都找不到的江南小镇——

浙江温州金乡，却有人将它们实实在在地联在了一起。
1979年的一天，金乡一位姓叶的小五金商人在一份报纸上看到“国内恢复高考”的消息，颇具商业嗅觉的他意识到其中存在巨大的财富。
不久，一份份合同从这个小乡村飞往全国各大高校，校徽成了这位叶老兄的生财之道，全国最大的铝塑标识市场就这样诞生了。
后来，金乡人的徽标越做越大，生意甚至做到联合国，做到五角大楼。
1997年，时任国家主席的江泽民访美，他们又通过当地的侨领将江主席访美的纪念币生意揽回金乡，使金乡人财源滚滚……　　对懂得利用政策的商人来说，他们不指望国家给他们投多少钱，只要给他们政策就行了。
值得指出的是，一个企业壮大的过程，往往是企业开放的过程。
因为没有开放，企业就没有活水，也就不能成流。
特别是民营企业，只有当社会对民营企业家的束缚越来越小，对民营企业家的态度越来越开明，使他们有真正的安全感时，他们才愿意从幕后走出来。
而这种环境的营造，很大程度上就来自于政策，而政治往往是政策的晴雨表。
从这个意义上说，做企业关心政治，是再自然不过的事情。
不过，作为商人，或者说作为企业家，关心政治应该是为了清楚并准确地理解政策，然而把握企业的发展方向，而不应该是出于其他目的。
敢为天下先　　“敢为天下先”与其说是成功商人的一种性格，还不如说是成功商人在政策面前的充分准备。
他们决不会坐等国家各项政策的出台，而是会凭借敏锐的洞察力去感知即将出台的政策，或是以自身的行动来影响政府的决策。
用好、用足政策是成功商人最大的经营本领，在政策不利的情况下，他们也能从中找出可以利用的地方，甚至是“钻政策的空子”。
股份合作制的建立就是典型的案例。
这个伟大的创意是温州人发明的。
在此之前，私人产权制度在很长一段时间内，不能与“国营”、“集体”等所有制成分站在同一起跑线上。
当经济学家们为“国营”和“私营”进行无休止的争论时，聪明的温州人为了在现有制度约束条件下最大限度地减少政治风险，创新出了“既非私、又非公”的“股份合作制”。
这种制度的机理颇值得玩味：在以“合作”为代价确保不被当做资本主义尾巴的同时，又从“股份”上名正言顺地获得自身利益。
关于“国营”、“私营”问题，经济学家们讨论了几十年，温州人也在政治与经济的边际上收获了几十年。
多关心政策，早嗅出危机　　一般说来，当政策发生调整、出现经济波动时，商界首当其冲要受到冲击。
一些“只顾埋头赚钱、不顾天气变化”的商人就是因为对政策的感觉迟钝而经历了“滑铁卢”般的覆灭。
这颇有点像股市．被套住的往往是对股市变化反应迟钝的人。
对政策保持敏锐的嗅觉，在这点上，号称“天下第一商帮”的浙江商人表现非常出色。
更加难能可贵的是，他们作为一个群体都具有这种非凡的能力。
有人研究浙商的发展轨迹，发现了一个有趣的现象：每逢全国经济形势出现波动时，浙江经济往往是一枝独秀，没有受到特别大的冲击，发展得比其他地方要好。
无论是当年的“泡沫经济”和“软着陆”，还是“东南亚金融危机”和“SARS”危机，都无一例外地出现了这种现象。
这主要得益于浙江商人较多地关心政治，能够较早地从政策和时局中“嗅出”危机的征兆。
敏锐的观察力和异常灵敏的政治嗅觉，以及能够对宏观形势做出迅速而准确的判断，使浙江商人“呛水”的几率很小。

从1998年以来，温州人集体买房的行为从来没有停止过。
他们从自家门口买到临近的杭州和上海，从经济发达地区买到不发达地区，又从省会城市买到地级城市，甚至县级城市。
温州购房团所到之处总能掀起大大小小的房地产业的波澜。
由于一些城市出现的过高房价使绝大多数的买房人难以忍受和承担，于是各地开始封杀温州炒房团，中央政府也出台了系列宏观调控政策。
此时便有媒体称，温州人“炒房炒成了房东”。
事实真是如此吗？
答案是否定的。
以上海为例，随着上海房价的步步走高，楼市面临的风险也越来越大，到了2004年底很多商业嗅觉敏锐的温州炒房客就已经开始从上海楼市撤退了，到了2005年3月楼市新政前最疯狂的时期，大量的温州炒房者已经离开上海。
所以，当2005年5、6月国家出台系列宏观调控政策、抑制投机行为时，并没有对浙江的炒房团产生多大的影响——因为政策早有征兆，关注政策的温卅人早有准备，他们早已经开始调整自己的投资对象，将目光瞄准其他“有利可图而又尚无政策限制”的领域。
时刻关注时局，眼观六路、耳听八方、审时度势、灵活善变，只有拥有了这样的本领。
才能成就财富传奇。
二、新闻：盛载商机的百宝箱　　许多企业家对政治都有着清醒的认识。
任正非就曾经告诫华为的新员工：要关心时事，关心国家与民族的前途命运。
当今时代，谁善于收集信息，谁善于开发有价值的信息，谁就掌握了商战主动权。
要做大生意就要从国家大事中找信息，国家的政治外交，甚至每一项新政策的出台，都蕴含着赚钱的机遇。
问题是，信息从何而来？
对于普通商人来说，答案是：常见的媒体。
精明的商人可以从中洞悉国家政策：想知道国家最新政策，他们会看中央台新闻联播；想知道地方最新政策，他们会关注地方台新闻联播。
除此之外，无论是党报、行业报，还是经济类报刊，每天都快捷高效地向读者传递着各种政策信息、市场行情、经济分析、供求消息等等，只要留心阅读都会给企业决策和发展带来机遇。
在中韩建交前夕，中韩高层领导频繁接触，相关新闻频频出现在各种媒体中。
南方一位精明的企业家注意到了这一点，他预计中韩两国建交在即，于是在离韩国较近的胶东半岛购置了大量地产。
中韩建交后，他通过转让土地使用权，大赚了一笔。
前两年，我国关于环境保护的新闻见诸各大媒体，搞得有声有色，这是环境保护法出台的前奏，得此消息的人何止万千，但浙江一家乡镇企业的厂长却敏锐地意识到一个尚未开发和占领的市场——环保产品市场。
他及时调整该厂的产品结构，开发环保产品。
环保法在全国实施后，当各地的厂家还坐在办公室里研究调整产品结构的方案时，该厂早已开发出一体化净水机、自来水压力过滤器等新产品，从而在环保产品市场上站稳了脚跟。
三、坐而论道不如起而行动　　新闻里蕴涵商机，这是个非常浅显的道理，许多商人都明白，但是有些人能抓住机会，并且发挥得淋漓尽致，有些人却坐失良机，原因何在？
因为，在新闻、信息和机会面前，成功者不是“坐而论道”，而是“起而行动”。
——欧元刚刚启用，十万只专为新欧元特型纸币准备的钱包就已被一些商人带到了欧洲；　　——伊拉克的战争还没结束，人们的目光还集中在谁是最后的胜利者之时，已经有人在伊拉克的大门口排起长队，翘首以待伊拉克重建带来的商机；　　——由中国做东道主的第三次朝核“六方会谈”刚刚结束，一些中国商人的身影就已活跃在朝鲜这个充满种种悬念的半岛上；　　——雅典奥组委还在为场馆建设问题头疼时，就已经有人做起了制造雅典奥运会会徽的奥运生意：　　这些商人敏锐的眼光和快捷的行动不能不让人佩服：面对同样的信息，当别人还懵懵懂懂时，他们已经看到了商机；当

别人也看到商机时，他们已经开始关注；当别人也去关注时，他们已经开始研究；当别人也开始去研究时，他们已经有了成果；当别人也出了成果时，他们又开始发现、研究新的问题。
　　机不可失，时不我待　　把握不住的机会不是机会，机不可失，时不我待。
成功的商人往往更善于把握和利用商机。
他们能凭借敏锐的政治洞察力和强烈的市场意识。
在有机会的地方抓住机会，在没有机会的地方创造机会。
　　成功商人的政治“嗅觉”和经济“嗅觉”往往比别人灵，他们的行动也往往比别人快。
在机会面前，他们绝不会缩手缩脚、畏头畏尾、裹足不前。
发现了机会，就要马上做出决策；决策一旦形成就要立即进入高速、高效的行动。
这种快速反应的决策机制、迅速行动的执行能力，是成功商人制胜商场的突出竞争力。
　　据说，做电表和空调起家的奥克斯集团在他们的办公自动化系统里，严格设定了每个人处理事务的流程和时限，并进行效率考核。
即使是企业老总本人批阅文件延误了一天，也会被系统自动罚款。
均瑶集团董事长王均瑶从航空一路做到乳品，一个深刻体会就是“人家慢走，我要快跑，这样才能不落后”。
波导公司的徐立华在1999年决定进军手机行业时，则强调企业的策略是“必须要有速度，不能像烧开水那样，10度、20度地慢慢来，因为没有人给你时间。
”　　四、用鹰隼一样的眼光看信息　　发现机会是所有商人必备的能力，所以并不稀奇，真正稀奇的是能从新闻中发现真正有用的商机。
　　好的商人必须要有敏锐的政治眼光，要有洞察形势和理解方针政策的能力。
在正确解读政策的同时，抢先一步上台阶是新派商人的新打法。
具有这种素质，不但要求商人能从政策中发现人人能看到的商机，还要善于放大起初很微弱、甚至听不到的声音。
这一点在华立集团董事长汪力成和宏一电子有限公司董事长沈国强的身上都有突出的体现。
　　1996年，华立集团西进兼并了西部地区最大的电能表生产基地——重庆电能表厂，当时还没有“西部开发”一说。
汪力成此举的灵感来源于当时炒得沸沸扬扬的关于民工潮的新闻，他敏锐地意识到，当时东西部差异虽大，但国家发展不会允许长期不平衡发展。
同时他还注意到中央领导的一段话：“重庆人民为三峡的建设作出了重大的牺牲，但中央不会让你们承受更大的损失。
”这条信息让汪力成预感到西部的发展前景，于是他在西部落下了重要的一粒棋。
如今，当年这一着棋为他带来了丰厚的利益。
他的一句话很适合为此举做注脚，他说：“企业家的预见能力其实就是快速的信息处理能力。
”　　沈国强是另一位善于从纷繁处发现商机的成功商人。
　　2002年年底，他收到一封差点被秘书删掉的电子邮件。
原来，宏一的一位经销商的父亲在欧盟工作，曾参与起草了两个与环保有关的指令，经销商随手就把这两个草案的部分内容发给了沈国强。
经销商的无心之举却让沈国强警觉起来，他认为欧洲人不可能无缘无故起草这两个草案，今后一定会实施。
　　……

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