

<<经商智源>>

图书基本信息

书名：<<经商智源>>

13位ISBN编号：9787801123879

10位ISBN编号：7801123875

出版时间：2002-1-1

出版时间：民主与建设出版社

作者：商圣

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>

<<经商智源>>

书籍目录

第一章积著之理 范蠡是名臣、名商。

他在越国做官时，越国败于吴国，差不多将要亡国。

越王勾践听从了范蠡、文种等人的谋略，卧薪尝胆，励精图治，经过二十年的艰苦努力，终于转弱为强，灭吴称霸。

范蠡在大功告成之际却急流勇退，弃官出走，又在商界名扬天下。

他在商业经营中动用了一套理论知识为指导，即“积著之理”。

原则是“务完物，无息币”。

范蠡的商谋实际上脱胎于他的兵谋，他将政治家、军事家、大商人有机地融为一体。

1. 用心积累等待时机2. 适应时变运筹定议3. 多元相济综合经营第二童 人弃我取 白圭是中国古代最为著名的商人理论家。

他“乐观时变”，奉行“人弃我取，人取我予”的经营理念，在管理上“与用事僮仆同苦乐”，在把握商机方面“趋时若猛兽挚鸟之发。

”白圭将商战看作是兵战，尚用兵之谋，提出了“智、勇、仁、强”的企业管理者最高标准。

1. 人弃我取人取我予2. 乐观时变薄利多销3. 智勇仁强积少成多第三章精思锐进 精思，精密，审慎思之也；锐进，速进，大进也。

商场中有众多的诸葛亮，变局迭起，风云反覆，情势复杂的大环境下需要人们尽快。

尽全的做出决断。

需有识有胆，于乱局中拨云见日之能力，精思，即要反复，全面思考，切实把握态势，方能“锐进”，一针见血，做出了断。

盛宣怀适应了他的时代，“躬奇冒险，精思锐进，绝有瞻顾，期于必成”，使他揽东南利权。

奔走效用者遍天下，资产过千万……1. 躬冒奇险招商始善2. 开矿设线 其利自便3. 银行公司 洋务峰巅第四章 勇拓韧拔 勇于进取。

坚韧不拔。

这是荣氏兄弟的创业之道。

荣氏兄弟白手起家。

没有什么御山和背景，因而创业之初“历经盘锚”。

而后“责任愈置，挫折愈多，惨淡经曹，备尝艰险”，但二兄弟“勇于进取之毅力操之如故，壮住不挠之气，充然自若”，卒以此造就荣氏家族百年辉煌。

1. 初历艰争 习技以长2. 外敌于境 革新自生3. 举斥工头 内争以效 第五章 财殖子至 殖，生长。

繁衍也；至，周道，细致，到位也。

财源来源于真道。

细致。

到位的服务。

……

章节摘录

书摘 勾践在吴国软禁二年多以后，伍子胥向吴王提议杀死勾践，但都被伯嚭阻拦下来。而勾践也听从范蠡的劝告，一直忍耐着吴王的恶语讥诮，日夜忙碌，为夫差刲草养马，清扫马圈，或者擦拭车辇。

吴王也暗暗派人察看勾践的情况，想知道勾践是否已真心臣服于他。

那回报的人总是称赞越王并没有因为干这样污贱的差事而有什么怨言，连不高兴的脸色也没有，那越王在清扫马圈时还唱歌哩。

而范蠡对勾践、越后对勾践也始终保持着君臣、夫妇的礼节：越王让他们坐，他们才坐，越王吃完了最后一口饭，范蠡和越后才拿起筷子……夫差有些不信。

一天，他悄悄登上山头，从上往下察看。

这时候勾践正坐在马槽上吃饭，而范蠡和越后则十分恭敬地站在两边……夫差看得目瞪口呆，他找到伯嚭问道：“勾践在我们这里有多久了？”“快三年了。”

“应该放他回去了，”夫差感叹道：“想不到一个区区的越王，竟会有这样的臣子和王后，在污贱的环境中，竟还保持着君臣礼仪。

杀了这样的人，以至囚禁这样的人，也是会遭报应的。

“这……恐怕太师不会答应吧？”“为什么？！”“先王去世时，曾答应和太师分吴国而治。

不幸先王过早谢世，如今大王独掌吴国，子胥虽被尊为太师，仅仅次于大王，但这并非是子胥的宿愿。

如果杀了勾践，越国灭了，他就必定要掌领越国，就能与大王‘分国而治’了。

”夫差沉默了一会，咬牙切齿地说：“我倒要放勾践回国！”有一天，看守告诉范蠡，今天不必准备车马了。

又过了几天，夫差部没有来调遣车辇。

范蠡想，肯定发生什么事了。

一打听，才知道夫差病了。

夫差一病就是两个多月。

范蠡想出了一个讨好夫差的妙计。

他对勾践说：“您应该向伯嚭写一封信，就说范蠡少时习过医术，且知道许多珍技秘方，可以把夫差的病治好，如果治不好情愿服罪。

”伯嚭把信交给夫差，夫差同意范蠡治病，但要求范蠡先尝药汤，而后再由吴王服用。

范蠡摸摸夫差的脉，察看了夫差的脸色，向内侍询问夫差的便溺情况，故作惊讶地说：“大王已病人膏肓，亏得大王贵体超人壮健，换了别人早有性命之忧了。

”于是，把医生们开的处方看了一遍，气愤地说：“大王的病本可以早日痊愈的，只怪庸医投错了药。”

”说完就开了一个药方，对伯嚭说：“按这药方服一剂看看，如果明天大王有了大小便，很快就会康复的。

但是，大小便必须请人用嘴尝过后，把气味告诉我，才能够开第二个药方。

”范蠡回到石屋后，对勾践说：“夫差有病已经快好了，正处在痊愈前的恢复时期。

我开了个药方，故意下了点泄药，明天早晨他必定要大便。

我对伯嚭说，这粪便必须要有忠心于大王的人亲自用嘴尝过，并把滋味告诉我，我才能决定用什么药。”

”“谁会干这种事呢？恐怕夫差的儿子、王后，以至于伯嚭也不肯这么干啊！”范蠡大笑，附耳向勾践说了几句，勾践恍然大悟。

第二天一大早，吴王果然便溺了。

勾践早早等在王宫的门前，接过内侍端出的粪便，掀开马桶盖看了看，装作用嘴尝了尝，然后跑到夫差的床前，磕了个响头，高兴地说：“恭喜大王，大王的病已经没有什么危险了，再过二天，就可以乘坐罪臣准备的车辇了！”夫差问：“你怎么知道的？”勾践说：“听范蠡讲大王的粪便如果有了苦咸

<<经商智源>>

之味，那就证明肚里的毒气散发出来了，刚才我尝了大王的粪便正是此味。

罪臣预祝大王龙体早日康强，这是罪臣和罪臣的妻子所日夜盼望的！”说着，又把头叩在地上发出嘭嘭的响声。

吴王夫差感动得声音发颤，他用不屑的神情望着身边的伍子胥说：“把越王安顿在宫殿里，不要让他洗车喂马了，要范大夫也从石屋里搬出来陪越王同住。

等我的病一好，你随我送越王夫妇回国……”范蠡诡谲地笑了。

随即又向勾践使了个神秘的眼色。

“只要大王早日康复，”勾践泣不成声地说：“罪臣情愿在吴国侍奉大王，已经无心返还越国了！”

在范蠡的策动下，由于勾践处处小心侍奉夫差，再加上伯苗不断地向夫差报告越国国内十分平静，没有一点反叛吴国的迹象，夫差对勾践的臣服深信不疑，他觉得越国对吴国已经没有什么威胁了，于是下诏放越王回国。

公元前491年，夫差亲自送勾践夫妇回国。

临行前，夫差召见范蠡：“寡人曾闻，‘贤妇不嫁破落之家，名士不仕灭绝之国’。

如今，越国已亡，先生何不弃越归吴？果如此，寡人一定委以重任。

”勾践唯恐范蠡变节，暗自坠泪。

只见范蠡委婉地推辞说：“罪臣尝闻：‘亡国之臣不敢语政，败军之将不敢言勇。

’臣在越国不能辅助勾践行善，以致得罪大王。

如今侥幸不死，臣已十分满足，岂敢攀求富贵？”夫差不再强求，把勾践一行送出城门。

范蠡回头，意味深长地对夫差说道：“罪臣必将选择吉日叩见大王……”在吴国的三年，范蠡与勾践患难与共，唇齿相依，使勾践感到范蠡的用心良苦，更加欣赏范蠡的才智。

回到越国，勾践便打算把国政交给范蠡管理。

范蠡本无心于功名，遂谦虚地推辞道：“操练兵马、行军打仗，文种不如我；治理国家、安抚百姓，我不如文种。

”于是，勾践便让范蠡负责统军治兵，而让文种管理国家的政事。

范蠡统兵注意策略。

会稽一战，使将士们士气一落千丈，越王回国后，军营情绪依然低下，而范蠡胸存韬略，信心百倍。

他知道越国战船和战车技术比其它诸侯国高出一筹，便用了两年时间不遗余力集中训练了一支船队、一支车队，然后，请勾践和文武大臣进行检阅。

这次检阅使君臣上下英姿焕发，士气倍增，看到了越国的希望。

阅兵后，范蠡对勾践说：“越国军兵使用剑术和弩术的本领比不上吴国。

要想办法弥补这两个短处。

我听说南林(今浙江省山阴县南地区)有许多人善于使用剑戟，其中有一个青年女子的剑术很好，不仅在那一带闻名，连全越国都知道她，大王可差人把她聘来教授剑术。

”……

<<经商智源>>

媒体关注与评论

《经商智源》总序在商海大潮涌动的今天，经商能力已成为人们生存发展的基本能力之一，而当多少人用羡慕的目光注视着比尔·盖茨的崛起——辉煌时，或许很少有人能想到在华夏五千年历史上也曾经生活着许多才堪称道的富商巨贾。

泱泱五千年的历史似乎太过久远，以致尘封了诸多商界风流人物。

不少人坚持认为中国古代乃至近代没有什么可值得称道的商人，进而他们执著地认为经营商业应循于西方，“以洋为源”。

一时间，西方的经营理念如潮水般涌入，然而事实上证明这种简单的移花接木并不怎么成功。

为什么呢？原因很简单，当一个民族割断了给予它营养的脐带，剩下的只能是日渐萎缩。

我们承认古代传统中“重农抑商”的思想很严重，以至于任何一个从商者都有可能被斥之为“舍本逐末”。

但这一切并不意味着中国人经商历史的枯竭。

相反“天下熙熙，皆为利趋，天下攘攘，皆为利往”，商业经营的巨大利润和其本身拥有的魅力还是吸引了众多英雄为之竞折腰，他们勇敢、义无反顾地承担起了“商者”的重任。

让我们回过头来，从那些被世人遗忘的角落里把他们唤醒：“陶朱公”范蠡、商业理论家白圭、以商经世的“商相”吕不韦、“红顶商神”胡雪岩、票号先人雷履泰、洋务巨商盛宣怀、状元商人张謇、商界达人虞洽卿、制碱大王范旭东、华侨巨商陈嘉庚、金融寡头陈光甫、银行巨子张嘉璈……每一位商者背后都有着一段不同寻常的人生经历，在商海沉浮的背后凝聚着他们的经营智慧和适于中国人的经商视角，在中国这块自然经济根深蒂固的冻土上，他们凭借着自己的胆识、眼光、智慧与力量，创造了中国商业史上一次又一次的辉煌！以古为鉴，可知兴亡；以人为鉴，可明得失。

商场是浓缩的社会，其中之人当具有“智、勇、仁、察”之品性。

商者，人之杰也，所行者业之大也。

死生之地，存亡之道，不可不察也。

所以那些智不足与权变，勇不足以锐进，仁不足于博见，察不足于明辨者，是无法在七国逐鹿的商市中征战立足的。

中国古代、近代的富商大贾们已经以自己的“智勇仁察”铸就了有中国特色的经营之道，这套书即着力于从这二十四位商者之中，从他们的经历和视角中，提炼浓缩出为今人行于商途提供宝贵借鉴经验的经典理论。

《经商智源》探索的是从中国古代以来商人智慧的源起，并从中阐释出一些不为人所知或不为人所重视的经营理念，也为借鉴国外先进经商理念提供一个可堪支撑的母体。

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>