



杨应辉 杨应辉特许会计楼创办人  
网站: www.adrianyeo.com

Adrian Yeo & CO.  
chartered accountants

下期预告: 企业的思路第六部曲

数字: 客观与逻辑

企业的思路七部曲

1. 企业: 大学问
2. 创业: 勤俭诚
3. 做人: 得人心者得天下
4. 做事: 吃苦当吃补
5. 商道: 生意的智慧
6. 数字: 客观与逻辑
7. 传承: 理想与理念

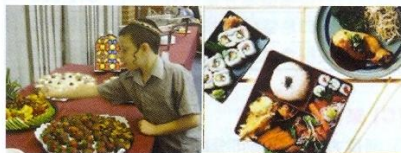
# 企业的思路第五部曲

## 商道: 生意的智慧

在商言商, 经商经得漂亮, 生意做得红火, 弄清商道经商是不可少的。

商经之道是历代商人在商旅生涯中不断累积的智慧, 是一种无形资产, 也是打开事业成功之门的钥匙, 尤其是在今日用脑思考的时代。

### 犹太料理如商道 日本料理如商道



爱上帝, 更爱金钱 融合东方儒家思想和欧美现代管理

谁是世上赚钱能力最强的人? 在《美国种族简史》一书中提到, 犹太人、日本人和美国人是世上最能赚钱的人。

日本人有一种“求道精神”, 如茶道、花道、柔道、书道、空手道。在经历了世界第二次大战失败的三十年后, 这资源小国的货品独占了美国的大半市场, 日本人的绝招是什么? 就是一流的商道。在此向日本人学习经营之道:

- (1) 取人之长, 跟随超越
- (2) 谋略智慧, 以智取胜
- (3) 洞悉人性, 攻心为上
- (4) 求异求变, 另辟新路
- (5) 明察善断, 顺应大势
- (6) 感觉敏锐, 行动快捷
- (7) 软硬兼施, 刚柔并济
- (8) 以人为本, 完善处理

美国是经济第一大国, 在商业精神塑造的美国社会, 人们最为推崇商道, 热衷于经商赚钱, 有了钱, 一切名誉、地位、权力都可以得到。在此先参考美国建国不到200年便迅速发展工商及建立自己完善而独立的思想库, 经营之道。

- (1) 以变应变, 顺应时势
- (2) 险中取利, 果敢决策
- (3) 看得深远, 看准未来
- (4) 精于谈判, 桌上斗智
- (5) 巧用传媒, 精心策划
- (6) 精于口才, 善于推销
- (7) 预机运谋, 巧为周旋
- (8) 以人为本, 有效激励

美国人虽然善做生意, 但比起犹太人, 稍逊一筹。有个经典的说法: 全世界的钱在美国人的口袋里, 美国人的钱在犹太人的口袋里。犹太人仅有美国3%的人口, 占世界的0.3%的人口, 但占世界最有钱的企业家的50%, 所以犹太人是名副其实的“世界第一商人”。在此分享犹太人经商之道:

- (1) 热爱金钱, 唯利是图
- (2) 诚信经营, 公平交易
- (3) 精细明察, 敏于算计
- (4) 精于理财, 盘活资本
- (5) 营造关系, 和气生财
- (6) 关注信息, 善用情报
- (7) 不畏困境, 坚忍致胜
- (8) 珍惜时间, 立即行动

中国人经商的历史源远流长, 几千年的漫长发展奠定了丰富的商业文化, 在此看一看中国商人的商道:

- (1) 经商先要学做人
- (2) 企业的价值先从个人价值开始
- (3) 重视团队合作
- (4) 重视亲情和人性
- (5) 精明不吃亏
- (6) 勤俭

再看看被称为“世界上最伟大的推销员”的香港商人, 他们具有现代意识、上进、坚强, 香港人以效率与速度著称。香港商人身上含有高度西方文化特质, 他们奉行“金钱至上, 个人第一”。香港商人的商业风格如下:

- (1) 冒险拼搏, 全力以赴
- (2) 中西合璧, 工作效率
- (3) 懂得赚钱, 更懂花钱
- (4) 一言九鼎, 不要手段
- (5) 务实求立, 广开财源

商道如同料理, 人有偏好, 不同国籍会喜欢不同的菜色。我们吸收了不同国籍的商道智慧, 配合我们本身的哲理、价值观、背景与国家风情, 必能举一反三, 为己所用, 在商场上才能达到更上一层楼的效应。

### 作者背景:

#### 杨应辉

笔者在古晋杂货店长大与做销售2年。1982年在吉隆坡拉曼学院修会计, 然后在英国工作7年与念商科硕士课程。现在他在八打灵操作会计楼, 一年审1,000盘中小企业账目。