

无礼”做法的。君子可以被人欺骗,但不可以被人愚弄。

谋略是兵道制胜的法宝。“知己知彼,百战不殆。”兵家如此,商家亦要知己知彼,不能徒手打虎,徒步过河,盲目跳井救人。“勇而无礼则乱。”企业家要精心制定企业发展战略,要精细编制实施战略目标的措施。

兵法曰:“计利以听,乃为之势,以佐其外。势者,因利而制权也。”(骈宇騫、王建宇、牟虹、郝小刚著:《孙子兵法》,中华书局2009年11月版,第6页。)计利:利,利益;计,计划、分析;计利,认真分析形势,作出判断,让领导者听从并采纳。要造势,加大宣传,配合军事行动。

做企业必须“计利造势”,采用多种形式、多种渠道,宣传公司文化,主动向市场传递产品信息,千方百计吸引顾客,刺激消费。同时,要鼓舞公司员工的士气,振奋精神,百战不殆,积极辅佐、指导市场业务人员,面对激烈的竞争,出奇制胜。

另外,企业领导者要慎言敏行,因势而灵活多变,即权变,迅捷应对市场之突发情况,变被动为主动,方能化险为夷。这样才能实现孙子言之“势者,因利而制权也”和孔子“临事而惧,好谋而成者也”。

8.2 知胜之道

孙子曰:“故知胜者五:知可以战与不可以战者胜,识众寡之用者胜,上下同欲者胜,以虞待不虞者胜,将能而君不御者胜。此五者,知胜之道也。”(《孙子兵法·谋攻》,第20页。)同欲:指同心、齐心,虞:准备。御:驾驭,牵制、干预。

兵家之胜道,商家可借鉴为之“圣道”。商场如同战场,从企业立项兴建,到企业研发产品,市场策划都应识众寡之用,积极开发“人无我有”之产品,且快速申请专利,即使政府招标采购,由多家竞争可变为单一采购,成功概率极高,百分之百获胜。此乃商家取胜之一大法宝也!正如当今市场流传的“同质商品卖低价,差异商品卖高价”,也就是“差异化”之谋略。

孟子曰:“夫物之不齐,物之情也;或相倍蓰,或相什百,或相千万。子比尔同之,是乱天下也。巨履小履同贾,人岂为之哉?从许子之道,相率尔为伪

者也,恶能治国家?”(《孟子译注·滕文公·章句上》,第126页。)蕞:音xī,五倍。巨履小履;赵岐注云:巨,粗履也;小,细履也。

孟子之意是说:市面上各种货物的品质不一样,这是理所当然的。不同货物的价格有的相差五倍,有的相差十倍、百倍、千倍、万倍;不能把它们的价格不分好坏优劣,完全一致,没有区别,那样做是在搅乱天下。大小好坏一样价格,老百姓难道会愿意买吗?不要听信许子的胡言乱语,那只能让百姓走向虚伪,怎能够治理好国家呢?从孟子之言,不难看出,古之圣人早就提出物品差异之观点,与兵家孙子的众寡之用谋略非常一致。这里企业家要特别注意把握差异化商品之价格,应合乎仁道,切勿漫天要价,要把社会效益放在第一位。以仁道得之的金钱是“可处”的,可要的、可享受的,否则应视为不义之财也。

知胜之道:“上下同欲者胜。”打仗要官兵同心,齐力一致,方能打败敌人;做企业亦应如此。企业老板要做到“爱众亲仁”,员工就会“居其所而众星拱之”。这就要求企业家做到时时尊重员工,关心员工,即所谓“人性化管理”。有一天,孔子在朝廷忽然听到他家的马厩失火了,孔子忙问“伤人乎”?不问马。孔子把人的生命放在第一位,实乃伟大啊!今之有些企业家不顾及工人之死活,大赚工人的血汗钱,可恶矣!媒体曝光山西有的煤老板矿难后造假焚尸,逃避罪责,是可忍孰不可忍也!

孟子曰:“人而不得,则非其上矣。不得而非其上者,非也;为民上而不与民同乐者,亦非也。乐民之乐者,民亦乐其乐;忧民之忧者,民亦忧其忧。乐以天下,忧以天下,然而不王者,未之有也。”(《孟子译注·梁惠王·章句下》,第83页。)

孟子之意是说:国王应以百姓的快乐为己之快乐,这样百姓也会以国王之快乐为己之快乐;国王以百姓的忧愁为己之忧愁,百姓也会以国王的忧愁为己之忧愁。国王和天下百姓同乐同忧,天下肯定归国王的了。民为国之本也;企业员工乃企业之本也。企业家与员工同乐,融为一体,忧员工之所忧,真诚为员工排忧解难,员工一定会和企业的兴衰荣辱紧紧联系在一起。