

2. 文献回顾

在本章中，作者由经营理念的定义入手，探讨陶朱公的经营理念。

2.1 经营理念

经营理念是哲学的分支，是关于应用哲学。经营理念的目标是为了让企业商家们追求企业绩效并提高质量。这里的质量包含性格和让人类幸福的事。也就是表示：创造性、参与、意识的成长等接涵盖在内。(Tan, 2010)。

2.2 中国商务人士的原则

在中国古代，从事商业与传承关连不大，相反，环境因素、竞争、信心和生活需求反而是支持古代中国人从商的因素。这些因素对中国人的业务运营的成功起到了主导作用，生存与永续经营成为他们需要面对的课题。

此外，Seng (2006)所写的“中国的商业秘密”，指出，中国人中成功在商业方面占有一席之地的人们往往都遵循着一些相同原则。

2.2.1 主动

在商业活动中，贸易者应公私分明，并避免对交易双方产生无意义的耗损，尽可能以利滚利，创造最大的利润。

2.2.2 把握机会

中国人认为“机不可失”，即机会往往只有一次，错过了可能不会再出现。因此，中国人在工作时会全心投入精力和心思在发展和促进贸易活动。

2.2.3 计划上冒险进取

贸易肯定无法避免风险。

没有保证交易活动必定会产生利润。因此，交易者就必须勇敢，准备好面对各种风险。商业活动可能产生不可预知的失败，但是，商人不应气馁。中国商人常抱持“不入虎穴，焉得虎子”的想法，一位贸易商一定要敢于面对竞争的恐惧和冒失败的危险，并准备继续探索和开拓新的业务。

2.2.4 强健的体魄与精神

为了贸易活动，贸易者需要有强壮的精神和身体。因为当时交通不发达，交易者必须花费大量时间在不一样的环境里走南闯北，为了达成贸易，强健的体魄与精神缺一不可”。

2.2.5 别对命运低头

一般情况下，中国和其他国家相信他们的命运是像轮子一样，总有高潮与低谷。然而，中国人相信，一个人的命运最终取决于我们自己。面对困境的时候，一个贸易商该有豁达和宽容的心。这也将有助于交易者能成为有远见，并积极向上的商人。

2.2.6 对事业奋斗不懈的精神

在进行贸易活动时，商人必须有奋斗不懈的精神。即使已经达到最初设定的目标，仍不可轻忽大意地在舒适区入睡。当一个商人已经取得优势和成功，仍须保持对于工作的热情而非自满。

上述的第成功的中国贸易商普遍遵循的贸易准则。

2.3 陶朱公的经营理念

陶朱公被称为中国古代商界的先驱，他在商业领域有着敏锐的思维。但是，他不是个贪婪的人，而且他还喜欢帮助别人。

后人将其思想整理为《陶朱公商训一书》，在*12 Rules of Management Effectiveness*:陶朱公的中国古代智慧一书中。便列出陶朱公的12条基本经营原则，并增添业务应用说明。（Tay, 2014）。

十二原则如下：

2.3.1 能识人：知人善恶，账目不负

一个商人，要学习理解和判断他人的性格。

通过了解一个人的性格和价值更容易为企业去探索和发现一个人的商业潜力。避免与人品不好的人接触，与具有道德的人建立良好的合作、顾佣关系，这将有助于促进商人维持他的商业活动、保持竞争力，并实现令人满意的经营业绩。

2.3.2 能接纳：礼文相待，交关者众

一个商人该要尽全力满足客户的需求。不仅如此，也该用友好、谦虚和守信的态度对待客户，这是吸引客户的关键之一。

2.3.3 能安业：厌故喜新，商贾大病

如果只是一味追求、好好、迎合新客户，而忽略旧客户的需求与感受，这将对业务产生不利的影响。

2.3.4 能整顿：货物整齐，夺人心目

第一印象容易影响他人的看法，在商业方面也适用。商店或办公室的外观反映了一间公司的理念。整齐有序的货物，整洁的办公室，再加上令人感到舒服的照明，容易吸引客户的

目光，使他们提起兴趣参观卖场，并吸引顾客购买。反之，杂乱肮脏的店铺或办公室，将失去客户的注目。因此，应对公司作良好的形象管理。

2.3.5 能敏捷：犹豫不决，终归无成

现在社会变迁快速，一个商人也需要能够灵活和敏捷得应对所有变化。换句话说，需要具有不僵化的思维，犹豫只会导致丧失良机的。

2.3.6 能讨账：勤谨不怠，取讨自多

在商业交易中的持续过程，应收款可能是公司的现金流的一个大问题。催收账款要有专门的负责人，需要勤快、谨慎、不懈怠才能为公司带来收益，避免损失。

2.3.7 能用人：因材施教，任事有赖

一个商人应该明白如何管理和委派任务给下属。通过这样可以缓解商人的负担，另一方面，也是为员工发展个人能力的机会，并提高公司的运作效率。

2.3.8 能辩论：坐财有道，阐发愚蒙

良好的沟通是商业交易的要点之一。一个具备良好交际技巧的商人，能推动和说服客户。沟通必须有效地进行，在某种意义上说，一个商人不仅需要能够清楚传达讯息，也需要能够懂得倾听和观察对方。

2.3.9 能办货：置货不苟，蚀本便经

市场需求，潜在的销售，质量和价格是商人要考虑的重要因素。商人在挑选商品时需要小心谨慎，避免因销售不佳而造成货物囤积，以致于造成各项亏损。

2.3.10 能知机：售贮随时，可称明哲

商人必须掌握市场趋势，知道应该在何时进货、囤货、出货，以创造最大的利润。

2.3.11 能倡率，躬行一律，亲感自生

企业家必须具备的高自律标准，以领导他人。一个企业领导人必须是有效率，有能力的，并愿意主动引导下属。领导人建立起下属的尊重和钦佩的后，才容易让公司整体积极地共同努力，实现公司的愿景和使命。

2.3.12 能远数：多寡宽紧，酌中而行

长期规划是一个商人必不可少的。企业必须能够做出专门为满足未来的挑战的长期计划。换句话说，一个商人必须努力满足不仅仅是短期需求。应将眼光放宽，抱持审慎的态度，敏锐地观察一切，并能够通过观察分析和预测未来市场走向，达到永续经营以及追求更高的利益的目的。