

《商道智慧》课程教学教案——常与变

任务一 常与变——抱朴守真，常中求变				编号：62
# 夙 夙 夙 夙 夙				
所属项目	项目6 大商之道	授课学时	2 学时	
授课对象	2021 级国际贸易	课程性质	理实一体	
典型任务	商无常势；守拙求新；			
教学目标	知识目标	1. 理解水无常形、商无常势的内涵； 2. 理解常中求变、守拙求新的内涵； 3. 掌握因时因事而变的逻辑思路。		
	能力目标	1. 能适应市场变化，把握机会； 2. 能避开是非旋涡，保持始终； 3. 具备一般的商战逻辑能力； 4. 能针对市场环境具体问题具体分析； 5. 能用发展变化的眼光看问题。		
	思政目标	1. 增强学生“不忘初心，方得始终的信念”； 2. 提升学生小组协作的能力、合作意识和团队精神； 3. 培养学生敢于担当； 4. 培养学生风险意识； 5. 培养学生积极科学的商业态度。		
教学重点	理解常中求变、守拙求新的内涵。	重点落实	小组讨论，小组成员共同进行企业适应市场变化正面案例，反观不会变的商家等反面案例等资料的解读分析，总结提炼。	
教学难点	1. 企业如何坚守初心和信念； 2. 企业如何适应市场变化。	难点突破	1. 结合企业正反案例，对变则通，通则久的商业活动基本规律的理解。 2. 组织学生研讨疫情下的数字经济时代，企业的发展思路。	
教学策略	根据教学内容将实际生活中的真实案例加以典型化处理，将学生自主学习过程中遇到的问题融入到课堂任务中，在解决问题的过程中强化学生对新知的理解；最后，通过对案例的实训来启发学生的创造潜能，将所学知识加以内化吸收。			
教学内容	<div style="text-align: center;"> <pre> graph LR A[常与变] --- B[常：抱朴守真、恒优恒新] A --- C[变：常中求变，守拙求新] B --- D[水无常形、商无常势] D --- E[诚实] D --- F[守信] C --- G[应变：变则久，通则久] G --- H[互联网+时代，商业模式变化] G --- I[与时俱进] C --- J[善变：因地制宜，适时而变] J --- K[商业活动因地制宜] K --- L[因人而异] K --- M[因时而变] J --- N[思维方式转变] </pre> </div>			

p 《高冷拗将》

课前准备:

1. 借助超星和网络教学平台上传的视频学习“常与变”的知识点;
2. 若自学中遇到问题可通过网络教学平台和超星在师生之间进行交流反馈;
3. 初步分析变与不变正反企业案例;
4. 教师根据自学情况作出评价。

步骤一：案例导入

教师引导：案例分析：

春秋时期，鲁国有一对夫妻，男的编得一手好草鞋，女的织得一手好麻布，夫妻俩勤勤恳恳，日子过得还算不错。

后来，他们听人说越国是个鱼米之乡，便准备搬到越国去居住。邻居见了，对他们说“你们要是搬到越国去，恐怕你们会穷得揭不开锅啊。”

夫妻俩不相信，他们说“瞧你说的，我们会编草鞋，又会织麻布，又省吃俭用，只有发财的份，怎么还会受穷呢”。邻居说“草鞋是干什么用的是拿来穿的，可越国都是水乡，越国人从小就光着脚走路，不会穿鞋，他们会买草鞋吗麻布是干什么用的，是做帽子戴的，可是越国经常有暴雨，越国的人个个都蓬头披发，从来不戴帽子。”夫妻俩

听完都愣了，问道“真的吗”

邻居笑着说“当然是真的，你们的手艺的确很好，但是去到一个用不着这种手艺的国家，不受穷才怪。”

提出问题：这个故事告诉我们什么？

教师点评：这个故事告诉我们，各个地区的风土人情各不相同，我们的商业活动应该因地制宜，一些在甲地销售比较火的商品，在乙地并不一定会继续受欢迎。商人一定要找出不同地域消费者的不同偏好，做出适当的改变，推出适当的推出适合当地人消费习惯的商品，才能赢得当地市场。

如果你能够细心，你就会发现，像肯德基、麦当劳这些连锁品牌几乎在我国的大城市都设有店面，但他们在每个城市推出的商品绝非千篇一律，甚至有着不小的差别。不同地区的店里往往有不同的特色菜品，为的就是迎合当地消费者的口味。



图1 民间故事

《商道智慧》课程教学教案——常与变

步骤二：明确本次任务的能力目标和知识目标。（见课程基本信息）

步骤三：学生自己丰富“工具箱”

在5分钟之内在网上搜集企业适应市场的相关案例，了解经商的本心及商业活动规律，放入自己的“工具箱”中。

步骤四：展示教师“工具箱”内容，教师点评

知识点一：守常：水无常形，商无常势

提出问题：解释下段话的含义。

上善若水，水善利万物而不争。

处众人之所恶，故几于道。

居善地，心善渊，与善仁，言善信，正善治，事善能，动善时。

夫唯不争，故无尤。

《孙子兵法》有云“水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，水无常形。”这句话的意思是说，水会根据地势的变化而改变流向，打仗作战也会因为敌情的不同而采取不同的策略。因此打仗作战没有一成不变的章法，水也没有一成不变的形态。

我们常说商场如战场，商场也是瞬息万变的，因此也可以说“商无常势”。

但是，商无常势，是不是我们就没有要恒守如一的地方呢？当然不是，有些东西我们是需要守的，这就是守常。正如打仗作战，提升士气、将士一心这些在任何战争中都是需要守的一样，商场中也有我们要守的，何如初心、信念等。

思政融入

《华严经》说“不忘初心，方得始终。”初心是经商最开始的心意，信念是经营理念，二者都需要“正”，就是诚实，守信。守常，是无论在任何时候都要把这些该守的守住。它们是我们经商的底线，容不得丝毫改变。

课中案例：学生讨论，这个事例告诉我们什么？

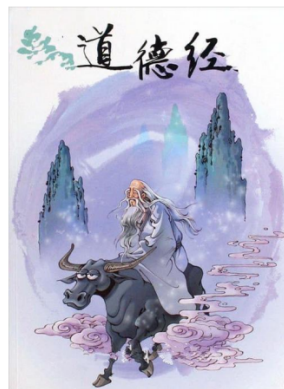


图2 老子与道德经



《商道智慧》课程教学教案——常与变


日本的金刚组创办于公元 578 年，至今已经历 1441 年，盛景依旧，它也是世界上最长寿的金业。金刚组之所以能存活这么久，很重要的一点就是它做到了守常。能守住最基本的信仰。

金刚组主营建筑，从创立伊始，它的初心、信念就是一种匠人精神。开创以来，它一直坚持手工打磨寺庙的大梁、立柱、楔子和雕花，不用一根钉子。

金刚组初创时期建筑了四天王寺，建威后金刚组一直承担着四天王寺所有的修补工作。1400 多年来，因为战乱或灾祸，四天王寺曾经 7 次被毁，但金刚组凭借着祖传的技艺一次次重新修缮，也正是因为有金刚组，四天王寺至今屹立如初。

金刚组有一个桐木箱子，里面珍藏着第 32 代首领金刚喜立下的家训“敬重神佛祖先节制、专注本业待人坦诚谦和表里如一。”此后每一代金刚组人都守着这份家训，从未变更过。

教师点评：金刚组的事例告诉我们，在没有常势的商场中也有我们需要坚守的初心、信念或是使命。拿做企业来说，相信每个做企业的商家都希望把自己的企业打造成百年老店，就像马云所说“我创业时就要阿里存活 102 年。”

但现实情况却是“活不过三代”的企业比比皆是，究其原因，就是有很多企业在发展的过程中把本该守住的初心、信念或使命丢掉了。例如，现在的互联网+大潮中，涌现出很多前所未有的机会，有的传统企业看到这些机会就想改变，想成为风口， 放弃了原来的初心、信念，结果却栽了个大跟头。

课中案例：学生讨论，这个事例告诉我们什么？

曾经，惠普名声显赫。戴维·帕卡德和比尔·休利特刚创立惠普时，认为惠普应该一直保持“低调谦逊、勤劳正直、合作互爱”的商业精神，也正是在这一初心的指引下，惠普创造了一系列成功的产品，例如，个人 PC、激光打印机等。

但是后来，惠普的掌门人在利益的诱惑下变得利欲熏心，不顾员工、顾客、合作商的感受一味求变，结果公司乱象丛生，不久在主营业务领域就一落千丈。曾经，惠普是能和 IBM 并驾齐驱的企业，但现在它的市值已不及 IBM 的 1/4。

正如惠普前 CEO 卡莉·菲奥莉娜说的那样“惠普为什么走下坡路就是因为惠普把自身利益放在了重要的位置，没有守住自己该守的底线。”

因此，虽水无常形，商无常势，但我们也要学会守常，唯有这样才能避开是非的漩涡，保持善终，也就是所谓的“初正则终修”。

知识点二：应变：变则通，通则久

我们讲商业活动中有需要守的部分，同时也有需要变的部分。商无常势，这个时代和市场都是在不断变化的，我们的经营活动、经营战略也应该相对地随之变化，才能适应这个时代，才能跟上节奏，否则就会被这个时代淘汰。

《商道智慧》课程教学教案——常与变

俗话说“这个世界上唯一的不变就是变。”拿商业模式来说，在互联网+的时代，商业模式已经发生了翻天覆地的变化，那些固守着传统商业模式的企业到现在无不举步维艰。所以，我们一定要在守常的同时懂得变，懂得与时俱进。

思政融入

反观那些不懂变、不会变的商家，即便是之前已经做到了很大的规模，在新浪潮中也是有可能垮掉的。



课中案例：学生讨论，这个事例告诉我们什么？

2007年以前，诺基亚还是世界知名的手机制造商，其地位不亚于今天的苹果，独占顶峰很久。但是当时代发生变化以后，在更具创新性的ios系统和Android系统垂前，诺基亚不为所动，认为凭它的Symbian系统仍能继续占有市场。

但消费者并不买账，诺基亚的Symbian系统不仅下载版权非常麻烦，而且可供下载的软件也十分少，和采用ios系统和Android系统的手机没法比。于是，消费者转而大量购买系统更为先进的苹果、三星等手机，诺基亚渐渐变得无人问津。

等诺基亚回过神来时，其他手机厂商早已占领了市场，诺基亚再也无力与他们抗衡了。

这便是不知道改变付出的代价。毫无疑问，这个代价对诺基亚而言是十分昂贵的。

总之，变则通，通则久，这是一种积极科学的商业态度。在随时都在变化的当下，我们必须有所行动，千万不可坐以待毙，要认真的思考怎么变，怎么跟上。这个时代有所变，也许就会山重水复无疑路，柳暗花明又一村。

思政融入

知识点三：因地制宜，适时而变

善战者，因其时而利导之。

很多时候，我们需要放弃一些毫无意义的固执，才能更好的解决问题。这就要求我们在商业经营活动中，不仅要变，而且要会变，要善变。



课中案例：学生讨论，这个事例告诉我们什么？

有一个林场主从父亲那里继承了一大片林场，每天看着这片林场，他都非常欣喜，因为这片林场可能给他带来大量财富。然而有一天，一场无情的大火烧毁了他的林场，这场灾难让他非常失落，不知如何是好。

有一天，他失魂落魄的在街上走着，发现许多人正在排队购买木炭取暖。他灵机一动，林场虽然被大火烧毁了，但同时也产生了很多焦木，于是他把焦木都加工成木炭，这些木炭卖的非常好，这一变通让他重获财富。

教师点评：这是一个因事而变的例子。同一件事情，我们不要固守着一些传统的思维方式，有时候稍微做一些转变，也许就能从中发现另外的商机，让我们绝境求生。

《商道智慧》课程教学教案——常与变

再说**因时而变**，这个时代的快速发展可谓有目共睹。大数据、云计算、物联网、虚拟现实、3D打印、人工智能等正在与我们的商业活动越来越紧密的联系在一起，我们对商业的理解也走向了顶层设计导向，跨界学习，互动和连接成了所有人的需求。如果我们想对自己的生意进行重构，就必须要注意这些趋势，而不能僵化在过去的思维里。

另外，还要**因人而变**。我们在谈判销售的过程中，会接触到各种各样的人，而每个人的思维习惯都是千差万别的，这时我们的商业活动就要随时进行调整，做出符合别人行为习惯的做法，才能让我们的谈判销售取得成功。对于消费者也是一样，中年消费者和青年消费者肯定有诸多不同，高学历消费者和低学历消费者的行为习惯也有很多差异。我们在制定销售策略时要全方位的考虑，针对不同的消费者设计不同的销售策略。才能真正打动消费者，激发他们的购买欲。

“历史是不断运动发展变化的，我们要用发展变化的观点，让我们的做法与实际相吻合。”这是马克思的辩证法告诉我们的真理。它提示我们**一定要针对具体情况具体分析，转换思路，切换符合新时代的做法**。长中求变，手捉求新，我们才能让自己的商业活动走的更好、更远。

步骤五 教师提供一份“小米与雷军”典范案例，大家对比讨论此例。

【案例】

小米与雷军

小米掌门人雷军带领小米在短短几年内迅速发展了起来，这与雷军懂得结合时代的发展制定策略、随时求变是分不开的。

前些年，当智能手机逐渐普及开来，外部条件已经具备的时候，雷军首先用互联网思维来武装自己，第一个发起了自有品牌在互联网上进行销售的模式，第一个发动了手机与人民的战争，做了MIUI系统。如果雷军不能变，不能与时俱进，就没有今天的这些成绩。

步骤六 学生讨论企课堂任务

课堂任务：

1. 在网络教学平台“讨论区”讨论：你是一个有创新精神的人吗？
2. 对于新奇的商业想法，你有没有记录下来，并付诸行动？同学相互分享。

步骤七 教师总结

1. 教师总结本次课重难点。

经商要守，但更多的是变。所谓变，就是商人要看清形势，认准方向，因时、因地、

《商道智慧》课程教学教案——常与变

因人而异，不拘泥于常规，要有创新的举动。这个世界上唯一的不变就是变，只有变才能做到与时俱进，才能不被时代淘汰。

2. 教师当堂抽查一份作业进行点评。再根据同学互相评改情况作一个总结。
3. 布置作业：复习本门课程的知识点。