

商有

经商，是一场心理的较量和智慧的游戏

商道

哲人说：“世界上到处都是有才华的穷人。”

智者说：“其实人与人都是很相似的，就差那么一点点。”

本书提供给经商者的并不是一个准确的答案，而是一个思考的角度，一种探索的勇气，一种别样的自信。

Shang You
Shang Dao

染◎编著

中國華僑出版社

SHANG YOU
SHANG DAO

商有道

经商，是一场心理的较量和智慧的游戏

林 染◎编著

图书在版编目(CIP)数据

商有商道/林染编著. —北京:中国华侨出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-80222-241-0

I. 商... II. 林... III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 146918 号

● **商有商道**

编 著/林 染

责任编辑/郭岭松

装帧设计/兆 天

责任校对/秦 真

经 销/新华书店

印 刷/北京业和印务有限公司

开 本/787×1092 毫米 1/16 印张/16.5 字数/225 千字

版 次/2007 年 2 月第 1 版 2007 年 2 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 978-7-80222-241-0/G·201

定 价/25.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

经商有方，谋财有道

人都有梦想，财富是人的梦想之一，更重要的是，它往往还是实现其他梦想的前提。

财富就是尊严，财富就是能力，财富就是成功的象征，你辉煌了，你灿烂了，你自我价值充分实现了，你这辈子就没有白活。他人岂能不羡慕！

而为什么有的人可以成为富翁，有的人无论如何努力还是穷困一生？用一个现在流行的说法，那是因为——经商有方，谋财有道。

商有商道，不同时代有不同时代的方法，不同领域有不同领域的方式。通常来说，大多数人对财富仅存心理的欲念和心灵的渴望，不知道自觉、主动地去夺取财富。更为主要的是，过多的人虽然拼尽全力去夺取财富，但是，却不知道四两拨千斤、妙手回春的招法和机关。为此，人们就以为成功者全是天赐的福份，失败者也是命中注定，如此，尽管你费尽体力、耗尽时光，也难入财富入道，更不能与成功结缘。要知道，人生的幸福，是靠智慧来铸成的。没有方法和智慧，即使真金落地，也会被盲眼人无意中踢开。

一位智者说：“世界上到处都是有才华的穷人。”一位哲人说：“其实人与人都是很相似的，就差那么一点点。”经商，其实就是一场心理的较量和智慧的游戏。只有掌握了正确的思考方法，你就如同换了一颗超级富翁的脑袋，从而创造财富，改变人生。

不论你是否聪明绝顶，或是习得各种经商技巧，而成败往往就在你的心念之间。每个优秀商人的创业史都表明，他们的思想永远处于不安分的状态，总是在想怎样才能做出类拔萃又不同凡响。

所有计划、目标和成就，都是思考的产物。你的思考能力，是你惟一能完全控制的东西。平庸的人往往不是不动手脚，而是不动脑筋，这

种习惯制约了他们摆脱困境的时机。相反，那些成功者都养成了勤于思考的习惯，善于发现问题、解决问题，不让问题成为经商中的难题。可以讲，任何一个有意义的构想和计划都出自于思考，而且思考得越痛苦，收益就会越大。

“1 毛钱和 20 美金如果沉溺于海底，它们的价值是一样的。”惟有把它们从海里捞出来使用，才能显示出彼此的差异。你的价值也是一样的，惟有努力探索，积极，你的价值才能真正显现出来。

在这本书里并不是给了商人一个准确的答案，而是给了商人一个思考的角度，给了一种探索的勇气，也给了一种自信。

目 录

● 一、商海“心”路

商人从远古走来	//3
商人祖师的经营理念	//4
生意——智者的游戏	//7
好目标是成功的一半	//10
玩的就是心跳	//13
只有偏执狂才能生存	//15
财富产生于坚持之中	//19
生意是做出来的	//22
经商，就是“管理风险”	//23
只要有赚钱的机会就上	//28
堂堂正正的精明	//30
控制自己的负面情绪	//33

● 二、“钱”的运作

- 拥有金钱的感觉 //39
- 爱钱，才能赚钱 //41
- 把利润最大化 //45
- 商业运作就像“蹬三轮” //48
- 利息不等于钱生钱 //49
- “活钱”和“死钱”的差别 //51
- 以钱养钱，以钱生钱 //53
- 犹太人的金钱观 //54
- 培育第一桶金的种子 //57
- 要激情，还要理性 //59
- 大钱是由小钱组成的 //61
- 精于算计，锱铢必较 //63
- 追求成本最小化 //65
- “钱生钱”背后的规律 //68
- 互利双赢，借钱合资 //70
- 巧于借“势”，壮大自己 //72
- 借船过河，借牌创业 //76
- 移花接木，借东补西 //79
- 借钱的基本原则 //83
- 有借有还，再借不难 //88

● 三、商场求巧

- 信息之灯：照亮“钱”程 //93
- 用商人的眼光留心社会变化 //94
- 去粗取精，去伪存真 //97
- 要预见未来 //98
- 人人都有商机 //99
- 与一流的人在一起 //101
- 天时、地利、人和 //103
- 比别人先走一步 //105
- 瞄准富人的口袋 //106
- 女人——第一赚钱对象 //108
- 嘴巴——第二赚钱对象 //110
- 在夹缝中寻找“卖点” //110
- 提供方便的潜在商机 //112
- 提供健康的潜在商机 //115
- 提供虚荣的潜在商机 //115
- 功能细分的潜在商机 //117
- 新新人类的潜在商机 //118
- 销售时间的潜在商机 //120
- 销售空间的潜在商机 //121
- 商品价格的潜在商机 //124
- 每一分钟都是钱 //127
- 做正确的事，把事做正确 //131
- 巧打时间差 //131

● 四、销售为王

- 推销——最关键的环节 //137
- 把他的需要卖给他 //140
- 让顾客自己说服自己 //144
- 利用“怕买不到”的心理 //148
- 你不卖他偏要——逆反心理 //150
- 占便宜的心理人皆有之 //151
- 人人都有“从众心理” //154
- 服务无小事 //156
- 二八营销法则 //158
- 留住 20%的关键客户 //160
- 促销的种种妙计 //162

● 五、商战变数

- 惟一不变就是变 //167
- 在变动中寻求攀升的阶梯 //168
- 机遇——瞬间的命运 //171
- 机会就在眼前 //173
- 看到别人看不到的 //174
- 只要值得，就要去冒险 //176
- 勇抓市场空缺 //180
- 生意场上没有禁忌 //183
- 金钱买不来理智 //184
- 盲目扩张的航母情结 //186

光明，总在黑暗之后 //189

● 六、商机求新

创新，明天的生存 //195
商人也能够创新 //199
突破自我“自我设限” //201
永远走在别人前面 //203
富者必用奇胜 //206
赚钱就在于“新” //210
独到才能不同凡响 //215
换一个角度想问题 //219
做“老二”有什么不好 //223

● 七、生财有道

不要用金钱衡量成功 //229
小胜靠谋，大胜靠德 //231
吃亏就是占便宜 //234
君子爱财，取之有道 //236
请你背背十字架 //239
与上帝缔约 //240
不要榨取别人的时间 //242
把法律研究到底 //244
正视对手的存在 //247
警惕，王中生王 //249

(一) 商海“心”路



表。熟悉的名字还可以数出很多，鲁冠球、刘永行、王林祥、陶建幸、彭作义、汪海、赵新先、宗庆后……

中国入世后，他们中的很多人将成为“世界工厂”的“中国厂长”。与他们同时登台的还有网络时代的网络小子们。他们的年龄更小，大都在30岁以下，学校创业者甚至在25岁以下；学历更高，硕士、博士一抓一大把；专业更强，许多人拥有自己的专利核心技术。眼下，他们正经受着互联网寒冬的考验，这种考验会让他们更快地成熟起来。张朝阳、王志东、丁磊……仍是“春江水暖”的先知者，他们可能更加灿烂耀眼，也可能如过眼烟云，但他们却是“信息时代”中国企业家的主体，他们是最有可能与比尔·盖茨等美式企业家对话和接轨的一代，是中国由传统商业向信息服务转型的一代。

商人祖师的经营理念

经商是平民们迅速地改变自己艰难处境的最快捷的途径。

怎样才能迅速地拥有自己梦寐以求的财富呢？套用司马迁的观点，就是要努力经商。他认为，最快速便捷的途径，便是从事商业活动，因为经商是最快捷的致富途径。

司马迁说：“农不如工，工不如商，刺绣文不如倚市民，此言末业，贫者之资也。”

意思是说，由贫穷而变为富裕的最为快速的办法是什么呢？从事农业生产不如从事手工业制作，从事手工业制作不如从事商业经营，依靠刺绣文采，不如依靠在市场上做买卖。也就是说，手工业制作和商业经营，是平民迅速致富的最佳捷径。

客观地说，司马迁的观点虽然明显带有时代的局限性，但是，他认为商业经营活动可以迅速地改变一个人的艰难处境，这一观点无疑是有见地的、十分中肯的。尤其是在今天的商业社会里，更是如此。

古今中外依靠商业经营活动迅速地改变自己贫穷处境，甚至富甲



天下的人的确不少。比如在中国古代，陶朱公和端木赐便是在商业领域经营得十分出色的代表人物，他们用自己的商业活动揭示出千古不易的“经商智慧”，指引着后人不断地创造财富，至今人们仍然将他们奉为楷模，尊为祖师，顶礼膜拜。

“陶朱公”也就是范蠡，在“吴越春秋”史上，缔造出越国奇迹的关键人物。

当时，越王勾践被吴王夫差围困在会稽山上，为了摆脱困境，寻求生路，盼望有朝一日报仇雪耻，于是起用了范蠡和计然这两个人。

计然是春秋时期天下闻名的经济学家，对治理国家的策略极有研究。他从经济学的角度来谈论治国方略，与同时代的其他人截然不同。计然认为，如果一个国家要打仗，就要首先做好后勤战略准备工作，时刻准备好待用之物。只有将经济基础打好，国家物质富足了，才可能有条件训练军队，使自己的国家兵力强盛，而人民的富足，是一个国家立于不败之地的根本。

从某种程度上来说，计然的许多见解，实际上不仅仅是一种治国方略，而且还是非常精辟和实用的“经商良策”。

计然说：“故岁在金，穰；水，毁；木，饥；火，旱。旱则资舟，水则资车，物之理也。六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥。夫桀，二十病农，九十病末。末病则财不出，农病则草不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利，平桀齐物，关市不乏，治国之道也。”

意思是说：按照五行的说法，岁星处于金位，是丰年；处于水位，是荒年；处于木位，有饥荒；处于火位，是早年。早年则预造船只，水年则预造车辆，这是适应市场变化的一个经营法则。每六年一个丰年，每六年一个早年，每十二年一次大荒年。粮食的价格，每担低于二十钱就会损害农民利益，高于九十钱又会损害商人利益。商人的利益受到损害，商品就会减少；农民的利益受到损害，土地就会荒芜。最高不超过八十钱，最低不少于三十钱，就能使农民和商人都得利。买卖公平、价格合理，税收和商品都不匮乏，是治理国家必须遵守的基本法则。

在这里，计然从治理国家的角度去阐述市场运行的规律，而且又从商业运作的角度谈论了应当如何去具体操作。他的观点无疑是十分有见地的、具有实战意义的。

除此之外，计然还认为，要在商业领域里保持长盛不败，关键要善于“用智”。他曾经这样说：“积蓄之理，务完物，无息币。以物



商有商道

相贸易，腐败而食之货勿留，无敢居贵，论其有余不足，则知贵贱，贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。财币欲具行如流水。”

这段话的意思是说，经营商业的基本法则是，货物必须完好，不积压商品，在商品的购销过程中，容易腐烂的货物和食品不要长期贮存，不要囤积货物企图抬价。考察某种商品是有多余还是不足，就可以预知它的贵贱。价格上扬到了极限就会下跌，下跌到极限又会上扬。因此，价格上扬时就要像对待粪土一样及时出售，当价格下跌时就要如同珍爱珠玉一样及时收购。应该使资金货物像流水一样不停地流通。

很显然，计然的这些见解十分中肯地揭示了商业运作的最为基本的规律，它对后世商人搞好经营工作具有极好的指导性作用。

越王勾践运用这些“经营理论”来治理国家，十年之后，越国终于富强起来，最终打败了强大的吴国，报仇雪耻，之后又进军中原，成为春秋时期的五大霸主之一。

在雪洗了会稽之役的耻辱之后，范蠡很有感慨地说：计然的策略有七条，越国只动用了其中的五条就取得了如此满意的效果。既然在治理国家中已经证明是有效的了，我打算运用这些策略来发家致富。

提到范蠡，人们都知晓他的一个故事，那就是为了在吴王夫差身边安插一个内奸，他献出了自己的情人西施。后来越国终于灭掉吴国，范蠡找回西施，脱离官场，两人开始携手经商。

这个故事可能是一个传说，不过越国灭了吴国，成为诸侯中的强国，勾践被尊为霸主，范蠡也被封为上将军。但范蠡认为，盛名之下难保长久平安，于是留了一封信给越王勾践，表白心愿志趣，然后带了亲信随从飘然出海，离开越国去了齐国。

范蠡在齐国改名换姓，父子共同自置产业，勤劳加上智慧，不久便积聚了数十万资产，齐国人都赞叹他贤能，国君便派人来请他做卿相。范蠡却叹道：“做生意就积聚千金，做官就直至卿相，我哪来那么大的福报，这是不祥的兆头啊！”于是将资产分送给朋友邻居，带着家人来到商业中心名叫定陶的地方，亲自耕种畜牧，结果没多久，又积聚了上亿的资产，天下人都称他为陶朱公。

后世商人更是对他推崇备至、引以为荣，将自己的商业经营活动称之为“陶朱事业”。

商人的另一个祖师是中国古代著名商人端木赐。端木赐也就是孔

