

# 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

大染◎编著

中國華僑出版社

SHANGYOU  
SHANGYOU

# 商有 商道

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](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto: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，总是在想怎样才会做得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

## 前　　言

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

SHANG YOUNG SHANG DAO





## 商人从远古走来

每个人都是：铺垫一辈子；辉煌一瞬间。

商人是一个古老的职业。

进入原始社会后期，生产力的发展使人们手中有了剩余产品，可以进行少量的物物交换。随着交换规模及地域的扩大，专门走街串巷从事物物交换的货郎出现了，这就是最早的商人。

商原是地名，商朝的名称就是由地名而来，商王盘庚迁都以后，虽然改称“殷”了，但习惯上还保留商的称呼，殷商并称，殷人即商人。武王伐纣灭殷，建周朝，殷商的遗民过着受压迫的生活，既无政治权利，又无土地，只好东奔西跑做买卖，日久成为殷商遗民的职业特点，所以说商人的名称（指做买卖的人）出于商人（即殷人），成为古代封建社会土农工商“四民”之一。不幸的是，在整个中国封建社会的历史过程中，商人从出现的那一刻起就没有很高的社会地位。

而在今天，中国商人得到了充分的认可。在和平的时代里，人们也渴望英雄的出现，企业家阶层的崛起，填补了人们心中期待的空白。企业家已经成为一种财富和梦想的符号，成为我们时代的英雄。

翻阅改革开放以来的中国商人那令人眼花缭乱的名录，会发现一种沉沉浮浮的规律性。

最先登场的是靠胆子打天下的老一代个体经营者，他们最初被人们鄙称为“小商贩”，没有文化，缺少技术和资金，属于“体力型商人”。他们最先闯入市场经济的汪洋大海，最先识得水性，淘得中国市场经济的第一桶金。现在，他们大多淹没在群星灿烂的企业家天空中，寂寥无声，但他们曾经有过自己的光亮和位置。

上个世纪 90 年代，当“知识型企业家”大放异彩的时候，第一代“小商贩”的主体地位便被整体取代了。知识型企业家奠定了民族企业家的群体基础，他们是“星空”中最为明亮耀眼的星群。但他们仍属于“工业时代”的企业家，张瑞敏、柳传志等是他们中的杰出代

□ 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，这一观点无疑是有着见地的、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。夫粜，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，平粜齐物，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，是旱年。旱年则预造船只，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，每六年一个旱年，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



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



子的学生子贡。子贡在师从孔子之后，又返回吴国去做官，并在曹、鲁两地从事商业经营，亦官亦商，官商合一。在孔子最有才德的七十二个学生中，子贡最为富有。聪明的子思连糟糠都吃不饱，只能在偏僻的小巷里隐居。而子贡却带领大队人马，以大量锦帛作为礼物去拜访和馈赠诸侯，所到之处，各国的君主无不待之以上宾！在世人看来，这是多么显赫的荣耀！

子贡为什么能够这样意气风发、“赫赫有名”呢？

司马迁认为，子贡的发达也是从事商业经营活动的结果。

从司马迁所举的这两位商业先祖的实践结果来看，商业经营活动的确是平民们迅速地改变自己艰难处境的最快捷的途径。

## 生意——智者的游戏

“钱是本书，书是本钱。”

穷人的穷不仅仅是因为他们没钱，而是缺乏一个赚钱的头脑。富人的富有不仅仅是因为他们现在手里拥有大量的财富，而是他们有一个赚取财富的头脑。

有这样一个故事说的就是财富和头脑的关系：

有两个人，一个是体弱的富翁，一个是健康的穷汉。两人相互羡慕着对方。富翁为了得到健康，乐意让出他的财富；穷汉为了成为富翁，随时愿意舍弃健康。

一位闻名世界的外科医生发现了人脑交换方法。富翁赶紧提出要和穷汉交换脑袋。其结果，富翁会变穷，但能得到健康的身体；穷汉会富有，但将病魔缠身。

手术成功了。穷汉成为富翁，富翁变成了穷汉。

但不久，成了穷汉的富翁由于有了强健的体魄，又有着成功的意识，渐渐地又积起了财富。可同时，他总是担忧着自己的健康，一感到轻微的不舒服便大惊小怪。由于他总是那样担惊受怕，久而久之，他那极好的身体又回到原来那多病的状态里；或者说，他又回到以前