

商 术

SHANGSHU

集中外商家之智慧
论商海聚财之商术

● 靳天民\著



华夏出版社

集中外商家之智慧 论商海聚财之商术

SHANGSHU

商 术

华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商术/靳天民著. —北京: 华夏出版社, 2005.5

ISBN 7-5080-3755-3

I. 商... II. 靳... III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书 CIP 数据核字 (2005) 第 041644 号

商 术

靳天民 著

策划编辑: 王玉山

出 版: 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里 4 号, 邮编: 100028, 电话: 64663331 转)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京京科印刷有限公司

规 格: 670×970

开 本: 16 开

印 张: 13.75

字 数: 160 千字

插 页: 2

版 次: 2005 年 8 月北京第 1 版

2005 年 8 月北京第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

商

引言

商界一般划分五类：一曰小贩，经营资本通常在数万元之中；二曰商人，资本一般在百万元之内；三曰富翁，自然属百万至千万之列；四曰富商，商海中的富有者，资本当具数亿之巨；五曰富豪，物产当拥百亿三江之财。

商以求财为本。世上没有不求财的商人。然而，商亦有道。从“大道”上讲，就是商信、商誉、商德，背离了这种商道的商术往往是邪恶的。从“小道”上讲，商分三六九等，小商小贩欲一斧凿开喷涌之财源而身登巨贾，大富翁大富豪欲谈笑帷幄间而雄霸天下，除了准确把握时机外，还应对自身的素质、实力、处境有一个准确的估价，进而在纷乱的商界竞争中冷静地选择出适合自己的经营项目、运作范围、操作方法。如果对自身状况没有一个全面、深刻、透彻的认识，或仗智高，或倚财壮，或假势大，盲目出拳，又怎能百战百胜？侥幸心理是错误决策的诱因，盲目跟风是运作失败的开始，顽固坚持是事态恶化的激素，孤注一掷是血本无归的结局。

“财从险中求”，是商场上的至理名言，但真正成功的商人是从从来不冒险的。

引 言 \ I

1 小 贩 篇

器小不盛大，绳短不汲深。
无钱莫入众，遭难莫寻亲。

- ◎一支庞大的杂牌军 \ 3
- ◎三大误区 \ 7
- ◎“术”在专攻 \ 12
- ◎钱赚“十字诀” \ 16
- ◎两大死穴 \ 20
- ◎诚信与商机 \ 24
- ◎暴富在“黑”、“白”两道 \ 29
- ◎无字天书 \ 33

2 商 人 篇

兵书上云：吃好不如吃饱，吃
饱不如睡足。这个“睡足”，
就是养精蓄锐！

- ◎最爱钱的人 \ 39
- ◎一个投资误区 \ 41
- ◎螳螂捕蝉，黄雀在后 \ 45
- ◎游戏规则“内参” \ 51
- ◎商机没有彩排 \ 54
- ◎别把自己的肉烂在别人锅里 \ 58
- ◎债讨一个“怕”字 \ 62
- ◎“才”求落难英雄 \ 65
- ◎拿什么拯救自己 \ 68

3 富翁篇

转世的丰乳玉体上不是牙床，
成功的金字塔上不定姓氏。
风水轮流转，明日谁谁家？

- ◎时代新贵 \75
- ◎钱赚“五捣术” \79
- ◎翻鞍落马为何因 \83
- ◎儒商时代 \86
- ◎“智”塑“金身” \90
- ◎借眼读书与借腿走路 \94
- ◎整合 \98
- ◎贼偷邻家与妻窃夫钱 \106
- ◎三道护身符 \113

4 富商篇

小胜胜于勇，大胜胜于智；
小谋巧于诈，大谋工于略。

- ◎“才”进商海“智”取天下 \125
- ◎打开“天目”看商机 \131
- ◎决胜在“高层” \138
- ◎在别人“不懂”、“不能”上做文章 \146
- ◎“广告”中的免费午餐 \153
- ◎赏罚当大务，施政帝王篇 \158
- ◎一将成名万骨枯 \164

5 富豪篇

秦亡于“暴”，汉威于“征”，
唐兴于“明”，清智于“术”。
胸中无“史”难胜远，
征伐无“略”空谈兵。

- ◎财富英雄 \169
- ◎以史治“国” \174
- ◎独善其身与兼济天下 \181
- ◎给自己一双政治千里眼 \191
- ◎让事业扎下万年根 \196
- ◎“富不过三代”探因 \200
- ◎万里长城今犹在，不见当年秦始皇 \211

后 记 \214

商

小贩篇

小贩处商界最底层。他们的经济实力和起步条件，不仅左右着他们的经营选择和盈利预期，而且也决定着他们的操作方法和谋事手段。要想远离商场上的种种诱惑和陷阱，要想以小胜大、以弱胜强，实现步步为营，一步一个脚印稳步攀登上财富帝国的巅峰，首先就要知道“我”是谁？我能干什么？并下力气把眼前的每件事干好。

一支庞大的杂牌军

商海中商人云集，商场上竞争激烈。
作为一个小贩，在这个大小商人共同角逐
的市场上，首先要知道“我”是谁？

瞎子有三行：金行算命，柳行唱戏，西行要饭。在商界，小贩就属于瞎子中的西行。

小贩队伍有三大特点：

一、队伍庞大

小贩队伍由“三浪”构成：

第一浪是出现在改革开放初期，这批小贩大多是从“计划经济”的束缚下“放”出来的。——自从新中国实现“公私合营”之后，中国就没有了“自由经商”这一说。改革开放以后，中央为了搞活经济，明确提出了“无农不稳、无工不富、无商不活”的口号，第一次把“自由贸易”作为国民经济发展离不开的重要商业活动，提到了与工业、农业并驾齐驱的地位。这时的小贩大多来自农村，还有一小部分是在城市中因种种原因一时还没有找到正式工作的无业人员，“允许做点小买卖养家糊口”，在当时来说几乎成了这些人的主要生活来源。

第二浪是出现在改革开放的第二阶段，这批小贩大多是自觉自愿偷偷“溜”出来的。——20世纪90年代初期，更准确地说是邓小平的“南巡”讲话之后，进一步阐明了中国继续推进改革开放的决心不动摇，这无疑是为小贩们今后的商业活动吃了定心丸。这时又有了中国第二批小贩的加盟。这时的小贩队伍除了来自农村外，还有相当一大批城市在职人员因禁不起金钱的诱惑，或因于生活的窘迫，也悄悄溜进了小贩队伍。他们利用八小时工作时间外，或采用请事假、泡病号等手段，在夜间摆个大地摊，或坐上国内国际列车背大包，偷偷赚起了钱。当今不少富翁的经济基础就是在那个时候奠定的。

第三浪是出现在90年代后期，这批小贩大多是被自己的生活境况“逼”出来的。——在农村，中学毕业的孩子考不上大学，成年人的责任田不够种，其他技能又没有；在城市，随着改革的不断深化和企业技术设备的不断更新，生产用人越来越少，企业裁员势不可挡，部分职工因此而下岗了。这些人大多既无学历，又无专能，年龄又大，负担又重，迫于生计，无可奈何走上了小贩队伍。

一浪高过一浪的改革大潮，使小贩队伍像滚雪球一样越滚越大！这支队伍究竟有多少人，虽然没有一个精确的统计，但仅以全国300多个地、市级城市计算，如果每个地、市中有5万个小贩，就是1500多万人（这是一个最最保守的数字）！这个队伍虽然不敢与工、农两大支柱产业的人数相匹敌，但足有登坐中国国民经济第三把交椅的资格！这支队伍不管是活跃在城乡之间，还是奔走在大街小巷，几乎成了老百姓生活中再也离不开的服务生。

二、鱼龙混杂

小贩队伍除了来自失业城镇、饥饿农村、水患渔乡外，

一时困窘的学者、失意的官员、破产的巨贾也会混迹其间。真可谓鱼龙同池、猫虎共山。但不管是猫是虎，是鱼是龙，只要走进小贩队列，自然是因生活所迫而为之了。所不同的是，龙能观风向而作浪，虎能凭借力而越涧。与机遇失之交臂者常常是无备之人，见机而作者必定是卧薪尝胆之客。与此同时，小贩资本虽小，但并不等于“野心”小，更不等于智商低，未来商场，究竟鹿死谁手，从来是历史悬案。

区别一个小贩将来能否鱼跃龙门，关键不在于他是否具有远大抱负，而在于他能否为实现远大抱负扎扎实实做好眼前的工作。

打个比喻：一条波涛汹涌的大河对面有一座宝山。山上金银成堆，珠宝遍地，随便捡一颗都价值连城。于是有人开始准备装金银的袋子，有人开始打造存放珠宝的暗宫，更有不少人夜夜做起了拥有大批珠宝后的美梦。等大家袋子备足、暗宫造好、争先恐后到宝山上运珠宝时，才发现眼前这条波涛汹涌的大河没法过。只有两个勤劳务实的小伙子划着自己扎好的小筏子驶向了宝山。顿时，那些为缝制袋子、打造暗宫花白了头发的雄心壮志者傻了眼！

彩虹不做人桥渡，风飘谷香不充饥。因此说，求真、务实、勤劳、不懈，是小贩阶段的准则。所谓“能受天磨真铁汉，不遭人妒是庸才”，关键不在人妒，而在于你能否经得住“天磨”！

三、地位卑下

资金是经营之本，商界的一切经营活动都离不开这个轴心。在商界，小贩的资金最微薄，这就决定了他的经营地位最低下：既不敢与资金实力雄厚的富商争雄，又不敢与贪便宜的消费者较劲；既要陪小心取悦供货方给予施舍，又要陪

笑脸讨好消费者频频光顾。或肩一担，或推一车，或辟一间低屋于街市，或撑一篷阳伞于路旁，严冬酷暑，极尽艰辛！

特别是随着科技进步，生产工艺中的科技含量越来越高，企业（包括农业）用人越来越少，失业人员越来越多，小贩队伍越来越庞大，利润越来越微薄。供过于求，消费者越来越挑剔：菜要择净，瓜要洗泥，鱼要刮鳞，果要打皮，小姑娘光顾叫大姐，年龄相近称大姨。什么叫自尊？什么叫自爱？在这里都要变得自谦让人。最大的庆幸是：一家人别生病，别生灾；最高的追求是：温饱之后渐有盈余。人穷志不短，那是因为说这话的人没有真正穷过；饿死不做贼，那是因为他知道自己饿不死或没有吃的东西可偷。不读哪家书，不识哪家字。小贩阶段的苦楚，只有小贩自己心里最清楚。

巢居知风患，穴居知雨威。白天人前笑，回家抱头哭。小贩阶段，蹂躏的是一张脸，锤炼的是一颗心！

三大误区

商品社会，财富人生。有钱有势的人可以赏赐没钱人一口饭，也可以赏赐没钱人几件旧衣裳，但决不会赏赐没钱人一把打开“财富之门”的金钥匙。

希望不是现实，抱负不是技能。在当前极其残酷的商场竞争中，小贩求财要谨防走进三大误区：

一是谋虚逐妄

当今商场上布满了太多太多的诱惑：今天你可以听说某位朋友发了大财，明天又可以从电话中得知哪种物资出现短缺，过去的老街坊向你密报某种商品有大利，远方的亲友来信问你愿不愿意到他那里去发财，……一条消息比一条消息激动人心，一个电话比一个电话更让你彻夜难眠，就好像天底下到处都布满了商机，而且居然别人都看不到。如果你真是这样想，你就太低估了当今的商场竞争，太低估了信息时代的神通广大，太高估了你自己的聪明才智！

现在是市场经济、商品社会，为了金钱，什么行当都可以诞生；为了满足市场需要，什么行业都有人去干。因此才有了层浪叠涌的职业砍价人、职业道歉人、酒后代驾员、专

业消毒员、职业试药员、职业点菜师、城市交通领路人，等等。在这些行业中，有的人是用辛苦赚钱，而有的人却是在用自己的生命去冒险啊！

一个孕妇还未生产，推销婴儿尿布、婴儿乳品、产后保健品的推销员便挤破了门框；一个产妇刚刚从医院生完孩子回到家中，一个电话接一个电话便会响个不停，问家长愿不愿意给孩子理个发，做一支胎毛笔留给孩子做纪念；就连一个不负责任的妇产科医生向营销商提供一份产妇名单，也能得到 500 至 1000 元的酬劳！

在这样一个对商机把握到如此前沿的社会，别说某个地区、某种商品有大利润、大商机，哪怕只有小商机、小利润，甚至根本就没有利润，大商小贩们也早在那里打成了一团！哪里还有你的半羹肥？

因此，作为一个小贩，千万不要拿着鸡毛当令箭，拿着风闻当真实，拿着儿歌当圣经！否则，你除了白白浪费掉自己有限的时间和精力外，还要交上一大笔相当昂贵的“学费”！

“器小不盛大，绳短不汲深。”莫怨天，莫怨命，只怨处境难自定。

二是在书中寻找发财秘术

人生不读书，活着不如猪。这句话是对整个人生而言的。但就人生的某个阶段来说，有时候费时耗力地读一些无益之书未必是件好事。

不少小贩为了快速发家致富，常常想在一些介绍“经营之术”、“成功之道”的书籍中找到一条捷径，以便达到快速发家致富的目的。殊不知，这些书籍大多是逗你玩儿！

你想想，如果这些“秘术”真是法宝，他能告诉别人吗？

如果依靠这些“秘术”真能赚到钱，作者自己为什么还靠爬格子写书赚钱？但这些书籍最容易吸引人，读得多了，不仅会扰乱一个人的心态，而且还会摧毁一个人脚踏实地、一步一个脚印的实干精神。

见异思迁，望梅止渴，在这个处处充满诱惑而又处处布满陷阱的现实生活中是太平常不过的事情。特别是一些描写当代大富翁、大富豪的名人传记，读起来更是令人废寝忘食、心驰神往！但他们那些投资方式、经营策略、管理方法，有多少适宜一个小贩效仿？艾柯卡的经营艺术？还是巴菲特的投资技巧？再加上这些书大多为歌功颂德型，说唱的都是外在形象，至于那些内在的、真正的成功经验和教训，人家决不会毫不保留地告诉你。经验，密也。“密者，天地之际会，成败之机要。”“事以密成，败以语泄。”凭什么白白奉献给你？！换言之，就算人家不保守，告诉你了，你没那个经历，也难以体会到个中滋味！再加上经验一旦公诸于世，那还是“秘术”吗？

2004年6月，美国通用公司前任总裁杰克·韦尔奇来华讲学，每张门票数千元，前去听课的人高达上千！但当TCL集团总裁李东升等中企老总向韦尔奇请教“您对中国市场是什么评价？”“您认为中国企业如何在国际竞争中求得发展？”等问题时，韦尔奇的回答是：“我对中国市场不了解。”“商业是一场游戏。”——此言够坦诚，也够经典，但你能从这些“坦诚”和“经典”的回答中得到什么呢？无怪乎许多抱着美好愿望赶来聆听大师教诲的中企老总们出场后，面对记者的采访镜头时，都敷衍一笑，不想多说什么。

大道理不用讲，只要仔细想想谁都会明白；真商机不会讲，因为这本身就是财富。

“美人首饰侯王印，都是沙中浪底来。”一句话，作为一

个小贩，不管是大财还是小运，不付出辛辛苦苦的实际劳作，是什么东西也休想得到的。——真经绝非纸上字，不经力行空诵章。这也正如清朝王豫在《蕉窗日记》中所说：“凡读无益之书，皆是玩物丧志。”此话敬于小贩，也许不无道理。

三是想借助攀亲附贵一步登天

可憎者，人情冷暖；可恶者，世态炎凉。豪门多显贵，柴门狗不来。特别在当前这个市场经济的商品社会中，“权、利”二字常常是许多商人与人结交的首选。

人敬有，狗咬丑，这是本性使然。作为一个小贩，干的是苦力活儿，吃的是辛苦饭，攀不起高亲，也交不起贵友。别说那些名声显赫的权贵和富商，就连一些小官员和小富户也不要攀。一是你不能为人家继续升官发财提供帮助。二是就算你不张口向人家借钱借物，人家也没兴趣听你诉苦聊天。三是就算人家看你可怜，送你点儿钱送你点儿物，那种居高临下的气势和“不能怕苦、不能偷懒”的数落也让你蒙羞心伤！人有脸，树有皮，那种滋味儿不是好受的。尽管如此，还不能骂人家是“狗眼看人低”，因为你本身就处在一个被人看不起的位置上。特别在当前人们的经济交往中，大多数人都是为需要而结交，为利益而结盟，你手中有什么人家需要的东西呢？

因此，慎能远祸，勤能济贫；抬头求人，不如低头求己。在这个阶段，不要指望谁是慷慨解囊的晁盖，也不要指望谁是情深意重的关羽，解救你自己贫困的只有你自己。就算人家招朋聚友叫你去，你也不要参加。因为人家把你叫去坐在那里，不是与你叙旧，也不是他不忘旧情，而是让你去衬托他今日的辉煌！

因此，对于过去那些曾经患难与共而今已经有钱有势的

朋友，你只能去怀念他，而不能去寄希望他。因为你怀念的是过去，而他看到的是现在。尤其是这些人碰上婚丧嫁娶事情时，千万记着不要去捧场。你送去的那点儿礼物，也许是你半年的积蓄一家的粮，可到了人家那里却成了无处堆放的破烂儿！就连安排酒宴时，不是把你安排在角落里，就是让你端茶倒水当佣人使。

网络技术，缩短了人与人之间的接触空间；市场经济，拉大了人与人之间的感情距离。

贫居闹市无人问，富住深山有远亲。无钱莫入众，遭难莫寻亲。求施不如亲劳，拾穗不如躬耕。万里飞腾终有路，莫愁四海正风尘，卧薪尝胆砥砺志，成败肝胆两昆仑！