

学会走 商路

这样经商最有效

XuehuizouShanglu

像李嘉诚那样经商

像杰克·韦尔奇那样去管理

像比尔·盖茨那样去赚钱

古敏
编著

先知先觉，
那是弃商从政的投机商人吕不韦
后知后觉，
那是官商结合的红顶商人胡雪岩
不知不觉，
那是亦商亦道的借力商人李嘉诚

大众文艺出版社

学会走 商路

古敏 编著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

学会走商路/古敏编著.—北京:大众文艺出版社,2009.5
ISBN 978-7-80094-763-6

I.学… II.古… III.商业经营—通俗读物 IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 076501 号

责任编辑:宿一歌

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路台头街 6 号

电 话:020-37409175

开 本:850mm×1160mm 1/32

印 张:12

字 数:260 千字

版 次:2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。

目 录

→ mulu

理

经商重在理财。不管你涉足商场的目的是赚钱还是为了一展个人的抱负、理想，最终都想争取同一结果：成功。故经商，大凡善理者胜，不善者败。其实，理财并不需要什么专家、天才，只要肯运用常识、掌握时机，并能身体力行，就必有所成。卡耐基说：“所谓善于理财，那就是不断地实现自我价值，追逐生意上利润的多少则是其次，重要的是把手中的钱，两头的货物搞活。”许多人都是这样致富的。

千古之“著”理
等待高价

16
21



005

学
会
走
商
路

XUE HUI ZOU SHANG LU

取舍有道	24
对人脉有着精明的投资	28
看重成本	32
精于计算	36
亲力亲为	38
及时先投资	42
四字真经	46
用钱生钱	49
让人心动	53
金科玉律般的法则	56
七字真言	60
妙 法	63
入市问行情	65
“秘书”的“秘”在哪里	69

运

小生意靠本事，大生意靠运筹。

许多人都相信人需要运气，只是商人与常人不同的理念在于：把“运”字看作运筹帷幄，把“气”字，视为人气旺盛。

作为商人，要想干一番像样的事业，运筹就不能仅仅局限于自身，必须眼睛向外，寻找一切



可以利用的力量,借为己用。所谓“好风凭借力,送我上青云”,就是这个意思。

关于借力的作用,先秦思想家荀况曾有一段精彩的论述:“登高而招,臂非加长也,而见者远;顺风而呼,声非加疾也,而闻者彰。假舆马者,非利足也,而致千里;假舟楫者,非能水也,而绝江河。君子生非异也,善假于物也。”

工商之道
将对方套牢

执 着

赤心交易

自信力

金融大鳄

瞭望者

借势操作

开创先河的借招

半靠运气半靠努力

见好就收

捕捉机会

能筹措,会决断

适者生存

专注赢得成功

败者不为寇

因利而动

成功的基础

72

76

80

84

88

91

95

98

101

105

108

111

113

117

121

124

128

131

学

会

走

商

路

XUE HUI ZOU SHANG LU



可靠的本钱

134

抓住商机

138

胆

商人的洞察力,以及他的冒险精神,是赢利的前提。

伯乐说“九方皋看到的是天机”,鬼谷子认为“策谋定略,得天下先机者胜,落天下之后者败。”商人看见的是商机,但须具胆略与胆识,赚钱和赔本,犹如硬币的正面和反面同时存在。想发大财的人,必须要有赌胆。然而,单凭匹夫之勇的冒险精神,可谓有胆气而无策略;单靠盲动草率的闯劲,可谓有胆气而无见识。因此,商人对周遭事物、竞争对手、市场行情,要做到胆大心细,慎重周密,出其不意。否则,即便把生意做成了,也会是一种无形的失败。所以,商家之争输赢,一在乎胆略,二在乎胆识。

终不告之

142

商人本色

145

看上去很像神话

147

当断则断

150



意见相佐	153
大胆之举	159
冒险禀赋	162
马车时代的“疯子”	166
敢于承担风险	169
恰当的策略	172
“股神”	175
远交近攻	177
出卖的都是智慧	181
出其不意	184
暗示战术	187
不说之语	189
三部曲	191
指桑骂槐	193
登梯丢蛋	197
勤于思考	199
扮演市场中的最佳角色	202
略施小技	205
退却	210
暗放烟幕	212
请君入瓮	214
摸底牌	216
无踪迹占有	218

学

会

走

商

路

XUE HUI ZOU SHANG LU



变

变通尽利，是商家的习惯思路。

商道中多有变数。谈好的生意，看好的行情，突然“风乍起”功败垂成。因此，经商者不必耿耿于怀，不能墨守成规。应像古代商人白圭那样“乐观时变”。《易经》云：“变而通之以尽利，鼓之舞之以尽神。”善变的商家，即是善于变通趋时，揣摩市场行情，适宜市场时机，以至往来不穷，这才算是通商。通商之道，知小谋大，变化多端，始终不离营生根本；恪守以小本谋大本之志，以大本营天下商务于袖里。

营造百倍之利	222
寸土寸金	225
一变再变	230
把复杂的事情变简单	234
离经叛道	239
名副其实	243
受挫	247
“三星即我”	250
变数中的变数	253
拿故事惕勉自己	258

学

会

走

商

路

XUE HUI ZOU SHANG LU



女人的神话

神奇组合

处

常言道：商人重信，文人重礼，江湖重义，政客重事。

大信无欺，是商人的通行证。经商与做人处世，大体上一致。古人言：“敦厚之人，始可托大事。”经商把算盘打得太硬、太精、太酷，易招致失败。因此，高明的商人在商场上，表面祥和、诚信不诈、谦忍待人、友善相处、豁然大度。能够把“信”、“礼”、“义”、“事”统筹兼顾，并举于商战，这正是商家圆通的法宝。

经商不贪

老庄精神

虚心结契

化理学为义举

以大局为重

独以任侠

一藏一露

跪求

260

262

266

269

272

275

279

283

286

291

学
金

走

商

路

XUE HUI ZOU SHANG LU



降尊纡贵	293
高人风雅	296
豪而求俭	299
以鸭为师	301
只租不卖	303
行事谨慎	305
低 调	308
低头弯腰	311
赢在相处	314
拿得恰到好处	317
坦 率	319
利为上	322
假憨真精	325
不幸酿就甜蜜	327
雅 量	329
化缺点为优点	332
大力修好周边关系	334
鲜花疗法	337
破除门第	340
自我认识	342
以身示范	344
诚实的魔力	347
均蒙其利	349



附

文不足,附之风雅,故谓之附。

本章虽是附用之录,但也是商界的共同经验,仍然是经商做生意的重要问题。做生意并非易事,有自己的规矩和道道,诸如人际关系、市场风险、商品特性等等,弄不好,你丢了本钱还白搭一身晦气。虽说买卖能够生利,商人可以赚钱,但在你还没弄清楚生意的门道时,还需进一步念念生意经的学问,避开招致失败的生意陷阱。

经商能发财 市场是魔方	352
学商全靠自用功 市场就是领路人	353
问遍千家是行家 学遍百市懂经营	354
人弃我取 敢坐“冷板凳”	356
人行千里商路 胜读十年死书	358
守生意不如跑生意	359
货贵时 商贵通	360
用统计数字说话 给对方算你的成本	361
动动脑筋 让对方先出价	362
找对合作伙伴 生意成了一半	363
一寸地皮一寸金 好店待个好地点	364



经商三件宝人员 门面 信誉好	365
招牌要打眼 为使顾客来	366
正店风先正己 严管理先严制度	367
商路在人走 买卖靠人为	368
要想生意好 信誉是个宝	369
绝非简单买和卖 生意做在生意外	370
经商会理财 利润洪水来	371
电话上谈判容易遭回绝	372
先易后难 步步为营	373
用中间人周旋 来得省心	374
世界商战 攻人为先	375
一天省一把 十年买匹马	376
四舍五入 尾数有文章	377
别为零头把生意砸了	378
心中大喜 不露声色	379
滴滴香浓 意犹未尽	380
瓜熟坠地 水到渠成	381
追逐两兔不如追一兔	383



学会走 商路

古敏 编著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

学会走商路/古敏编著. —北京:大众文艺出版社, 2009.5
ISBN 978-7-80094-763-6

I.学… II.古… III.商业经营—通俗读物 IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 076501 号

责任编辑:宿一歌

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路台头街 6 号

电 话:020-37409175

开 本:850mm×1160mm 1/32

印 张:12

字 数:260 千字

版 次:2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。

序：

商道无门亦有门

经商的学问，就是告诉你什么是经商，如何经商。

商品的用途有缓急之分，价格有高低之别，没有讨价还价就没有市场。善于经商的人，收进别人所舍弃的，周济别人所急需的，从容不迫地静候时机获利。自古至今，成功的商人，他们所以可以成为巨富，都是能深谋远虑，深谙“见小利，则大事不成”（孔子语）。

一个颇有成就的商家，大多能够忍耐住自己急于发财致富的心理，深刻了解事物的发展是一个循序渐进的过程，被誉为经商祖师的白圭说过：“吾的生产，犹伊手，吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。”

积四十年经商之经验的郭芳枫亦道：“商人应该具备圣人的品质，他应该先知先觉。”

著名的金融家摩根说：“玩扑克的时候，你应当认真观察每一位玩家，你会看出一位冤大头，如果看不出，那个冤大头就是你。”

显然，商人可以不是一个天才、不是一个专家，但他不可以不具备战略家、政治家、预言家的眼光。伯乐说九方皋买马“看到的是天机”，鬼谷子云：“得天下先



机者胜，落天下之后者败”。

商家之赢，赢在“乐观时变”，运筹谋划，这是需要颇费心机及胆略的。这期间的“苦其心志”的苦吟行状，人们谓之“念生意经”。

本书《学会走商路》，说到底也是念生意经的学问。书中再现了古今中外大大小小的商家和各有千秋的奇招。以精湛的故事，列举并评析了商人在创业、经营、招揽人才、搜集情报、新产品开发、销售、广告、公关等不同战场上的决胜过程，俾使今天的经商者在对“前度刘郎”们的经验有所参照和参悟。从而运用商战的技巧，在攻与防、进与退、新与旧、苦与乐、胜与败、兴与亡等方面，得心应手地趋吉避凶。历史上的商人千千万万，限于“商家典要”之故，仅精选出些许学习之楷模。

前事不忘，后事之师。在商道上，前辈商人秉承利义之道，遂成就声威余烈，雄霸一时，惠及家邦。今日学经商者，初出道时，也许对商道有些陌生，有些困惑，不怎么敏感，手段不怎么高明，可是一经参悟其间新意，也会如得“终南捷径”一般，志满意得。赚钱的学问，也犹如击鼓传花的游戏，轮得到，但要接得巧。所谓商人的先知先觉，也不过李嘉诚所言：“作为一名商人，最重要的职责就是要重视和依靠信息来开展全部工作。”

商道无门亦有门。无门，授之于道；有门，得之于悟。是为序。

