

SORCERY ECONOMICS

魔法

经济学

宋宇 著

用超越经典经济学的独特视角

揭示36条奇特经济学规律

让读者看清隐藏在事物表象下的真实世界

黑龙江科学技术出版社

SORCERY ECONOMICS

魔法

经济学

宋宇 著

黑龙江科学技术出版社
中国·哈尔滨

图书在版编目 (CIP) 数据

魔法经济学 / 宋宇著. — 哈尔滨: 黑龙江科学技术出版社, 2007.11

ISBN 978-7-5388-5606-4

I. 魔… II. 宋… III. 投资经济学 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 169950 号

魔法经济学

MOFA JINGJIXUE

作 者 宋 宇

责任编辑 张丽生 刘 洋

装帧设计 王明贵

文字编辑 胡宝林

美术编辑 刘少娟 李丹丹

出 版 黑龙江科学技术出版社 

地址: 哈尔滨市南岗区建设街 41 号 邮编: 150001

电话: 0451-53642106 传真: 0451-53642143(发行部)

发 行 全国新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 680 × 1020 1/16

印 张 19.75

版 次 2008 年 4 月第 1 版 · 2008 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-5606-4/G · 671

定 价 32.00 元

内 容 简 介

经济学与人们的日常生活息息相关，渗透于生活的方方面面，经济学的规律以各种形式在表象之下暗中支配着人们的人生和商务活动。本书以超越经典经济学的独特视角探索日常事物背后的世界，揭示出巧借环境威力、投资于语言、不用自己的资金获取宝贵经验、感情投资、创造性模仿、见缝插针、化腐朽为神奇、善用信息工具、星火燎原等36条奇特的经济学规律，运用大量的现实事例对这些规律进行深入浅出的分析，揭开了日常生活的种种谜题，亮出魔法背后的真相，帮助人们了解、掌握经济学的博弈游戏规则，将其自觉运用到人生和商务实践中，调整自己的行动和策略，掌握契机，顺势而为，以最小的投入获得最大的收益，取得人生成功。

SORCERY ECONOMICS

魔法 经济学

宋宇 著

用超越经典经济学的独特视角
揭示36条奇特经济学规律
让读者看清隐藏在事物表象下的真实世界

黑龙江科学技术出版社

序 言

希望读者不要把本书当成一般的励志书,而要作为一本关于方法的书来读,这些方法可以帮助你用最小的投入,去获得最大的收益。

各种各样的人通过各种各样的渠道在寻找使生活幸福和事业成功的方法,还有很多人在传授方法。但很多方法我们并不知道怎么用,用了也经常不灵,为什么呢?因为很多所谓的“诀窍”太笼统,虽然说得很好,但是难以执行。比如,人人都在说“要努力”,怎么努力?一个懒人怎么会变成一个努力的人?这些需要对心灵本身进行更细致的探索才能找到方法。泛泛而论是没有什么价值的。本书的探索,正是力图从生活和工作的更精微之处找到问题的解决方法。

对生活的观察加强了作者这样的信念:世上万事万物的发展变化背后都有原因,所有的原因都解决了,自然就会出现结果,只要按照一定的原则做事情,一切就会随之而来。本书从全新的角度归纳了如何以最小的投入,去获得最大的收益,并把它细化成一条又一条的原则。需要指出的是,这里的收益,不仅仅是指赚钱,也可以是感情、愉快体验、建立关系、做学问、健康、婚姻和家庭等。这些重要方面的进展同样是人生不可或缺的收益。

笔者在通过研究得出这些原则的过程中,深感我们所面对的问题可以归之为“生活中的经济学”范畴,但它不同于教科书上的经济学,而是一种非常实用的,是研究如何通过对自己的把握去追求各种收获的学问。笔者在研究中还发现,这些做事的原则跟人的生活,以及人

的生活细节中的心理密切相关，是一种把握自我的艺术，所以也可以命名为“心理经济学”。

关于本书的书名，笔者征求了很多专家学者的意见，他们强烈建议将本书命名为《魔法经济学》，这不符合笔者的初衷，因为这些原则是从平凡生活中归纳出的一些相对不平凡的道理，虽然很多原则是从别处看不到的，但“魔法”的说法可是不敢想的。书中所述解决问题的原则一方面应该能有效地回答一些实际问题，从而在改善人的生活状态方面发挥作用，如果这些小原则利用得好，还有可能给人带来大的收获；另一方面，一些胸怀大志的青年才俊，将来有可能做出伟大的事业，他们如果看了本书的这些小原则，并认可它们，那么这些小原则也会沾它们的一点光辉，变得有一点“魔法”的味道了。名字不重要，内容才重要。

一粒小药片，对人却可能产生大功效。正如本书中所引用的蝴蝶效应所表达的道理：一种小小的原因，一旦出现，就有可能形成一连串的连锁反应，营造一种新的形势，导致一个新的结果。希望读者通过阅读本书，能稍有裨益，能在生活和工作中迈向一连串的更佳境界，从而收获一连串的胜利果实。

著者

2008年3月

目 录

绪论：人生和商务中的资产增值原则 001

人类的经济生活是复杂的，但也有规律可循的。就像物理学家可以找到物理规律来把握世界一样，我们也可以尝试去发现社会生活中的规律，找到一些应该遵循的重要原则，用来指导我们的思想和行动，从而使我们可以期望用最经济的投入，去获得最大的收益。

测不准原理和跃迁原则..... 008

测不准原理和跃迁现象是量子力学中量子的两个基本运动规律，与此相似的，在人生中以及财富积累上也有这种测不准现象和跳跃式的发展。和科学无关，我们这里借用“测不准”和“跃迁”两个词来传达社会生活中的道理。“测不准”意味着我们要正确地看待风险，“跃迁原则”则要求我们把握机遇奋力一跃，实现跳跃式发展。

二八法则——社会生活中的杠杆原理..... 016

二八法则给我们一种独特的思考与分析方法，借助二八法则能使我们养成一种新的思维习惯，提醒我们去认识哪些东西是造成生活中重要事物的原因。这种思考方法能让我们借以重新运用资源，改善效率，并进而尝试使自己的生活变为一种事半功倍的愉快经历。

灯塔效应和自我选择原则..... 024

人生旅程，如在大海中行船，有效的目标能够发挥灯塔效应。灯塔效应是在人生和商务中取得最大收益的必要条件。自我选择原则，就是选择那些灯塔式的目标，作为自己的行动方向。

巧借环境威力的原则..... 035

人的行为及其效果在极大程度上取决于环境，而不仅仅是人的个性和能力。为了获得最大的收益，仅靠一个人的主观努力未必能奏效，注意到环境的微妙影响，巧妙利用环境中所蕴藏的巨大威力，形成和创建一个好的生活和工作环境，是一种聪明的影响深远的做法。

赋予自己活力和激情的原则..... 045

拥有活力和激情是健康的更高境界,也意味着拥有更好的生活质量。正是活力和激情使人成为一个积极主动的人,推动着人去实现自己的梦想。因此,找到一些诀窍,来赋予自己以活力和激情,就等于给自己去收获人生和事业准备了一个优良的燃料供应系统。

驾驭和改变自我的原则..... 055

世界是不断变化的,要想适应这种变化,就得不断地对自己进行调整,这需要通过驾驭和改变自我来实现。驾驭和改变自我的原则,不仅要求人能够对自己的行为方式进行有效地调整,还要求人能达到一种个人的理想境界,这需要一种掌控自我的能力。这种能力需要通过学习和不断地在实践中加强修养来实现。

角色定位与有效表演原则..... 065

人生如戏,我们先是冷眼旁观片刻,然后就开始进入自己的角色。演好自己的角色,才能在人生中有更好的收益,其中角色定位与表演的水平是这台戏是否精彩的关键。这条原则要求我们,在不同的环境中,进行最适合自己的角色定位,并不断锤炼自己的表演技巧,使自己的表演更加有效和完美。

一根针原则..... 072

在生活中,重要的事情能够做好一件就不容易了,有时候,你想样样精,结果样样差。我们所说的这个“一根针”,不是形容物件之小,而是说选准适合自己的事情,“咬定青山不放松”,将事情做到专注乃至专业的境界,从而也就是在打造自己的核心竞争力。一根针原则,可以引导我们在正确的方向上,用正确的方法,集中精力和财力做事,降低我们的无效劳动时间,达到最大效率。

该出手时就出手原则..... 080

只有“该出手时就出手”,才有可能“风风火火闯九州”。我们借用“该出手时就出手”这一流行语来表达这样一个原则:不管是在人生中或者商务活动中,都要善于掌握时机,顺势而为,并且能够灵敏地作出反应,这样才能把握机会捷足先登,事半功倍地获得回报。

善用思维工具的原则和智力投资..... 087

用最小的投入去争取最大的回报,这是生活中人们经常要思考的问题,思考的水平和正确性则决定着人们做事的效果。有思路才能指引人走向成功,这条原则要求我们用有效的措施磨炼自己的思维,并善于运用思维于实践之中。

投资于语言的原则..... 096

像思维一样,语言是人们生活中总在使用的极为重要的工具。语言能力提高了,很多问题也就迎刃而解了。生活实践中,语言可以引导人的决策和行动,有些人只要一开

始说话，别人就会乐于和他合作，有钱的可能给他捧个钱场，没有钱的则会乐于捧个人场。所以投资于语言能力的培养，只要达到一定的境界，就一定会收获多多。

进行最有价值的文凭和证书投资 107

这条原则要求我们以更加现实的态度选择文凭和证书。获得文凭和证书，不但意味着时间的投资，还意味着心血和努力，以及越来越增加的费用方面的投资。从带来的收获方面看，这是一个意义深远的长线投资。为了作出最有价值的文凭和证书的投资，我们应该从细节上看一下，文凭究竟能给人的生活带来什么，以及它们对人的事业发展有什么影响。

不用自己的资金获取宝贵经验的原则 117

现代社会，交学费去学习早就已经是一种时尚了，但一些人恐怕疏忽了实践中的学习。在大学里读书的年轻人，恐怕一般不会去想他们不一定有机会深造的父母亲是如何在实践中不断积累经验，并从中掌握可以供应子女求学深造的技能和智慧的。“读书是学习，使用也是学习，而且是更重要的学习。”实践中的经验积累一般不用交学费，经验本身就是财富，并且还能带来财富。

魅力制胜原则与美即好效应 125

具有超凡魅力的人总是社会的焦点，他们甚至无需多言，短暂的接触后可以使人们感染到某种情绪，受到其强烈的影响，做什么事情也就容易了。运用魅力制胜原则，注意魅力方面的提升，特别是丰富自己的内在魅力，未必能使一个人成为红得发紫的明星，但却有可能以此为契机改变自己的人生。

赋予和提升价值的原则与凡勃伦效应 132

怎样以更高的价格实现商品和服务的价值？如何最大限度地提升自己的价值？这是生活和商务实践中谁都要面对的问题，赋予和提升价值其实是基本的生存之道，因此是每个人都应该在实践中善于运用的基本原则，它是一条实现自我价值的捷径。

吸引消费者眼球和占领消费者头脑的原则 141

在互联网和各种媒体上，争夺消费者眼球之战愈演愈烈，为了吸引大众的注意力无所不用其极，因为注意力可以换来金钱。在经济生活中，他人的关注也很重要，意味着潜在的顾客，但仅仅是注意力还不够，还要让对方在头脑中产生深刻印象，这是获得财富的必要过程。

争夺消费者眼球和占领消费者头脑，正是一条从心理的角度把握财富获得过程的原则，也是在现实中营销和公关活动所必须达到的目标。

好名声原则与光环效应 148

名牌产品具有品牌价值，这是由产品的好名声带来的无形资产，人的好名声同样也是人生中宝贵的无形资产。得到好名声并不意味着要投入多少精力和资金，更主要的是靠一种做事的品格或方式，但好名声及其光环效应却能带给人们超值的回报。

附着原则..... 158

《易经·离卦》上说：“日月丽乎天，百谷草木丽乎土。”其中的丽不是美丽的意思，而是附着的意思。其实世间万物都是有所附着而存在，生物要有所附着才能生存，对于人类来说，附着则是一种艺术。附着原则是一种寻找台阶攀登高峰的生存智慧。

名师高徒原则..... 166

“名师出高徒”是说，高明的师傅教出更出色的徒弟。在现代社会中，寻找名师对于个人发展非常重要；另一方面，作为师傅，能收到聪明徒弟才能彰显自己的价值，光大自己的事业。名师真正遇上了聪明的徒弟，合作得好，则相得益彰，可以实现双赢。

感情投资原则..... 174

人际关系在很多时候决定着财富的流动方向，也带来个人生活中的喜怒哀乐等情绪体验，所以人际关系是决定生活质量的一个特别重要的侧面。感情因素是衡量人际交往有效程度的天平，也是形成良好的人际关系的基础。感情投资原则，就是利用感情因素，对他人的心灵产生深刻影响，从而优化人际关系，为生活和事业发展打下坚实的基础。

有效合作原则和团队精神..... 183

有些事情“一个巴掌拍不响”，不合作就做不成；有些事情通过合作的方式能做得更好；要干成大事单打独斗更是万万行不通。做人要善于合作，更佳的境界是建立合作团队。所以应该运用有效合作原则，发挥团队精神，去创造双赢或和很多人一起赢的美满结局。

赢家通吃现象与快鱼原则..... 191

赢家通吃现象的存在，说明一旦成为赢家，就有了一个新的更高的平台，名誉和财富都会被吸引过来，所以要想获取最大的回报，就要力争成为某一领域的最强者，而成为最强的要诀是“快”，因为现代社会的竞争遵循快鱼法则。

掌握知识产权或核心技术的原则..... 198

世界上最有价值的是什么？是黄金白银，还是钻石玛瑙、房地产、古董、稀有的艺术品？这些都很难珍贵，但从现代社会中的财富分配格局来看，最有价值的还是知识产权或核心技术，微软等众多高科技公司的崛起说明了这一点。知识产权或核心技术，是人的智慧在市场舞台上的化身，掌握了它们，也就是掌握了财富的命门。

创造性模仿的原则..... 206

创新固然重要，但重复和模仿才是生活和事业的主要方面。人们通过模仿，学到生活和事业中需要的各种各样的行为方式。模仿需要有创造性，通过创造性模仿，人可以减少自己摸索的时间，提高效率，从而打造自己的竞争力，追随潮流，实现快速发展。

找出自己的那只蝴蝶..... 213

两个人好长时间不见面，一个人去见另一个人，另一个人可能会说：“哪阵风把你吹过来了？”这里“风”指的是人“来”的原因，而这原因可能是有事情，也可能是脑子中偶然的一个念头。万事万物都有原因，原因有时候很微妙，蝴蝶效应有助于我们更深刻地理解这种因果关系，并启示我们一条应该遵守的原则：去找出自己的那只蝴蝶，即原因，以实现我们需要的结果。

追求复利的原则..... 219

复利不是数字游戏，复利公式 $y = N(1 + p)x$ 告诉我们的是有关投资和收益的哲理。在人生中，追求财富的过程，不是短跑，也不是马拉松式的长跑，而是在更长甚至数十年的时间跨度上所进行的耐力比赛。坚持追求复利的原则，那么起步的资金即使不太大，足够的耐心加上稳定的“小利”，却能很漂亮地赢得这场比赛。

见缝插针原则..... 228

现代人一般不怎么穿针引线了，但有经验的老妈妈都知道，做衣服的时候，找到布料的缝隙扎下去，是很省力的事情，否则缝衣服不但扎手而且会很累人。在生活中、在商场上，一个人如果能善于见缝插针，也相对地不用那么辛苦，做起事情来会顺风顺水得多，这就是我们这里的见缝插针原则的意义。

奇货可居原则..... 234

商场如战场，做生意和打仗是有很多相似之处的。打仗讲究出奇兵制胜，做生意也讲究奇货可居。奇货可居原意是说，把某种行情看好的或稀有的货物囤积起来，等待高价出售，也常被引申为拿某种专长或独占的东西作为资本，等待时机，以捞取各种利益。我们这里的奇货可居原则指的是，去投资于他人没有看到或没有看好的领域，即投资于冷门，去取得高额的利润。

化腐朽为神奇的原则..... 241

通过变废为宝，收破烂也能变成亿万富豪，就看你有没有一双化腐朽为神奇的头脑。这条原则看重的是选择冷门中的冷门，从被一般人废弃、轻视，甚至看不起的东西或行业里发现财富。

创造性经营的原则..... 248

创造性经营需要的是富于想象力的能产生好主意的头脑，以及将得到的好主意付诸行动的执行能力。创造性经营，意味着人能用更好的甚至是奇妙的方法面对问题和解决问题，走的是不同于常规的捷径，因而也能给人带来更多的甚至是超乎想象的收获。

讲故事和描绘前景的原则..... 255

故事可以是真实的，也可以是虚构的，而前景是建立在推理或者想象基础上的，关

于未来的设想。如果依照字面理解,“故”有过去的意思,讲故事,就是讲过去的事。讲故事和描绘前景相结合,就是在向他人畅谈过去和未来。中国有句老话,“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”。只要你善于讲故事和描绘前景,就会打动人,就会有人给你捧场,如果是干事业,那么你的事业就会风生水起。

善用信息工具的原则..... 264

工具是人类的朋友,也使人类更加强大;对于个人来说,也是这样。现代社会是信息社会,谁都不能低估信息的重要性,信息意味着机会和方法。善于运用各种信息工具,才能更好地把握机会,找到更好的方法,从而游刃有余地面对和适应这个信息社会。

张网捕鱼原则..... 270

过去的几年,网络深刻地改变了世界,而网络未来的发展将更加日新月异。张网捕鱼原则要求我们搭上网络经济快车,利用低成本的互联网运作,发展自己的大事业。

老板的魔鬼法则——最少的人做最多的事..... 277

用最少的人做最多的事情,这是所有老板的追求,因为这样才能以最小的成本换取最高的工作效率。对于企业来说,本条原则意味着要组成精干的团队,以保持组织的活力和工作效率。

自动化与掌握遥控器的原则..... 286

顾名思义,自动化就是费的力气很小,只要按一下遥控器就行了。技术上的自动化深刻地改变了世界,同样地,人在生活和工作中做有价值的事情,如果能达到一种自动化的运行状态,并能收放自如地进行控制,则是一种理想的境界,那么一切会随之而来。

星火燎原原则..... 294

一种产品的销售,如果能形成星火燎原之势,自然会财源滚滚;一个组织,如果能以星火燎原之势发展,自然会兴旺发达。对于企业领袖、政坛新秀、艺术家、思想者、设计师而言,本条原则可以帮助你找到一种销售产品、拓展影响、传播观念的全新思路。

绪论：人生和商务中的资产增值原则

人类的经济生活是复杂的，但也是有规律可循的。就像物理学家可以找到物理规律来把握世界一样，我们也可以尝试去发现社会生活中的规律，找到一些应该遵循的重要原则，用来指导我们的思想和行动，从而使我们可以期望用最经济的投入，去获得最大的收益。

人生和商务中的得与失

生活和工作是一个不断变化的过程，随着时光流逝，我们也在得到的同时失去很多东西。俗话说“有得必有失”，在人生和商务活动中，为了获得我们所需的，我们必须付出一定的代价，这就有个投资和收益的问题。

说起投资和收益，我们一般是指与金钱有关的资产方面。金钱是人类社会最伟大的发明之一，关于金钱的本质、作用和功过，从古到今，人们已经留下了无数精辟深刻的格言和妙语。金钱能简洁明了地度量价值，不留情面地权衡是非，它对世界的秩序以及我们的生活产生的影响是巨大的、广泛的。“钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。”对于生活中的一般人来说，金钱是通向各种利益的桥梁，与生

活中的很多方面都有密切的关系，决定着人们的生活质量和事业的方向。金钱不但是财富的象征，还以它无情客观的一面衡量着人的能力和价值。

金钱具有化腐朽为神奇的力量，是人类生活中最有魔力的东西之一，不但人的生存需要它，它还能改变人的个性，改变人和人之间的关系。金钱既能带来社会生活中的安定与和平，又能带来人與人之间的争吵，甚至战争和杀戮。在人类历史上，因为财富而引发的战争，远超过其他人性中的原因。获得财富，甚至获得超过自己需要的财富，这种追求深藏在人的潜意识之中，而在市场经济体制下，对金钱的追求似乎与人的本能完美地融为一体，成为了社会进步的最重要的推动力。

其实财富上的得与失，不过是人生中的一个重要方面，我们可以将投资和收益的眼光放大到更广阔的领域。全世界的人在相互交往时，都有相互祝愿的习惯和礼仪形式，祝愿的内容是千篇一律的，无非是健康、长寿、快乐、财富、权势、事业，以及爱情、婚姻和家庭幸福之类的话语，这反映着人的天性，人们看重这些方面的得失，所有人都希望在这些方面有所收获。它们也是人生中同样重要的资产，为了取得这些方面的收获人们也需要进行最好的投入。

做各种各样的事情都是投资问题，做事情意味着消耗资源，这是金钱和财富方面的投资，另一方面，做任何事情人都要耗费时间。人做一件事情，首先他就在投资自己的时间，当然他也可以不认为是在投资，并毫不吝惜的把时间荒费掉。时间所代表的是可以用时间来衡量的个人能力、劳动、感情和智慧等等，这些是属于一个人自身的最基本的资源。时间似乎最廉价，因为人人都拥有，很多人特别是年轻人经常不珍惜时间；但时间又是最宝贵的财富，因为生命是由时间组成的，人的生命有限，这意味着人的时间有限，当需要时间的时候，花费昂贵的代价也不一定能换来时间。所以我们要珍惜时间，将时间做最好的投资，去赢得最多的收获。

赚钱的能力无疑是人拥有的最有价值的资产之一，有人说知识就是力量，也有人说金钱就是力量，但是显然，获取和运用知识的能力，以及得到金钱和使用金钱的能力，才是更根本的，更实用的力量。这种能力方面的得与失，才是人生中更具有决定意义的东西。不仅仅是在金钱方面，事实上，不管做什么事情，都有些人更快速有效地达到目标，这种经验积累起来，使一些人在成功的道路上走得更远，成为成功人士。但是成功是有规律可循的，观察和研究成功的案例，可以看到成功人士的行为总是遵循一些基本的指导原则，那么掌握这些原则，就可以增进个人能力方面的资产。

一个故事

我们常会看到，人们为钱而兴奋，努力赚钱，同样是付出时间和进行投资，但是在收获上人和人的差别是如此巨大。一些人在赚钱上把另一些人远远落在了后边，是什么原因使这些人取得了更大的进展？当然有运气的因素，但还有一个关键因素是人们做事的方式不同，也就是在投资到收获的过程中人拥有不同的心理和行为模式。《佛本生故事选》里有一则故事，我们可以从这个故事中领略善于投资的人所具有的一些鲜明特点：

古时候，当梵授王在波罗奈治理国家的时候，菩萨转生在一个商主家里，长大成人后也成为商主，得名“小商主”。他聪明睿智，懂得各种预兆。一天，他去侍奉国王，在路上看见一只死老鼠。他立即卜算了一下星相，说道：“哪个青年有眼力，捡起这只老鼠，他就能获得妻子，开创事业。”

有个家道中落的青年，恰巧听到小商主的话，心想：“这个人不会无缘无故说这番话的。”于是，他捡起这只老鼠，送给一家店铺喂猫，得到一枚小钱，他用这枚小钱买了一点糖浆，又用一只水罐盛满一罐水。他看见一群制作花环的花匠从树林里采花回来，便用勺子盛

水给花匠们喝，每勺里搁一点糖浆。花匠们喝后，每人送给他一束花。他卖掉这些鲜花，第二天又带着糖浆和水罐到花圃去，这天花匠们临走时，把只掐了一半花朵的花丛送给他。他用这样的方法，不久就积聚了8个铜币。

有一天，风雨交加，御花园里满地都是狂风吹落的枯枝败叶。园丁不知该怎么清除它们。这青年走到那里，对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可把它们打扫干净。”园丁同意道：“先生，你都拿去吧！”这青年走到一群玩耍的儿童中间，分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝落叶捡拾一空，堆在御花园门口。

这时，皇家陶工为了烧制皇家餐具，正在寻找柴火，看到御花园门口这堆柴火，就从青年手里买下运走。这天，青年通过卖柴火得到16个铜币和水罐等5样餐具。

他现在已经有了24个铜币了，心中又想出一个主意。他在离城门不远的地方，设置了一个水缸，供应500个割草工的饮水。这些割草工说道：“朋友，你待我们太好了，我们能为你做点什么呢？”“等我需要的时候，再请你们帮忙吧！”他四处游荡，结识了一个陆路商人和一个水路商人。陆路商人告诉他：“明天有个马贩子带500匹马进城来。”听了陆路商人的话，他对割草工们说道：“今天，请你们每人给我一捆草，而且，在我的草没有卖掉之前，你们不要卖掉自己的草，行吗？”他们同意了：“行！”随即拿出500捆草，送到他家里。马贩子来后，走遍全城，找不到马料，只得出1000枚铜币买下这个青年的500捆草。

几天后，水路商人朋友告诉他：“有条大船进港了。”他又想出一个主意。他花了8个铜币，临时雇了一辆备有侍从的车子，冠冕堂皇地来到港口，以他的指环印作抵押，订了全船货物，然后在附近搭个帐篷，坐在里面，吩咐侍从道：“当商人们前来求见时，你们要通报3次。”大约有100个波罗奈商人听说商船抵达，前来购货，但得到的回答是：“没你们的份了，全船货物都包给一个大商人了。”听了这话，