

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



学会走商路

这样经商最有效

学会走

商



Xuehuizoushanglu

向李嘉诚那样去经商

向杰克·韦尔奇那样去管理

向比尔·盖茨那样去赚钱

古敏◎编著

石油工业出版社

学会走商路

XUE HUI ZOU SHANG LU

古敏
编著

- △择商家经典之要诀
- △言商家理财之手段
- △参商家运筹之大略
- △取商家行事之风范
- △观商家经营之心智

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

学会走商路/古敏 编著. —北京:石油工业出版社, 2007.6

ISBN 978-7-5021-6049-4

I.学…

II.古…

III.商业经营-经验-世界

IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 055390 号

学会走商路

古敏 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址:www.petropub.cn

编辑部:(010)64523643 营销部:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京京安印刷厂

2007年6月第1版 2007年6月第1次印刷

787×1092 毫米 开本:1/16 印张:15.5

字数:260 千字

定价:26.00 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

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《经商的学问》,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。

编著者于 2007 年 3 月 8 日于北京

目 录

→ MULLU

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	2
等待高价	5
取舍有道	7
对人脉有着精明的投资	9
看重成本	12
精于计算	14
亲力亲为	16
及时先投资	18
四字真经	20

用钱生钱	22
让人心动	25
金科玉律般的法则	27
七字真言	29
妙法	31
入市问行情	33
“秘书”的“秘”在哪里	35



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	37
将对方套牢	39
执着	41
赤心交易	44
自信力	46
金融大鳄	48
瞭望者	50

借势操作	52
开创先河的借招	54
半靠运气半靠努力	57
见好就收	59
捕捉机会	61
能筹措,会决断	62
适者生存	64
专注赢得成功	66
败者不为寇	68
因利而动	70
成功的基础	72
可靠的本钱	74
抓住商机	77

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	80
商人本色	82
看上去很像神话	83

当断则断	85
意见相佐	87
大胆之举	91
冒险稟赋	93
马车时代的“疯子”	95
敢于承担风险	97
恰当的策略	99
“股神”	101
远交近攻	103
出卖的都是智慧	105
出其不意	107
暗示战术	109
不说之语	110
三部曲	112
指桑骂槐	113
登梯丢蛋	115
勤于思考	117
扮演市场中的最佳角色	119
略施小技	121
退却	124
暗放烟幕	125
请君入瓮	127
摸底牌	128
无踪迹占有	129

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	132
寸土寸金	134
一变再变	137
把复杂的事情变简单	140
离经叛道	143
名副其实	146
受挫	148
“三星即我”	150
变数中的变数	152
拿故事惕勉自己	155
女人的神话	157
神奇组合	159

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	162
老庄精神	164
虚心结契	166
化理学为义举	168
以大局为重	170
独以任侠	173
一藏一露	175
跪求	178
降尊纡贵	180
高人风雅	182
豪而求俭	184
以鸭为师	185
只租不卖	186
行事谨慎	188
低调	190
低头弯腰	192
赢在相处	194
拿得恰到好处	196
坦率	197
利为上	199
假愁真精	201
不幸酿就甜蜜	202
雅量	203
化缺点为优点	205
大力修好周边关系	206
鲜花疗法	208
破除门第	210
自我认识	211
以身示范	213

诚实的魔力

215

均蒙其利

216

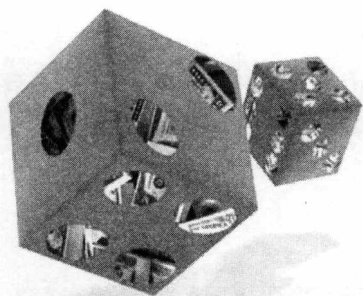
附

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	219
学商全靠自用功 市场就是领路人	219
问遍千家是行家 学遍百市懂经营	220
经商要懂供其所需 买卖要能投其所好	220
人弃我取 敢坐“冷板凳”	221
人行千里商路 胜读十年死书	222
守生意不如跑生意	222
货贵时 商贵通	223
用统计数字说话 给对方算你的成本	223
动动脑筋 让对方先出价	224
找对合作伙伴 生意成了一半	224
一寸地皮一寸金 好店待个好地点	225
经商三件宝人员 门面 信誉好	225
招牌要打眼 为使顾客来	226
正店风先正己 严管理先严制度	226
商路在人走 买卖靠人为	227

要想生意好 信誉是个宝	227
绝非简单买和卖 生意做在生意外	228
经商会理财 利润洪水来	228
电话上谈判容易遭回绝	229
先易后难 步步为营	229
用中间人周旋 来得省心	230
世界商战 攻人为先	230
一天省一把 十年买匹马	231
四舍五入 尾数有文章	231
别为零头把生意砸了	231
心中大喜 不露声色	232
滴滴香浓 意犹未尽	232
瓜熟坠地 水到渠成	233
追逐两兔不如追一兔	234



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。

千古这“著”理

商家箴言

计然：财“藏”而不用是不生财的。只有让“钱币欲其行流水”才能致富；只有在流通过程中，利用商品的供求规律及价格的涨落规律才能聚财。

商家典故

史书上说，晋政府为了运销本国的剩余产品，采取了“轻关、易运、通商、宽农”等开放政策，致使晋南一带富商雀起。被誉为晋商之魂的计然，就是当时乘时而起的经营盐业的儒商。

因为发生一次宫廷政变，计然不得已逃亡在外。他随身所携的是一本关于国家经营管理的论著，书名叫《积著之理》。

一日，计然流亡到越国，结识了越国大夫范蠡。范蠡对治国之计颇有研究。两人谈得十分投机，因计然年长范蠡几岁，遂成忘年之交。

此时的越国，已沦为吴国的附属国。越王勾践自从被吴王夫差放回国，始终不忘复仇雪耻。这天，范蠡向他推荐计然的《积著之理》，勾践听了，迫不及待地要见计然。

范蠡把计然找来，勾践就问：“听说先生对于国家的经营谋略很有研究，还写了部大作叫《积著之理》，是吗？”计然说：“不过是我的经验之谈，谈不上研究。”勾践说：“先生不必谦虚。我今把你请来，是想听听先生的高见。比方说，我国自吴越之战后，元气大伤。请问先生有什么高明的谋略，能使我国重新富强起来呢？”

计然说：“或许可以吧，似如能按照我的《积著之理》的话。”

勾践问：“那太好了！可是敢问先生你所谓《积著之理》是什么意思呢？我乍一听，就感到太高深莫测。”

计然说：“这个嘛！也并不复杂，也不高深。所谓‘著’者，不是指著书的著，而是指‘着’。比如对弈，一开局就要走好第一着棋子。否则，全盘皆输。所以



说,我这里讲的‘著’者,就是着也。著,就是计策,招数。鄙人以为,管理国家经济,只靠一种计策,一个招数,那是不能奏效的。必须积许多‘着’棋,才能达到生财、聚财的目标。”

勾践问:“第一着棋,是什么呢?”

计然说:“首先,要掌握农业生产丰歉循环的规律,及时做好物资和粮食方面的储备工作,做到以丰补歉。我流亡贵国已有些时日,留心过贵国的一些情况。贵国农业的情况是,十二年头里有六个年头丰收,六个年头闹水旱灾荒……”

计然说到这里,勾践就扳着指头与范蠡一起回顾越国最近十二年来农业丰歉的情况,果然证明了计然的论断。

计然接着说:“掌握这个规律与不掌握这个规律大不一样。掌握了丰歉循环的规律,丰年时就会尽量储备粮食,以备歉年之需。就不会盲目乐观,任意浪费,这样的话,歉年也就不会饿死人了。”

计然还向勾践谈了具体的办法,他说:“管理国家的经济事务与经商在原则上是相通的,即都需要前瞻性。比如,早年应多备舟船,水灾之年多备车辆。有了这样的前瞻性便可以无往而不胜了。至于说到粮食储备,大家都知道,一个国家只要有三年的口粮储备,就可以应付一般的灾荒。但是我不主张搞救济、搞施舍,我主张用平余的办法来及时进行调节。”

计然继续说:“平余的办法是指国家利用供求规律对粮食进行调节和控制的最佳办法:当年丰收,国家就要大量购进粮食,不让粮价跌到谷贱伤农的地步;当灾年粮价上涨时,再以平价大量售出,这样,就能稳渡难关。”

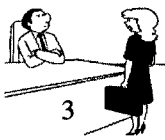
勾践听得入神,感到平余法的确比单纯的救济要高出一招。它可以使市场活跃、物价平稳,即使有涨落也在国家的控制范围内。因此,他又继续请教,问其它物品是否也可采用这种办法。

计然说:“平余法只适用于粮食。因为粮食是维系国家安危和人民生死的特殊商品,所以必须由国家经营控制。至于其它物品则不需要实行平余法,但必须懂得市场商品的供求规律。不论官府是否直接经营工商业,都必须掌握商品生产和流通的客观规律。”

对这种规律,计然如数家珍地列举了三条:

一、一定要生产出高品质的、为市场所需要的产品,力争做到不去支付因滞销而积压的产品。

二、对于易腐化的商品,如水果、鱼肉等要追求销售的速度,力求薄利多



销,不能贪图高利而惜售。如果延误时间,发霉、腐烂,那就会造成巨大的亏损。

三、要注意行情的变化及价格涨落的规律。任何商品的价格涨到极点就必定回落,而落到极点又必定会回升。因此,价贵时,要视如粪土似地抛售;低价时,要视同珠玉似地购进。

最后,计然告诉勾践:“财‘藏’而不用是不能生财的。只有让‘钱币欲其行如流水’才能致富,只有在流通过程中利用商品的供求规律及价格的涨落规律才能聚财。”

次日,勾践就召集文武大臣商议贯彻计然的《积著之理》。

十年之后,越国果然国富兵强。

勾践由此而起兵伐吴,终于打败了吴王夫差,报了会稽的一箭之仇,并号称春秋“五霸”之一。

商道与悟道

众所周知:晋商雄称中国五百余年之久,其成功的秘诀即是秉承计然理财之道。综观中外卓有成就的投资理财家,也多在计然这个千古“著”理之中。理财最重要的是观念,观念正确就能成功。不管是小本经营的店面,还是大本经营的公司,只要打破旧习(例如改变将钱存在银行),让“钱币欲其行如流水”,就可能比专家赚更多的钱。初学经商的人要想跻身于理财致富之林,就要在思考上摆脱“唯恐运用失当”的羁绊。

