

行商坐贾，来往皆是客；货真价实，生意自有门。

# 行商

孙瑞◎编著

商道即人道：世上只有不会做生意的头脑，没有做不成的生意

**超级商贾的35种手段**

# 论道



中国商业出版社

F715  
169-C1

# 行商

孙瑞  
编著

超级商贾的  
35种手段

# 论道



中国商业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

行商论道 / 孙瑞编著. —北京: 中国商业出版社, 2007.3

ISBN 978-7-5044-5873-5

I. 行... II. 孙... III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 009325 号

责任编辑 刘毕林

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京明月印务有限责任公司印刷

700 × 1000 毫米 16 开 15.25 印张 185 千字

2007 年 7 月第 1 版 2007 年 7 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

## 前言

在中国的历史上，有这样一群人，他们凭借着地缘优势和敢于冒险、敢为天下先的勇气，求实而乐于探索；他们一度或者正在呼风唤雨，左右行业经济；他们自创流派，成为中国商人精神的载体；他们是如此显赫，甚至成为国家商业的图腾；他们叱咤风云、富可敌国，缔造的商业王国曾经或是现在正耸立在华夏大地；他们以其强烈的创业精神与杰出的经营能力，抒写着中国商业史上的辉煌，创造着商业史上的奇迹。

他们就是那些超级商贾们。

行商坐贾，是古代商贾两个字的分别意义。流动作生意的称为商；开店固定在一个地方做生意的称为贾。其实，这只是最原始的划分，一个真正的商人是商贾不分的。

相信有许多人的梦想就是成为一名超级商贾。但是，在这个世界上，能被称为“超级商贾”的人终究



# 行商论道

超级商贾的35种手段

只是极少数，他们能成为“超级商贾”，也必然有他们独特的手段。本书通过对历史和现实中的一些“超级商贾”的研究，精选出他们赖以成功的35种手段，相信一定会对你有所帮助。

就算你的梦想不是成为一名超级商贾，但是“管中窥豹，略见一斑”，世事无不是“一理通，百理通”，相信其中的道理也能对你有所启示。

## 目录

	<b>一 任势</b> ——巧借力量成大势	1
	1. 贾儒合一，长袖善舞	2
	2. 政商联姻，善于交际	8
	3. 借鸡生蛋，借钱生钱	16
	4. 互帮互助，以势取利	22
	5. 借助家族与宗族势力谋发展	29
	<b>二 合势</b> ——成大势要有大气象	37
	6. 合伙经营，1+1>2	38
	7. 慎待相与，同舟共济	45
	8. 博大宽厚，诚信待人	49
	9. 互相扶助，共同发展	58
	10. 知人善任，择人任势	66

### 三 明察 ——知己知彼知市场 75

- 11. 未雨绸缪，居安思危 76
- 12. 快人一步，抢占先机 83
- 13. 掌握市场趋势，适应市场需求 92
- 14. 知地取胜，择地生财 98
- 15. 情报、信息乃经商之宝 104

### 四 创奇 ——以正合，以奇胜 111

- 16. 人无我有，人有我新 112
- 17. 奇计胜兵，奇谋生财 118
- 18. 敢为人先，独占鳌头 125
- 19. 早则资舟，水则资车 132
- 20. 人弃我取，人取我予 137

### 五 利害 ——利害相权，取利远害 143

- 21. 买卖争毫厘，勤俭才能发家 144
- 22. 善于在风险中取利 150
- 23. 实事求是，趋利避害 157
- 24. 以义制利，终获大利 163
- 25. 以质取胜，善待顾客 170

## 目录

### **六 无形** ——水无常形，弹性经营 179

- 26. 应时而为，以变求存 180
- 27. 薄利多销，厚利适销 186
- 28. 紧跟市场，销售方式灵活多变 192
- 29. 侧面出击，变被动为主动 198
- 30. 刚柔相济，文武兼施 202

### **七 进退** ——进退有据，稳操胜券 207

- 31. 先谋后断，稳健经营 208
- 32. 重点制胜，做大做强做精 214
- 33. 懂得屈伸之道 220
- 34. 深藏若虚，不显山露水 227
- 35. 吃得完的亏，占不尽的便宜 233



“势”和“利”从来都是相辅相成的，有了势就有了利。势，就是力量，就是走向。蓄积起来的力量为势，如百米之高的水库，高塔上吊起的打桩机。找到走向的道理也是势，四两拨千斤，如庖丁解牛。古人说：“理有所至，势所必然。”利与势是分不开的。势所到的地方，就能轻而易举地获利。社会上的资源很多，如果不把它积蓄起来，让它成为一种势，它就会像水一样白白地流走，形不成一种力量。不管是借哪一种势力，都突出了“借势取势”的道理。不仅要依靠这些势力，而且更要对这些势力加以引导，使其成为自己的帮手，发挥这些势力最大的促进作用。

# 一 任势

## ——巧借力量成大势

# I

## 贾儒合一，长袖善舞

从古到今，商人在人们的思想观念中，一直是一个不雅的概念，“无商不奸”，似乎是千百年来人们对商者得出的结论。

商不可不为，利不能不取。随着一些深受中华传统文明影响的知识分子跨入商之行列，儒商越来越受到人们的崇尚和尊敬。

真正的儒商内涵是既不奉行“苍蝇也是肉”这种信条的小商人，也不是只注重茴香豆的“茴”字有四种写法的腐儒，而是儒与商的有机组合，是智慧与道德的交融，是将做人之道与经商之道完美统一的化身，即具有中国传统美德和现代化管理意识的商人。

大凡称之为儒商的人，理所当然是一个睿智的人。在他们身上，既充满优秀传统文化的烙印，又有与时代发展相适应（或超前）的道德水平和文化素质。他们懂得市场经

济的运行规则，有驾驭市场变化的能力。他们集传统文化和现代文化于一身，恪守做人第一、经商第二的准则。商人的务实和精明，加之厚重的历史使命感和责任感，使得他们处处体现着儒家理想人格的魅力。总之，儒商是属于有知识、有道德、有谋略、会赚钱的人。

历史上赫赫有名的徽商是典型的儒商。徽州是南宋大儒朱熹的故乡，被誉为“儒风独茂”，因此徽商大多表现“贾而好儒”的特点，与“四大商帮”中的浙商、苏商、晋商相比，徽商以“贾而好儒”而闻名。在安徽黟县西递村就流传着这样一幅楹联：“读书好，营商好，效好便好；创业难，守成难，知难不难。”

婺源人李大祈，早年学习诗文，后弃儒就贾，经营盐业，往返于淮、扬、荆、楚之间，腰包日渐隆起。可是，他每每想起少年学业未成，不免失落，于是掏钱办私塾，延请名师教读，自己也每日督促，直至公子中举，才算了却心事。

像李大祈这样的人，在徽商中实在太多。在徽州当地，“连科三殿撰，十里四翰林”，“一门九进士，六部四尚书”之类的故事，不胜枚举。

贾而好儒，亦贾亦儒，这是安徽商人的传统。历史上徽商中精通儒学、擅长诗词文学者不乏其人。他们中间有些是早年习儒，以后走上经商道路的；有些则是亦贾亦儒，在经商的同时，爱好文化和儒术，形成了他们“贾而好儒”的特点。

商人有文化，则气质、智力、判断力和洞察力的品位自



然比较高，因而能在商品市场瞬息万变、供求之间盈虚莫测的情况下，善于审时度势，决定取予。事实证明，在经商活动中，知识也是财富。他们由于精于筹算，往往“所意辄中”，因而获利不仅多而且快。商人有文化，在与官府交往，同显贵应酬中，能言语相通，应对自如。所以，文化又是连接商与官之间的桥梁。

徽州商人在长期经营中相信“财自道生，利缘义取”，逐渐形成了“诚”、“信”、“义”、“仁”的儒家商业道德。

典型的例证有清代婺源茶商朱文炽，他在广东经营茶叶贸易，每当出售的新茶过期，他总是不听别人的劝阻，在与人交易的契约上注明“陈茶”二字，以示不欺；再如安徽茶商程树梅“与人交易，一诺千金，从无契约”；安徽休宁的商人吴鹏翔曾做胡椒生意，与人签约后买进了一批胡椒，但有人辨别出这批胡椒有毒。原卖主惟恐奸情败露，央求吴鹏翔退回原货，中止双方契约。然而，吴鹏翔竟不惜成本，将这批有毒胡椒付之一炬，以免卖主他售而害人；婺源商人毕周通，曾接受邻村故旧王某的存银60余两。王某病故后，无人知道此事。但毕周通却专立一个账本，记其存银的年月、利息。数年后，王某之子长大成人，毕周通便拿出账簿，将王某的存款连本带利一并奉还。闻者无不叹服。此类的例子，在徽州历代的史籍里俯拾可得。

今天的安徽商人虽然没有先辈“牛”了，但是尚文的传统仍然执著未变。

前珠海巨人高科技集团总裁史玉柱就是一个典型的安

徽儒商。

史玉柱，安徽怀远人，1962年11月生，硕士研究生，原为安徽省统计局数据分析师。1989年7月，史玉柱靠四处筹措的4000元起家，不到6年时间，他创办的巨人集团公司以成百倍的效益增长，资产迅速逾数亿元，成为当时中国最大的民办高科技实体。目前他个人的财富估计10亿元左右。“巨人”的崛起，它的年轻、它的速度、它的效益、它的强劲势头，震惊了经济学界，许多经济学家将其称为不可思议的“巨人现象”！

史玉柱可能是中国亿万富翁中文凭最高的人物之一。其实，他更是安徽新一代商人中最出类拔萃的亦贾亦儒的代表。

他说：“我感受到现代商界最有前途的是知识分子，而不是改革初期占尽天时地利的渔民、农民和一些个体户。”

正是因为这样，史玉柱堪称中国知识分子的先锋，他用自己的行动诠释着“科技是第一生产力”和“知识就是财富”的经典论断。有人说：改写中国知识分子的传统形象，自史玉柱开始。

其实在中国社会，并不只有徽商是典型的儒商。在中国这个深受儒家文化影响的国度里，儒商可以说是比比皆是、举不胜举。

晋商俗称“山西帮”，亦称“西商”、“山贾”。晋商家族的重要传统之一就是“学而优则贾”。据说晋商家族中一二流的读书子弟去经商，三四流的子弟才去参加科举考试，



甚至出现过获得功名后不做官而从商的进士。当地流传着“有儿开商店，强如坐知县”，“生子可作商，不羨七品空堂皇；好好写字打算盘，将来住个茶票庄”的民谚。晋商“学而优则贾”的理念没有多少文字记载，而是深深隐藏在晋商的心中，融化在他们的血液中。正因为如此，使得晋商的文化程度相对于其他商帮来说比较高，他们的经营模式也是最先进的，股份制、资本运作等现代经营方式，已经在他们身上萌芽。

“学而优则贾”是号称“清代第一儒商”的常氏家族的家训。“学而优则贾”，是对中国传统的“学而优则仕”的反叛。学而优则贾，第一次在知识与价值目标的关系上，将商摆在了仕的上面。这在传统社会中，实属难能可贵。“学而优则贾”，突出了市场经济的价值取向。儒商选择“学而优则贾”的人生道路，在今天看来，也是十分具有时代意义的。“学而优则贾”，将知识与经济内在地联系在一起，在知识经济中，更是只有学而优，才能适应商业社会的激烈竞争。张瑞敏、丁磊、陈天桥、张朝阳等人就是这个理论下的代表人物。

张瑞敏说：“要做大商人，不做大官。”在市场化进程中，张瑞敏始终以特殊的“君子风度”影响着企业形象的塑造和企业文化的传播。他深信，企业的竞争，说到底文化的竞争，惟有高举万众服膺的企业文化大旗，才能在市场竞争中立于不败之地。

尽管整日在商海中摸爬滚打，张瑞敏却是一个书卷气很

浓的人，他的一举一动都有些书生味道，言谈举止都能见其深厚的修养。他已进入知天命之年，为人子，他极孝顺；为人夫，他极专情；为人父，他极关爱；三代同堂，和美无间。他不吸烟，不喝酒，谈锋犀利，但大多对事不对人。

张瑞敏十分自觉地将中华民族优秀文化运用于经营管理。他说：“《老子》帮助我确立企业经营发展的大局观，《论语》培育我威武不能屈、贫贱不能移、勇于进取、刚毅有为的浩然正气，《孙子》帮助我形成具体的管理方法和企业竞争谋略。”他相信“海纳百川，有容乃大”，早年迷恋于中国传统文化，这给他创业很大的精神支持。

在现代社会，什么是现代儒商？具有现代人文道德的、有社会责任感的，又具有现代管理能力的、有创新意识的企业家，就是现代儒商。如果只把“儒商”界定为只是“商人”是不妥当的。

现代儒商应该具备以下几个方面特点：

1. 以德为立身之本；
2. 坚持实践“利”与“义”相统一的价值观；
3. 勇于竞争和善于竞争；
4. 实行以人为本的管理；
5. 具有开拓创新的意识和能力。

这些是现代儒商必须具备的最基本的素质，但不是他们的全部素质。

在21世纪，做生意，一定要有新儒商的气质，才能算是真正的商人，才能得到人们真正的认可。

## 政商联姻，善于交际

精明的商人善于与政治保持良好的关系。他们深知，不怕官，就怕管。只要他能管住你，那么他就能左右你；即使左右不了你，如果官吏心怀不轨，他也会在能管你的人面前鼓捣你，让你很难过。反之，如果与政界人士保持良好的关系，让官吏成为你的保护伞，那么你的生意也将大有发展。

在上述思想的支配下，近代商贾中涌现出了一大批官商，他们或者与当官的来往密切，或者在官僚的庇护下经商，少数人甚至通过捐官的办法，让自己拥有了两重身份，既是官又是商。他们和政治关系紧密，善于和各种人士，尤其是政治人士打交道，由此在商业上也获得了巨大的利益。

提起官商，很多人自然会想到著名的“红顶商人”胡雪岩。

由于胡雪岩早年曾生活在社会底层，熟知各种营私舞弊



弊、拍马钻营的套路，更深知“世界上的事是人办成的”的道理，他深知中国封建社会“官”的重要意义，离了“官”什么也办不成。胸怀大志的他为了攀上“官”这座大山，不惜以自己失业为代价，冒险挪用钱庄500两银子资助一位穷愁潦倒的小吏王有龄升了官，遂与之成莫逆之交。王有龄进入官场后，官运亨通，连连高升，权势日隆。胡雪岩便利用王的权势，另立门户开设“阜康钱庄”。从此以金融业为中心，周旋于官府、帮会和洋商买办之间，极尽投靠、勾结、拉拢、网络和收买之能事，形成了一个庞大的而又错综复杂的关系网，并利用这个关系网大肆进行各种合法的、非法的经营活动。他工于心计，精于谋划，手段高明，处事圆滑，在生意场上以极其精细的连环计，进行大规模垄断性经营，屡屡得手。除做蚕丝、茶叶生意之外，还帮清政府大举洋债大量进口军火，这些大买卖使银钞流水般地涌进自己的钱庄。短短十年，家财暴增至亿万，富可敌国。阜康分号遍及江南数十个省市，并有十多家药店、当铺……发迹后，胡老板不忘与“官”亲上加亲，捐官至二品，顶戴花翎，显赫一时，人称“红顶商人”。

胡雪岩官商相通，以“糖衣炮弹”将一班贪官污吏伺候得舒舒服服。他善于摸透官吏们的性格、爱好，投其所好，对不同的人采用不同的手段和办法，使那帮官老爷们在胡老板面前服服帖帖，心甘情愿或不得不听候“调用”。

太平军攻破杭州后，王有龄死去，胡雪岩失去了官府靠山，经仔细权衡，他把目光投向了炙手可热的一品大员左