

融智大学丛书

• 经纪人系列 •

丛书主编 董辅初

经纪实务与谋略

梁积江 田东霞 主编



中央广播电视大学出版社

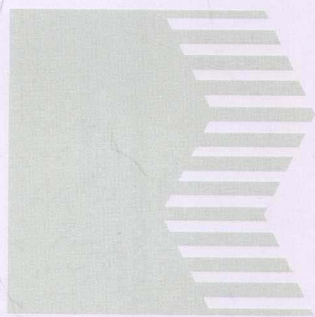
融智大学丛书

· 经纪人系列 ·

经纪人系列主编

经纪实务与谋略

梁积江 田东霞 主编



RONGZHI

中央广播电视大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

经纪实务与谋略/梁积江主编. —北京:中央广播电视大学出版社, 2005.2

(融智大学丛书·经纪人系列)

ISBN 7-304-03003-8

I. 经… II. 梁… III. 经纪人—电视大学—教材
IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 012673 号

版权所有, 翻印必究。

融智大学丛书·经纪人系列

经纪实务与谋略

梁积江 田东霞 主编

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 发行部: 010-68519502

总编室: 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号 邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 李 朔

责任编辑: 张 轶

印刷: 北京密云胶印厂

印数: 0001-1000

版本: 2005 年 1 月第 1 版

2005 年 3 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 1/16

印张: 20.75 字数: 416 千字

书号: ISBN 7-304-03003-8/F·460

定价: 37.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

融智大学丛书总编辑委员会

总 主 编：

董辅初 著名经济学家 教授 博士生导师

副总主编：

冯 并 经济日报社总编辑 传媒经济学家
朱相远 全国人大常委 民建中央副主席 经济学家
聂庆平 中国证券业协会秘书长 经济学家
常 清 中国期货业协会副会长 经济学家
赵宇辉 教授 资深传媒管理专家
童宛生 教授 资深期货专家
王 艺 金诚国际信用管理有限公司董事长 资深信用专家
毛振华 中国诚信信用管理有限公司董事长 资深信用专家
齐 亮 友邦华泰基金管理有限公司董事长 资深投行专家
王崇举 重庆工商大学校长 教授 计量经济学家
张 杰 证券日报社社长 总编辑 传媒经济学家
钱辉镜 中央广播电视大学出版社社长 传媒经济学家
张循礼 北京融智兴业投资管理有限公司总经理 投行专家

编 委：

王朝中 教授 融智研究发展中心研究员
庞 毅 教授 融智研究发展中心研究员
熊光远 教授 融智研究发展中心研究员
张继緬 教授 融智研究发展中心研究员
李 岳 教授 融智研究发展中心研究员
刘成碧 教授 融智研究发展中心研究员
肖 铁 重庆工商大学融智学院院长
许建钢 重庆工商大学融智学院常务副院长

融智大学丛书执行编辑委员会

执行总编：张循礼

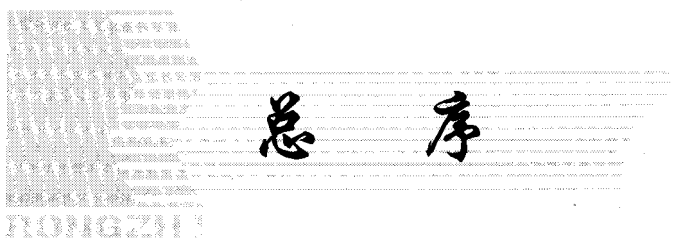
执行副总编：王朝中 孙庆武 任 岩 杜 伟 李 辉

执行编委：庞 毅 熊光远 张继缅 李 岳 刘成碧

经纪人系列

主 编：朱相远

执行主编：李 岳



由计划经济转向市场经济是我国经济体制的根本转变，相应地，我国的经济理论也要发生根本的转变。改革前的经济理论是为了研究、论述、分析计划经济条件下如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理。经济体制转变了，经济理论需要研究、论述、分析市场经济是如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理的。过去我们把西方的经济理论称为资产阶级经济理论，将其完全排斥，实际上那是关于市场经济的经济理论，与计划经济自然是格格不入的。如今，我们的经济转向了市场经济，那些关于市场经济的经济理论当然也适用于我国了，因此，发达国家的大量的经济理论和著作被引入到我国。对计划经济下生活了很长时间的我们来说，这无疑是很有帮助的，对于推进我国市场经济的建立、发展和完善起了重要的作用。但是我们也注意到，引入的那些经济理论也有不大适合我国国情的问題。虽然我国正在发展和完善市场经济，与其他国家的市场经济相比，从社会资源的配置方式、经济的运行机制看大体相同。但实际上，各国的市场经济彼此的差别还是存在的。而我国的市场经济与发达国家的市场经济相比差别更为明显，其中最主要的差别在于：

（一）发展程度和阶段不同。西方发达国家已经进入“后现代化时期”，那里的市场经济早已是现代的市场经济了。例如，金融极其发达，已深入到经济机体的各个细胞。举例而言，人们在日常生活中已很少使用现金，而是使用信用卡等金融工具。而我国的市场经济，离现代化还有相当长一段距离，金融业更是如此，现金仍是人们主要的支付手段。

（二）与市场的关系不同。例如，美国的市场经济更自由化，政府对市场的干预很少；而在日本、韩国的市场经济中政府的干预就较多。而在我国，至少在目前，政府的干预仍是很强的，远远强过西方发达国家。即使到将来，由于政治体制的不同，政府对市场的干预程度可能仍比许多国家强。

(三) 对外开放的程度不同。日本市场的对外开放程度就不及西方的发达国家。而在我国, 由于市场的对外开放是随着市场经济的发展和完善以及对市场的管理水平提升而逐步进行的, 因此不可能在短期内达到西方发达国家的水平, 虽然在加入世界贸易组织后, 这个进程明显加快了。

(四) 公平与效率的关系上不同。在市场经济中, 如何处理公平与效率的关系是共同关注的问题, 但各国对待这个问题的态度却有很大不同。例如, 与那些社会民主主义传统较强, 从而更注重公平的一些欧洲国家相比, 美国更注重效率。法国在战后实行社会市场经济, 与我们实行的社会主义市场经济很相似。所谓社会主义市场经济, 按我的解释, 就是社会主义加市场经济, 也就是社会公平加市场效率, 即社会公平与市场效率的结合。因为社会主义最本质的内涵就是实现社会公平。作为社会主义国家, 我国重视市场经济中的公平问题是理所当然的, 但在当前则仍以效率优先, 兼顾公平。

(五) 实施状况的不同。在市场经济中, 法制的作用在于为市场经济的运行创造良好的环境, 规范和维护市场运行的秩序并促进市场经济的发展。不同市场经济国家在法制上有其共同点, 同时又有差别。法制及其实施状况的不同影响着市场经济的运行和发展。例如, 美国在废除规定金融业分业经营的法律后, 才使金融业最终由分业经营转向混业经营。我国在转向市场经济的过程中法制建设也起着巨大的作用。但是, 我国的法制建设仍远不能适应市场经济规范运行和发展的需要, 市场中出现的许多问题都与法制不完善有关。

有鉴于此, 在借用从国外引入经济专业各类著作的同时, 需要编写适合于我国经济实际的教材和参考资料。这项工作许多高等学校都在做, 但确切地说是正在起步。因此, 融智研究发展中心也想为改变这种状况尽一份力量。

重庆工商大学的融智学院是由重庆工商大学、证券日报社和北京融智兴业投资管理有限公司三方合作于2001年组建的, 一所依托公立大学, 广泛吸纳社会办学资源, 按照新的办学模式和新的办学机制组建和运作的独立学院。学院开设了国内奇缺而又急需的一些新专业, 包括投资银行、证券投资、期货投资、信用管理、传媒经济、经纪人、保险等。在建立这些专业后, 教材建设和师资培养的问题, 成为必须解决和突破的瓶颈。单就这些专业而言, 从国外引入教材的不甚适用已如上述, 国内自编的教材不仅在内容上尚不能令人满意, 而且也不成系列。为此, 融智研究发展中心成立了编委会, 决定组织编写一套系列教材。这套教材与融智学院开设的各专业骨干课程相配套, 以满足学院教学的需要, 同时也可以作为其他高等院校相关专业和课程的教材, 还可以作为从事实务操作和理论研究人员的参考读物。第一批出版的共有六个系列, 二十八种教材, 即投资银行系列共五种、证券投资系列共五种、期货投资系列共五种、信用管理系列共五种、传媒经济系列共四种、经纪人系列共四种。今后, 随着市场经济的发展, 新



的专业、新的人才需求还会不断产生,丛书编委会将适时地推出为之服务的系列教材。

以往大学中经济管理类专业教材一般是由大学教师编写的,这对于经济理论课程如宏观经济学、微观经济学等而言是合适的;但对于实务性强的专业,特别是其中的实际操作课程,单由或者主要由大学教师来编写就有困难了。因为他们缺乏相应专业的实践,特别是实际操作的经验。鉴于此,该套丛书从编委会的组成到各本教材编著者的选聘,不仅考虑编著者的理论功底,而且特别注重他们的专业实践背景。也就是,必须从业内寻找理论功底厚实、从业经历丰富的专家担纲,把业内专家与大学教授结合起来。我们从各分编委的负责人就可以看到,他们大多受过系统的理论教育,获得博士学位,同时还多年从事有关行业的实际工作并有着丰富的实际操作经验。做这样的安排是希望通过这套教材,把教学与实践联系起来,把学生的学习与将来的就业联系起来,把专业的设置与社会发展的需要联系起来。

丛书注意知识学习的系统性,每个系列的教材均有四五种,基本囊括了该专业骨干课程的主要内容。在编写安排上,既考虑每本教材的相对独立和完整,又尽量避免与相关教材在内容上过多的交叉和重叠。每个系列的第一本多安排为概论性质的教材,以此来引领相应专业课程。这样的安排,不仅对在校学习的学生是必要的,而且对于在职人员的自学也是恰当的。

社会主义市场经济对于中国来说,是一次深刻的社会和历史变革;它必将极大地促进生产力的发展,增强我国的国力,提高广大人民的生活水平。只有掌握了现代市场经济理论,懂管理、会操作的复合型人才,才能够胜任发展和完善社会主义市场经济的历史使命。我们期盼着广大读者能从这套丛书中受益并取得事业的成功。

董辅初

2004年3月28日

序

人类进入 21 世纪以来,世界经济发生了深刻变化。一个高速、互助、资源共享的网络世界改变了人们的工作和生活方式,人类进入了信息经济的新时代。在这个伟大的时代中,经纪人以其特殊的作用,为世界经济的发展推波助澜。无论在瞬息万变的期货、证券市场上,还是在龙腾虎跃的文化、体育市场中,无论在风起云涌的保险、房地产市场内,还是在诡谲复杂的产权、贸易市场中,经纪人都是挽狂澜于既倒,纵横捭阖、点石成金的弄潮儿。实践表明,经纪人与经纪业和我们息息相关,它已经成为人类经济生活中一个不可或缺的重要产业。

丰富多彩的现实世界,为经纪人学科的发展奠定了厚实的实践基础,而经济科学和管理科学的发展,又为经纪人研究提供了坚实的理论准备。如新制度经济学的交易费用和契约理论,信息经济学的道德风险和逆向选择理论,为从理论上分析、研究和指导经纪实践,提供了方法论工具和理论武器。但十分遗憾的是,我国目前有关经纪人的理论研究和教学实践,则显得相对薄弱。现有的各类教学、培训和行业读物,不是对各类法规 and 政策的诠释,就是从经纪活动流程和操作规程角度对具体经纪业务的介绍,很少有从理论角度对经纪原理进行系统阐释的系列教材。

融智研究发展中心正是适应这一需要,在充分酝酿和科学论证的基础上,组织一批有多年经济管理教学、科研和实践经验的专家、学者,编写了这套经纪人专业的系列教材。

该系列教材由《经纪人概论》、《经纪市场学》、《经纪实务与谋略》和《经纪行为法律规范与监督管理》构成。

《经纪人概论》是从经纪主体角度,论述经纪人的经纪行为过程和经纪管理活动,其目的是为了揭示经纪主体,在市场经济条件下的运行原理及一般规律。

《经纪市场学》则以市场营销理论为基础,从经纪市场具体领域的角度,阐释在细分市场条件下,经纪人如何针对细分的市场进行经纪运营。

《经纪实务与谋略》是运用管理学、经营学和行为科学的基本理论、基本原理,从经纪实务的角度,阐释经纪过程的经纪行为、管理智慧和操作技巧。

《经纪行为法律规范与监督管理》运用法学、行政学、公共管理学的基本理



论,从我国现实出发,阐述经纪行为法律制度,经纪行为的行政监督、法律监督和行业监督的体系构成以及途径与方法。

经纪人系列教材力图从客观实际出发,全面系统地介绍经纪人的理论与实践,力求做到体系完整、立意新颖、观点鲜明、论述精辟、材料翔实。

这套教材的编写是一个大胆的创新尝试。其一,它用一个全新的体系来诠释经纪人及其活动。系列教材首先将经纪系统分解为经纪主体、经纪活动和经纪管理三个子系统,从理论和实务两个方面,分别对经纪子系统进行专门的论述和分析,从而构筑了经纪人学科新的理论体系。其二,它是我国第一部运用市场营销学、信息经济学的理论和方法,来阐释经纪原理的系列教材。教材中有关交易费用理论、信息不对称理论和博弈理论对经纪职能、经纪人制度以及经纪运营的分析,均为这些理论在经纪人领域的创新运用。这些开拓性的研究成果,为经纪人研究提供了新的思路 and 理论借鉴的示范。

需要指出的是,正因为这套教材的编写是一次探索性尝试,无论在篇章结构、语言表达,还是理论运用上,都难免存在不足或疏漏,甚至还可能出现谬误,诚挚的希望广大读者和专家批评指正。我们希望,有更多仁人志士加入到经纪人研究和实践的行列中来,为我国经纪事业的发展贡献力量。

中共十六届三中全会《关于完善社会主义市场经济体制》的决定中指出:要积极发展独立公正、规范运作的专业化市场中介服务机构,完善市场体系,规范市场秩序。可以预言,一个波澜壮阔的经纪事业,将彻底冲破传统体制的桎梏,迎来社会主义市场经济光辉灿烂的明天!

朱相远

全国人大常委、全国人大常委会教科文卫委员

民建中央副主席、北京市政协副主席

2004年6月

目 录

1	第一章 经纪谋略概述
2	第一节 经纪和经纪实务
4	第二节 谋略的本质及基本原则
13	第三节 经纪谋略及其特征
20	第四节 经纪谋略的制定和实施
32	第二章 新经纪哲学和经纪行为准则
33	第一节 谋略的哲学基础
40	第二节 知识经济与新经纪哲学
51	第三节 经纪行为中的 IQ 和 EQ
56	第四节 经纪行为中的 NQ
62	第三章 经纪运作程序和经纪行为模式
63	第一节 经纪运作程序
70	第二节 需求行为和经纪行为模式
81	第三节 合理选择行为模式
88	第四章 经纪组织谋略
89	第一节 经纪机构概述
94	第二节 经纪组织的基本形式
98	第三节 经纪人和经纪机构的管理
116	第五章 经纪战略决策
117	第一节 决策及其方法
122	第二节 经纪行为理论
127	第三节 经纪战略的制定
138	第六章 经纪业务开发谋略
139	第一节 利用市场信息、把握机会

145	第二节 组织与创意
151	第三节 经纪业务开发技巧
155	第四节 与第三方进行业务沟通
159	第五节 经纪业务开发中的公共关系
174	第七章 经纪业务谈判谋略
175	第一节 谈判概述
186	第二节 经纪谈判的原则、特点及内容
193	第三节 经纪谈判谋略
201	第四节 经纪谈判技巧
213	第八章 关系管理和推广谋略
214	第一节 人际关系概述
224	第二节 经纪业务人际关系的建立、维护与推广
235	第三节 关系管理的误区及其消除
239	第九章 经纪咨询和投资顾问
240	第一节 经纪咨询的特点和意义
244	第二节 证券投资咨询的发展谋略
252	第三节 固定资产投资咨询的发展谋略
261	第四节 投资咨询产品的定价策略
266	第十章 经纪实务中的伦理和法律问题
267	第一节 道德与责任的作用及涵盖范围
272	第二节 经纪活动中的基本规则
279	第三节 经纪行为伦理的法律支持
287	附 录 经典经纪谋略案例选编
287	附录一 长袖善舞的市场新锐
298	附录二 信息是经纪人的命脉
303	附录三 服务是经纪人的宗旨和生存之道
311	附录四 科学管理是经纪组织发展的保证
315	参考文献
318	后 记

第一章 经纪谋略概述

【本章提要】

本章是绪论性的一章，将为本书以后各章的研究提供理论依据。本章首先叙述了经纪实务的概念和类型，随之讲述了谋略的基本原则和制定程序，最后阐明作为经纪实务运用结果的经纪谋略有什么特征，如何制定经纪谋略，以及采取哪些措施可以提高制定经纪谋略的能力。

通过本章内容的学习，学生应当了解经纪实务的概念和类型、谋略的基本原则、经纪谋略的特征，掌握经纪谋略的制定方法。

【关键词】

经纪实务 谋略 经纪谋略



第一节 经纪和经纪实务

为了认识谋略在经纪实务中的地位和意义,有必要先对经纪的概念作一个简单阐释,在此基础上,对经纪实务的内涵和外延进行界定,了解经纪实务的不同类别。

一、经纪的概念

根据我国《辞海》的定义,经纪“是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商”,由此可知,所谓经纪,就是以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务为职业的自然人、法人或其他经济组织。可见,经纪既是一种商业行为,又是一种法律行为。说它是一种商业行为,是指它是一种以赢利(佣金)为目的,促成买卖双方成交的中介行为;说它是一种法律行为,是指它是一种行为主体,以独立的自然人或法人地位行事,并承担有关责任,是介于商法和民法之间的法律行为。“经纪”包括三个方面的内涵:①经济活动的中介服务对象是买卖双方;②中介服务活动是在充分尊重买卖双方权益基础上进行的;③收取一定的佣金是中介服务的目的。

二、经纪实务及其类型

经纪实务是经纪人工作的实际操作业务,指经纪活动中的每一个步骤衔接而成的完整过程。整个过程涵盖了经纪业务的全部内容,不仅包括经纪业务开发、谈判、管理、推广等程序方面的内容,而且包括经纪谋略的组织与决策,也包括经纪业务行为中的道德、伦理和法律问题。对经纪人以及经纪实务,可按照不同的依据,从不同的角度来进行分类。

(一) 从活动地域分类

从活动地域划分,可分为城市经纪人、乡镇经纪人和国际商务经纪人。

城市经纪人,是指在大中城市活动的经纪人。我国的城市经纪人于20世纪80年代初先在沿海大城市出现,继而辐射到内地,从事的中介业务几乎涉及了各行各业。但真正经过批准领取营业执照的独立经纪人并不多。

乡镇经纪人,是以县、乡、镇为依托,在经营农副产品为主的集市贸易中当中介的经纪人。其特征是:多是农民或城镇待业的人,不占有商品,不动用资



金,佣金收入低微,以自然人身份从事经纪。到20世纪80年代中期,我国的乡镇经纪人已能和城里的经纪人平分秋色,在瓜果、蔬菜、肉食、禽蛋市场从事把“坐商”和直接生产者联系起来的中介。同时,这批经纪人中不少的人办起私人企业并仍为他人兼任经纪人。外出打工的一些农民,也成为农民向大城市涌入的劳务中介人,其中保姆的介绍最为典型。

国际商务经纪人,是指在国际上从事商务活动,处于买卖交易中间商的地位,并为买卖双方介绍交易,促成交易成交而获取佣金的个人或商号。他们的经纪运作跨越国界,成为国内外商务活动的纽带,是国际经济生活的“催化剂”和经济全球化的“加速器”。

(二) 从业务层次分类

从业务层次划分,可分为交易所经纪人(专家经纪人)和一般经纪人。

交易所经纪人是指按照“交易所法”规定的具有一定资格,并向交易所交纳保证金,代客进行证券、期货买卖以取得佣金的中间人。因此,交易所经纪人又可分为证券交易所经纪人和期货交易所经纪人。

一般经纪人是指除交易所之外的为买卖双方介绍交易以取得佣金的经纪人,如房地产经纪人、文化体育经纪人等。

(三) 按行业分类

从行业角度划分,有以下一些经纪人:

商品现货经纪,是指专门从事现货商品交易而收取佣金的中介服务。其中介范围既包括有形商品,如钢材、家用电器等生产资料与生活资料,也包括一般劳务,如运输等。商品现货交易是普遍存在的,是经纪人的“主阵地”,其主要业务就是为买卖双方牵线搭桥,使买卖成交。目前,这是最基本的、大量的中介活动。

期货经纪,是指在期货交易所内代理客户从事各种期货交易活动的中介服务。又可细分为:证券商兼期货经纪商、专业期货经纪商、现货商兼期货经纪商等。期货交易市场是市场经济发达的标志,而期货交易经纪人则是未来发展的热门职业。

科技成果经纪,是指专门从事科技成果转化,不断推广新技术、新产品的中介服务。

房地产经纪,是指专门从事地产和房产交易的中介服务。目前,在我国土地一级市场高度垄断的情况下,只能从事二级土地市场和房产市场的中介服务活动。在美国,房地产卖方要想卖出房地产,一般都与经纪人订立房地产经纪契约,由经纪人根据契约再寻找买主。目前在我国房产中介服务中最多的是换房,

我国存在一批“换房状元”和换房站，尽管其经营尚不规范，存在着诸多问题，但实际上就是起着经纪人和经纪机构的作用。

证券经纪，是指同时接受许多买者和卖者的委托，通过公平的集中竞价交易方式，并依据公认的竞价原则，使买卖双方尽量按自己意愿成交的中介服务。证券经纪人所中介的证券都是有价证券，即股票和债券。证券经纪人主要活动于证券流通市场，没有经纪人，证券市场将成为没有任何秩序也根本无法成交的市场，经纪业务是投资银行（我国称为证券公司）的主要业务。

保险经纪，是保险中介的一种，主要是代表投保人（客户）选择保险公司，同保险人洽谈保险合同条款、代办保险手续等。世界最大的国际保险市场是英国的劳埃德保险人协会和美国纽约保险交易所。按英国法律，劳埃德保险协会的保险业务必须由劳埃德经纪人协会安排。劳埃德经纪人都是专家型人员。

文化、体育经纪，是指专门从事文艺演出、文化出版、体育比赛、表演等联系、组织、服务活动的中介服务。文化市场经纪人，是指在演出、出版、娱乐等文化市场上为供求双方充当媒介并收取佣金的人。这类经纪人主要有艺术经纪人、歌星经纪人、模特经纪人、出版经纪人、娱乐经纪人、音像制品经纪人、电影经纪人等。体育经纪人是指为体育比赛、体育表演、体育用品买卖等活动提供居间、代理服务的经纪人。体育经纪人以代理服务为主，主要代理运动员、体育活动的各种事项。

外贸经纪，是指专门从事进出口业务的中介服务。我国的各类外贸公司从事的都是这类中介工作。

旅游服务经纪，是指专门从事旅游配套服务的中介服务人。在我国旅游风景区的旅行社等，大都是专门从事与旅游有关的中介服务的。

第二节 谋略的本质及基本原则

谋略乃经商必备之事，经纪业务也不例外，在经纪实务的各个环节当中，有许多需要经纪人巧妙地运用谋略。比如，如何说服买卖双方达成协议，尽快成交，而不致半途而废；如何提高佣金，使自己的付出得到更多的报偿等。作为经纪人，应当在遵守道德原则、法律条例的前提下，认真地研究谋略的特点、原则及要素，以便在经纪工作中恰当地使用谋略。

一、谋略的概念

千百年来，人们对谋略有过许多解释和描述，较多见的解释是，谋略即计谋

韬略或计谋策略。《淮南子》中写道：“兵，止也。防敌之萌，皆在谋略。”为了制止战端于未萌，关键在于高超的谋略。《三国·吴志·陆逊传评》载：“予既奇逊之谋略，又叹权之识才。”这里的“逊”指东吴大将陆逊，“权”指吴王孙权。作者既为陆逊的奇谋妙计所折服，又叹孙权识才用才之本领。《三国志·魏书程昱郭嘉等传评》载：“才策谋略，世之奇才。”

现代汉语对谋略有两种不同的解释，当作为动宾词组来解释时，指人们事先的筹度活动，就是思维主体运用的知识、智慧和能力，进行思考运筹的过程。当把谋略作为名词使用时，则是指思维活动的结果。

二、谋略的基本原则

谋略是一种社会行为，必然也要遵循一定的原则。谋略的原则，应从谋略的规律出发，继承传统的谋略思想和经验，结合时代的、现实的客观情况而提出。一般而言，在人们施智用谋之时，通常遵循以下几条原则^①。

（一）利益原则

利益是谋略的动机与出发点，谋略是获取利益的工具和手段。因此，无论设计与施行谋略，都要追求利益，都要把利益作为最重要的衡量标准。利益的实现过程可分解为如下阶段：

1. 利益刺激和利益目标追求

利益可以刺激人，激发人，使人萌发情欲冲动，形成利益关心和利益认识，继而产生对一定利益目标的持续追求。因此利益刺激和利益目标追求是利益实现的第一个阶段和首要因素，也是谋略产生的动因。

2. 谋利活动

谋利活动是指人有意识、有目的地谋取利益的社会活动，这种活动是指人在一定物质欲望的驱使下，在一定利益的刺激下，在某种利益认识的指导下，持续地追求利益谋取的社会活动。谋利活动是利益实现的最基本的阶段和要素。

3. 谋利手段

凡谋利活动必需有一定的谋利工具、手段和其他必要的谋利资料，而谋略无疑是谋利的重要手段。利益竞争自然为谋略的产生和发展提供了动力，谋略水平

^① 柴宇球：《谋略论》，209页，北京，蓝天出版社，1991年。