

商场奇谋

人生智谋系列



RENSHENG ZHIMOU
XILIE

团结出版社

目 录

商汤的贸易战	(1)
管仲的经济战	(3)
资助孔子	(5)
巧买玉石	(8)
吕不韦奇货可居	(12)
乌氏倮	(18)
粮商任氏	(20)
冶铁世家卓氏	(22)
大商人刀间的用人术	(25)
无盐氏	(28)
合浦还珠	(30)
刘晏的商业信息网	(31)
朱元璋和牛肉挹饺	(34)
一夜“皇后”和凤临阁	(37)
“古方正药”陈李济	(40)
名士和小店	(43)
王麻子刀剪铺	(45)
田老泉帽店	(47)
王致和臭豆腐	(50)
乾隆皇帝和都一处	(53)

王一品和湖笔	(55)
祭羊起家	(59)
松鹤楼发家记	(62)
避瘟散	(65)
通三益和秋梨膏	(67)
陈麻婆和麻婆豆腐	(69)
张顺兴刻刀铺	(72)
全聚德烤鸭店	(76)
肉刀斩鞋底	(79)
赵廷与内联升鞋店	(82)
驰名三北的正兴德	(85)
以炒肝扬名的会仙居	(88)
“百年牢”的龙顺成桌椅	(92)
胡雪岩和胡庆余堂	(94)
“大烟袋锅”	(98)
丁莲芳和千张包子	(102)
以“诚”起家的曹大把	(104)
吴满和蛇王满	(106)
小茶摊到大茶庄	(108)
王星记扇庄和舒莲记扇庄	(110)
韩荣贵和韩复兴板鸭店	(114)
慈禧太后和天义常	(116)
张裕葡萄酒	(119)
瑞蚨祥的发财秘诀	(123)
亨升久和“回京鞋”	(127)
内明远的二部曲	(129)

丁德山和东来顺·····	(132)
桐君阁一鸣惊人·····	(135)
东升玉的招徕术·····	(138)
“供应总统府”的祥泰义·····	(140)
以帽子闻名的盛锡福·····	(143)
善于竞争的同升和·····	(146)
孙琢璋的“特别做法”·····	(148)
以“精”取胜的华兴蔚·····	(151)
“知味观”·····	(153)
广福馆和炒疙瘩·····	(156)
善于做买卖的美华利·····	(158)
食品业大王洗冠生·····	(161)
协成生的绝招·····	(165)
谦祥益·····	(168)
大有油盐店的由衰到盛·····	(172)
以假乱真的亚美利·····	(175)
宝元通的生意经·····	(177)
经营有术赵雁臣·····	(179)
德寿堂·····	(182)
靠外销起家的德聚成·····	(185)
爱国企业家都锦生·····	(188)
翡翠大王铁百万·····	(191)
吴蕴初和天厨味精·····	(194)
王桂和天津登瀛楼饭庄·····	(199)
韩俊峰和双顺便装店·····	(201)
民生轮船公司·····	(205)

瑞安百好炼乳·····	(207)
善于经营的武百祥·····	(210)
天义顺的起死回生·····	(213)
刘国钧和大成纺织染公司·····	(215)
宋秉卿和“抵羊牌”毛线·····	(218)
周子柏的推销术·····	(222)
中国照相馆·····	(224)
雷蒙服装店的经营特色·····	(227)
以经营野味闻名的野味香·····	(229)

商汤的贸易战

夏朝末年，统治集团愈加腐朽，朝廷上下只知寻欢作乐，根本不管人民的死活。夏朝最后一个国君叫夏桀，他更是荒淫无度，整日沉湎于饮酒和宴乐之中。据古书记载，他宫中的“女乐”有三万人之众，她们每天早晨在宫廷之中演奏，声音之大，站在大街上都能听到。为了让自己看着舒服，玩得痛快，夏桀要求“女乐”必须身着漂亮的丝织衣裙才能演奏和歌舞。当时社会生产力低下，织绸生产全靠手工劳作，尽管夏国的农民奋力植桑养蚕，夏国的妇女日夜缫丝织帛，仍无法满足宫廷的需求。于是，夏桀便加重对夏民的掠夺，然后再用掠夺来的粮食去和别的方国部落交换丝绸和其他珍贵的物品。夏桀的“女乐”虽然个个打扮得花枝招展，飘飘欲仙，夏民却日益贫困，不少人卖妻鬻子，甚至饿死在道旁，使社会矛盾更加激化，夏王朝已濒临灭亡的边缘。

在夏王朝统治的诸方国中，有一个叫做商的部落。商部落不但农业和畜牧业比较发达，而且很重视商业，所以势力日益强盛。到了部落领袖商汤即位时，商部落组织已经演变成国家组织，商汤表面上虽然仍臣服于夏王，实际上已具有了国王的权力，并准备一有机会就推翻夏朝，由自己来担任中原地区的共主。在宰相伊尹的建议下，商汤对夏桀属下的方国部落采取分化、瓦解和逐个蚕食的政策，并设法削弱夏桀的经济实力。所以当他们得知夏桀为了使“女乐”能穿上

漂亮的丝绸衣裙，不惜用从人民那里搜刮来的粮食大量换取丝绸时，就让自己部落的妇女都从事丝绸生产，然后运到夏国去交换粮食。经过全部落上下的共同努力，第一批输往夏国的丝绸生产出来了。商汤接受伊尹的建议，挑选了一名精明能干、能言善辩的使臣押运丝绸去了夏国。

一到夏国，商部落的使臣就去拜见夏桀，并对夏桀说：“我们的部落首领听说大王需要丝绸，特地命部落妇女日夜赶制。现在，第一批成品已运抵都城，其余的随后陆续运到。”说着献上一部分丝绸请夏桀过目。看着商部落送来的漂亮丝绸和各种考究的绦子花边，以及五光十色的其他丝织物，夏桀开心极了，根本没有想到这是商部落用来削弱夏国经济实力的丝绸战。商部落的一匹丝绸，可以换取夏国一百钟（每钟合640升）粮食。其结果是，夏桀的“女乐”都穿上了镶嵌着漂亮花边的丝绸衣裙，而夏国的粮食却如流水一样的淌向了商部落。商部落因为有大量存粮，粮价平稳，人民生活安定；夏国则因为粮食大量外流，粮食奇缺，价格高扬。时间一久，忍饥挨饿的夏民也和粮食一起，纷纷逃离夏国流向了商部落。

人民的背离，使夏桀的势力更趋衰弱；人民的归附，使商汤的力量日益增强。后来，夏桀不但拿不出粮食去交换丝绸，他的帝王宝座也更加动摇起来。不久，原来只拥有方圆不过七十里毫地的商汤取代夏桀成了天下的共主；而原来拥有天下的夏桀，因为荒淫无度，摧残社会经济，丧失掉王位而慌忙出逃，并葬身在当时尚未开发的南方。

管仲的经济战

春秋时期，周王室的统治力量日益衰弱，各诸侯竞相发展和扩大自己的势力，“灭国”的事时有发生。齐国是当时的大国，齐桓公曾召集各诸侯国“会盟”，是春秋时期的第一个霸主。他多次“挟天子以令诸侯”犹感不足，还想进一步吞并其他诸侯国，以扩大自己的疆土。齐国所发动的纺织品商战，就是这一政策的组成部分。

一天，齐桓公召集群臣集会，说：“邻近齐国的鲁国和梁国，其战略地位和经济地位对我们来说都十分重要，它们可以成为向齐国供应千担谷物的粮食基地，也可以像马蜂蜇人那样骚扰齐国，当然还可以像嘴唇保护牙齿那样成为齐国的屏障。因此我想占领鲁、梁两国，可又怕师出无名，遭到其他大国的反对，不知各位爱卿可有什么妙计？”话音刚落，齐国的宰相管仲就向前献策说：“大王想占有鲁国和梁国不难，我听说这两个国家的人民擅长织绋，请大王带头穿着绋面料缝制的衣服，并下令宫中的后妃，朝廷中文武大臣，以及您的侍从、卫士都必须穿着绋制服装，这样的话，老百姓自然会效仿，全国就会流行绋面料的服装。然后您再下令：‘国内所需的绋织品供应，只准由鲁国和梁国进口，严禁齐国人织绋’，用以刺激鲁、梁两国的农民，促使他们放弃种植粮食，改为种桑、养蚕和纺纱织绋。这样，我们就会有办法控制鲁国和梁国了。”

齐桓公采纳了管仲的意见，当时就给主管官府手工业的官吏下令：“在靠近鲁国和梁国的泰山南麓选址建筑服装加工场，批量生产绌面料的服装。”同时要求，十天之后齐国君臣上下都要换上绌面料制作的衣装。消息很快就传到了鲁、梁两国。管仲犹不放心，就命人去四处张贴告示，内容大意是：“鲁国和梁国的商人们，你们如果一次能替齐国贩来一千匹绌织品，赏赐黄金三百斤，贩运十次，赏赐三千斤。”并且说：“贩卖绌织品不但对你们个人有利，也可为你们的国家带来好处，国为光靠收取出口绌织品的税入，就可以满足官府的财政开支，鲁、梁两国可以从此不再向人民征收其他捐税了。”信息传回鲁国和梁国后，鲁国和梁国的国君都非常高兴。他们想，向齐国输出绌织品的确是项不错的买卖，就下令国民停止种植粮食，改为生产绌织品向齐国出口。

一年零一个月之后，管仲派人去鲁、梁两国了解自己这一政策产生的影响。果然脱离土地的农民大量涌入城市。其情景是：城内到处都是人，由于尘土飞扬，以致十步之外就看不清人影。行人过街必须像牵缰绳那样，彼此拉曳着套裤上的带子，并且要脚尖紧接脚跟的向前挪动。车辆也特别多，车轮经常碰咬在一起，而骑马的人要一个挨一个的排成单行才能行进。

得知这个消息后，管仲很是高兴，连忙向齐桓公报告说：“您希望占有鲁、梁两国的愿望很快就可以实现了！”齐桓公说：“咱们用什么办法去拿下这两个国家？”管仲回答道：“请大王改穿帛面料制作的服装。并下令全国，禁止穿绌面料缝制的服装，同时命令封闭关口，严格禁止齐国人和鲁、梁两国通商和交往。”齐桓公说：“好吧。”立即下令全国照管仲的

意见行事。

光阴如箭，很快又过去了十个月。管仲再一次派人到鲁国和梁国去调查自己政策所造成的影响。由于鲁、梁两国农民大多数脱离了农业生产，改为替齐国生产缣织品，而齐国却突然禁止缣织品进口，同时又禁止如往常那样向鲁国和梁国出口粮食，鲁、梁两国都发生了饥荒。城市中破产的手工业者一个紧挨一个，使得鲁国和梁国连急需的捐税都无法征收。鲁、梁两国的国君虽曾先后紧急下令：放弃织缣，重新返乡振兴农业。但农业生产要受时间和节气的限制，不可能立竿见影，在短期内收到成效。鲁国和梁国由于粮食奇缺，买一斗谷子需要支付一千文的高价，而齐国因为粮食充足，一斗谷子只卖十文钱，但禁止出口，不准运往鲁、梁。

两年之后，鲁国和梁国的农民，十成已有六成从家乡逃出去归附齐国。三年之后，逃跑的农民更多了，鲁国和梁国的国君只得请求臣服于齐国。

资 助 孔 子

在中国，第一个借赞助活动扩大自己知名度的商人，可能是孔子的学生子贡。子贡复姓端木，名赐，子贡是他的字。子贡不但是孔门弟子中的佼佼者，而且也是春秋时期著名的政治活动家和著名的外交家。来孔门之前，子贡已经是一名富商。他所以拜在孔子的门下，崇尚孔子的为人，信仰孔子所倡导的儒家学说，当然是主要的，但也有提高自己的身价，

扩大自己知名度因素在内。

子贡是一个珠宝商，他打交道的主要是各国的贵族，他们的共同特点是喜欢收藏稀有的珠宝来显示自己的身份和地位。而珠宝又是没有固定价格的，它的售价可因买主身份的不同而有所不同。同一个珠宝，卖给大夫可能只卖十两黄金，卖给诸侯就可能以百两黄金的高价成交。同样，这些贵族买主也很看重销售者的身份和地位。同一个珠宝，在普通商人手里，他们就会认为是一般的货色，不肯出高价去购买，而到了富商大贾手里，特别是到了有名望的大商人手里，他们就会认为这是稀世珍宝，用十倍，甚至百倍的价钱买来之后，还觉得很高兴。适应顾客的这种消费心理，子贡做买卖时阔绰得很，他常常是“结驷连骑”，车马成行，带领大队人马上路，所到之处，还要带上贵重的礼物去拜见那里的国君。

与此同时，子贡还很重视从事慈善活动。一次，在做买卖的路上，子贡看到有一群人被鞭打着做苦工，一打听，原来他们都是流落在他国的鲁国奴隶，于是子贡就自掏腰包替他们赎了身，并把他们送回鲁国。按照鲁国当时的法令，赎回在他国为奴隶的鲁国人是可以向官府领取赎金的，可是子贡没有去领取。这件事不但为他带来了“博施于民而能济众”的美名，而且因为他名声的提高，也为他带来了更多身份高贵的买主。

这件事对子贡的教育非浅，他认识到，从事有益的社会活动可以和做买卖相辅相成。他早就想资助孔子到各国去宣扬儒家的政治理想，但这将耗费大量时间和金钱，担心自己会负担不起，所以一直没有敢提出来。现在，他改变了看法。他确信，资助孔子“周游列国”虽然要花费掉一部分金钱，可

是作为补偿，它也会进一步扩大自己的声誉，为自己的商业经营带来更大的效益。何况自己在陪同孔子周游列国的同时，还可以继续从事商业经营呢？于是他提出了资助孔子周游列国的建议，并亲自陪同孔子前往。

众多的史书都可以证明，子贡在陪同孔子周游列国时确实一直在做着买卖。《史记》说，孔子师徒被围困于陈蔡之间，并且断了粮，后来，子贡卖掉一部分所携带的货物，孔子师徒才吃饱肚子。《论语》中有这样一段记载：子贡有一块上好的美玉，他拿不定主意，是把它卖掉，再买进其他货物，使资金尽快周转好呢？还是把它收藏起来，等待日后价格看涨的时候再卖掉好呢？就去和自己的老师商量。孔子因为和子贡在一起的时间长了，也懂得了一些做买卖的门道，就回答说：“当然应该及时卖掉它，但要遇上识货的买主。”然后又自我嘲讽地说：“我（的学说）如果遇上识货的买主还要马上卖掉呢？”听到这位老夫子话语之间很有些商人味道，子贡会心的笑了。的确，孔子对于子贡的经营，是给予一定关注的，对于子贡进行市场预测的本领，他很佩服，曾用赞许的口气夸奖子贡：“臆（猜测）则屡中”，每每猜中行情。这些都可以证明，子贡是一面陪同孔子周游列国，一面从事买卖经营的。

子贡的经商和孔子的传道相结合，使他们都得到了好处。由于子贡的经济资助，儒家学派的政治主张广为传播，使儒家学说逐渐发展成为当时的“显学”，孔子的名气也愈来愈大，后来竟成了“万世师表”。而子贡则因为是孔门中的大弟子，是“名儒”，社会知名度也大为提高。据司马迁介绍，当带领大队车马和随从的子贡去拜会所到之国的君主时，这些君主

对子贡也不敢怠慢，都以上宾之礼来款待他。

司马迁在评论这件事时，曾一针见血的指出，“使孔子名布扬于天下者”，是子贡发挥了重要作用，而子贡也因为这件事而名声显赫，并说这是“相得益彰”。现代一些精明的企业家，常常利用资助文体活动，或其他事业的办法来提高自己的知名度，以扩大企业的社会影响，其实在两千多年以前，中国的子贡已经在这样做了。

子贡拜孔子为师，并资助孔子“周游列国”，不但取得了商业经营上的好处，政治上的收益也不小；他曾先后在鲁国和卫国作官，并多次被国君派往国外，以外交家和政治活动家的身份在列国之间发挥政治影响。子贡的既富且贵，使后世的商人很羡慕，不少人把“端木生涯”当作条幅的内容，显示这是自己追求的理想。

巧 买 玉 石

监止子是战国时期宋国的富人，他为人乖巧，有心计。一天，他正在市场上转悠，猛然看见远处簇拥着一群人，多年的经验使他很快意识到，一定是有稀罕物或便宜货在售卖，于是三步两脚地赶了过去。挤进人群一看，果然见一个山里人打扮的汉子手里捧着一块玉石在那里叫卖：“上好的玉石，贱卖！贱卖！”“这是第二块和氏璧，只要百两黄金就可拿去！”“懂行的快来买，来晚了就买不到了！”“我因等钱花才要这样的低价，识货的快来买呀！贱卖！贱卖！”

什么玉石值这样的高价？监止子一面想，一面从汉子手中接过玉石仔细看。对于珠宝玉器，监止子是行家里手，他知道汉子没有说假话，这确是一块价值连城的美玉，深怕落入别人手中，于是赶紧捧牢玉石，然后再和人们搭话。当他得知围观的人最多只肯出二十两黄金购买这块玉石时，放了心。他深信，这里没有人知道这块玉石的真正价值，担心有人和自己竞争是多余的，就想到利用人们不识货的机会，压价购进这块玉石。

于是，监止子装出迷惑不解的样子，对卖玉石的汉子说：“这么一块石头竟要黄金一百两，你是不是在开玩笑！”然后又装作漫不经心的样子说：“我正好要雕琢一些小摆设，尚没有合适的料材，你如果愿意的话，我再给你添一两，用二十一两黄金买下它，虽然是贵了点，但货已到了家门口，免得再费事去别的地方购买了。”那汉子不屑一理地说：“这是一块上等玉石，一百两已经是赔本卖了，再少一个钱也不卖！”说着从监止子手中拿回玉石。监止子一面赶紧从汉子手中抢回玉石，一面说：“我因为图省事和喜欢这块玉石的颜色，才肯出这样的高价，你这个人怎么这样不识好歹？这样吧，我再给你加半两，这回总算可以了吧？”那个汉子一面说：“不卖！不卖！”一面从监止子手中拿回玉石。监止子口中虽宣称：“不卖就算了，花这样大的价钱可以买到更好的玉石。”却又立即从汉子手中抢回玉石，牢牢地捧在自己的手中。

原先那个只肯出二十两黄金购买玉石的人是个阔佬，他见监止子竟想从自己手中夺去这桩买卖，很生气，就气愤地对卖玉石的汉子说：“二十五两黄金，这块玉石我买定了！”说着就想从监止子手中拿过玉石。监止子一面捧住玉石不放，一

面说：“二十六两，我出二十六两！”原来欲买玉石的阔佬更生气了，大声吼道：“四十两！”又要去监止子手中拿过玉石。“四十一两！”监止子仍紧抱玉石不放。

围观者之中，不乏乖巧伶俐的人。他们见平日吝啬、刻薄，明明值十个大钱的货物，非压低到七、八个大钱，甚至四、五个大钱才肯收购的监止子，今天居然肯出四十一两黄金去购买一块玉石，就断定这块玉石的价值一定会远远地超过这个数目。再一看，四十一两的高价，卖玉石的人仍然不肯出手，更坚定了这个看法，所以决心加入争购者的行列。一个瘦小的老年人说：“五十两卖给我！”一个矮胖的中年人说：“五十五两！我买了！”另一个高而瘦的男子赶快说：“七十两！玉石归我！”他们一面说，一面想从监止子手中接过玉石。监止子见又加入几个竞争者，更抱紧了玉石，说：“七十一两！我出七十一两！”其他的人也不肯示弱，瘦长个大声说：“七十五两！”阔佬说“八十两！”小老头说“八十五两！”阔佬紧接着说“九十两！”矮胖子斩钉截铁地说：“一百两就一百两，这玉石是我的了！”其他人也纷纷把购价提高到一百两，并竞相想从监止子手中接过玉石。

监止子看到这种情况，把玉石抱得更紧了。他一面用下巴指点着捧在怀中的玉石，一面对卖玉石的人说：“这玉石我已经买下了：呶，它不是一直在我的手中吗？”众人听监止子如此说，就一齐去监止子手中抢夺玉石。阔佬说：“是我最先要购买这块玉石的，它应该属于我！”“你虽然第一个想买，可人家并没有答应卖给你，是我第一个按卖主的要求买下玉石的，它的主人应该是我！”这是矮胖子的反驳。“应该属于我！”“属于我！”几只手一齐伸向监止子手中的玉石。

监止子没有想到情况会如此，他一面抱紧玉石，一面苦想着对策。突然，他假作失手，把玉石掉落在地上，然后又故作惊慌地抱怨大家说：“都是因为你们乱抢，玉石才掉在地上，如果摔坏了，你们负责赔偿，我可是不负责任。”说着从地上拾起了玉石，指着一块碰伤的小瑕疵说：“怎么办？这是碰出了一个洞。”又指着另一个地方说：“这部分的角摔断了。”他见人们都傻了眼，就故意说：“玉石是因为你们抢夺才摔坏的，你们要负责任，我是不想再买了，你们谁要谁拿走！”并作出想把玉石转交给别人的姿态。其他人见状不但不肯去接玉石，反而寻找借口悄悄地溜掉了。

监止子见时机已经成熟，又假作欲把玉石退还给卖主。那汉子当然不依，他一面紧紧地扯住监止子的衣服，一面央求说：“不管怎么说，玉石是在您的手中摔落的，您不能撒手不管。”监止子装出无可奈何的样子说：“看你的境遇一定不宽裕，让你遭到如此大的损失我心中也不忍。这样吧，我仍按你的要价给你一百两黄金，权当我做件好事吧！”那汉子感恩不尽而去，围观的人见监止子如此慷慨仗义，也都深为自己曾谴责他贪婪、好利而感到内疚。

监止子的骗术成功了。他不但骗到人们的尊重，被称为“贤”，而且还发了一笔横财。玉石到手后，他马上请能工巧匠进行雕琢。因为他摔坏的地方，都是需要剥落之处，并没有损伤玉的本身，所以一经雕琢，玉石立即变成一件精妙绝伦的玉器。不久，监止子就以两万两黄金的高价卖掉了这件玉器。

吕不韦奇货可居

吕不韦是战国末期卫国的大商人。一次，他去赵国都城邯郸经商，在街上看到了在赵国为人质的秦公子异人。异人是秦昭襄王的孙子，秦太子安国君的儿子。商人的机敏，立即使他嗅出这是一个“奇货”，想把异人弄上手做一笔投机买卖，于是赶忙回卫国去和父亲商议。吕氏父子商讨的结论是：种田之利是成本的十倍，从事珠玉买卖利润是成本的百倍，如果能扶植异人成为秦的国君，不但自身可以封侯为相，还可以把福泽传及子孙，利润之多无法计算，于是决心做成这桩买卖。

赵国接纳异人为人质，目的在于牵制秦国，使强大的秦国不再攻打赵国。因为异人的母亲夏姬不受安国君宠爱，没有能力替异人说话，所以尽管有异人在赵国为人质，秦国的决策者们照样肆无忌惮地攻打赵国，使异人在赵国的处境很不妙。因此，当吕不韦去异人住所拜访异人，并提出：“我能改善您的处境”时，异人还以为吕不韦是在和自己开玩笑，就反唇相讥说：“你还是先改善自己的处境吧！”吕不韦认真地说：“我的处境改善，要仰仗公子处境的改善。”异人见吕不韦态度很认真，不像是在拿自己寻开心，就把吕不韦请到里面坐下深谈。

吕不韦坐定之后对异人说：“您的处境很不妙！您的祖父年事已高，一旦他有个三长两短，太子安国君将继承王位。安