

陆新之 著

巨商是怎样练成的

陆新之继《王石是怎样炼成的》又一力作

当个有钱人，

你做主！



- ◆ 全新“图书+Internet+互动游戏”三合一超high体验！
- ◆ 随书附赠《巨商》虚拟体验光盘及超值《巨商》读者会员卡，带你迅速进入《巨商》的世界！
- ◆ 《巨商》30万游学基金，成就有钱人的第一桶金！



机械工业出版社
China Machine Press



机械工业出版社
China Machine Press

巨商是怎样练成的

陆新之 著



机械工业出版社
China Machine Press

富豪排行榜上的风云人物是这个时代的巨商，对他们，我们可以选择高山仰止，也可以选择学习，甚至可以选择超越。本书作者以轻松、时尚的笔调带出实实在在的赚钱问题和经商之道，并结合一条学习经商的低成本之路——《巨商》游戏，带给商业玩家生动鲜活的体验。

本书中文简体字版由机械工业出版社出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

巨商是怎样练成的/陆新之著；-北京：机械工业出版社，2004.8

ISBN 7-111-14843-6

I. 巨… II. 陆… III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字（2004）第065635号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：颜诚若 张丹 版式设计：海洋

北京瑞德印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004年11月第1版第2次印刷

787mm×1092mm 1/16·12印张

定 价：26.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线：（010）68326294

投稿热线：（010）88379007

推荐序一

对于经商，我一直没有入道，但是这几十年来却领略了商道上各色人等戏剧般的变化。身边来来往往的人总有赚了大钱又进了大狱的、出了大名又缺了大德的、两手空空一搏发家的、万贯家财又一贫如洗的，就在这种轮回中，今日中国已然轰轰烈烈地进入了一个商业社会。在这个全民皆商的社会中，不管你是大学毕业生还是退伍军人、是进城的农民还是下岗的工人、是专家学者还是医生艺人，只要你敢想肯干，都有可能在商业上获得连自己都吃惊的成功。

回想20年前，中国还没有认识到自己正处在社会主义初级阶段，同样几乎也没有人能够成为或是敢于梦想成为巨商，人们清贫得很朴素，倒卖倒卖的生意被看做是邪门歪道，倒爷等于商业的同义语，有钱人未必有地位，即使你的存折上有一长串阿拉伯数字，你也买不到别墅和进口车。那时的中国社会尚处在商业的启蒙期。很快，在“发展就是硬道理”的指导思想下，中国迅速进入经济发展的快车道，时至今日，中国不仅广而告知自己处于社会主义初级阶段，而且还积极在国际上谋求市场化国家的地位。这20年来，企业家群体形成了，富人圈产生了，巨商出现了。公众开始对人生的成功做出新的定义，设定出新的标准，商人变为财富的象征，那些顶级商人更成为世人瞩目的偶像。越来越多的人希望能够掌握他们的游戏规则，获取他们的成功秘笈，实现条条大路通罗马的巨商的梦想。

人们在奔往巨商的道路上披荆斩棘的时候，也希望有曲径通幽的捷径，由此我们看到了大量点拨人们如何经商致富的经营管

理类书籍纷纷问世。但商业管理作为一门高深学问梳理成文字大多显得枯燥乏味。如何让人们以喜欢的方式通过轻松的途径进入未知的商业殿堂，这本身就是一个商机，这个商机让《巨商是怎样练成的》一书的作者陆新之抓住了。

与以往的商业书籍不同的是，《巨商是怎样练成的》一书独辟了一条用麻辣风格来阐述商业管理学的蹊径。全书行文更像是一个夜校老师在和龄学生吃夜宵时随意展开的对话，通过一种通俗而不乏幽默的方式来讲述一个个大人物的小故事、小人物的创意，说古论今，将商业管理的诸般道理渗透其中。让读者在看似荒诞不经、风趣搞笑的文风中受到启发，进而更加理性地思考关于商业和贸易的一些基本观念。更值得一提的是，《巨商是怎样练成的》一书的推出，首次将图书、互联网和游戏巧妙地融合在一起，让读者在阅读的同时还可以通过虚拟的网络环境尽情体验经商的乐趣，从而培养出大家成为巨商的兴趣。

我个人认为，未来十年是中国商业大洗牌的时代，是一个任何公民都有可能造就商业奇迹并成为巨商的时代，我们希望《巨商是怎样练成的》这本书的作者能以其博学多识和巧妙构思，激发出那些具有成为巨商潜质的读者创业的热情和成功的信心。



中国首席执行官俱乐部高级副总裁

推荐序二

我是一个喜欢追求梦想的人，打从创业开始这就是我逐梦的简单动机，在创业之初，曾经面临众多的阻碍与失败，然而在一次又一次的失意经验当中，我逐渐领略到经营的真正核心理念。游戏橘子从单机版游戏《便利商店》开始，一路走到在线游戏《天堂》的全盛时期，整个过程就是一群年轻的团队在为共同核心理念与目标而积极奋斗的纪录片。拥有目前阶段成绩的我，不敢说我已产业界里的巨子，因为橘子的路还有好多要走下去，但是在创业精神上已拥有这么多的前辈、朋友、团队的支持与努力，我可以算是精神上的富商吧。

早在20年前，几乎没有人敢去梦想成为巨商。人们惯于清贫，甚至颂扬清贫，这是时代使然。如今，历史的车轮已经将中国带进了一个前所未有的时代，那些曾经备受争议，甚至遭到歧视的人或事，现在成了时代的焦点。商人变为财富的象征，从商成为人们实现理想的快捷方式。而那些顶级商人，在获得巨大成功的同时，更成为世人瞩目的偶像。人们希望能够追寻他们的足迹，归结他们成功的经验，进而掌握其最有价值的商道，来实现自己成为巨商的梦想。或许有些人鄙夷商人，视金钱如粪土；又或许有些人藏身闹市，享受着一份平常之乐。但不管你英雄也好，名士也罢，总是会踏着前人留下的脚印去披荆斩棘，开疆拓土，所以我们无时无刻不在受用着历史沉淀的精髓。商道自含天地万物之道，容大法于其中，这也就惟我惟英雄惟名士惟人人所受用。

年轻创业时期，我也曾阅读过很多有关企业经营管理书，

但往往因为不是完全为我个人量身订做，让我总缺少了一个可以验证答案的肯定态度，加上当时也没有过多的资源可以提供给我演练摸索的环境空间，所以仅能藉由每次的实务经验来换取我所想要的最终答案，当时我就想，应该也有很多年轻的创业人跟我有同样的想法吧？所以书阅读完后的演练环境变成了我们最需要的一环。

陆新之所著的《巨商是怎样练成的》这本书所倡导的新概念：图书+互联网+游戏全新体验式阅读，最是让我啧啧称奇之处。因为这样不就可以实现了我当初的需求吗？在不用投入实际资源的情况下，读者可以试着在虚拟的互动环境当中去寻找自己所要的肯定答案，而无需担心会因为错误的一步而造成遗憾。此外，《巨商是怎样练成的》也摒弃了以往经营管理图书严肃的态度，给读者厚实的文字堆积以及繁琐的图表压力，反之以平实的语言风格让读者沉浸在富有趣味的聆听中，轻松分享企业界巨商们个个成功的经验乐趣。

《巨商是怎样练成的》不仅仅是一本经营管理类图书，也是一本好看的休闲读物。



游戏橘子执行长

目 录

前言 接近巨商	12
---------	----

第一篇 巨商的麻辣感觉	15
--------------------	-----------

第一章 游戏和商业的亲密接触	18
----------------	----

第一节 大买家、大收藏家和老江湖	19
------------------	----

第二节 模拟现实的商业游戏	22
---------------	----

第三节 商业学习，成本不菲的成长过程	24
--------------------	----

第四节 一本书无法让人成功	25
---------------	----

第二章 富豪的麻辣感觉	27
-------------	----

第一节 做有钱人，做有钱人！	28
----------------	----

第二节 100人的村落你是老几	31
-----------------	----

第三节 富豪一起排排座	33
-------------	----

第四节 把金钱玩起来	35
------------	----

第三章 拒绝平庸生活 40

- 第一节 常见的生活模式 40
- 第二节 过中产要80万 42
- 第三节 像样生活40万 46
- 第四节 中国富人活得不赖 48
- 第五节 一个仿真中产的生活设计 50

第二篇 培养你的巨商思维! 重写商业史! 53

第一章 商人历史的快餐一览 56

- 第一节 商人好像这样来 56
- 第二节 巨商初现 58
- 第三节 晋商明清两朝走势强劲 60
- 第四节 外商也疯狂 62
- 第五节 巨商时代的乱世格局 64

第二章 巨商每每由大败局起步 67

- 第一节 基业常青常落空 68
- 第二节 企业人物的悲剧 70
- 第三节 企业成败太匆匆 72
- 第四节 代价最小的商业失败练习 77

第三章 接近真实的巨商体验 79

第一节 不期望一夜致富 80

第二节 不孤注一掷豪赌一把 82

第三节 钱不是决定因素 83

第四节 千万不要只追求短期成功 84

第五节 不要一窝蜂随大流 86

第三篇 你值得经历的巨商之道 89

第一章 巨商任务由雇员起步 92

第一节 先找到一个踏实站稳的地方 94

第二节 由选择上司开始 96

第三节 选择公司，中期规划 99

第二章 巨商任务之创业年代 102

第一节 最难的是第一桶金 104

第二节 培养自己的创业成功基因 107

第三节 商团“大房”的视界 111

第四节 一个在路上的创业者案例 113

第五节 发掘创业内在节奏 116

第三章 巨商任务之完善个人网络 118

- 第一节 贵价EMBA的目的 119
- 第二节 关系管理的智慧 121
- 第三节 通畅，内部网络的第一要素 122
- 第四节 互联网时代的倍速人际关系 124

第四章 巨商任务之管理制胜 127

- 第一节 你不能不管理！ 127
- 第二节 管理者要操心的，例如三根柱子…… 130
- 第三节 著名企业的管理之道 133

第五章 巨商任务之营销制胜 143

- 第一节 营销理论与时俱进 145
- 第二节 体验营销势不可挡 146
- 第三节 4Rs后来居上 147
- 第四节 建议？我需要解决方案！ 148

第六章 巨商任务之团队合作 151

- 第一节 缔造共同的利益 153
- 第二节 团队之中的九种角色 154

第三节	由管理者到领导者	158
第四节	团队合作，不仅仅是内部， 也不仅仅是投资	159
第七章	收购与兼并：商业游戏中的 登峰造极的商业对抗	162
第一节	收购兼并越玩越HIGH	163
第二节	收购的游戏规则	164
第三节	吃多了别撑着	166
第四节	并还是不并，这是一个问题	167
第五节	分拆也是一种生活方式	169
第八章	用人篇	172
第一节	人才开发有点难	173
第二节	人才培养，一半是火焰， 一半是海水	178
第三节	激发潜力，物质精神齐重	182
后记	只有成功 才能威风	190

前言 接近巨商

想象一下！

你可能只是刚刚走出校门，或者是在一家公司里面从事一份不是很忙但是薪水也不是很高的职业。但是，你却可以在四个辽阔区域里面的几百个城市，开始自己的生意，你可以买卖几百种商品，也可以开设几十种工厂……

想象一下！

你每天能够从事几十万的流水交易，而且有一群志同道合守望相助的商场朋友一起合作，互通有无，纵横千里……

想象一下！

你将能够成为上海、汉城以及东京这样的大城市的第一大投资人，轻松获得每年的丰硕回报，更加重要的是，你可以使出浑身解数，充分发挥智慧和小宇宙的力量，从而一次次挫败其他商人对你地位的挑战……

想象一下！

你能够统率一百个手下，发挥你的管理天赋和潜力，让他们遵循你所制定的商业规则，让他们配合你的商业大计，分进合击，拓展自己的商业帝国版图。当你看到年轻的部属一步步能够胜任武将、财政大房以及城主的不同角色，这一份满足感无与伦比……

想象一下！

在商业世界的尔虞我诈和勾心斗角之中，你能够体验到人性的丰富和黑暗，感受到失败，感受到背叛，而

且万幸的是，你应该能够很快东山再起，因为你输掉的其实不是很多……

以上这一些跟商业和财富有关的体验，就是本书希望与大家一同分享的东西。有史以来，人类对财富追逐的无穷尽的欲望，就像是女生对减轻体重的欲望那样真实而恒久。

在今天的开放社会，财富本身对于年轻人的影响力和诱惑力，更是到了一个前所未有的程度。幸运的是，年轻人从事商业获得财富的机会，也比起历史上任何一个时代都来得简单和丰富。

不过，我们都知道，生意从来是在风口浪尖之上。商场如战场，真正的赢家，从来是少数。而能够成为商人之中的the best of best，达到巨商境界，那更加是一种可遇不可求的境界。

事实上，我们身边每时每刻都有无数和你们一样聪明甚至更聪明的人，在商业环境之中打拼。他们经营、制造、交易和管理。不仅是你一个人，几乎所有的人都面临着同样的境地。就像《巨商》游戏里面的环境一样，越来越多的竞争者，越来越少的利润空间。

如果你觉得自己不是比尔·盖茨，也不是巴菲特和孙正义的话，那么，立即开始培养你的巨商思维，解读巨商秘密，掌握巨商规则，这些将是年轻人在商业社会博弈经营获得成功的关键步骤。

确切来说，我们较为轻松地完成这个过程，就是通过这一款实时网络模拟经营的《巨商》游戏，让大家能够在一个有趣轻松的环境之下，去提早体验瞬息万变的商业环境中的得失进退，在经商成败的喜怒哀乐之中逐

步提升自己的巨商指数，一天天离我们自己的巨商之梦更加接近。

本书的目标读者是26岁以下的年轻人。但是我们相信，62岁以下的读者，都可以在本书之中感受到商业与财富的一种全新解读，而且能够获得一种更加全面的体验。

盛意拳拳的游戏橘子公司和我接触的时候，他们提出的客户对象是26岁以下、热爱生命和生活、有积极的人生态度的年轻人，这和我经验能够分享的对象是一致的，所以就有了本书的产生。更进一步，我希望本书能够成为62岁以下的朋友们解读商业和财富的一个有趣参考。毕竟，我们这个时代商业和财富的影响力，比以往任何时代都来得深远和巨大。不管你是清高也好，智慧也好，对商业和财富的理解多一分，体会深一层，对个人和社会都是有价值的。

在商场上，看到的東西越多，越感到必要的商业训练和商业体验对于完成个人的财富积累和性格成长，是一个很有益的补充。

对于年轻人来说，他们应该怎么样看待财富，应该通过什么样的手段获取财富，我们怎么样用最小的代价去获得商业经验和商业体验，这是我最希望找到答案的话题。

我也相信，这是越来越多70年代和80年代生人都有共鸣的话题。因此，我很希望和这一群年轻的读者朋友分享共同的困惑和思考。

希望我们这些今天一起分享经验的年轻人之中，最终能够成就一批巨商。

第一篇

巨商的麻辣感觉

下面这个故事据说发生在美国。

一位像你我一样相信自己能够做成一番大事业的年轻人，机缘巧合，遇到了一位商界之中声名显赫的亿万富翁。他心想，高人在旁，请教机不可失。但是转念又一想，贸然请教别人发达秘诀不仅不客气，还显得自己幼稚，于是他变通了一下，请教这位富翁当年是如何起步走向成功的。富翁倒是好耐性，娓娓道来。

“那一年是大萧条，我只有5美分。”

“哦，那是1929年，对吧？”学识像你我一样丰富的年轻人说。

“是啊。我就用这5美分买了一只苹果。第二天，用10美分卖了出去。”

“哦，你赚了5分钱啦。”年轻人若有所思。

“第二天，我又用这10美分，买了两个苹果。”

“哦，那么，第三天你一定把两个苹果都卖了出去。”聪明的年轻人恍然大悟。

“哦，第三天，苹果我忘记哪里去了，因为第三天我就继承了一笔200万美元的遗产。”

这个关于财富的笑话生动地指出，所谓的商业成功，绝非坊间充斥的大量成功人士的自传或者他传之中几条简单的道理可以概括。

2004年6月的统计显示，北京的生活指数在全世界各大城市之中排第11位，而据估算，在北京要过上有一定水准的中产家庭生活，年成本高达40万元。现代生活的压力和诱惑不断涌现，年轻人如何在商业社会之中找到合适自己的发展轨道，把自己打造成为赢家巨商，里面大有学问。年轻人通过学习，完成一个转变，使自己由一个自然人、一个普通劳动力成长为职业的商人，乃至拥有和支配巨额资源的巨商，这个方式的本质是没有改变的。所不同的是，今天的我们，可以有更多更灵活和成本更低的学习商业操作积累自己商业智慧的方法可以选择。当然，参加学费不菲的MBA教育是其中之一，不过，进入本书，