

有志者事竟成 苦心人天不负
白手起家打天下 财源滚滚进你家



商戰金玉良言

遠東出版社

(内蒙) 新登字 7 号

责任编辑 陈 荣

商战金玉良言

巫龙春 张清柱 李希瑞 主编

远方出版社出版发行

(呼和浩特市新华大街 4 号)

内蒙古新华书店经销

内蒙古人民出版社印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：10 字数：160 千

1995 年 2 月第 1 版 1995 年 3 月第 1 次印刷

印数：1—5000 册

ISBN7—80595—104—7/F·21 每册：8.80 元

前 言

市场开放以来，商业竞争日益激烈，优胜劣汰日趋明显。同样是做生意，或者说，同是做一样的生意，有的发了，有的却败了下去，严峻的事实提醒人们，商业是一门科学，经商要讲艺术。

为了帮助从事商业，特别是个体工商业者更准确地掌握市场经营活动的客观规律，精通经商诀窍，我们精选了古今中外著名经济学家、企业家和工商经营者，对经商的各个环节、过程所作的精辟论述和取胜诀窍——金玉良言，呈献给读者。为了使读者加深理解，灵活运用于经营活动，我们结合具体经营实践，对有的精言名句进行了必要的注释，作了简要的提示。本书不仅对从事经商活动的人士具有“一言值千金”的作用，对于非经商的各类人士也是一本好读物，人们可从这些金玉良言中得到多方面的启示。

由于时间和水平关系，书中不足之处难免，敬请读者批评指正。

编 者

编写组名单

主 编	巫龙春	张清柱	李希瑞
副主编	李营合	曹永泰	闫德瑞
	赵净业	张国胜	睢学贤
编 者	巫龙春	张清柱	李营合
	闫德瑞	曹永泰	张国胜
	王 蓓	巫 壮	睢学贤
	张竹玲	张占国	赵净业

目 录

前 言

第一章 经商必备	(1)
一、无买无卖 不成世界	(1)
二、千行百行 行行有王	(5)
三、欲平天下先理财	(8)
四、商贾之势常若权衡	(12)
五、治生如用兵 需具谋与勇	(16)
六、货卖一时俏	(22)
七、“活”是生意魂	(24)
第二章 入手无门行	(30)
一、入手无门行情	(30)
二、世界名人论信息	(43)
第三章 百家经营	(56)
一、进山需看出山路	(56)
二、出门看天 生意看时	(63)
三、晓余缺者知贵贱	(67)
四、寸地差千金	(76)
五、歪锅配偏灶	(79)
六、世界名商论市场	(81)
第四章 九等生意十等做	(88)
一、衣着鞋帽 各有所好	(88)

二、张口货与隔夜愁	(89)
三、家具机械 有售有借	(93)
四、九等生意十等做	(96)
五、大牲畜与小家禽	(99)
六、茶贵“名”与“雅”	(100)
七、闻香下马 知味停车	(103)
八、对症下药 问病开方	(107)
九、名商销售金言	(114)
第五章 管理出效益	(126)
一、商路通 生意兴	(127)
二、老店少不了陈年货	(130)
三、生财有大道	(132)
四、当家先理财 理财先理帐	(137)
五、世界企业家管理名言	(139)
第六章 领导应具备十种品德 十种	
能力	(146)
一、厂长、经理应是有思考力、行动力、推动	
力的人	(146)
二、企业领导应有的品德和才能	(150)
三、领导艺术	(159)
第七章 创新才能发展	(166)
一、企业不创新便不能生存发展	(166)
二、旧的不改 新的不来	(174)
三、新陈代谢是发展的基本规律	(181)
第八章 竞争催人上进	(188)

一、竞争使人绞尽脑汁·····	(189)
二、不正当竞争是罪恶·····	(190)
三、在竞争中战胜对手的秘诀·····	(192)
第九章 没有质量就没有一切·····	(199)
一、产品质量是企业的生命·····	(200)
二、要有全员质量意识·····	(203)
三、质量管理是团体赛·····	(206)
第十章 信誉值千金·····	(209)
一、许人一诺 重似九鼎·····	(210)
二、取信十年 失信一旦·····	(211)
三、信誉是企业的财富·····	(214)
第十一章 顾客永远是对的·····	(218)
一、人无笑脸莫开店·····	(219)
二、顾客是最好的顾问·····	(224)
三、要创造顾客·····	(228)
四、把满意卖给顾客·····	(230)
五、让老顾客带来新顾客·····	(236)
第十二章 促进繁荣才能获得利润·····	(238)
一、小往大来 必定发财·····	(239)
二、利润不是唯一目标·····	(242)
第十三章 效率就是金钱·····	(247)
一、浪费时间就是犯罪·····	(248)
二、效率低就会自取灭亡·····	(251)
三、提高效率要靠人·····	(252)
第十四章 人才决定兴衰·····	(255)

一、人才关系企业兴衰·····	(256)
二、培养有创造性的人才·····	(259)
三、用人贵在扬长避短·····	(262)
第十五章 处世促“人和”·····	(268)
一、廉洁公正赢得信任·····	(269)
二、信任关怀从者众·····	(272)
第十六章 风险孕育着更大成功·····	(278)
一、危机往往成为新时代的出发点·····	(279)
二、风险和利益的大小成正比·····	(281)
三、成功时要唤起对将来的危机感·····	(287)
四、不甘失败最终将取得成功·····	(289)
附录：谚语·····	(291)

第一章 经商必备

在改革、开放大潮的冲击下，长期存在的轻商、抑商、贬商的旧观念，逐渐失去了存在的市场。商业经营者的社会地位有了提高，商业经营过程的劳动得到了肯定。随着社会主义市场经济体制的建立，必然会有更多的人从事商品流通的事业。但生意绝非简单地买进卖出。要想做好生意、发大财，必须了解经商的诀窍，市场经济的知识，准备好资金，遵照商品流通的规律和价值交换原则，有谋划有对策地开展经营活动。本章引用古今中外名商行家的名言，有的还加以提示，介绍一些经商的基本常识，深信初涉商界者会从中受到启迪。

一、无买无卖 不成世界

商品经济愈活跃，商品流通的社会地位愈显赫，这是商业繁荣的规律。

如果商品流通渠道不畅，生产者生产的产品就不能转化为商品，产品之间也得不到交流和调剂，生产者就无法继续发展生产，收入得不到增长，消费者也得不到生活必需品。因此，商品流通是活跃经济、方便人民生活、增强国家经济实力的重要行业。

无买无卖 不成世界

〔提示〕商业是商品经济社会的“龙头”行业。假如没有这个行业，不能通过买卖进行商品交换，生产者就只能

享用自己的产品，而不能取得其他生活所需的物品，那样整个社会就是一潭死水，人类也不会进步。

天下三百六十行
行行离不开买卖郎

〔提示〕不论什么行业，无论是生产性、服务性、经营性、还是消费性的，都需要卖出产品，买入商品。任何行业都离不开商业人员的购销服务。

商不出，三宝绝

——《史记·货殖列传》

〔提示〕“三宝”指金银、珠宝、玉贝等。古人以此为货币，计算商品的购销价值。这句话说明商业还有收拢、集中货币的作用。无论是国家、部门、还是单位，都要开展商品交换活动，以便掌握货币和代表财富的“三宝”，以显示其富有和实力、没有商人的贩运售卖，“三宝”不仅无法集中起来，还可能流往他处。

买卖不活，生产受挫

〔提示〕马克思曾断言：“商品生产以商品流通为前提。”既然商品生产的目的是出卖，就得有一定的买主，如果买卖死滞、生产出来的商品无人问津；或者价格过高，产品卖不出不能变成货币；或者价格过低，卖出的货币难以购回维持生产的原料，必然影响到生产的再发展。

无商不活

〔提示〕原文是：“无农不稳，无商不活，无工不富。”这是针对整个国民经济而言，没有商品流通的调节、周转，国民经济必然会死滞。这是根据历史上经商的作用和要国富民强必须发展商品经济作出的正确结论。

农以殖之、工以成之、商以通之

——《左传·僖公二年》

〔提示〕这是春秋时期卫国卫文公为了恢复被狄人侵袭而凋敝不堪的国家提出的政策。表面上看是农、工、商并列，实质上是支持商业的发展。当时他还提出了“务财训农、通商惠工”的政策，结果起到了“财货疏通”的作用，收到了国富民强的实效。

贸迁有无，各得其所

——《晋书·食货志》

〔提示〕贸迁即贩运买卖。这句古语的含意是说，通过商品交换，买者、卖者都可以得到自己需要的商品，使买卖双方都满意，人和商品都各得其所。

百道营生 积财如山

贩物求利 贸迁有无

——《史记·货殖列传》

〔提示〕商品的流通涉及的领域极广、范围极大。但只要能根据人民生活、生活多样化的要求，广泛经营，就定能广积财富、多赚利润。商人的经营虽然目的是为了牟取利润，但客观上却发挥了沟通有无、调剂余缺的作用，适

应了社会和市场的需要。

食是货通 国实民富

〔提示〕要想使国家的仓库充实，人民生活富裕，得有两个基本条件：一是市场和仓库里的粮食充足；二是货币流通活跃、市场价格稳定。历史证明，只要把稳定民心的农业和积累货币的商业搞好了，就可以安定民心，从而达到国泰民安，民强国富。

五谷食米 民之司命
黄金刀布 民之通施

——《管子·国语》

〔提示〕黄金刀布，是各种货币的通称。管子认为只要能使农民丰衣足食，并能把剩余的农副产品推销出去，变成货币，形成购买力，市场就会繁荣，人心就会安定。

多方相济 委曲相通 倍称之息

——《宋史·食货志》

〔提示〕这是宋朝苏轼驳斥王安石的“均输法”的话。苏轼认为：商人虽然通过经营商品获取一定的利润，也并非非分之得，而是商人经过多方周密筹划和计算，到处倍加小心，说好话，才把商品经营渠道疏通。他们付出了劳动，获取一定利润，理所应当。

有利则趋 无利则止
商行千里 有利在前

——《管子·禁藏》

〔提示〕这是管仲的名言，原文是：“其商人通贾，倍道兼行，夜以继日，千里不远，利在前也。”他认为，能够诱发商人们长途贩运积极性的东西，乃是利润。只要有利可图，他们就会不辞劳苦，长途贩运。当然，利润要有一定限度，这是付出劳动的合理报酬。如超过限度，不仅视为“暴利”，而且其商品也不会有销路的。

商旅安 财货通

——《荀子·王霸》

〔提示〕要想使商品流通能畅行无阻，国家的财政税收有保证，就得使商人平安地经营，还须限制大商贾的垄断压榨行为，就得保证社会秩序的安定。

二、千行百行 行行有王

“行行有道，道道有行”。每一个行业，每一项事业，都有自己的独特规律，都有其必须具备的学问，也都有出色的行家能手。经营商业更是一种复杂的综合性劳动，既需要气魄勇气，更需智慧才能，为此，要想在商业经营过程中达到精益求精，技艺娴熟的地步，就得刻苦学习经商必须具备的知识，深刻钻研各种谋略和计策。

巧者有余，拙者不足。

能者辐凑，不肖者瓦解。

——《史记·货殖列传》

〔提示〕善于经营的巧者，有赚不完的钱；不会经营的

拙者，却总找不到积累财富的门路。聪明而有才干的人，能在经营中使财富象车辐条面向车轴一样集中而来；不善于经营者，有时连本钱也保不住，甚至赔钱瓦解，事实证明研究经营策略十分必要。

隔行如隔山，隔行不隔理

〔提示〕这两句俗话，似是矛盾，实则一致。前句是说各个行业都有自己独特学问和诀窍；后一句说明在社会主义制度下，职业道德规范和工作生活准则是一致的，应当融洽相处，互相制约。

生意岂无学问 货殖大有文章

〔提示〕商品流通有一定的学问，需要深入钻研，认真学习，切不可等闲视之。

学问既有深与浅，买卖自分高与低

十年学出个秀才，十年学不成个买卖

〔提示〕这两句俗语，说明商品流通有深奥的学问，如果与读书、做学问相比，“十年寒窗”可以得到个秀才的功名，而十年店堂功夫却不一定学成一个生意能手。

这是因为商业活动的规律，要随着工业生产的好坏，农业生产的丰歉，市场商品的多少，道路交通和气候条件等各种客观条件的变化而变化，要想懂得、掌握并进而精通商业经营和企业管理的学问，非下苦功不可。

千行百行，行行有王

〔提示〕天下的行业众多。在这众多行业里都有一些德高望重的自然首领，即那些在事业上有成就，业务上有创见，技艺上有造诣的内行能手。对他们的经营谋略、技艺和成就，应当按照取其精华的原则，把有用的经验办法学习到手并推广应用。

生意不认爹和娘 功夫到时自然强

〔提示〕商品流通是受自然规律和社会人情变化所支配的。如违背时令，或运输路线不对，费用偏高等等，就会招致商品积压、经营亏损。这些经济规律和价值法则，不能违背，即使自己最亲近的人，也拗不过这些规律。意思是说经商者必须多练基本功，才会得心应手发财致富。

路不走，长出草；行不熟，瞎胡跑。

做生意，不在行，好似瞎子撞南墙。

〔提示〕所谓“熟”，“在行”就是懂行，内行。对于商品流通，行业来说，就是要善于掌握经商基本要领和每个环节应采取的对策。否则，不懂经营的诀窍，便会象瞎子碰墙一样，难以达到预期的效果。

三句话不离本行，贩骡马休谈牛羊

〔提示〕本行，即自己从事的事业。要想成为精明的经营者，必须研究经营的计谋和策略，专心致志地学习商品流通的基本规律和价值法则。

十分生意 三分买卖七分做

〔提示〕生意二字，即是取其生机茂盛，欣欣向荣，兴旺发达，繁利长息之意。经商必须具有主动进取的精神和灵活经营的门道。如果把一项商品流通过程分解为十分的话，那就只需要三分的气力用在购销调存，买进卖出上，而用七分的力量去搞市场调查、信息搜集、行情分析、装潢设计、广告宣传、柜台招待等各项工作。只要把这些工作做好了，买卖过程就会极为容易，极其简单，也一定会很顺利地获取利润，扩大经营。

三、欲平天下先理财

明代经济思想家邱濬有句名言：“理财为平天下之要道。”在他所著《大学衍义》一书中，提出“固国本”、“制财用”、又说：“理财者，乃为万民而理，理民之财”。他认为“理”的方法就是让“民”富庶，就是“藏富于民”。包括让商人们开发自由贸易，扩大商品流通，促进国内外的物资交流；国家只运用货币和价格进行控制和调节。只有国家内部经济活跃，财税收入增加，国家才会财富丰充盈裕，才会有力量抗击侵略，造福人民，从而达到国富民庶，天下太平的境界。邱濬这种治理国家先从治理经济（“理财”）入手的“要道”，是个颇有见地的观点。也符合当前我们要建设具有中国特色的社会主义强国，必须先把经济建设搞上去的观点。

操谷币准衡，天下可定

——《管子·山圣致》

〔提示〕这是春秋战国时代齐国政治家管仲的观点。原

文是：“人君操谷币准衡，而天下可定也。”他认为有关人民的生死存亡的根本问题，一是有饭吃，二是有钱花。能把这两件事办好，人民可以安居乐业，社会秩序就能稳定太平。怎样才能把这两件事办好呢？就是运用经济手段，把商品流通抓好抓活，保持粮食与货币之间的相互平衡，不要出现“粟重黄金轻”或“粟轻黄金重”的不正常现象。

商贾具生财之大道，握四民之纲领

——郑观应所著《盛世危言》

〔提示〕郑观应主张用“振兴商务”的办法，促使国家繁荣富强。按照当前发展商品经济的要求，这种观点有利于建立社会主义的市场经济体制，值得倡导和宣传。

四民交织其用而活化兴

——《习学记言序目》

〔提示〕此话是南宋学者叶适提出的。他主张农商并行发展，“士农工商”交织使用，是想用交织并用的武器，向长期存在的“抑商”论观点冲击。他认为只要做到“四民交织而用”，不轻商、抑商、就能把国家治理好。为此曾明确指出：“抑末原本，非正论也。”又说：“古之人未有不善理财而为圣君贤臣也。”强调治国需先理财。

官山海食湖池

——《管子·海王》

〔提示〕这是我国封建社会精明统治者经常采用的积财货殖手段，就是把山林矿藏，湖海盐池等重要资源，宣布