

生意经

薛景甫 编著

珠海出版社

新疆青少年出版社

商是通财路
市是聚宝盆
坐商变行商
利润来四方



生意经

薛景甫 编著

珠海出版社
新疆青少年出版社

责任编辑:郑 琴 雷良波

装帧设计:宁 远

封面设计:蒙复旦

生 意 经

薛景甫 编著

珠海出版社 新疆青少年出版社出版

(乌鲁木齐市胜利路 100 号 邮编:830001)

全国新华书店发行 华南理工大学印刷厂印刷

850×1168 32 开 20.125 印张 450 千字

1999 年 6 月第 1 版 1999 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—15000 册

ISBN 7-5371-3320-4/F·29 定价:28.00 元

如发现印装质量问题,请直接与印刷厂联系调换

前 言

我自小时步入商店学商,转眼已近半个世纪了。这期间,我售过货,管过库,干过会计,当过经理,商业这一行,似乎是门门都通了,但深思之,却又门门不通。因为,从长期经商实践中,我深知要做一个合格的商人是很不容易的。他,必须具有聪明、机智的天性,懂礼貌,尚言谈,好交游,善计算,既要有文人学者的风度,又要有政治家的手段,还需有侠客的义气和谋士的智慧。

我根据自己过去学商、经商的亲身感受,随之产生了收集整理一本有关经商谚语的书。

当今社会,商业已摆脱了历史的束缚,正在飞速发展,大放异彩,商业人员的社会地位也在日渐提高,但是,生存竞争却是十分激烈的。近年来,虽有一批商业企业紧跟时代精神,致力于改革开放,经营欣欣向荣,但也不乏观念陈旧、机制僵化、经营无方、欲振无力者。这当中,除了其他因素外,经营者对商业的认识正确与否,经营谋略的运用是否得当,是极关重要的。为了避免遭到被挤垮被淘汰之命运,经营者必须认真汲取古今一切有用的经商知识,紧跟时代潮流,使自己切实成为一个合格的商业经营家。本书对下岗人员择业、经商者、或已经从事商业有一定经验的商人来讲,都将助一臂之力。

我们知道,谚语是人们实践经验的结果,反映了人们对自然界和人类社会一定规律的认识。正由于谚语的产生是与人的实践活动相一致的,因而只要有人的实践活动,就必然会产生出反映这一活动的某些规律的谚语。而且内容极其丰富,天文地理,人情世故,无所不包,无处不有。这些谚语在没有文字以前,便已长期地流传于人们口头上,代代相传。如果以我国第一部诗歌总集《诗

经》中所反映谚语的时间推算,少说也有三千年左右的历史了,而实际上谚语所产生的时间,要比《诗经》记载的时间久远得多。

谚语如此,那么商谚又如何呢?应该说,商谚产生的时间,要比其他谚语如农谚、气象谚语等产生的时间晚一些。因为商谚的产生和商品经济分不开,也就是说商品经济是产生商谚的客观基础。我们知道,商品经济是直接以交换为目的的经济形式。在商品经济产生以前,人类社会曾经在很长时间里,由于生产水平极其低下,几乎没有什么剩余产品互相进行交换。到了原始社会后期,才开始产生了氏族之间少量的商品交换。进入奴隶社会后,随着商品生产和商品交换的发展,也就产生了专门从事商品交换的商业和商人。人们在长期从事商品交换的活动中,逐步认识了商品交换活动的规律,并把这种规律加以总结和概括,经过千百万人口头的长期传诵,千锤百炼丰富起来,便成为商业谚语。所以在殷末文献《易经》上有这样的记载:

“利有攸往,得臣无家。”

意思是:去那个地方很有利,可以得到无家室的奴隶。

《诗经·氓》中有这样的诗句:

“氓之蚩蚩,抱布贸丝。”

意思是:人们高高兴兴,抱着布匹去换丝。据史书记载:“古者市朝而无刀币,各以其所有易无,抱布贸丝而已。”大概以布换丝,在当时可能是比较合算的。

《诗经·羔羊》中还记载着:

“羔羊之皮,素丝五紈”;

“羔羊之革,素丝五緎”;

“羔羊之缝,素丝五总”;

“紈”、“緎”、“总”,都是古代计量丝缕的单位名称。意思是:一张羊皮可以换得五紈丝;一张羊皮革可以换得五緎丝;一件羊

皮衣可以换得五纁丝。

从以上这些记载可以看出,远在商末周初时期,已经普遍存在着商品交换活动。反映这些活动的话和诗,可能就是当时流传着的商业谚语。因为《诗经》是一部最早的诗歌集,像上面所引用的那两首诗句,就是采集地方的风谣,也就是民歌。谚语和歌谣,本来就有着密切的关系,所以《国语·越语》在解释谚语时说:“谚,俗之善谣也。”可见,以谚入诗完全是可能的。正像《诗经·七月》里的“七月食瓜,八月断壶”,“九月筑场圃,十月纳禾稼”和《诗经·大田》里的“朝跻于西,崇朝其雨”这样的农谚和气象谚语一样。

进入封建社会后,商品经济有了进一步发展,所以这个时期的商谚也就多起来了。司马迁在《史记·货殖列传》中,曾引用了这样的谚语:

“百里不贩樵,千里不贩炭。”

意思是:经商要注意核算,特别是对像柴粮一类粗重的商品,更应该注意运输的成本,不要到很远的地方去贩运,以避免提高商品的价格。

司马迁在同一篇文章中,还记述了春秋末年以经商致富而闻名天下的范蠡的很多关于经商的原则:

“务完物,无息币。”

意思是:经营的商品要及时销完,货币资金要不停息地周转。又说:

“贵上极则反贱,贱下极则反贵。贵出如粪土,贱取如珠玉。”

意思是:一种商品当它的价格涨得很高时,因为大家都去生产它、经营它,结果价格又会降得很低;同样道理,当一种商品的价格降得很低时,大家又不去生产它、经营它,价格又会涨得很高。所以当物价上涨时,要尽量地抛售,不能惜售,以防价格下跌;而当物价下跌时,要大力收购,珍藏起来,以待价格上涨,不要失之良机。

商业谚语所涉及的内容是十分广泛的。从收集到的商谚内容看,凡是商业各个领域、各个环节的知识,几乎都有反映,但基本上属于商业经营艺术。多少世纪以来,商人们总是遵循着这些商谚,视它为经商的教科书,不成文的法典。可以说,商谚是指导旧商人和资本家发财致富的重要依据和原则。当然,商谚也为我国商业和商业资本的发展,为整个商品经济的发展,起了一定的积极作用。

一千多年前,司马迁引用的“百里不贩樵,千里不贩余”的谚语,至今仍给人以启示。作为消费者,无论在资本主义社会,还是社会主义社会,同样都需要物美价廉的商品,反映这一愿望的谚语“人叫人千声不语,货叫人点首即来”,至今仍有它的积极意义。

商谚同其他谚语一样,大都是些俗言俚语,听起来似乎不怎么高雅,因而往往被一些人所忽视。然而,正是因为它是俗言俚语,也才容易深深扎根于群众之中,为群众喜闻乐见,真实而生动地反映了事物的客观性质。而且,丰富多彩,含义深刻,简练有力,平易通俗,用之发人深思,使人信服。用好一条谚语,往往胜过一大篇议论文字。比如,人们常说的“一分钱一分货”,寥寥六个字,却包含着十分广泛深刻的道理。如果要用政治经济学的道理说明这个问题,就得讲价值、价格、货币等一系列问题。可见,商谚有着丰富的知识学问,是值得认真对待和学习的。特别是对于做商业工作的人来说,是经常可以遇到和利用到的,搞清一些商谚的基本含义,把它用活用好,对于实际工作是很有意义的。所以,作为商业人员学点商业谚语是很有必要的。

薛景甫

○目 录○

知 商 篇	1
经商要知商，知商会经商	2
经商不懂行，瞎子撞南墙	2
不懂生意经，买卖做不通	3
财货不流通，请教太史公	4
商是通财路，市是聚宝盆	5
无商不成市，无市不经商	6
独木不成林，独店不成市	7
船多不碍江，商多不碍市	7
市可知治乱，商可见盛衰	8
要知丰与歉，须去集上看	9
商借农而立，农赖商而行	10
无农市不稳，无商市不活	11
市通寇为商，市禁商为寇	11
农分田而耕，贾分货而贩	12
农以力尽田，贾以察尽财	13
商盛去本众，商衰货不通	14
厚农而资商，厚商而利农	14
借商以强国，借兵以卫商	16
商富即国富，恃商为国本	17
街头一席地，胜种百亩田	18
南京到北京，人生货不生	18
开门七件事，件件连着商	19

七十二行当，不能没工商	20
殷人重贾，商以名之	21
端木生涯，陶朱事业	21
民安物阜，商安货通	23
食贱农贫，钱重商富	24
谷贱伤农，谷贵伤末	25
不务天时，则财不生	26
贩物求利，贸迁有无	26
以末致财，用本守之	27
食足货通，国实民富	28
农商交易，以利本末	29
通货为本，鬻奇为末	30
轻重有术，禁发有时	30
抑末厚本，非正论也	31
士农工商，买卖为纲	31
十室之邑，必有商贾	32
无农不食，无商不给	33
无商不活，无工不富	33
无买无卖，不成世界	34
七十二行，商是桥梁	35
货积若山，货流若川	36
家有万贯，不如开店	36
商如行船，客如流水	37
客无生意，难成生意	38
言治生，祖白圭	39
要经商，走四方	40
利商事，有致无	40

农辟地，商致物	41
利不百，不易业	42
农攻粟，工攻器，贾攻货	43
工不出则乏其事，商不出则三宝绝	43
商之本在农，商之源在矿，商之体在工	44
用贫求富，农不如工，工不如商	45
一年能发江湖客，十年难富种田人	46
离开商业，生产没了腿，群众捂了嘴	48
学 商 篇	49
学商贵于智，经营贵于活	51
学艺是活宝，学商是富宝	51
学艺终身福，学商终生富	52
货好店誉高，师严弟子强	53
学商如赶路，不能慢一步	54
人不食则饥，商不学则愚	55
一手抓经营，一手抓育人	55
弄通生意经，全靠实践功	56
三百六十行，行行出状元	57
行船看舵手，经商望先头	57
要知隔行事，还得问行家	58
经营要好，常问三老	59
学军学战，学商学算	60
三代同行，门里出身	60
学商不易，功从苦来	61
生行莫入，熟行莫出	64
业无高卑，事在人为	64
创业艰辛，学商不易	65

千行万行，行行有王	66
问遍千家成行家	68
开店容易守店难	69
略知百行，不如精通一行	69
商业处处有学问，顾客个个为先生	70
十年能学个秀才，十年难学个买卖	70
商 德 篇	72
商重利，不忘义	74
文明经商，礼貌待客	75
生财有道，待客有礼	75
以本求利，以德开店	76
溺酒伤身，溺利伤名	77
客无亲疏，来者当敬	78
货有高低，客无远近	79
经商欺生，自断财路	79
同道相合，同行相顾	80
货真价实，童叟无欺	81
斗要常量，秤要常校	81
秤平提满，顾客心暖	82
公平交易，斗秤勿欺	83
经商有术，财如川流	83
人有人格，店有店风	84
钱聚如兄，钱散如奔	85
正经为商，心安梦香	85
宁可直中取，不可曲中求	86
少市不欺客，畅销不抬价	88
商品售出柜，质量保到家	89

店大莫欺客，客大莫欺店	89
称杆翘一翘，下次客还到	90
货奇不自居，物稀不卖贵	91
忠厚不折本，刻薄不赚钱	92
要开良心店，莫赚昧心钱	92
瓜苦说瓜苦，酒薄说酒薄	93
萝卜快了不洗泥，萝卜滞了削层皮	94
一货不说两样话，一巷不卖两个价	94
占了顾客便宜，坑了整个生意	95
商为万物逆旅，钱是匆匆过客	96
店好有常客	97
良贾深藏若虚	97
不义之财如浮云	98
店好三年不换客	98
买卖不成仁义在	99
信 用 篇	101
人无信不立，店无信不兴	102
买卖讲信誉，售货路自通	102
经营信为本，买卖礼当先	103
一客失了信，百客不登门	104
诚招天下客，誉从信中来	105
信是摇钱树，礼是聚宝盆	105
信誉是种子，效益是果实	106
店誉贵似金，一誉重千斤	106
远指近还，再借不难	107
前帐未清，免开尊口	107
宁可亏本，不可食言	108

以诚取信，以信取胜	108
许人一诺，千金不移	109
百金买名，千金买誉	110
借贷出口无凭，信义立约为证	111
忠于诺言真君子，不讲信用是小人	112
做生意三件宝，人好货好信誉好	113
巧诈不如拙诚	113
买卖成交一句话	114
人凭信用物凭秤	115
一纸合同重九鼎	116
行 情 篇	117
出门看天气，上市问行情	118
一行通百市，百市知一行	118
信息是个宝，经商少不了	119
信息是财富，看你用不用	120
务农靠气力，经商靠眼力	120
若无前后眼，莫把生意赶	121
事不预则废，商不预则背	121
修桥先测水，经营先摸市	122
信息引了路，心中有了数	123
裁衣先量体，经商先摸底	123
丰年纸马铺，歉年粮食行	124
顾客来问货，行情送上门	125
常去邻家看，生意不清淡	125
不怕顾客杂，只怕不调查	126
若要生意稳，先要预测准	127
信息是个宝，还要用得巧	127

名声在世上，行情在市上	128
经理站柜台，信息从中来	128
货买迎头涨，货卖迎头落	129
没有预测，做不出对策	130
不懂信息，赶不上行市	131
信息灵通，生意兴隆	131
信息不准，生意亏本	132
信息不灵，寸步难行	132
不问时价，不是行家	133
旱则资舟，水则资车	133
贵中看贱，贱中看贵	134
逢快莫赶，逢滞莫懒	135
生意生意，靠拿主意	136
四方货殖，尽在握中	136
端木遗风，亿则屡中	137
先卖出手，后买入手	138
人情即货情	138
货问三家不吃亏	139
不摸行情休开店	140
快马赶不上青菜行	140
热信息，冷处理	141
一人起不了市，一市压不了众	141
俗之所欲而予之，俗之所否而去之	142
两眼盯着市场转，经营随着需求变	142
不怕市场变化大，只怕预测不到家	143
一步赶不上行市，步步赶不上行市	144
生意经营千条路，谁有信息谁先富	144

广 告 篇	146
望高招客	148
一声叫卖，十里客来	148
先尝后买，方知好歹	149
铜鼓一响，身价倍长	150
王婆卖瓜，自卖自夸	151
人要衣装，货要装潢	151
商店商店，一年三变	152
广告广告，越巧越妙	152
只此一家，别无分店	154
广告一登，死物逢生	155
广告虚夸，等于自杀	155
谨防假冒，商标为记	156
先行交易，择吉开张	157
门前不挂牌，谁知你卖酒	157
货卖一张皮，马卖四只蹄	158
卖花说花香，卖菜说菜芳	158
好马凭力气，好货凭名气	159
做啥想着啥，卖啥吆喝啥	159
货好不用吹，无翅也能飞	160
顾客夸你好，胜过登广告	161
店有喜人货，不用多吆喝	162
柜台如擂台，顾客如判官	162
酒香不怕巷子深，药好不需多摇铃	163
橱窗妙，生意到	164
挂幌子，做样子	165
高声喊，不如摆得显	166

嘴强不如货硬	166
摔子头下招买主	167
生意不好移柜台	168
一分广告十分利	168
装璜是商品的推销员	169
店 容 篇	170
人看容颜，店看门面	171
人有站相，货有摆样	171
站有站相，坐有坐样	171
不亢不卑，彬彬有礼	172
脸要粉妆，店要彩妆	173
店有雅号，客人自到	173
柜高容货，店敞容客	174
本钱虽少，门面重要	174
灯下看色，鲜艳几分	175
低头帐先，抬头柜先	176
早开启明，晚关长庚	176
顾客离柜，商品归位	177
忙在柜后，快在柜前	177
闲时添货，忙时待客	178
货美客来顾，店雅客来勤	179
柜下挂一帕，得空擦一擦	179
一人居柜中，二人守柜头	180
站柜是迎相，坐柜是等相	180
橱窗要得妙，五字很重要	181
巧用五颜六色，可以冷暖人心	182
要想开好店，先把地利占	182

佳联可招客，妙语能生财	183
衣着打扮不可轻，文明礼貌头一功	186
商品陈列不可轻，无声宣传胜有声	187
名取吉祥店添彩，字书名家店增光	187
购 货 篇	190
经商经商，购货头一桩	191
勤进快销，生意活套	191
少进试销，先放一枪	192
以销定进，切忌脱销	192
以进促销，开拓市场	193
储存保销，存而适量	193
有个错买，没个错卖	194
开船守舵，开店守货	195
一点杀猎，连片卖肉	196
一年生意，十年货底	196
百里不贩樵，千里不贩粟	197
秋来汗衫到，冬去卖棉袄	197
市场识得清，商品买得精	198
集得万家货，迎来一市旺	198
宁存千家货，不进一人要	199
采购无大巧，全凭腿快跑	200
多进样，少进量	200
先销样，后销量	201
有钱不置半年闲	201
三里有货不去五里进	202
老店断不了陈年货	202
抢鲜要早，乱市要少，等缺要巧	203