

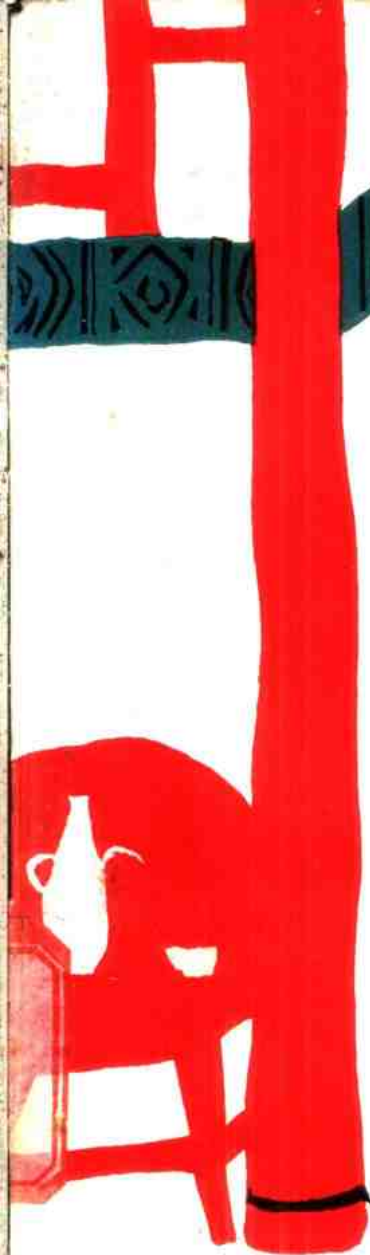


中国财经出版社

GUJINSHANGSHIQU TAN 中国商业史学会丛书

古今商事趣谈

夏思泉编写



中国商业史学会丛书

古今商事趣谈

夏思泉 编写

中国财政经济出版社

内 容 提 要

商事即有关经商的事，凡涉及商品的生产、销售、服务、运输、价格、市场预测，以及有关经商的政策法令、风土人情、经营决策等，都可以称之为商事。我国是一个文明古国，在较长的一段时期内，经济也处于世界领先地位，商业比较发达。有关经商的佳话趣谈广为流传，古籍中多有记载，形成了生动活泼的商业文化。它是我国灿烂文化的重要组成部分，也是古代经商经验的具体总结。

本书将古往今来散见各处的经商佳话趣谈收集成册，夹叙夹议地加以评述，既生动具体地介绍了我国古代的经商经验，可以古为今用，服务于今日商品经济的发展，又趣味横生地介绍了商业文化，可供读者欣赏。

中国商业史学会丛书

古 商 趣 谈
夏思荣 编写

中国商业史学会编 出版

(北京东城大街8号)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经销

北京西长安印刷厂印装

787×360毫米 32开 12.5印张 198 000字
1988年10月第1版 1988年10月北京第1次印刷
印数：1—5700 定价：3.10元
ISBN 7-5006-0388-5/P·0317

编辑委员会

主任：罗东明

编委（按姓氏笔划为序）：

于 琰	王佑明	王桂五
王相钦	宁 可	刘志宽
陈大鹤	陈以恕	李世俊
何善吉	吴 慧	郑学谦
张海鹏	夏秀瑞	徐艺圃
贾履让	程雨村	

总 序

中国商业史学会组织编写一套《中国商业史丛书》，要我为这套丛书作出一个序言，借此谈谈我的看法。

中国商业史是一门新兴学科，成立学会的目的就在于促进这门学科的发展与繁荣。我曾建议用“务实”和“求新”的精神来办好商业史学会，通过开展学术研究，积累资料，探索规律，总结经验，提供借鉴，更好地为实际工作服务。要对从古代、近代到建国以来商业工作开展的历史进行系统的研究。

为了给院校教师、科研部门和实际工作部门研究商业史（包括商业志）的同志，提供发表成果的机会，给各方面需要了解、学习商业史的同志提供可以选用的教材、读物和参考资料，学会在成立之后，即有编辑、出版一套丛书之议，我表示大力支持，希望早日圆满实现。

学会面向社会，为多种对象服务，读者是多层次的。一是搞好教材，为大中专院校的师生服务；二是搞好普及工作，为广大商业干部职工提高历史文化修养服务；三是搞好科学研究和业务

咨询，为这一学科的教员、研究员以及有关业务部门的工作服务。

办学会要多做实事，多求实效。编书工作做好了，就是一件很有意义的实事。希望通过学会中有商业史研究素养和实际工作经验的同志不断提出有新意的有开拓性的研究成果，充实、丰富丛书的内容，为繁荣学科，培养人才，服务现实作出贡献。

丛书的编写出版是一项繁重的组织工作，需要慎重确定选题计划，妥善配置编写力量。为保证丛书的质量，学会特请本行著名专家和有关领导同志组成编委会，负责各书的编辑审定，力争水平高一些，品种多一些。如果这套丛书能对学校教学、职工自学、学术研究、业务咨询起些作用，能对当代商业史和地方商业志的编纂工作有些帮助，那就收到应有的社会效益了。

中国商业史学会名誉会长 刘 毅

1988年3月

目 录

一、巴掌与拳头·····	(1)
二、懂点南腔北调·····	(5)
三、偷技与买技·····	(9)
四、徐文长安边退马市·····	(13)
五、不妨学学“朱大有”·····	(17)
六、“吹箫自表”话广告·····	(21)
七、樊哙卖狗肉·····	(25)
八、死马招来活马·····	(29)
九、任辂经商薄利多销·····	(33)
十、一招鲜 吃遍天·····	(37)
十一、聚三江之财 取四海之利·····	(41)
十二、只要货赢人 不愁客不来·····	(45)
十三、商情与政情·····	(49)
十四、虞孚卖漆·····	(53)
十五、名家写扇 价值倍增·····	(57)
十六、货卖一张皮·····	(61)
十七、“自相矛盾”说广告·····	(66)
十八、进门三相·····	(69)

十九、经营承包话“红楼”	(73)
二十、曾叔卿不嫁祸于人	(78)
二十一、漫谈老字号	(82)
二十二、赚钱的市场在哪里?	(86)
二十三、一文钱的作用	(90)
二十四、广告的魅力	(93)
二十五、因势利导生意好	(97)
二十六、修皇冠与拔虎刺	(101)
二十七、摔坛子的得与失	(105)
二十八、“傻人买饼”论无欺	(108)
二十九、伯乐一顾	(112)
三十、弄巧反拙	(115)
三十一、唐诗菜谱	(118)
三十二、手艺差反嫌头皮嫩	(122)
三十三、一锤子买卖做不得	(126)
三十四、不能拿印绶换饼	(129)
三十五、术业有专权	(132)
三十六、古代名商——范蠡	(135)
三十七、陶朱公的价值观念	(139)
三十八、“猪鼠”同售谈搭配	(144)
三十九、见微知著话营生	(148)
四十、侠女救“价”	(151)
四十一、谢安买扇的启示	(154)
四十二、假内行经商	(158)

四十三、生意不信邪·····	(161)
四十四、真假王麻子·····	(164)
四十五、从姜子牙做生意谈起·····	(167)
四十六、刘大夏买粮草·····	(172)
四十七、售货不怕人褒贬·····	(176)
四十八、为“行销近视症”开方·····	(178)
四十九、宣传商品的古诗词·····	(183)
五十、商联的趣闻·····	(188)
五十一、“一大把”的眼力·····	(193)
五十二、工商联系好处多·····	(196)
五十三、经商要“精商”·····	(200)
五十四、仅是模仿还不够·····	(203)
五十五、见异思迁的害处·····	(207)
五十六、合伙经营 心诚则灵·····	(210)
五十七、利从信中来·····	(214)
五十八、赔赚乃商家常事·····	(217)
五十九、深山飘酒香·····	(220)
六十、要在贵中看贱·····	(224)
六十一、察颜观色 看客下面·····	(227)
六十二、买主没有卖主精·····	(230)
六十三、冒牌有术·····	(234)
六十四、莫让绝技失传·····	(237)
六十五、王婆卖瓜小议·····	(242)
六十六、生意之法在于“行”·····	(246)

六十七、多余的担心·····	(249)
六十八、见缝插针·····	(253)
六十九、商贾神速·····	(257)
七十、变坐商为行商·····	(261)
七十一、话说绶子王·····	(264)
七十二、账目分明的好处·····	(268)
七十三、货问顾客知好歹·····	(273)
七十四、排除不利销售的因素·····	(277)
七十五、蜀市三贾·····	(281)
七十六、为商店取名·····	(284)
七十七、酒美名也香——鲁西南名酒 趣谈·····	(288)
七十八、不能固执己见·····	(301)
七十九、洛阳纸贵与订价策略·····	(306)
八十、八十三万大军哪里去了？·····	(309)
八十一、养蜂之道与经商之道·····	(312)
八十二、由穷变富的猗顿·····	(315)
八十三、变废为宝的故事·····	(318)
八十四、两种竞争·····	(321)
八十五、酒旗漫话·····	(335)
八十六、投顾客所好·····	(320)
八十七、酤酒业琐议·····	； (334)
八十八、鲁人善织·····	(340)
八十九、货换货 两头乐·····	(344)

九十、漫天要价与就地还钱·····	(348)
九十一、读一读《钱神论》·····	(351)
九十二、市场的变迁·····	(356)
九十三、古人的商德·····	(361)
九十四、“义仆发家”话行商·····	(365)
九十五、张良卖剪刀·····	(368)
九十六、文君当垆·····	(371)
九十七、王戎经商 无孔不入·····	(374)
九十八、漫话茶馆·····	(379)
九十九、油条的来历·····	(383)
一〇〇、杜甫卖药·····	(387)

一、巴掌与拳头

五指伸开是巴掌，攥起来为拳头。巴掌没有拳头的力量大、劲儿足，这是连小孩子都晓得的事情。原因则是接触面的大小不同，力量也不同。拳头接触面积小，比较集中，力量就大。巴掌接触面积大，比较分散，力量就小。如果把这个原理用于经商方面，同样可以收到较好的效果。

清代康熙年间，浙江兴化有一个叫杨舜华的人，出身贫寒。年轻时投靠亲戚，后来跟人学了做豆腐的手艺，便担起豆腐挑子沿街叫卖。杨舜华看到兴化城中有一家南货店地处繁华、人烟稠密的闹市，生意很好，就在那里摆摊出售豆腐，生意倒也顺手。加之杨舜华平时十分节俭、勤快，每天都能积余几百个铜钱，他就放在南货店里，让店主代为储蓄。日积月累，天长日久，积蓄起了一笔钱财。

南货店的老板，是个爱讲排场的人，在经营

上好大喜功、贪大求全、极不专一。不管市场上某一消息是否准确，就盲目进货，常常因为进货不适销对路，占压流动资金过多，手头十分拮据。表面看来，南货店与杨舜华的豆腐挑子相比，无论规模和资金，都不可同日而语。但是南货店由于经营不善，尽管花的力气不小，却因为销路不畅，不仅不能盈利，还不断亏损。一年复一年，慢慢捉襟见肘，渐显抽象，连杨舜华存的钱也被占用了。杨舜华一年到头守着那副豆腐摊子，不随风飘，不逐雨摇，利润虽然不多，但年年都有一点。积少成多，很是可观。

10多年过去了。一天，南货店的老板把杨舜华请到店中，对杨舜华说：“这些年来，你放在我店中的钱，不算利钱，已超过千金之数。尽管你不向我要，我也无法偿还你。如先生不介意，我打算把这个家南货店折价给你顶债如何？”杨舜华一听正中下怀，满口应承。

杨舜华长年与南货店相邻，关系密切，因而了解南货店的内情，知道过去南货店之所以经营不善，直到亏损得不能不以店抵债，除了不能准确地预测市场、捕捉市场信息之外，主要就是因为摊子铺得过大，经营商品过于分散，不能集中人力、物力、财力，经营有把握的项目，形不成拳头优势。在接管南货店之后，他就对症下药，

一改过去南货店贪大求全的经营作风，专门经营土产杂货。由于经营商品比较集中，资金实力就相对雄厚，可以运用自如，生意慢慢兴旺起来。

乾隆甲子年，南方盗贼蜂起，时局动乱，南北交通受阻，纸张和桐油等货物滞销，价格低廉。杨舜华认为大乱后必有大治，及早地抓住了这一时机，大量收购纸张和桐油，贮存起来。不久，南方时局稳定，商路畅通，北方客商纷纷来南方采购，纸张和桐油等货的价格立即上涨。杨舜华乘机把囤积的货一下子推销出去，获得3倍以上的利润，赚取了数十万金，骤然成为浙江兴化首富。

杨舜华和原来南货店主的经营情况形成了鲜明的对比。一个从小到大，一个却由大变小；一个是靠集中精力专业经营，挣来了万贯家业，另一个则由于贪大求全，分散经营，管理不善，把万贯家底弄个精光。大千世界千变万化，但任何变化都离不开一个“理”字。业有专攻则精，心不专一则乱。一精一乱，优劣自分。杨舜华一副豆腐挑子居然能够赛过铺面赫然的南货店，其根本原因就在于此。杨舜华集中精力，专营一业，不断提高豆腐的质量，使之成为兴化城里的特产名吃，居同行业之首，因而备受顾客欢迎，销路大开，生意越做越大，利润自然随之水涨船高。相反，南

货店采取“满把抓”的销售办法，业不专一，精力分散，以至力不从心，往往顾不上考虑市场行情怎样，就盲目进货，不仅人力和资金难以支持，货物销路也不易保证，最终落了个关门停业的结果。

杨舜华与南货店一兴一败的历史经验告诉我们，业精于专。经商同样要集中精力、财力和人力，切忌“满把抓”的分散经营。“巴掌不如拳头”，形象地说明了经商要集中力量的道理。企业要兴旺，就应该有自己的拳头商品。

二、懂点南腔北调

“经商”与“南腔北调”，似乎风马牛不相及。其实不然，经商营销，涉及的范围大，跑的地方多，所接触的人员也大多是来自四面八方。这自然会出现“南腔北调”的问题。

语言是人类的交际工具。南腔北调是由不同地区的不同方言造成的，它成为人类交际的语言障碍。据说世界上有四千多个民族，各种语言达数百种之多。主要语言如汉语、德语、英语、西班牙语、法语、俄语、阿拉伯语、斯瓦希西语等，一个人花毕生精力去学习，也不一定能完全掌握。我国地域辽阔，疆域宽广，民族众多，各种民族语言也不下数十种之多。单从汉语来说，也还有“八大方言”之别，其语言、语音、词汇、语法有相当大的差异，语言不通，就不利于业务的顺利开展。

随着商品经济的发展，市场也是在不断地扩

大，商品经营者所涉及的范围也愈来愈广泛。在纷繁的经商活动中，除了精通本行的业务外，还要讲究交际中语言的艺术性，也需要懂一点南腔北调。比如与外国人做生意，就要学一点该国的语言，否则，语言不通，就会所答非所问，根本谈不成生意。外国是这样，本国也是如此。我国各地生活习惯、风俗习惯乃至语言习惯都不尽相同。要使自己的生意兴旺发达，开辟新的商品市场，就必须认真了解当地人民的风俗习惯、消费习惯。要了解这些习惯，懂得语言乃是首要的事情。因此，懂点各地的方言对于扩大商品经营、开辟新的商品市场，好处大得很。

由于不懂南腔北调，在交易过程中惹出笑话的事情，自古以来就不乏其例。《战国策·秦三》中，载有这样一个故事：

战国时期，郑国一带的人把没有加工过的玉石叫“璞”，周朝天子管辖的地盘，把晒干的老鼠肉也叫“璞”。有一次，周人携带着老鼠肉到郑国贩卖，来到某一集市上设摊出售。他对郑人说，买不买“璞”。郑人以为是没有加工的玉石，说：愿买。周人拿出老鼠肉来让郑人过目，郑人仔细一看，哈哈地笑起来，于是谢绝不取。

无独有偶。一次有位河南商人带钱去烟台做生意。到了一家客店之后，河南商人就问客店掌