


最适合中国人的经商智慧书

中国 商道

李伯钦 著

● 商战奇谋卷 ●

二十一世纪是一个知识经济
的时代，也是用谋略获取财富的
时代。在经济全球化、市场一体
化、竞争白热化的今天，商场变
幻无常，险象环生。有人白手起
家，纵横天下无往而不胜；有人
则一路搏杀，却因一招棋错而全
盘皆输。商战无谱，谁主沉浮？
只有充分汲取前人的谋略智慧，
才能赢得先机，赢得市场，赢得
财富！

 万卷出版公司

李伯钦 著

中国商道

— 商战奇谋卷 —



万卷出版公司
VOLUMES PUBLISHING COMPANY



第一章 统筹全局 / 1

.....
古人云：“不谋万世，不足谋一时；不谋全局，不足谋一域。”面对全球经济化的迅猛浪潮，只有胸怀全局，目光远大，才能在波诡云谲的商海中扬帆远航。
.....

一、慧眼独具，洞烛先机 / 1

卓氏择业 / 1

窦义开店 / 4

雪岩发迹 / 8

二、看准时机，人弃我取 / 11

郑人学盖 / 11

韩信袭赵 / 13

“弃”“取”之道 / 15

第二章 广而告之 / 18

.....
成功的广告宣传可以快速制造品牌知名度、认知度及美誉度；可以四两拨千斤，以最小、最少的资源获取最大化的效益，使企业坐享名利双收之成。
.....

一、名人效应，古而有之 / 18

天士沽名 / 18

捉扇 / 20

铁钱 / 21

孟陀 / 22

二、攻心为上，心悦诚服 / 23

狄青南征 / 23

马太守 / 25

三、奇思妙想，天马行空 / 26

“者者居”解 / 26

反手自播 / 28

以假乱真 / 31

四、对簿公堂，一举数得 / 33

唐类函 / 33

两肆以互讼为广告 / 34

第三章 巧定价格 / 36

.....
毫不夸张地说，价格策略的成败决定着企业经营成败。经营者要在激烈的市场竞争中脱颖而出，必须巧妙利用价格这一无往不胜的利器。
.....

一、定价之妙，存乎一心 / 36

朝三暮四 / 36

川商三术 / 40

李悝平籴 / 42

二、价格欺诈，不可不知 / 44

愚人三事 / 44

夏侯贪鄙 / 46

钩距知价 / 48

第四章 道德信誉 / 50

.....
传统的商业道德是人类几千年文明史不断积累起来的，而现代商业社会金钱至上的价值观念大行其道，商业道德严重缺失，使人们陷入信任危机的泥沼之中，无数企业为之付出惨痛的代价。
.....

一、重义轻利，商德至上 / 50

茶肆高风 / 50

龙昌裔 / 54

虞孚之鉴 / 55

二、诚信为本，实现双赢 / 57

易容之事 / 57

崇岍自杀 / 60

陶四翁记 / 62

第五章 情报信息，决策所依 / 65

.....
信息的力量在前所未有的影响着社会的发展。在当前硝烟弥漫的市场竞争中，任何忽略或误解市场信息的经营者必将坐失良机，甚至招致惨重的损失。
.....

一、未雨绸缪，先行一步 / 65

乱世囤粮 / 65

刘晏知市 / 67

二、见微知著，防患未然 / 69

周忧心细 / 69

蒋颖叙事 / 70

三、见机而作，视情而定 / 71

智引“见”钱 / 71

问仓问米 / 74

沈括改余 / 76

第六章 货源购入，商战基础 / 79

.....
要想获取物美价廉的货源，使之成为创造财富的关键按钮，必须要以奇谋妙策武装自己的头脑。
.....

一、了解市场，独占鳌头 / 79

计占源头 / 79

售宋瓷碗 / 81

天砚出世 / 83

止子买玉 / 86

二、眼明手快，举手无情 / 88

权术购入 / 88

阿寄经商 / 91

三、抛砖引玉，示假隐真 / 95

陶鲁购牛 / 95

钱翁买房 / 97



第七章 妙术促销，无往不利 / 100

.....
有人说，现代经济是一种“眼球经济”，谁能吸引大众的注意力，谁就成功了一半。于是乎各种促销方式层出不穷，名目繁多的促销热潮一浪高过一浪。在举手投足之间，促销策略的高低决定着经营者的荣辱成败。
.....

一、品质出众，技压群雄 / 100

闵老子茶 / 100

“泰安州客店” / 102

成衣匠人 / 104

二、出奇制胜，异军突起 / 106

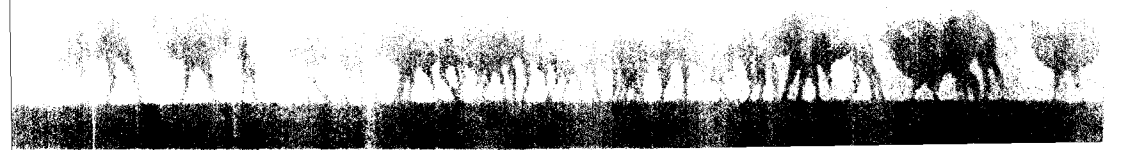
白胜卖酒 / 106

不言无货 / 111

降价诱购 / 112

良桐 / 112

伯乐 / 113



第八章 得人者昌，失人者亡 / 116

.....
得人心者得天下——这句古话已经成为当代商业社会中公认的黄金准则。怎样使每个员工都能最大限度地发挥自身潜能，从而为企业的长足发展提供广阔的空间，成为企业经营者的首要任务。
.....

一、知人善任，礼贤下士 / 116

岳飞论马 / 116

秦用外人 / 118

子发求士 / 121

二、策人五诀，左右逢源 / 123

饰辍困马 / 123

武后驯马 / 125

吴起吮毒 / 126

楚庄绝缨 / 127

一钱可斩 / 128

三、责任明确，赏罚有度 / 129

商鞅立木 / 129

孙武练兵 / 130

据绩擢黜 / 134

第九章 高层建瓴，驾驭全局 / 138

.....
在前狼后虎的商战中，成功的经营者必须时刻关注政府政策变动，巧借东风，从而在这场没有硝烟的战争中招招成功，出手必胜。
.....

一、宏观调控，启商动市 / 138

造塔惠民 / 138

乱管生弊 / 140

宗尹治市 / 143

二、培植商源，增强实力 / 148

砍茶植桑 / 148

毁梨禁蔗 / 149

植桑除罪 / 150

以商代赈 / 151

第十章 顺应潮流，多方造势 / 155

.....
在复杂多变的商战之中，谁能顺应市场潮流，善于造势，使局势向对自己有利的方向发展，谁就一定会战无不胜，所向披靡！
.....

一、资源重组，以小搏大 / 155

墨宝市易 / 155

姚镛三说 / 158

二、实事求是，趋利避害 / 161

蹶叔三悔 / 161

购《兰亭序》 / 164

逆向回易 / 170

第一章 统筹全局

一、慧眼独具，洞烛先机

卓氏择业

蜀卓氏之先，赵人也，用铁冶富。秦破赵，迁卓氏。卓氏见虏略，独夫妻推辇，行诣迁处。诸迁虏少有余财，争与吏，求近处，处葭萌。唯卓氏曰：“此地狭薄。吾闻汶山之下，沃野，下有蹲鸱，至死不饥。民工于市，易贾。”乃求远迁。致之临邛，大喜，即铁山鼓铸，运筹策，倾滇蜀之民，富至僮千人。田池射猎之乐，似于人君。（西汉·司马迁：《史记·货殖列传》）

知古鉴今

“战争的基本原则是保存自己消灭敌人”（毛泽东语），而要达到这个目的，首要的问题是要选择能发挥自己特长的作战形式和战场， “商战”也不例外。“卓氏择业”，是司马迁在《货殖列传》中称之为“略道当世”的第一个经商高手。

四川的这位卓氏，就是后来与司马相如“私奔”的卓文君的先辈。他原籍赵国，炼铁为业，家道殷富，只因秦始皇剪灭了赵国，

才成为遗民。秦始皇怕他们造反捣乱，便实施分而治之的策略，把已被灭亡的六国贵族、豪富强行移民到远方。当卓氏历经艰辛，率领全家推着小车到达闭塞的巴蜀时，都已筋疲力尽。和他们一道迁去的其他人害怕往更远的地方迁移，便拿钱买通管理此事的官吏，好留在附近的巴蜀北部。唯独这位具有“商战”眼光的卓氏，与大家见解相左。他认为川北这个地方，土地瘠薄，不论耕种或经商，都没有什么发展前途。他听说往南的岷山脚下，有大片的沃土，那里不仅物产丰富，市场条件也好，容易打开局面，便主动要求远迁到临邛，并在那里占据了有利的地形，干起了开山炼铁的老行当。同时他善于宣传、推销，拓展流通渠道。由于产品质量上乘，求购者越来越多，名声也越来越大，商品一直销售到云南、四川一带。卓氏大获全胜，富可敌国，仅奴仆就达千人之众。

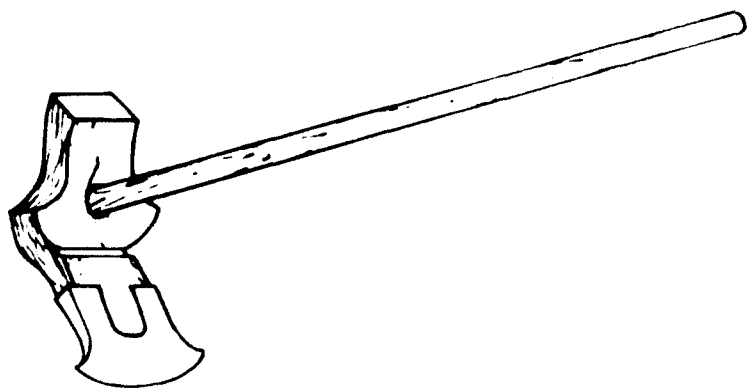
► 2

卓氏经营活动的成功，其秘诀基本上有两点：

第一，慎于择地选业。卓氏的祖传行业就是冶铁。在迁移过程中，他从地理环境来考虑自己的居住地段，以便发挥其所长。冶铁，在当时情况下，还是一项操作技艺相当复杂而先进的行业，非祖传或名师传授，是不敢问津的。特别是在偏僻落后的巴蜀地区，从事冶铁的人更少。即便有，其技艺也远不能与中原大国的工匠相比较。因此，对于这个自身熟悉、前景广阔的行业，卓氏知道这是自己的优势，是优势就要坚持，就要扬其所长，充分发挥，以便在战胜竞争对手的情况下，保存自己的优势地位，以取得进一步的发展。

第二，善于把握时机，避实就虚，选准“商战”的对象。兵法云：知己知彼，百战不殆。卓氏为什么不肯与大批迁来的赵国移

民同居川北，而力争远迁呢？首先，他知道自己的身份是赵国遗民。从政治因素考虑，赵国虽被秦国灭亡了，但朝廷对他们并不放心，把他们远迁巴蜀，就是怕他们心存故国，不肯安分。即使分而治之，他们仍然是被疑忌和防范的对象。与其在一起被监视控制，不如分散到不被注意的人烟稀少之处，既迷惑了对方，又可趁机发展自己。其次便是从经济环境考虑，临邛这个地方，土地肥



《战国“铁口锄”复原图》

沃，物产丰富，生产力发展迅速，急需新的生产工具和商品，市场条件极佳，具有发展冶铁生产的优越环境。在这个地方，他的优势有充分发挥的条件，自然会收到“商战”胜利的理想效果。

处在商品经济日趋发展的今天，人们要把自己的商品流通事业扩大、搞活，就得到市场上去竞争，去征战，去拼搏，在“商战”过程中发展壮大自己。随着科技水平的提高和竞争内容的变化，选取最佳的行业、专业和地理环境，以便在“保存自己”的前提下，“消

灭敌人”取得胜利。从卓氏择地选业这件事上，我们不是应该受到许多启发吗？

窦乂开店

扶风窦乂年十三，诸姑累朝国戚。其伯检校工部尚书交，闲厩使官苑使。于嘉会坊有庙院，乂亲识。张敬立任安州长史，得替归城。安州土出丝履，敬立赍十数辆，散甥侄。竞取之，唯乂独不取。俄而所余之一辆，又稍大，诸甥侄之剩者，乂再拜而受之。敬立问其故，乂不对。殊不知殖货有端木之远志。遂于市鬻之，得钱半千，密贮之。潜于锻炉作二枝小钎，利其刃。五月初，长安盛飞榆荚，乂帚聚得斛余。遂往诣伯所，借庙院习业，伯父从之。乂夜则潜寄襄义寺法安上人院止，昼则往庙中。以二钎开隙地，广五寸，深五寸，密布四千余条，皆长二十余步。汲水渍之，布榆荚于其中。寻遇夏雨，习皆滋长。比及秋，森然已及尺余，千万余株矣。

及明年，榆栽已长三尺余。乂遂持斧伐其并者，相去各三寸。又选其条枝稠直者悉留之，所间下者，二尺作围束之，得百余束。遇秋阴霖，每束鬻值十余钱。又明年，汲水于旧榆沟中。至秋，榆已有大者如鸡卵。更选其稠直者，以斧去之，又得二百余束。此时鬻利数倍矣。

后五年，遂取大者作屋椽。仅千余茎，鬻之，得三四万余钱。其端大之材，在庙院者，不啻千余，皆堪作车乘之用。此时生涯

已有百余。自此巾帛布裘百结，日歉食而已。遂买蜀青麻布，百钱个足，四尺而裁之，顾人作小袋子。又买内乡新麻鞋数百两，不离庙中，长安诸坊小儿及金吾家小儿等，日给饼三枚，钱十五文，付与袋子一口。至冬，拾槐子实其内，纳焉。月余，槐子已积两车矣。又命小儿拾破麻鞋，每三两，以新麻鞋一两换之。远近知之，送破麻鞋者云集。数日，获千余量。然后鬻榆材中车轮者，此时又得百余千。雇日佣人，于宗贤西门水涧，从水洗其破麻鞋。曝干，贮庙院中。又坊门外买诸堆弃碎瓦子，令功人于流水涧洗其泥滓，车载积于庙中。然后置石嘴碓五具，铤碓三具。西市买油靛数石，雇庖人执爨。广召日佣人，令铤其破麻鞋，粉其碎瓦，以疏布筛之，合槐子油靛。令役人日夜加工烂捣，候相乳尺，悉看堪为挺，人臼中熟出。命工人并手团握，例长三尺已下，圆径三寸。垛之得万余条，号为法烛。

建中初，六月。京城大雨，尺烬重柱，巷无车轮。又取此法烛鬻之，每条百文。将燃炊爨，与薪功倍，又获无穷之利。先是西市秤行之南，有十余亩坳下潜污之地，目曰小海池。为旗亭之内，众秽所聚。又遂求买之，其主不测，又酬钱三万。既获之，于其中立标，悬幡子。绕池设六七铺，制造煎饼乃团子，召小儿掷瓦砾，击其幡标，中者以煎饼米团子啖。不逾月，两街小儿竞往，计万万，所掷瓦已满池矣。遂经度，造店二十间。当其要害，日收利数千，甚获其要。店今存焉，号为窠家店。（明·冯梦龙：《智囊全集》）