

商谚浅说

薛景甫



陕西人民出版社

目 录

序 言.....	(1)
知商篇.....	(20)
经商要知商，知商会经商	(20)
经商不懂行，瞎子撞南墙	(21)
不懂生意经，买卖做不通	(22)
财货不流通，请教太史公	(23)
商是通财路，市是聚宝盆	(25)
商借农而立，农赖商而行	(26)
端木生涯，陶朱事业	(27)
七十二行，商是桥梁	(29)
工不出则乏其事，商不出则三宝绝	(30)
离开商业，生产没了腿，群众捂了嘴	(31)
无商不活，无工不富，无农不稳	(32)
商如行船，客如流水	(33)
市可知治乱，商可见盛衰	(34)
无商不成市，无市不经商	(35)
无农不食，无商不给	(36)

民安物阜，商安货通	(37)
用贫求富，农不如工，工不如商	(38)
家有万贯，不如开店	(39)
言治生，祖白圭	(40)
要经商，走四方	(41)
信用篇	(43)
人无信不立，店无信不兴	(43)
买卖讲信誉，售货路自通	(44)
经营信为本，买卖礼当先	(45)
一客失了信，百客不登门	(46)
商品卖出柜，质量保到家	(47)
店大莫欺客，客大莫欺店	(47)
一货不说两样话，一巷不卖两个价	(48)
莫要“萝卜快了不洗泥，萝卜滞了削层皮” ..	(49)
货真价实，童叟无欺	(50)
秤平提满，顾客心暖	(51)
人有人格，店有店风	(52)
诚招天下客，誉从信中来	(53)
信是摇钱树，礼是聚宝盆	(54)
忠厚不折本，刻薄不赚钱	(54)
店好有常客	(55)
少市不欺客	(56)
好店三年不换客	(57)
占了顾客便宜，坑了整个生意	(58)
行情篇	(60)

出门看天气，上市问行情	(60)
顾客来问货，行情送上门	(61)
常去邻家看，生意不清淡	(62)
没有预测，做不出对策	(63)
不懂信息，赶不上行市	(64)
信息不准，生意亏本	(64)
货买迎头涨，货卖迎头落	(65)
旱则资舟，水则资车	(66)
贵中看贱，贱中看贵	(67)
逢快莫赶，逢滞莫懒	(68)
先卖出手，后买入手	(69)
丰年纸马铺，歉年陆陈行	(69)
快马赶不上青菜行	(70)
货问三家不吃亏	(71)
人情即货情	(72)
广告篇	(74)
望高招客	(75)
货卖一张皮	(75)
一分广告十分利	(76)
门上不挂牌，谁知你卖酒	(77)
一声叫卖，十里客来	(78)
先尝后买，方知好歹	(79)
铜鼓一响，身价倍长	(79)
王婆卖瓜，自卖自夸	(80)
人要衣装，货要装璜	(81)

卖花说花香，卖菜说菜芳	(81)
橱窗妙，生意到	(82)
高声喊，不如摆得显	(83)
棒子头下招买主	(84)
商店商店，一年三变	(85)
只此一家，别无分店	(86)
广告虚夸，等于自杀	(87)
顾客夸你好，胜过登广告	(88)
谨防假冒，商标为记	(89)
购货篇	(90)
经商经商，购货头一桩	(90)
市场识得清，商品买得精	(91)
勤进快销，生意活套	(92)
有个错买，没个错卖	(93)
切记“秋来汗衫到，冬去卖棉袄”	(94)
有钱不置半年闲	(94)
多进样，少进量	(95)
三里有货不去五里进	(95)
百里不贩樵，千里不贩粟	(96)
季节商品一溜烟，抓头去尾补中间	(97)
一年生意，十年货底	(98)
售货篇	(99)
百货迎百客	(99)
货全招远客	(100)
百货百态，百客百意	(101)

货卖堆山·····	(102)
货贵时，商贵通·····	(102)
人叫人千声不语，货叫人点首即来·····	(103)
好货不愁卖，好店不愁客·····	(104)
人好不怕贬，货好不怕选·····	(105)
店有喜人货，不用多吆喝·····	(105)
买卖要得时，商品要人时·····	(106)
嘴强不如货硬·····	(107)
南京到北京，买家没有卖家精·····	(108)
风流商人，俏丽商品·····	(108)
适口者珍，适需者畅·····	(109)
要有销售，先开销路·····	(110)
人以相分，货以档分·····	(111)
不怕不卖钱，单怕货不全·····	(111)
不怕不识货，就怕货比货·····	(112)
买家是行家，识货是买主·····	(113)
货中主人意，便是好东西·····	(114)
酒香不怕巷子深，药好何需尽摇铃·····	(115)
小店买个便，大店买个全·····	(116)
宁要客找货，不要货找客·····	(117)
有货有客，有客有店·····	(118)
有货出样，有样出卖·····	(119)
柜台如擂台，顾客是判官·····	(119)
收废不卖废·····	(120)
一货有一主·····	(121)

应市篇	(123)
勤算计，巧应市	(123)
贵出如粪土，贱取如珠玉	(124)
大生意要走，小生意要守	(125)
出门观风向，买卖分对象	(126)
经商不灵活，门前客不多	(126)
经商斗智，善谋者胜	(127)
文无定体，商无定市	(128)
欲长钱，取下谷	(128)
务完物，无息币	(129)
人无我有，人有我优	(120)
人优我廉，以廉取胜	(130)
人有我早，贵在及时	(131)
人弃我取，人取我予	(132)
拾遗补缺，经商一诀	(134)
大生意防跌，小生意防歇	(134)
小本经营，朝资夕卖	(135)
种田望八月，经商盼腊月	(136)
饭口如忙口，分秒不停留	(137)
货卖当令不违时	(138)
一分生意三分险	(139)
宁卖一抢，不卖一档	(139)
早抢头市，晚拾遗市	(140)
赔钱的买卖行家做	(141)
不做一锤子买卖	(142)

生意要做在别人想不到的地方	(142)
坐店的买卖一堵墙	(144)
船小易调头，店小巧经营	(145)
货底有千万，不如勤周转	(145)
货畅其流，物尽其用	(146)
富无经业，货无常主	(147)
货到街头死	(148)
一业为主，兼营别样	(148)
要有个甩手掌柜	(149)
货换货，两头乐	(150)
做生意三件宝，人好货好信誉好	(150)
价格篇	(152)
一分价钱一分货	(153)
便宜没好货，好货不便宜	(154)
价贱则畅，价贵则滞	(154)
有零有奇，顾客不疑	(155)
明码标价，客主两便	(156)
言不二价	(157)
价大招远客，价贱招顾客	(158)
货无百日贵，货无百日贱	(159)
随行就市生意活	(160)
一筐苹果八个价	(161)
莫要“豆腐搅成肉价钱”	(161)
商品随行情，早晚价不同	(162)
物离乡贵	(163)

物以稀为贵	(163)
千卖万卖，折本不卖	(164)
生财篇	(166)
微笑招客，和气生财	(166)
经商言利，天经地义	(167)
生财有道，待客有礼	(169)
多中取利，快中求赚	(169)
薄利招客，暴利逐客	(170)
三分利吃利，七分利吃本	(171)
三三见九，不如二五一十	(172)
陶朱之资，必积百千	(172)
长袖善舞，多钱善贾	(173)
贪贾三分，廉贾五分	(174)
一个钱做十个钱的买卖	(175)
利从本生	(176)
货不停留利自生	(177)
货畅其流，利无尽头	(178)
同行不同利	(179)
生意在路上	(180)
帐越算越精，商越做越通	(181)
经商会理财，利润滚滚来	(182)
生意兴隆通四海，财源茂盛达三江	(182)
店容篇	(184)
人看容颜，店看门面	(185)
人有站相，货有摆样	(185)

店有雅号，客人自到	(186)
货美客来顾，店雅客来勤	(187)
柜下挂一帕，得空擦一擦	(187)
一人居柜中，二人守柜头	(188)
站柜是迎相，坐柜是等相	(189)
柜高容货，店敞容客	(190)
早开启明，晚关长庚	(190)
顾客离柜，商品归位	(191)
忙在柜后，快在柜前	(192)
闲时添货，忙时待客	(193)
待客篇	(194)
近悦远来，宾至如归	(194)
一桩生意，七分服务	(195)
孟尝君子店，千里客来投	(196)
文明经商商繁荣，礼貌待客客满门	(197)
以商求商，商中成交	(198)
笑口常开，钱财进来	(199)
人无笑脸不开店	(199)
买卖不成仁义在	(200)
柜台内外是一家	(201)
要学“悦来客店”，莫作“狗猛酒酸”	(202)
一问三个知，看客变买主	(203)
不怕生意小，只要服务好	(203)
人不到话到，手不到眼到	(204)
嘴快揽买主，手快出生意	(205)

耳听六路话，眼观八方客	(206)
忙时心不乱，闲时心不散	(207)
买卖低头做，没有回头客	(208)
慢卖老，细卖小	(209)
热待客，冷介绍	(219)
关门前，看一眼	(211)
客粗我细，客细我耐	(212)
对男客细心，对女客耐心	(212)
柜台是戏台，喜忧随客扮	(213)
心细不招客回头	(214)
众口面前寻一尊	(215)
看客下面，量体裁衣	(216)
百问不厌，百拿不厌	(217)
客无亲疏，来者当敬	(217)
货有高低，客无远近	(218)
迎送如待客，售卖如奉主	(219)
接一问二招呼三，多销少错省时间	(220)
做生意要有三分耐气	(220)
三尺柜台，连着五湖四海	(221)
心理篇	(223)
进门三相	(224)
站柜三年懂得“麻衣相”	(225)
客分三类，货分三级	(225)
褒贬是买主，喝彩是闲人	(226)
顾客开了口，生意快到手	(227)

今日看客，明日买主	(227)
存货不多，欲购从速	(229)
货卖大堆，并不吃亏	(229)
挑了卖了，盈利不少	(230)
响堂叫座，买卖红火	(231)
先问乡里，后谈生意	(232)
语言篇	(234)
巧语经商	(234)
柜台语言，敬语当先	(235)
来有迎声，走有送声	(236)
有货货到，没货话到	(237)
让客三分理，不说满口话	(237)
不说乡土话，不欺外地客	(238)
懂南北方言，接远近来客	(239)
货拿中等，话不过头	(240)
话巧说得顾客笑，话舜说得顾客跳	(240)
不怕货卖不掉，就怕话没说到	(241)
卖货不回断客话	(242)
巧说丢，忌说偷	(242)
便购篇	(244)
便购多销	(244)
一分两分不嫌小，千笔万笔不怕烦	(245)
顾客不分大小，交易无论多少	(246)
大包化小包，生意更活套	(247)
巧理千家务，温暖万人心	(248)

先钱后酒，喝了就走	(249)
生意要成，为客参谋	(250)
主随客便，货随人愿	(251)
客随店转，店随客转	(252)
高兴而来，满意而去	(253)
病生早晚，药售夜半	(254)
货不强售	(255)
货看对面	(255)
穿鞋戴帽，各有所好	(257)
挑挑拣拣顾客喜欢，不挑不拣顾客不满	(257)
货上柜台，顾客自来	(259)
有退有换，便客利店	(259)
送货上门与客便，服务到家暖人心	(261)
宁肯自己麻烦千遍，不让顾客稍有不便	(262)
有钱要买“手指肉”	(263)
卖马要管马鞍子	(264)
散货如敬客	(264)
敞开店门客自来	(266)
技能篇	(267)
十年能学个秀才，十年难学个买卖	(267)
死店活人开，经营靠人才	(268)
问遍千家成行家	(269)
称包写算扎，收拾检点抹	(270)
货入客眼，巧示妙展	(271)
交叉售货，穿插接待	(272)

帐算一口清	(272)
鞋拿一次准, 帽试不过三	(273)
挑选帮配套, 连带作介绍	(274)
包装见线, 功夫自见	(275)
光卖不会用, 顾客心不定	(275)
药卖三年半大夫	(277)
商品不开口, 检查看苗头	(278)
唱戏的腔, 卖面的汤	(279)
大称平胸, 小称平鼻	(279)
紧提酒, 慢提油, 称盐称菜秤抬头	(280)
手艺学到手, 茶饭送到口	(281)
结算篇	(283)
银钱过手, 一清二楚	(283)
事忙先记帐, 过后少思量	(284)
好记性不如烂帐本	(285)
磨要勤铰, 帐要勤算	(286)
唱收唱付, 叮对清楚	(287)
手到点清, 口到报数	(288)
一手钱, 一手货	(288)
大钞报票面, 过后免麻烦	(289)
绳捆三道紧, 帐算三遍清	(290)
找零报出口, 找钱递到手	(290)
小数怕长算, 零数怕整算	(290)
当面银子对面钱	(291)
后记	(292)

序 言

凡是有过多年经商实践的人，特别是解放前从过商的人，大都懂得一些商业谚语，有的甚至能够一套套地背诵出来，而且深谙其意，运用自如。

在市场形势起了根本变化，商业工作有了很大发展的今天，反映经商艺术的商业谚语也有了用武之地，越来越为商业人员所重视。为此，研究一下商业谚语是很有必要的。

谚语，是我国文化宝库中一笔极为珍贵的财富。商谚是谚语的组成部分，虽然为数不多，却反映了人们在商业这个领域里的经验和智慧，反映了人们对经商某些环节的真知灼见。可以说，商业谚语是以谚语的形式反映商品经济规律的“生意经”，是商业经营艺术的宝贵财富。

一、商谚的产生和发展

要进一步了解商谚，不可不研究一下商谚的产生和发展。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的一定的规律的认识。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。这些谚语在没有文字以前，便已长期地流传于人们的口头上，代代相传。如果以我国第一部诗歌总集《诗经》中所反映的谚语的时间推算，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，要比其它谚语如农谚、气象谚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内，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。

我国商业历史久远，经验极其丰富，这些经

验，好多正是以谚语的形式流传下来的。据专家研究，我国在商朝时期已经有了商业。商朝是奴隶社会，当时的商业活动，除了进行一般的产品买卖外，还进行奴隶的买卖。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，抱着布币（或作布匹解）去做丝的交易。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，素丝五纯”；

“羔羊之革，素丝五緎”；

“羔羊之缝，素丝五总”。

“纯”、“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纯丝；一张羊皮革可以换得五緎丝；一件羊皮衣可以换得五总丝。

从以上这些记载中可以看出，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，象上面所引用的那