

1.“住居乃东京城之马站头，不如造起数间店宇，招接四处往来客商” ——做生意要从自己的实际出发， 发挥自己的优势

《包龙图判百家公案》之三十六《孙宽谋杀董顺妇》写东京城外三十里处有一董姓人家，父子二人商议要做些生意，“董顺依父之言，将钱典买货物前往河南地方贩卖，只数年间，大有所得，因此致富。”有了一定的经济实力之后，特别是积累了一定的生意经验之后，董家父子能够结合自身的实际，把生意做得越来越好：“一日，父子又商量道：‘住居乃东京城之马站头，不如造起数间店宇，招接四处往来客商，比作经纪尤有出息。’董顺道：‘此言极妙！’父子遂起店宇于当要所在，果是董家日有进益，长者遂成一富翁。”

董家父子知道做生意要结合自家的实际，要发挥自己的优势，他们看到自己“住居乃东京城之马站头”来来往往的客商多，这些客商出门在外，要住要吃，给自己带来了一个赚钱的好机会，于是商量决定“不如造起数间店宇，招接四处往来客商”，这比“将钱典买货物前往河南地方贩卖”要轻松、安全得多，赚的钱也要多得多。由于决策正确，董家父子的生意蒸蒸日上，“父子遂起店宇于当要所在，果是董家日有进益，长者遂成一富翁。”应该说董家父子发的是智慧财、聪明财。

中国人向来以勤劳智慧著称于世，古今发聪明财的“智

商”为数不少，都锦生可以说是中华智商的一个代表。都锦生是杭州都锦生丝织厂的创始人。像董家父子“住居乃东京城之马站头”一样，都锦生家住杭州西子湖畔，也具有地理位置的优势。他在西湖的怀抱中陶冶成长，从小就十分喜欢美丽的自然风光，对家乡的山水怀有深深的眷恋之情。杭州地处江南水乡，这里的丝织业有悠久的历史，十分繁荣。都锦生自小聪明灵慧，长大成人后，进入浙江甲种工艺学校机织科学习深造，掌握了机制丝绸的全套技艺，成为我国第一代纺织专门人才。他从浙江甲种工艺学校毕业后，由于学业成绩优秀，被母校留下任教。胸怀大志的都锦生脚踏实地，他常常面对秀丽的西湖景色思考这么一个问题：西湖是人间天堂，如果把著名的西湖十景像织锦一样，织成一幅幅丝织图画，一定会受到人们的普遍欢迎！人们常说锦上添花，我为何不能结合家乡和自己的优势来一个“铁上添花”呢？自己学的是机织专业，在机制丝绸上有专长和优势；家乡有名扬四海的西湖，景色如画，把锦和画结合起来，把自己的专长和家乡的优势结合起来，“锦上添花”把西湖美景织于锦绣，咱们家住茅家坪，是人们进入西湖游览的必经之地，如果试制成功，就把它作为工艺品出卖，既可以宣扬祖国山水，为人们留下永久纪念，又可以创办实业，富国利民。”

在家人的支持下，都锦生为了“锦上添花”开始艰苦的探索。按照设计绸缎的传统方法是难以表达风景特色的，特别是湖水的波光、山色的变化、天空的云彩表达难臻其妙。都锦生大胆创新，冲破传统绸缎意匠画法，根据风景特点，改用八枚缎点子，用不同画法表示出 35 种色彩层次，阴面阳面。经过半年多的努力，于 1921 年的春天，都锦生“锦上添花”获得成功，

织出了我国第一幅用蚕丝织造的黑白二色“九溪十八涧”风景织锦，为我国古老的织锦技艺开辟了新的发展天地。第一幅丝织风景试制成功后，都锦生从岳父家借来 500 元钱，购置了一台手拉织机，在自己的家门口挂出了“都锦生丝织厂”的招牌，开机批量织造。他又充分利用自家居住在人们游览西湖的必经之地茅家坪的优势，把“锦上添花”的丝织风景挂在自家门口，与西湖美丽的湖光山色相映成趣，引来大批游客驻足观赏、购买以作留念。由于这种风景织锦产品很有特色，不愁销路，都锦生的生意越做越大，1925 年他又建造新厂，中国第一家丝织风景工艺品厂越办越红火。

董家父子也好，都锦生也好，他们的成功与他们从自己的实际出发、注意发挥自己的优势有不解之缘。

2.“今日央你来 我把吴旺 财主这项债还了他” ——卸掉包袱 轻装前进

《郭青螺六省听讼录新民公案》中有一篇《吴旺磊债打死人命》写一个叫罗子仁的人想去贩米却又缺少资本，“一日托保叶贵立批发借出吴旺银九两一钱，准作十两，本外要加利五两。”罗子仁用这九两一钱银子贩米贩鱼跑了两个来回赚了二百两银子。赚了钱之后，罗子仁首先想到的是把借吴旺的高利贷赶紧还掉，他请来中人叶贵，对他说：“托赖洪福，也赚得四五两银子，今日央你来，我把吴旺财主这项债还了他，年月虽未满足，也对银一十五两。”

只要有这种偿还能力，就要想方设法先把借的债还掉，因为高利贷的利息太高，背着债就是背着会不断加重的包袱，不早点卸下来，它会使你劳而无功，帮人家辛苦，所得利润刚好付人家的息钱，有时甚至使你不堪重负，被沉重的债务包袱压垮。同时有借有还，能够表现自己的商业信誉，再借不难，为自己的生意发展创造一个比较好的外部环境。

陈嘉庚的父亲陈纓杞从福建到新加坡创业，经过十多年奋斗，已拥有包括顺安米店、振安铁店、庆成灰店、黄梨罐头厂、西谷米厂在内的多家商店工厂。陈嘉庚 17 岁时秉承父命，南渡新加坡，帮助父亲经营，父亲的事业有了更大的发展。但

从 1900 起陈嘉庚回福建守三年母丧 这期间 陈纓杞不大过问顺安米店等产业的业务，让自己的族弟陈纓和代任顺安米店的经理 而陈嘉庚的这位族叔身染重病 无力管理商务 加上陈嘉庚后母苏氏及其子女的挥霍，使陈父经营了几十年的产业负债累累了 仅顺安米店外欠的流动借款就已达 32 万之巨 黄梨厂还拖欠白铁皮等款项 5 万余元 这些债务每天要支付的利息都不是一个小数目。资债相抵 总计亏空 20 万元。1903 年 陈嘉庚守完母丧 返回新加坡。30 岁的陈嘉庚决定接管这个破败家业 他和父亲商量后 把金胜美、振安及庆成等商店或停业 或顶出去 招商合股承办黄梨厂 改名为日新公司 并出售一些地皮来偿还债务。但是债务负担仍然很重 背着这么重的债很难经营下去。为了避免破败加剧，陈嘉庚于 1903 年底宣布其父的产业破产，将所有资产抵押借款后，仍负债 20 多万元。按照当地法律规定 这些债务仍挂在资产所有者陈纓杞的名下。这样 陈嘉庚得以“轻装”上阵 独立创业。他借钱开办“新利川”罐头厂 买下 500 亩荒地 取名为“福山园”雇工开荒种植菠萝 还开了一家名叫“谦益”号的米店等。经过几年的艰苦创业 他已拥有一间米店、一家米厂、一家冰糖厂、三间菠萝厂和一块菠萝园 资产已积累到十几万元。虽然这时他的总资产不过十几万元，他却毅然以折还 9 万元还清了父亲的债务，在保持中国传统道德的新加坡华人社会一时传为美谈 赢得了生意朋友的信任 生意机会越来越多 生意越做越红火。

3. “托赖财主造化，亦赚得二三十金” ——财莫外露 特别是在恶人面前

罗子仁借吴旺的高利贷做米鱼生意 赚了百把两银子 回家找到中人叶贵要还吴旺这笔债。原先借吴旺九两一钱银子，“准作十两 本外要加利五两。”现在罗子仁赚了一点钱 允诺“年月虽未满足 也对银一十五两。”但是事情不像罗子仁料想的那么顺利：“自同叶贵到吴宅交还前债，吴旺出来相陪，问曰：‘得利乎？’罗子仁曰：‘托赖财主造化 亦赚得二三十金。’吴旺知他得利，即取天平来对，中人叶贵将银对了一十五两，吴旺说：‘如何对这些？’罗子仁曰：‘批字原写加五利息 况且年月未满足，止是半年，只该二两伍钱利息。只是小人多得财主提携 亦不敢论年月。’吴旺曰：‘我这里放债 哪管年月 出门便要一，且今你得许多利钱，合该还我二十五两，中人可再对来。’吴旺恃强欺负 知道罗子仁赚了钱 必欲掠之而后快 罗子仁据理力争，被吴旺喝令手下打手“一顿乱打，打得遍体青肿 即时气绝”。

对于吴旺这类恶棍 要尽量避免与之来往。罗子仁的遭遇至少能给我们这么一个启示：财莫外露，特别是在恶人面前。

4. “你既还了，如何不取原日借批” ——还钱的同时要收回原始借据

《郭青螺六省听讼录新民公案》中的《磊骗书客伤命》写了这么一个故事。浙江龙游贩书的商人龚十三、童八十做生意亏了本，托保陈正写批往滕宠处借出本钱二十两。这滕宠非良善之辈，专一与府县官吏往来，恃强取息钱。内中有不听算者，即呼奴仆狠打不休，重则送官惩治，或有逼死人命，亦只罚得他纳谷数十石。或遇对头，他亦广钱买嘱拒捕，不赴审对。满城人皆号他霸王，彼亦自夸：“缠我老滕，必难脱身。”找这样的人借了债不是一件好事，所以龚十三、童八十想方设法把这二十两的本息趁早还清了：“未及一年，已倍息还足，当凭原保立有收完票贴为照。”但没有收回原借据，只是“当凭原保立有收完票贴为照”。这点小小的疏漏给了号称“霸王”的滕宠以可乘之机。自后，龚童二客人勤俭克苦，朝夕不怠，生意顺逆，大有所得，遂在府前开一个大书铺。滕宠看到这个大书铺是龚十三、童八十所开，知道他们现在生意顺遂，身上有油水可捞：“他便生骗心，归家即叫原保陈正来说：‘龚十三、童八十二人开店生意大利，皆是借我银为本，奈何不还我银，屡次取讨，竟未见分毫，他是何等主意，特欲欺负我耶？’陈正曰：‘当日他就还了，是我写完批，大官人怎么又取？’滕宠喝曰：‘你得客人银

子 故此代他争辩!’ 陈正曰：‘ 凭尔去取 我不管。’ 滕宠遂呼强奴五六个，一齐往龙游书铺 叫家童骂龚童二客人：‘ 你数年钱债 屡取不还 是何道理 况得我家银子作本 今已多趁利息，若不还我 天理难容!’ 龚十三答曰：‘ 借银未及周年 本利倍还 立有收贴存照 今何可复来索取?’ 滕宠怒曰：‘ 你们借我银为本买书开店，今生许多财帛，负债不还，反把假收票在此抵搪 你既还了 如何不取原日借批?’ 滕宠恃强凌弱 争论之中，喝令手下多人将龚、童捉住狠打 破其头面 折伤左股。” 后幸赖郭青螺明察秋毫 惩处滕宠 为龚、童二客人伸冤。

做生意免不了要与人发生经济上的来往，这时一要择人，尽量和品性好、信誉高的人来往，避免与滕宠这样的无赖打经济上的交道；二要慎重，银钱来往不允许有一丝一毫的疏忽，以免给无赖恶棍以可乘之机。中国有句古话：“ 亲兄弟、明算帐。” 留在别人那里的‘ 借批 ’当然应该收回 虽然‘ 当凭原保立有收完票贴为照 ’仍要‘ 害人之心不可有 防人之心不可无 ’，滴水不漏，不给奸诈小人留下作恶的借口。

5. “不知广乃老客也， 见其开门往返，疑彼有诈谋” ——做生意要多长几个心眼

《江湖历览杜骗新书》中有一篇《先寄银而后拐逃》写一个名叫苏广的商人 和儿子一起出外贩布。“布银入手 回至半途 遇一人姓纪名胜 自称同府异县 乡语相同 亦在福建卖布而归。胜乃雏家 途中认广为亲乡里 见广财本更多 乃以己银贰拾余两寄藏于广箱内 一路小心代劳 浑如同伴。”后来纪胜见财起心 想盗走苏广的银子：“一夜佯称泻病 连起开门 出去数次。”谁知纪胜遇见的是一位经验丰富、警惕性很高的商人：“不知广乃老客也 见其开门往返 疑彼有诈谋 且来历不明 彼虽有银贰拾余两寄我箱内 今夜似有歹意。乘其出 即潜起来，将己银与胜银并实落衣物另藏别包袱，置在己身边，仍以旧衣被包数片砖石放在原箱内，佯作熟睡。”纪胜自以为得计：“察广父子都睡去 将广银箱寅夜挑走。”第二天早晨“广起 故惊讶胜窃他银本 将店主扭打 说他通同将我银偷去，”并对店主说：“我往县告 若捕得那棍 你来作证 不然定要问你取矣。”其实 他并没有到县衙门去告状 而是从小路往家里赶。”胜自幸窃得广银 茫茫然 行至午 路将百里 开其箱内，乃砖石旧衣也 顿足长恨 复回原店 却被店主扭打一起 大骂曰：“这贼 你偷人银 致我被累。”将绳系颈 欲要送官。只得

吐出真情 叩头恳免。时胜与广已隔日日程途 追之不及 径自悔恨而已。”

做生意要像苏广那样多长几个心眼 俗话说：“害人之心不可有 防人之心不可无。”你做生意每天和银钱打交道 而金银十分容易引起盗心，你不多长几个心眼，不提高警惕性，被人家老实善良的假象所迷惑，那么等待你的很可能就是坑人的陷阱。恶狗服粗棍，纪胜这样的无赖之徒在苏广这样的“老客”面前就只好搬起石头砸自己的脚了。

6.“店中虚无人守 有客来店者， 寻之不在，多往济宇铺买” ——做生意也讲“认真”二字

《江湖历览杜骗新书》中的《垒算友财倾其家》写了一个奸诈商人用计谋争夺同行商人生意的故事：“金从宇、洪起予俱是应天府人 相隔一十余店 皆开大京铺 各有资本千余金。”他们在同一个地方开同样的店子，资本实力相当，生意上处于互相竞争的态势。金从宇想歪主意，要把洪起予的店子弄垮：“从宇思曰：‘人言慈不掌兵 义不掌财’ 我观起予慈善好义，诚直无智，何彼铺卖买与我相并也？当以智术笼络之。以故伪相交密，时节以物相馈送，有庆贺礼皆相请召。起予只以金为好意 皆薄来厚往以答之。从宇曰：‘此人好酒 须以酒误之。’乃时时饮月福 打平和 邀庆纲 招饮殆无虚日。”起予果中其奸 日在醉乡 不事买卖。从宇虽日伴起予游饮 彼有弟济宇在店，凡事皆能代理。起予一向闲游，店中虚无人守，有客来店者 寻之不在 多往济宇铺买。由是金铺日盛 洪铺日替。”

做生意和做任何事情一样 讲究“认真”二字 你“日在醉乡 不事买卖”“店中虚无人守”以致“有客来店者 寻之不在 多往济宇铺买”失去顾客 失去生意 店铺日趋衰败 理固宜然。

与洪起予不同 许多大经营家兢兢业业、事必躬亲、刻苦

进取，亲临经营一线，把自己的生意管理得有条有理，经营得有声有色。中华大实业家陈嘉庚在创业自己的第一家菠萝罐头厂时，为了保证罐头厂在菠萝旺季前建起来，他派自己的胞弟陈敬贤在工地夜以继日地指挥，不仅如此，他自己也经常亲临现场督促。菠萝罐头厂建成后，他每天早晨六点半用完早餐后就立即赶往工厂，先是和采购人员一起去选购菠萝。到上午九点钟，他准时带一个助手分头到各洋行探询菠萝罐头需求情况。如有需要小量价高的杂装罐头的，就马上承接下来，通知厂里赶做。

由于亲临经营一线 陈嘉庚及时掌握了市场行情 亲自为罐头厂带来了一批又一批的订货，而且发现了原先菠萝采购方法的不合理。当时各个厂家采购菠萝，通常按百枚论价，不看菠萝的大小轻重，也不管它生熟好坏。同样价格的菠萝，其大小质量都可能相去甚远。陈嘉庚亲临收购现场，改革这种不合理的采购方法，坚持先看质量，再按重量定出收购价格，减少了原料上的浪费 降低了成本。正是凭借着这种‘认真’的精神 陈嘉庚的事业蒸蒸日上 得到了飞速发展。

7. “你脱我蜡去还前帐， 可一一实报帐来” ——商场险恶 商人需要智勇双全

《贪牙脱蜡还旧债》是《江湖历览杜骗新书》中较有特色的一篇 它塑造了一个机警强悍的商人形象：“张霸 四川人 为人机关精密 身长力勇。一日 买蜡百余担 往福建建宁府丘店发卖。此牙家贫彻骨 外张富态 欠前客货银极多。霸蜡到 即以光棍顶作鬼名来借蜡 约后还银。’张霸贩蜡 投错了牙家，这个牙人用张霸的蜡去还旧帐 把张霸蒙在鼓里。好个张霸也非等闲之辈，他留心观察当地市场情况，很快就发现了问题：“数日后 霸往街游玩 其蜡遍在诸铺 及问其姓名 皆与帐名不同。霸心疑必有弊 故回店讯问牙人曰：‘你脱我蜡去还前帐 可一一实报帐来 若不实言 你乘我几拳不得。’牙人不得已承认了：“此蜡真还前客旧帐 并家用去矣 何能问各店重取？”张霸在客地他乡遇到了这样的麻烦事没有畏惧退缩，处理起来很有章法 他对牙人说：“你将还人的 及各店买去的，都登上帐 只说他揭借去 俱未还银 我将帐去告取 你硬作证 怕他各店不再还我？”到官府告状 终于把自己的蜡银收了回来。

商场险恶，既有正当的生意竞争，又有不择手段的欺诈。作为一名商人 害人之心不可有 防人之心不可无 而且在与

商界败类、奸诈小人周旋时，要像张霸那样有勇有谋，保护自己的正当权益，懦弱只能引起豺狼更大的食欲。

吴百亨是 20 年代温州“百好”炼乳厂的老板，“百好”炼乳厂作为一家民族资本企业，它从诞生之日起，就与当时垄断中国乳品市场的英商“英瑞”公司在生意上展开了激烈的竞争。英瑞公司视“百好”炼乳厂为眼中钉、肉中刺，在正当的市场竞争上占不到便宜，就暗地里不择手段地败坏“百好”炼乳厂的信誉，想从根本上摧垮民族资本。1933 年英瑞公司自己不抛头露面，而假手亚士德洋行，购买了一千箱“百好”炼乳厂的“擒鹰”牌炼乳，故意搁置发霉变质后，再偷运到福州，在市场上以“百好”炼乳厂的名义销售，妄图倒“百好”炼乳厂的牌子。吴百亨很快就知道了这个消息，他知道英瑞公司这一招是很恶毒的，自己对这件事如果置之不理，牌子倒了，今后“擒鹰”炼乳在福州乃至整个江浙市场就会难以立足；如果认这笔黑帐，“百好”炼乳厂要赔不少钱。面对英瑞公司咄咄逼人的攻势，吴百亨没有畏惧退缩，而是与对方斗智斗勇，化害为利。他派营业部主任亲自赶赴福州，花费了 2 万元巨资，将这近千箱变质炼乳全部买回。然后在报上刊登广告，在预定日期将变质炼乳全部沉入福州港。此举一下子哄动了福州工商界，广大消费者对一个百人小厂为维护国货信誉，如此敢作敢为深表敬佩，对“百好”炼乳厂的产品质量更加信任，购买更加踊跃。吴百亨以自己的智慧和勇气挫败了英瑞公司的阴谋，变坏事为好事，为“百好”炼乳厂作了一次引世人瞩目的广告宣传。

英瑞公司不甘心自己的失败，继续搞阴谋诡计。1941 年他们探听到“百好”炼乳厂有一大批炼乳要运往四川销售，时正是全国人民抗击日本侵略的艰难岁月，英瑞公司就利用

当时中国民众痛恨日本侵略者的心理，派人向宜昌警察局告密，捏造说有一批“太阳牌”日本炼乳要在此销售。于是当“百好”炼乳厂的产品运到宜昌后，宜昌警察局派员强行扣压。吴百亨得知这一消息后，知道又是英瑞公司在暗中捣鬼，立即派人再上宜昌，带去货品证明文件与警察局交涉，同时针锋相对，在报纸上刊登声明：如果有人能拿出确凿证据，证明“擒鹰”炼乳是日货者，立赏 10 万元。此举一箭双雕，既反击了英瑞公司的诬蔑，又扩大了“擒鹰”炼乳的影响，提高了百好产品在当地的知名度，连宜昌警察局也深表赞许，当即准予放行。吴百亨不仅有力地回击了英瑞公司的挑衅，而且化害为利，一下子就打开了百好炼乳在湖北、四川的销路。英瑞公司偷鸡不成反蚀米，被“百好”炼乳厂挤出了东南市场，败走南洋。

8.“今到二十余担 若从前价，何以服行情” ——商品价格要随着行情走

《高抬重价反失利》写一个名叫于定志的云南商人从四川贩当归、川芎来到江西樟树“，每担止着本脚银二两六钱。到时 归、芎虽缺 然比前价稍落些。牙人代发 当归十两一担 川芎六两一担。’于定志和牙人在价格上发生矛盾“：定志怒责牙人曰：‘前日十二两 价如何减许多？’牙人辨曰：‘若到二三担，则可依前价，今到二十余担，若从前价，何以服行情？公欲重价 凭公发别店卖之 何必怒焉？’于定志不肯以十两一担的价格出售当归几天后，陆续又到了二三十担当归，市场价格从每担十两降到每担七两、四两“；定志又坐一月余 价落货贱，与牙不合，遂转发到福建建宁府，止卖三两七钱乙担，比樟树价又减 更废船脚又多。”

这位牙人生意经验丰富，知道根据市场供求两方面的情況来确定商品的价格“：若到二三担 则可依前价 今到二十余担 若从前价 何以服行情？”商品价格随着‘行情’走 随着市场上供求关系的变化而变化。如果这时只到得二三担货，供不应求 那么当归的价格就能够保持坚挺“，则可依前价”即‘前日’的每担‘十二两’现在一下子到了二十多担货 市场上是供过于求，如果继续保持“十二两一担”的价格，就会销不出

去“若从前价何以服行情？”由此可见所谓的“行情”主要是指市场上的供求关系，商品的价格会随着供求关系的变化而上下涨落。

做生意，不管你愿意不愿意，你必须得尊重市场规律，跟着“行情”走。为此你要研究“行情”，掌握“行情”变化的规律，抓住“行情”变化给你带来的机会，把生意做活，做巧妙。

古今吃透了“行情”，利用“行情”变化巧作文章的人不在少数。赵清猷是我国宋朝神宗熙宁年间的越州知州，他通晓商贾之道，知道市场上凡是一种货物多了，其价格就会下跌，少了价格就会上涨。一年两浙旱灾蝗灾交加，粮田颗粒无收，市面粮食供应紧张，粮价暴涨，饿死了不少人。当时各州政府为了减轻天灾的损失，都在通衢大道上张贴布告，禁止商人抬高米价。而时任越州知州的赵清猷却与众不同，反其道而行之，他派人在越州的大街道上张贴告示，让有米的店主加价出售粮食。消息传开，不仅越州的米商纷纷把储存的米出售，而且其他州的米商也被官方允许的高价吸引来了，纷纷把米从外地运到越州出售。结果，越州市场上的米多了，米价反倒便宜了，越州老百姓在饥荒中饿死的比别的州要少得多。赵清猷利用自己的经济知识，用高价吸引来大批的粮食，又用大批的粮食压下了市场上的高价，写活了市场供求关系变化带动价格涨落的巧妙文章。