

中国古代商人秘而不宣的经商十诀 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_8F_A4_E4_c28_33919.htm 中国人经商的历史源远流长，其商业文化博大精深，在漫长的商业活动中逐渐培育出中国商人"秘而不宣"的经营谋略，归纳起来为"经商十诀"。

一、知地取胜，择地生财 兵法云："夫地形者，兵之助也。料敌制胜，计险厄，远近，上将之道也。知此而用战者必胜，不知此而用战者必败。"可见地形对作战之重要，为将者不可不察也。经商如作战，商场如战常经商者如指挥千军万马之将帅，智慧的将帅往往会占据有利的地形，最终取得战争的胜利。作为春秋战国时期大谋略家的范蠡，更是深谙此道。他以战略家的眼光，认为陶地为"天下之中，诸侯四通"，是理想的货物贸易之地。遂选陶地为营销点，果然，十九年间他三致千金，成为世贾，"陶朱公"的美称也由此而饮誉古今，留名青史。《史记货殖列传》中所载，秦国灭了赵国以后，实行了移民政策，当时许多人贿赂官吏，不愿搬迁，要求留在原地，唯独富商卓氏要求迁往较远的"汶山之下"，他看中那里土地肥沃，物产丰富，民风淳厚，居民热衷于买卖，商业易于发展。几年后，卓氏成了远近闻名的世富。这种"不惟任时，且惟择地"的观念已为后世商人所接受。"淮左名都，竹西佳处"的江苏扬州，地处南北要冲，交通发达，水运便利，货往频繁。其地膏沃，有茶、盐、丝、帛之利，众多商人纷至沓来，一时商贾云集，秦商、晋商在这里定居经营。有名的徽商也就是从这里开始起步，称雄江湖。

二、时贱而买，时贵而卖 范蠡和商祖白圭认为，"时贱而买，虽贵已贱；

时贵而卖，虽贱已贵。"强调商人要善于捕捉商机，把握时机，不失时机地买进卖出。商业的利润源于买卖的差价。一旦发现买卖的时机一到，则要"趋时若猛兽鸷鸟之发"，当机立断。魏文侯时，国人注重农耕，而白圭却乐于观时机的变化。粮食丰收时他买进谷物，卖出丝漆。待蚕丝上市时他就大量收购蚕丝，售出粮食。他曾说："我做买卖，就像伊尹和姜太公那样有计谋，如孙臆和吴起那样善于判断，还能像商鞅执法那样说到做到。有些人的智慧不能随机应变，其勇敢不能当机立断，其仁爱不能恰当地取舍，其倔强不能坚持原则。所以，这种人跟我学经营之道，我也不会教他的。"这段话，把他掌握贱买贵卖时机的"时断"与"智断"阐述得淋漓尽致。白圭的经商原则和经验，都被后世商人所称道。他凭着自己的这套经营谋略，精心经营，以至家累千金。

三、见端知未，预测生财 春秋时期的越王勾践，为雪亡国之耻，终日卧薪尝胆，励精图治，当得知吴国大旱，遂大量收购吴国粮食。第二年，吴国粮食奇缺，民不聊生，饥民食不裹腹，怨声载道，越国趁机起兵灭了吴国。苦心人，天不负。越王终成霸业，跻身"春秋五霸"之列。这里越王勾践作的是一桩大买卖，他发的财不是金银财宝，而是一个国家和称雄天下的霸业。是商贾之道在政治上运用的成功典范。《夷坚志》载，宋朝年间，有一次临安城失火，"殃及鱼池"，一位姓裴的商人的店铺也随之起火，但是他没有去救火，而是带上银两，网罗人力出城采购竹木砖瓦、芦苇椽桷等建筑材料。火灾过后，百废待兴，市场上建房材料热销缺货，此时，裴氏商人趁机大发其财，赚的钱数十倍于店铺所值之钱，同时也满足了市场和百姓的需要。"管中窥豹，略见一斑"，敏锐的观察力

和准确的判断力是经商者财富永不干涸的源泉，也是经商者必备的能力之一。

四、薄利多销，无敢居贵

先秦大商理论家计然认为，“贵上极则反贱，贱下极则反贵”，主张“贵出如粪土，贱取如珠玉”。司马迁说过：“贪买三元，廉买五元”，就是说贪图重利的商人只能获利30%，而薄利多销的商人却可获利50%。《郁离子》中记载：有三个商人在市场上一起经营同一种商品，其中一人降低价格销售，买者甚众，一年时间就发了财，另两人不肯降价销售，结果获的利远不及前者。汉高祖刘帮的谋士张良，早年从师黄石公时，白天给人卖剪刀，晚上回来读书，后来他觉得读书时间不够用，就把剪刀分成上、中、下三等，上等的价钱不变，中等的在原价的基础上少一文钱，下等的少两文钱。结果，只用了半天的时间，卖出剪刀的数量比平日多了两倍，赚得钱比往日多了一倍，读书的时间也比往日多了，所以民间有句谚语：张良卖剪刀贵贱一样货。

五、雕红刻翠，留连顾客

《燕京杂记》中载：“京师市店，素讲局面，雕红刻翠，锦窗绣户。”有的店铺招牌高悬，入夜家家门口点起了五光十色的锦纱灯笼，把街面照得如同白昼。有的店铺摆挂商品宣传字画，张挂名人书画，附庸风雅。以此来升华店铺的品位与提高顾客的回头率。还有些茶肆、饭馆、酒店中特意安排有乐器演奏和评书为客人助兴。宋代京都杭州的面食店里，只要顾客一进店坐下，伙计立刻前来问顾客所需，“尽合诸客呼索指挥，不致错误”。经营者们深深懂得豪华的装饰，反映一个店铺的实力，于是店堂设计画柱雕梁，古色古香，金碧辉煌，极尽铺陈之能事，以迎合达官巨贾、贵妇名媛“以求高雅”的消费心理。在服务上进门笑脸相迎，出门点头送行。这些敬客如神的作法

加上高贵典雅的装饰，使众多顾客"如坐春风"，"一见钟情"，从而留连忘返、百顾不厌。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com