

想挣大钱就得做生意，流传千年的经商俗语

1、生意不懂行，瞎子撞南墙。

点评：做自己熟悉的行业才赚钱。

2、隔行如隔山。

点评：做不熟悉的行业，进去就摔跟头。跟风只有吃亏的份。

3、无利不起早。

点评：人往利边行，为了多挣两分钱，辛苦一点很正常的，不值得大惊小怪的。

4、贵出如粪土，贱取如珠玉。——汉·司马迁《史记·货殖列传》。

点评：司马公说，趁价格上涨时，要把货物像倒掉粪土那样赶快卖出去；趁价格下跌时，要把货物像求取珠玉那样赶快收进来。这两句以形象的比喻，道出了一条重要的生意经，可与“贵上极则反贱，贱下极则反贵”合用，强调商测，捕捉时机，贱买贵卖，取得经济效益。至今不过时。

5、三年不开张，开张吃三年。

点评：行情看准了，就大力投资，狠赚一笔。的确的，生意场上瞬息万变。盲目投资不如看看行情。生意人的精明处处显现。

6、床上千条计，醒来卖豆腐。

点评：还是要靠实际行动。光想无用。当然，做好豆腐其实也不错。

7、大生意要靠走，小生意要靠守。

点评：这两句很形象。大生意也有他的大风险。做好小生意不容易，只有坚持才有收获。

8、生意不成情义在。

点评：生意人不能做一锤子买卖。眼光要长远。

9、无完物，无息币。汉·司马迁《史记·货殖列传》

点评：即经营的商品要及时销完，货币资金要不停的周转。这是商业定律。

10、酒好不怕巷子深，货好自有客盈门。

点评：发展现代经济的今天，宣传也很重要。这也体现了一种“工匠精神”，把产品，把企业，做到一种精致，一种极致。

□

11、不怕不识货，就怕货比货。

点评：有比较才有鉴别。商人的精明是无时不在的。有一双睿眼更是商人必须修炼的。

12、货比三家不吃亏。

点评：要能好好淘宝，比较重要。心心慌慌做事，到头只有后悔的份。

13、要知世上水多深，买的没有卖的精。

点评：销售者一般都是强势。购买者只有慢慢的磨。

14、货卖一张皮。

点评：广告效应的重要性。做生意也要敢于和善于推销。无论大企业，还是小商贩。

15、经商会理财，利润滚滚来。

点评：做生意的盈亏肯定要心里有底，做好账，理好财，就是最好的。

16、货拿一手准，账算一口清。

点评：这是精明商人的必备工夫。无声的广告效应。

17、一分价钱一分货。

点评：不要图便宜，便宜无好货。千真万确。

18、经手三分利，无利不沾边。

点评：也不要做的太绝对。只要有利可图也不错。前提是不做亏本生意。

19、无农不稳，无工不富，无商不活。

点评：这也表现了商业繁荣的重要性。

20、端木生涯，陶朱事业。

点评：端木赐和陶朱（范蠡）是生意人的楷模。他们二位都很有一套经商的本领。“家累千金”。他们经商善于应变，善于预测产需情况。都很有一套生意经。

21、开门七件事，柴米油盐酱醋茶。

点评：七件事，件件连着商业。做好一件，做对一件，就很不简单了。在更加精细生产的今天，很有启发。

22、若水三千，只取一瓢。

点评：只要你在某行业做精做大做强，就是成功者。

23、家有万贯，不如开店。

点评：即使富有，但坐吃山空，也总有穷的时候。开店就会钱生钱，细水长流。这或许就是经商的价值。即使是一个小本生意，也有利可图。

24、人弃我取，人取我予。

点评：这是周时商人白圭的经商法则。白圭据说是商人的鼻祖。他经商很有一套经商理论和基本方法是“乐观时变”，即根据预测的农业丰歉变化动向，来做好商业布局的调整。这在那时是很了不起的。

25、君子爱财，取之有道。

点评：这在商业发展已经非常成熟的今天，更应该遵循这一原则。坑蒙欺骗，丧失良知，最终定遭绳之以法，倾家荡产。

26、店大欺客，客大欺店。

点评：这里也道出商业上的一些微妙的东西，值得人细细揣摩。

27、货真价实，童叟无欺。

点评：这是商人的经商之德。

28、无奸不商。

点评：作为消费者要多长一双眼睛。但我们的法律也不能缺席。要让奸诈商人，无良商人付出惨重代价。

29、王婆卖瓜，自卖自夸。

点评：货真价实的商品，就是应该自卖自夸。自己都不夸，还考别人夸吗？

30、忠厚不折本，刻薄不赚钱。

点评：过于刻薄，只算计人一次，不可能次次被你算计。有时说老实人吃亏，实际从长远来说，老实人将会占大便宜。

31、法严商不刁。

点评：只有不断加强市场监管，我们的商业环境，商品质量，没有管不好的，事在人为啊！欺行霸市，坑蒙拐骗，就会少的多。

32、信是摇钱树，礼是聚宝盆。

点评：信誉，诚信，礼貌，客气。给顾客宾至如归的感觉。金钱肯定滚滚而来。千真万确。

33、出门问天气，上市看行情。

点评：市场行情是晴雨表。买卖离不开市场。各方面的行情都要烂熟于心。这样做生意才游刃有余，才有大获益。

34、好记性不如烂账本。

点评：记好账目，是生意走上正轨的途径。

35、唱戏的腔，厨师的汤。

点评：厨师做出一锅好汤，对经营好餐饮业异常重要，切不可等闲视之。

36、药卖三年半大夫，布卖三年巧裁缝。

点评：孰能生巧，各行各业，都是如此。

37、问遍千家是行家。

点评：多问不吃亏，看似憨厚傻乎乎的，恰恰深藏不露。“问千家”掌握市场行情，是学会经营的良方。做闷头生意只有亏本的份。

38、十年能学个秀才，十年难学个买卖。

点评：学秀才，读死书，数年寒窗苦，功到自然成。但生意场，市场行情日新月异，千变万化，即使行家里手，有时也穷于应付，何况一般人。商人的智慧有时也非常人能比。

39、同行多结毒，同行是冤家。

点评：在竞争日益激烈的今天，有一些地方表现的十分明显。黑恶势力往往纷纷出笼。

40、巧说丢，忌说偷。

点评：生意人应学会讨巧，避免引起误会。同样的话，表达方式很重要。

41、响堂叫座，买卖红火。

点评：这是热情迎客的体现。值得餐饮行业效仿。有些也是这样做的。

42、顾客开了口，生意快到手。

点评：店员要耐心的等待顾客，不厌其烦的听，不厌其烦的解释。生意自然成功。

43、站柜三年懂得“麻衣相”。

点评：做生意时间长了，自然懂得顾客方方面面的心理表现，需求，愿望等。生意就做的风声水起。

44、生意兴隆通四海，财源茂盛达三江。

点评：做生意的理想追求。也表现了货丰客满，购销两旺和良好的经营效益。

45、一屋两担头，生意各做各。

点评：生意人各有各的买主。尽量避免与他人的竞争。能做独门生意更好。或有特色，人无我有，人有我优，人优我廉。

46、物以稀为贵。

点评：这是市场经济的表现。市场到处都有，就是看你如何去发现。在互联网经济的时代也如此。同样可以做到“以稀为贵”，独占鳌头。

47、船小好调头，店小巧经营。

点评：小店就要巧在善于和敢于钻大店子大公司的空子，做出自己的经营特色和别人无法复制的产品来。

48、一分生意三分险。

点评：做生意要有预期，要有心理准备。既要大胆，也要谨慎。善于防范。把握市场规律，把生意做到点子上。

49、大生意防跌，小生意防歇。

点评：大宗商品，股市，期货等，的确如此。小生意就要勤勤恳恳，踏踏实实的做，积小钱为大钱。

50、生姜老的辣，生意活的发。

点评：做生意灵活，随行就市。不固执，思想开放，敢为人先，敢于改革，破除陋习，生意肯定越做越红火。

关注二维码，一起实现财务自由