

# 越国计然：春秋时期的首席经济学家 | 中国古代商业人物系列

🔊 播报文章



砺石商业评论

2022-03-07 09:52

| 鲲鹏计划获奖作者, 砺石商业评论官方帐号, 优质财经领域创作者

已关注

**导语：**商业一直是人类社会的重要组成部分，在中国古代也有着很多杰出的商业人物，但较少被世人了解。为了归纳这些源自古代先人的商业智慧，以启示当下，『砺石商业评论』策划了《中国古代商业人物》系列，以飨读者。本期人物是春秋时期的首席经济学家——越国计然。



刘黎平 | 作者

公元前490年，形容憔悴的勾践回到了越国。

此前两年，他已经做了两年的奴隶，和妻子住在吴国前朝国君阖闾的坟堆旁边，蜗居一间石屋，朝夕喂马，劈柴，既没有面朝大海，也没有春暖花开，有的只是无穷的跪舔和劳作，经过两年的表演，吴王夫差认为他已经驯服了，于是放归。

归来，不是王者，只是空空的行囊和无尽的心酸。

勾践想要振作，他尝苦胆，他亲自耕作，王后亲自纺织，以身作则，力图提振越国的人心。

然而，凡事都要讲究技术，复仇复国都是一门技术活，不是你态度诚恳就够的。

很需要技术派。

于是，在两千五百多年前的会稽，一位技术派出现在勾践的眼前。

他是谁？

—

## 勾践吐槽，风大浪大，图存不易

他叫计然，也称计倪，宋国人，生于何年？不知道；卒于何年？不知道。资料模糊，但地位不模糊，称他为东周时期首席经济学家，一点也不过分。

计教授来了，勾践真诚地向他吐槽：

我想要打败吴国，可是可行性不大，“吾欲伐吴，恐弗能取。”

原因：风大浪大，地势险峻。你看那吴国森林密布，隐藏很深，我压根摸不着北，“山林幽冥，不知利害所在。”你看那吴国海浪滔天，深不可测。看着风浪中颠簸的船只，想着任重而道远，我勾践真的只有哭的份，“念楼船之苦，涕泣不可止。”

总之，志在云霄，心里无底。

从勾践的这段吐槽看得出来，吴国无论是陆地，还是海上，都具备天险，无懈可击。

勾践进一步认识到，吴国不只是有地利，而且有管理上的优势，“大邦既已备，小邑既已保”，这个大块头已经做好了各方面的准备工作，连小城市都已经做好安保，你去撼它，真的是螳臂当车。

这个难题，军师范蠡也好，文种也好，都无法解决，只有看首席经济学家计先生怎么算计了。

计然对这个形势做了预估，预估的结果也和勾践高度一致：大王，您确实是在找死。

我们看计然的预估：“是固不可”，这是总结论：复仇不具备可行性。

如果强来，会怎样？

计然的评估报告描绘了一幅可怕的场面：

越国将士们伏在弓弩上饥肠辘辘，然后接受再一次被团灭的命运，“伏弩而乳”，就是说将士们趴在武器上像是个饥饿无助的婴儿，“一旦而亡”。

就越国目前的德行，再去干，也无非把前面的狼狈重演一次。

这些话说得勾践一阵哆嗦，赶紧央求计然教授出台一套经济方案。

计然也是有点小情绪的，他稍稍抱怨了一下：老板啊，我曾经跟你说过货物贸易的事，您都没搭理我。“尝言息货，王不听。”

勾践慌忙说：我听，我听。

好，接下来，我们和勾践一起听听，计然有什么好点子。

## 二

**满天星辰，维系脚下的收成**

如果当时是晚上，估计计然就会指着满天星辰，这样说：

岁星在西，丰收。“岁在金，穰。”

岁星在北，收成马虎。“水，毁。”

岁星在东，欠收。“木，饥。”

岁星在南，干旱。“火，旱。”

岁星者，今天所谓木星也。

星辰布局看农业，科学与否？且不论，但至少表明我们的祖先已经把宇宙和地球紧密地联系起来，低头耕大地，抬头看星星，这当中肯定是有规律的。

计然绘制的农业曲线是这样的：

六年丰收，六年干旱，十二年可能有一次饥荒，必须为之做准备。

古埃及人也是如此，他们认为七年连续丰收，七年连续欠收，丰收的七年就得为欠收的七年做储备。

从计然绘制的农业曲线分布图，可以得知，所谓的农业看天吃饭，也并不是我们所理解的消极看老天爷脸色，而是根据天象和自然因素的变动，做出积极应时的调节。

尤其是丰收的时候，抱着满仓粮食喜洋洋的时候，就要顾及到后来的歉收年头。

我们上古时期的先民，应该有储备粮的对策。

计然说：商朝初年的时候，连续七年大旱，却没有一个挨饿的；大禹的时候，连续九年水灾，却没有一个受罪的。

什么原因？

就是抬头看星星，低头做准备。

接下来就预估贸易。

“旱则资舟，水则资车”，旱的时候赶快买船，涝的时候赶紧买车。

明显不合逻辑，没水了你买什么船？洪水滔天你开什么车？

暗中却很合逻辑。

久旱必雨，未雨之前，船很便宜，赶紧买了，等大水一来，就不用去买高价游艇。

久雨必旱，未旱之前，车很便宜，赶紧买了，等大旱一来，就不用去买高价座驾。

旱灾买车，水灾买船，看到的是当时；旱灾买船，水灾买车，看到的是趋势。

服装市场，也是如此。

计大经济学家说：“贾人夏则资皮，冬则资絺”，生意人在夏天的时候，就买皮货，冬天就买夏装，为什么？赶在淡季低价的时候入手。

从这里再往上延伸，在货物的贵贱之间要打一个反差。

货贵的时候，要像粪土一样抛出去，逢高必抛，“贵出如粪土”。货贱的时候，像珍宝一样地买进来，逢低必买，“贱取如珠玉”。

买车买船，逆季而行，说的不只是打时间差赚钱的事，其实也是一个战略储备的问题，赶在要用之前就储备好，一旦大事来临，手里就有拿得出来的货。

有了充足的准备，就不用勾践在风浪之中对着船队眼泪汪汪了。

### 三

#### 老板亲自采购，“其价十倍”

我们看头上的星辰，是为了脚下的收成，也是为了远近的贸易，周边的人事。

计然认为，管理层一定要熟悉商业规律，尤其是货品流通的途径，然后任命通晓业务的下属。

至于具体怎么个流通规律，怎么个通晓业务，计然没有具体说。

勾践智商情商都这么高的人，不用提示太多细节。

接下来，计然给勾践一个温馨提示：你作为大老板，就不要亲自去采购，尤其不要亲自制定要买哪样货物。

否则的话，“其价十倍”，因为对方觉得你投入期望高。老板都带着团队亲自上阵采购，面子增加了十倍，价格也增加了十倍。

如果你指明要买那样东西，那就更糟糕，对方觉得是你的心水，那就可劲地涨价，涨得没边了，“其所择者，则无价矣。”

记得电影“美人鱼”吗？老板要当街追美人鱼，结果要几千万当街买摩托车。

对任何事物，即使喜欢，也要表演得不太在乎。

过于在乎，会招来定价讹诈。

越国在沿海，土地贫瘠，光靠农业不行，必须靠经商增长财富；但既然要和吴国三十年后再来一架，没有粮食储备，也是不可以的，农商之间得有个平衡。

农和商之间的交集区，就在粮食。

该怎样给粮食定价，才不负商业不负农？

计然是这么说的：“夫粟，二十病农，九十病末”，末是什么？就是商业。农业是第一产业，当然是本，商业在古人看来，就是末。

粮食买卖，每石价格在二十钱，太贱，伤害农民利益；每石价格在九十钱，太贵，就伤害商人利益，包括其他手工业者。

粮食价格合理区间，应该往上不超过每石八十钱，往下不低于每石三十钱，则每个阶层都乐呵呵，皆大欢喜。

石，是粮食的计量单位。

手里的货，必须要结实，质量过关，“务完物”；手里的钱，千万不要紧紧拽着，而是让它们流通，“无息币”，再重申一句，那就是现金要像流水一样通达无碍，“财币欲其行如流水”。

上了这么久的投资经营课，看着会稽山上的星星逐渐暗淡，估计勾践开始打哈欠，计然博导最后作了一个总的商业行动指导，以及盈利预估，是这样的：

木星在阴的位置往阳的位置运转时，赶紧出售牲畜，买入粮食；当属阳的年份走尽，开始往阴转的时候，就出售粮食，买入牲口，田地和不动产，以及存钱。

这样做的利润就是：操作得好，能达到十倍；操作得一般，能达到五倍。

勾践和身边亲信，都小本子一一记下来，包括范蠡和文种。

范蠡听得特别认真，记得特别细。

## 四

### 结语

计然给了勾践七条经营秘诀，勾践只用了五条，结果如何？

越国富裕了，将士们待遇高了，奔赴前线如同渴了前去喝水一般，“国富，厚赂战士，士赴矢石，如渴得饮。”

然后团灭吴国，在中原地区亮肌肉，也当了一阵子大哥。甚至位列“五霸”，“称号五霸”。

**剩下三条，让范蠡捡去用了，成了天下首富，还被后世封为“商圣”。**

计然的经济思想，似乎来自天上星辰，其实这是一种循环思维，农业也好，人事也好，贸易也好，总是在循环往复中进行。

前面的还会回来，后面的能预先看到，经历过的就是将来的，将来的就是迟早要经历的。没有所谓的突发现象，在这个循环结构圈里，一切都是可知的，那么一切经营投资行为都是可控的，从而利润也是可预定的。

计然的经济世界就如同天上的星星一样，有轨道可确定，散发着一种人定用天，循环不息的乐观气息，就如同我们这个民族一样。

[举报/反馈](#)

## 大家都在搜

- 春秋战国时期最成功的商人
- 春秋战国时期大商人
- 春秋战国时期的商人
- 春秋战国的大商人
- 春秋战国谋略家
- 中国古代经商名人

## 发表评论



发表神评妙论



发表