

标题：老汤杂谈：经商三十余年，说说经营、投资与营销的东西  
作者：老汤咸鱼

这个帖子其实很早就想写了。如果不出意外的话，它可能会诞生在2015年4月份的某个我有些心血来潮的日子，但因为某些原因导致我当初兴致索然，因为本就是一场碎片式杂谈，说与不说，于我而言，意义并不大，影响也基本没有。要说的其实也很简单，就是简单地从一个生意人最初的投资、经营、营销、打开市场等等一些基础类的东西深入浅出的分析一通，现在我要说的也不外如是，就是一些很简单的东西。这些东西都是我经商三十多年的经验总结。无论我的生意规模扩大化还是缩小化，无论是初始还是阶段还是至今，这些经验都在伴随着我，至于我的儿女们，我也常常从小到大这么灌输，我渴望他们变得和我一样，也正如我希望你们变得和我有些相像，我知道我做不到，所以我只能简单讲讲。讲些什么呢？简单来说，就是关于财富增涨的东西。它适用于从未创业过的人、已经创业了的人、创业很久了的人、渴望创业的人、因为某些原因积累了部分财富却不知道如何进行投资而让财富陷入稳步增长循环或者保值不贬值的迷茫人群……亦或，所有人。我简单讲讲。

@MonstetA @深渊一点

明 谢谢！

其实说到经营，无论在什么样的年代，什么样的人群，什么样的地方，都要面临一个问题，那就是投资。经营势必要投资，不投资哪来的经营。那么，到底什么样的投资才能让我增值巨大？或者说什么样的投资最适合增值？我该怎么投资？投资有三点，是首要的，自己一定要理清：1、资本的利用 2、成本的控制 3、目标的选择 这三个问题对于投资来讲，重要性不言而喻，看似简单很多人一辈子都没有想明白，甚至完全朝着相反的方向延伸发展，乃至越走越偏，最后走向衰落，而最可怕的是，整个过程本人都是不自知的。

为什么很多人越走越远？因为大多数人的投资都是感性而非理性，感性和理性的方向简直大相径庭，感性也许并无错误，很多人在感性的时候因为自己的喜好和性格乃至偏激或极端的选择了一条自己爱的路，而这条路恰恰是符合“理性”规则的，他的感性就意外的大获成功，他根本不知道自己这个和理性有关，因为他只是头脑一热，一拍大腿，突然想到了就激动地去做，他怎么会知道自己是理性呢，但恰恰这种冲动突然和理性暗暗相合，他就成了。是否理性，他不清楚，看客也不清楚，他成功了他在谈情怀谈理性谈抱负谈激动人心的东西，围观者以为有了情怀有有了一切，却不知道这只是在特定的偶然的意外的和理性相合，情怀和冲动才产生了价值，他才成功。围观者模仿，全部失败。我也是情怀去做，为什么他却成了我却没能成？因为你不够理性。理性听起来的确足够残酷，可它却是唯一正确的路，无论你在理性的时候是“热血”“情怀”“冲动”还是什么，无论你知道不知道这其中让你成的本质是因为理性，你毕竟理性了，你的投资在初始阶段产生了价值，这个价值点燃了你的一切。但绝大多数人，根本做不到真正的理性，都只是纯粹的冲动热血，走向了和理性完全相反的道路，最终一败涂地。那么，到底什么样的投资才是理性，或者理性到底是怎么样的投资方式呢？这就涉及到了——资本的利用。

为什么成功的商人都喜欢走出去？走出去了就会成功吗？人是否就该四处闯荡，成功是因为他选择了出去闯荡吗？走出去就是为了闯荡吗？我把这些问题反反复复的问，而这也许这就是你们现在内心的看法。走出去是为了闯荡吗？我想说，不是。“行走四方”我们可以从不同方面来进行解读，其一是感性，其二是理性。说“行走四方”是感性，因为有些人觉得，他要离开自己的家乡，出去闯荡，也许他就成功了，而困在家乡这个一隅之地自己可能见识短浅根本难以成功，这就是感性。说“行走四方”是理性，因为有些人觉得，家乡做生意的太多了，出去看看，哪里成本更低一些，更适合做生意，外面未尝不能让我赚钱。理性和感性无论怎么看，其实在大多数人那里，都属于“不自知的感性”。第一种，是感性，可是走出去真的就是闯荡了吗？很多人走出家乡，走了N个城市，照样一事无成，为什么有些人同样都是走出去，相差就这么大呢，我也很努力啊，可是怎么就没有用呢？第二种，也是感性，他可能一拍大腿脑袋一热觉得我得走出去，生意在哪里做不是做，家乡到处都是做生意的，地皮又这么贵，成本这么大，中国这么广阔，我在外面也许能找到更好的地方经营呢。第二种说是感性，话虽如此，可其真实的本质却是理性，他确实头脑一热，但却符合了理性的规则，他或许也不会成功，但至少他降低了失败的几率。这就是所谓的感性和理性。

说了这么多，那么到底什么才是真正的理性呢？真正的理性是对资本的合理利用。真正的理性是如何让自己的资本产生更大的价值，进入更强大的利益生产循环。真正的理性是知道怎么做才能避免自己当前的劣势。真正的理性……其实很多很多。简而言之就是确实实实在对自己有帮助的，就是真正的理性。反之，空谈，情怀，冲动……都不是真正的理性。

举个例子，开一家面馆，卖一碗面条。假设你是个上海人，在上海这种寸土寸金的地方呢，开个七八十平的面馆，选择在繁华且人流量大的地段，也许你的租金高达百万。就暂且算你身上有一百五十万好了。你花掉了一百万的租金去开了一家面馆，你卖面条。可你能卖多少钱呢？七八十平的面馆，好的路段，你就算剩余五十万全投入进去做装修、雇人之类，你装修的再好，你的面条能卖多少钱呢？面条毕竟是面条，它永远做不到一碗面条卖几千，几千块的面条所花费的材料你也根本就不具备使用的资格，就算你做出来了也没人去吃。一碗面条，假设你的当前环境下允许的最高价值是三十五块钱一小碗，这是顾客能接受的最低价，也是最能保证你生存的最低价。那么三十五块钱你能赚多少呢？去掉租金，去掉装修，去掉人工，去掉材料……各种成本去掉后，你发现，三十五块钱你赚了十五块。人流量大，你的面条味道足够美味，你一天卖了一千碗，当然这是理想的说法，一千碗你赚了一万五千块，仅仅一天，你很满足，好了，你赚了，而且是纯利润。很好吗？的确很好。

面条的经营我们还要继续，依然是卖面条。你去了一个上海以外的三线城市，看起来极其落后，哇，怎么建设的这么差劲，怎么看起来这么破败，一点都没有上海的繁华似锦……好吧这是你的想法，暂且不论。这时你找到了一个这个城市的中央地段，最好的地段，人流量无比汹涌，跟上海的那个好地段的人流量丝毫不差，你发现了一个两百平的店面，一年的租金只需要三十万，然后精装修、人工等等加起来二十万，一共投入五十万。开业。你发现

因为这是个小城市你一碗最高端最好吃的面最多卖二十块一碗，是上海那边近一半价位，可是租金便宜成本低廉去掉这些你意外发现，你赚了十二块，天啊你的利润变小，咦？仔细想想，好像也差距不大，只是少赚了三块钱，假设我一天也卖一千碗我就少赚三千，你不禁叹息。事实呢？两三百平的店面，因为是整座城市的最中心最繁华的地方，人流量十几万每天四面八方的来，你一不小心，卖了三千碗。一碗赚十二块，很不幸，你一天五千碗赚了三万六千块，纯利润。虽然你每一碗的纯利润降低了三块，可是你在上海花一百五十万只能选个稍微好一点的路段一天卖一千碗，你在这个小城市你眼中的穷破烂地方却能占据最好最中心的位置一天卖三千碗赚三万六千块，你每天多赚两万一千块。还有呢？你一百五十万的资本，你才用掉了五十万。你再拿出一百万，再邻近的两座小城市再一次占据每个城市的中央位置，你再一次产生了巨大的利益。一百五十万的资本因为你的合理利用让你每天的利益达到近十一万左右。远远超过了在上海这座繁华城市开个七八十平小店面每天赚到的一万五千块。十倍的回报差距。这就是不同利用下产生的不同结局。

### 今天继续讲

之前说的“面馆投资的不同结局”就是指的相同的资本下，不同的投资方式产生的不同结果。如果有些人觉得一百五十万的数额过于巨大，那么，就算是几万乃至十几万也是一样的。前段时间遇到一个人，问我一个问题，他说我在深圳，我现在身上一共才十万块，我想做生意，可是在深圳这个地方，十万块根本没有办法做生意，现在做生意的成本实在是太高了。我想，他之所以觉得十万没有办法做生意，恰恰是自己给自己画了个圈，如果你真的要做生意，何必把自己困于一地呢？十万块在一线城市开不起来，未必不能在小城市开不起来。在一线城市赚钱，在小城市未必就不赚钱，也未必就不比大城市赚的少。我之所以说这些并非是让大大家放弃大城市，专攻小城市，我说的只是思维的一种变换。有人说，我想做生意，我家在镇里，我们镇子里人流量少怎么办呢？怎么在人流量少这个地方赚钱呢？你问我啊？呵呵，我不知道，我还真不会。你站在风雪漫天的寒冬大街，你问我，老汤啊，我这里这么冷，我怎么才能现在就体验到炎炎夏季的感觉呢？你别问我，我不会。镇里人流量少，那你不会去人流量大的地方吗？你把自己困在“镇”这个画地为牢的地方，你问我怎么办，我也不知道怎么办，毕竟我不是神，我改变不了“不可能改变的事实”，如果是抱着这种心态去做事的，你还是老老实实的呆着吧。

什么是投资？投资是理性化的缜密分析下的随时变通的不死板的合理的行为。很多人经常说，为什么老一辈温州人喜欢全国乃至全球做生意，他就不怕远啊，不想家啊，在外地人生地不熟的做事顺畅吗？去国外都听不懂别人说什么，去那给自己找不自在吗？第一你要知道，你做生意是为了什么的。做生意是不是为了赚钱？如果同样的三十万资本，我在中国一年只能赚十万，或者情况好一些赚三十万，可我去非洲我一年能用这三十万赚三百万，我有了三百万我能赚三千万，三千万后我能赚三个亿，三年后我回国潇洒投资，我想怎么玩就怎么玩。何必纠结于是中国还是非洲？做生意的目的就是为了赚钱，仅此而已。我有二十万在杭州这样的大城市只能开个七八十平的排骨米饭店，一年赚十多万，我去长春这样的省会，依然是一个省的中心，我二十万我能开个两百平的高档饭店，而且地段还可以很不错，我一年赚五十万。我有在杭州有一套两百万的房子，除此之外我上班，我每个月工资五千块，我全身的存款加一起不超过三万。我把两百万的房子卖掉，拿着两百零三万去三线城市的中心区域进行投资，我只需要出五十万就能做出规模而且占领最中心区域，我在别的落后的省投资了不止一个地方，五年后我带着我的千万资产回到杭州，我还是我，房子我也还是有我的房子，但我绝对不再是一个只有五千块工资的上班族，我也不需要

背负房奴。如果你不想回到杭州，你已经尝到了投资的乐趣，你拿着你的一千万广撒网，假设一年你赔了五百万，剩余的五百万给你创造了一千五百万的价值，你的财富依然是增长的。

初始情况下的投资一般有一个铁一样的定律，这个定律是和绝大多数人的认知是相反的。无论穷地方富地方，人的需求都是一样的，等同的。每个人都有追求华丽的潜意识心理，绝大多数人都不屑于在落后的地方进行发展，从心理角度来讲他潜意识里觉得去发达的地方发展也许机会更多，他在这种意识作祟下，忽略了自身的实力，忽略了落后地方的成本，发达地方的成本，两者到底有多么大的差距，更没有详细考虑到两个看似天地之差的地区，也许人们的需求是相同的。做生意是一种持续满足别人需求的行为。当两种地方，需求等同的情况下，在哪里做生意都不重要，前提是你得明白你做生意的唯一目的就是为了赚钱。投资的铁律如下：投资的目的是为了追求一种加法“低成本+最佳经营地段+满足需求=赚钱”落后地域的需求=发达地域的需求：两者毫无差别 落后地域的成本<发达地域的成本 落后地域的最佳经营地段的获取成功率>发达地域的最佳经营地段的获取成功率 落后地域的精明商人或者成功商人基本都会渐渐流向发达地域，落后地域形成了竞争力的真空状态。综合总结：在初始投资人的理性投资中，同样的资本量，在落后的地方，积累财富的速度，要远远大于发达地方的积累速度，也更加适合投资。详细可参考“面馆案例”。

投资的最佳方向绝对不是项目是否足够华丽，足够气派，足够有面子，也不是项目是否在发达地域，不是项目大不大，也不是项目好不好。投资是成本的区分。成本低廉未必就不会是最佳投资方向。同样的事情同样的资本量，通过对比，低成本的地域反而更容易称雄一方。年轻的时候曾经做过投资，千里迢迢从温州跑到东北的一个小县城。很多人都去杭州发展了，很多人都去北京发展了，很多人都去上海发展了，你怎么要跑到东北的一个连名字都没听过的小县城去了呢？当时我们出去的时候，每个人身上都有几千块，那个年代几千块相当于现在的十万左右吧。我是这样想的：所有人都想去杭州，去上海，去北京，那里势必集聚了全国各地来淘金的人，不可否认竞争已经无比激烈，厮杀惨重，甚至有些人已经做出了规模，以我的能力去那里只能在茫然中慢慢奋斗，一切都不可控，或许我有机会一飞冲天，可是我也会死在刀光血影之下。我选择去东北，第一，当时东北极其落后，人们观念基本都未开放，经商观念基本没有形成个什么具体的模式，但人们的需求是相同的，大街上来一次集市谁家养的鸡多下的蛋集中到一起，谁要是闲的没事去大街上卖，几个呼吸间就被抢光了。他们钱很少，可是依然有购买力。那里千元户当时遍地都找不到，每个家庭的财力，富裕的有几百块，穷苦的几块钱，这在当时是确实存在的，售卖的东西都是以“几分，几毛”来购买的，有几块钱的东西都是高档商品，一般家庭买不起。我去了那里，短短一年，我的资产从几千块变成了十几万，那时候的十几万相当于现在一千多万的购买力，后来我在那里的省会建立了中央商场，当时观念尚未彻底开放，稍微有人肯经商也都集中在一个地方，所以我当时几乎是控制了那里所有的商户，把控了当地的经济命脉，我一年的利益几乎以几何倍数暴增，短短数年我的资产就轻易地达到了千万级别。八几年代的千万资产，可以买下现在的一座中型县级市。而反观那些去北京去上海的呢？当时他们还忙于拼搏和奋斗，资产刚刚达到万元户。

人在最疯狂的时候也是最容易犯错误的时候，理性会从那一刻不可控的变成感性，失败就会由此而来，直至败亡。归零是个好事，可以让你总结血的教训，可是只要懂得投资，身无分文也没有关系，东山再起只是时间的问题。我从下海到至今，严重的破产经历了四次，无数次濒临灭亡，

都是源于在感性和理性上的不断转换。投资是个理性的过程，你越理性，财越理你，你越感性，财越离你远去。

看得人比较少，那今天就暂时到这里了吧，看的人多了就多写写，毕竟写东西就是给人看的，自言自语没什么意思

现在在忙，有时间会写，岁数大无法长时间坐在电脑前也无法长时间用眼，你们的疑问我都看在眼里，会根据我自己来分析的

很多人一听我说，“230万的房子卖掉然后去别的地方做生意回来几千万”，立马激动地不行，赶紧过来紧张的问我“汤前辈，我家里的房子三百多万，我卖掉真的行吗？”我突然觉得，我是不是还是说得不够明白？或者说有些误导你们了？我不是让你去卖房子，我只是在给你讲述一种资本的利用。如果你真的听我三言两语一句话，马上把房子卖掉，至少在你还什么都没搞明白的时候，脑子一热就把房子卖掉去做生意，虽然你成功的利用了你现有的资本，可我并不觉得你是理性的。资本的利用是指什么？也许有些时候你看起来确实一无所有，可真的理性分析，你会发现你有很多东西可以利用，完全可以在你最想奋力一搏或者最绝望亦或者最充满希望的时候，助你一臂之力。说到底的是其中的“利用”两个字。利用手上现有的价值，去“试图”创造更高的价值。我为什么说试图？因为做生意并非一帆风顺。有这么一句话：如果你想踏上人生巅峰，你去做生意；如果你想体验生不如死的感觉，你去做生意；如果你想知道那些要跳楼的人的想法，你也可以去做生意。无论你拥有多少，你也只能试图换取。无论你看起来是否一无所有，如果学会资本的利用，你会发现，你拥有很多。无形的，有形的，亦或者其他的。

成功的投资确实无一例外都是理性的行为，非理性的投资无一例外都不会成功。还有，我还要强调一点，我一直说“投资去小城市”，并非真的是指大城市一无是处，脑子要灵活，不要总是被我说完就想着好像除了小城市，大城市已经一文不值。小有小的好，大有大的妙，就看你怎么权衡。杭州有个地方叫西湖，我常去西湖边闲逛。我想这个地方大家都知道。西湖永远不缺人流量，那是个好地方。假设你有一百万，我想你一定会想着拿这一百万去开一个气派一点的饭店呢，还是办一个工厂呢，还是搞一家公司玩玩呢？有个人曾经也是拿着一百万，在外面长途奔波多年才辛辛苦苦的攒了一百多万，他二十四岁，正是雄心壮志的年纪。他身边同龄的朋友都已经开始在这边自己开了小公司，或开了小工厂，都摩拳擦掌的准备大干一番。他没有，他做了一件让所有人大吃一惊的事情。他去西湖边的一条步行街租了个小商铺，不大，二十平，店面横挂“拦路虎”，上写“包子，馒头。”他身边的朋友的反应都是：天啊，他父亲可是大老板啊！他竟然跑来卖包子馒头！他自己不是据说在外面做生意好几年攒了一百多万吗，他竟然回到浙江就是为了卖包子馒头！他才这么年轻啊，他竟然像那些老大爷一样在卖包子馒头！……所有人的反应都是：天啊他怎么在卖包子馒头？当时西湖边的店租非常高，开一家小型加工厂要每年的费用要百万左右，可租一个二十多平的小商铺竟然也需要百万左右。同样都是一百万的资本，有的人选择了开工厂，有的人选择了开公司吗，有的人选择了开饭店，开酒吧，他选择卖包子馒头。开厂开公司的一筹莫展。他每天卖包子，五块钱一个，一天卖五千多个，馒头每天两千多个，每个两块五毛，他仅仅一个上午就能卖完。

占据了地段的优势，他的利润巨大，全部的成本都去掉依然净赚最低二万。仅仅二个月不到他就把一年的支出赚回来了。他的资本在短短一年的时间里不断地扩大，开了分店，三年后他的包子铺开到了十一家，他觉得没什么意思了，被人以两个亿的价格进行品牌收购。他不是我。但我亲眼看着他一步步成长。这就是资本的利用。合理的资本利用的正常表象是，在理性的分配下，资本实现了变相的疯狂滋长，任何不具备滋长潜力或者无法滋长或者不滋长反而在下降的利用，都是败亡的前奏。经商的目的就是为了赚钱，不赚钱的经商根本不叫经商。这是真正的商人思维。既然是赚钱，那就要学会比较，来选择能让你赚最多的钱的东西。同样都是做生意，有人开公司开工厂，有人卖馒头包子，同样都是手上一百万，我不是说开公司开工厂就不赚钱，只是有些时候要通过比较来选择自己最应该干什么才更赚钱。是的，就是更赚钱。你要明白你在干什么，你在经商，那你就赚钱，哪个赚钱你就干哪个，哪个成功的商人他不是这样的？无论他的路怎么变，你会发现他们有一个共同点，他们做的事，无一不是不能赚钱的，如果一个生意不能赚钱，那他就是失败的生意。包括现在最流行的风险投资机构，他们在考虑投资一个项目的时候，他不关心你的情怀，不关心你的能力，不关心你的项目有多创新，他们只关心一个：能不能给我赚钱？能！我投！情怀？创新？哦，现在你可以说了。

今天晚上讲一讲，我要

纠正一下某些人对所说的东西的错误理解

有人说，这个帖子通篇都是讲“怎么赚快钱”或者“如何快速赚钱”。我想说的是，赚钱这个东西，没人教得了。举例向来看起来无比简单，可实际操作就要难得多，因为文字叙述毕竟是要接近简练，文字的表达毕竟要简洁清晰，表达出那个意思即可。我不教别人怎么快速赚钱，我教不了，那是你自己的事情。恰恰相反，赚钱的过程是缓慢的。小资本人靠理性的投资来缓慢积累财富，大资本人靠理性的投资来实现爆发式增长财富。小资本人无须担心自己的财富增长速度，踏踏实实做事，安安静静做事，你的财富增长速度会慢慢加快。举个例子，我写这个帖子。我记得很清楚。第一天点击五百，第二天两千，第三千七千，第四天两万，第五天三万。大家可以看到的是，第一天的点击少的可怜，可是第二天的增长速度就开始加快，第三天再一次翻番，第四天又是第三天的几倍，可是到了第五天，似乎增长速度放慢了，但仍然比第二天和第三天的速度要快。做生意也是这样一个个过程。当你开始后，你的生意是个刚刚起始的过程，你的发展是异常缓慢的，可是随着时间的加长，只要你坚持下去，你的增长会开始不断地接连暴增，增长到了一定程度的时候，比如我的帖子的第五天，也就是今天，它的速度放缓了，那是因为我一整天没有继续没有写，所以它放缓了，如果我继续写，可能它依然会放缓，但速度也不会慢，所以不用怕，继续写就行。可是，如果我在一开始看到五百点击，几个回复的时候，我就不写了会怎么样？恐怕以后也依然是五百点击，慢慢的就谁也不知道这个帖子了。那么，假设我写一年两年会怎么样？我的点击可能会突破百万，知道的人可能会更多，情况好一些也许我会在经济论坛这一版面打开我自己的市场，也就是俗称的知名度。那么，如果我一开始就眼睛瞄着别人几百万点击十几万回复的帖子会怎么样？我会无所适从。我会想：为什么我写了十多天才几万点击，人家就几百万点击？殊不知，别人几百万点击那也不是一蹴而就，也是写了一年两年，长期坚持下来的结果，如果眼睛只看到别人的几百万点击，却看不到别人为此付出的时间和精力以及不放弃，那么，帖子的未来更难谈发展。任何事情的最初，都是艰难的，都是靠自己一点一滴的辛辛苦苦积累的，发展的初期困难重重，没有人会直接一帆风顺，没有任何人！只有将最初的艰难阶段过去，坚持过去，你的帖子才会迎来一个爆发期，这个爆发是你努力之后的自然而然的的结果。爆发了之后呢？你的速度会变缓，最终慢慢的，越来越慢，好像自己不但不进步反而退步了，实际上不是，你还是在进步。比如点击，当你第十天十万点击，第十五天十三万点击，你觉得怎么五天才增加三万点击，每天才六千，我之前可是一天两万点击增长率，我的帖子是不是失败的？那你怎么不想想最初你是每天增长只有几百点击的？增长的速度放

缓不代表失败也不代表不行，它仅仅只是放缓而已。放缓的速度跟增长的速度是一样快的，增长的时候是越来越快越来越快，放缓的速度也是越来越慢越来越慢，慢到最后甚至比不上帖子发表最初的几百增长。这个时候，也许论坛的管理员突然觉得，这个帖子坚持不了这么久，放在聚焦页面的首页上推广一下吧，也是对人有利的。这个时候，帖子重新迎来了一轮爆发。爆发之后又一次缓慢。突然天涯又把帖子放到了天涯的首页，你终于彻底打开了知名度，你的帖子从此只要你不放弃，增长将是永久的持续的。你获取了知名度，你已经成为了名人，也就是俗称的大资本人，这时候，你随便写几个字你的点击和回复都可以在一夜之间几万，短短一个月不到几百万，这是很轻松的事情。这是财富定的真正爆发式增长。这就是我之前说的，小资本人靠坚持来实现缓慢增长，但到了一定的阶段，它也必然会迎来爆发式的增长。当然这前提是，你进行的是一个理性的投资，对的投资，而不是头脑一热的产物。无论做什么事，心无杂念，老老实实做事，安安心心做事，踏踏实实做事，慢不要怕，什么东西不慢呢？慢着慢着，你就快了。做的快了也不要高兴得太早，快着快着你就慢了，你要做的就是如何让它再一次变快。当然前提是，你依然要足够理性。

我说做生意，唯一的目的是为了赚钱，不赚钱就绝对不是合格的生意。我看到有人说了这么一句话，既然做生意就是为了赚钱，是不是就是无所不用其极？或许很多人对这一点都很感兴趣。甚至我经常能看到很多人探讨这样的问题：“做生意是不是只要赚钱就行了，别管什么亏心不亏心，坑人不坑人？是不是六亲不认？这个世道哪有正儿八经做生意的，都是坑蒙拐骗不偷，正经做生意的有几个赚钱的？”等等等等。全都错了。这话根本就是行不通的。一个没有底线，六亲不认的人，在商场上是找不到任何合作伙伴的，生意更是难以持续下去的。试问一下你身边如果你看到有谁没事就坑别人骗别人，连自己亲人都不过，一心想着自己，当他找你合作的时候，你会不会躲得远远地？这样的人就算短时间成事，灭亡也只是早晚的事情。做生意要做长远的打算，长远的打算不是我今天开了个厂子，我计划好未来十年的每一步，长远的打算是要想一想，你现在，你此时此刻做出的这个决定，你现在对待身边的人，对待你的客户所做的事，在未来的长期内，对你是否能持续产生效益？你骗了一个人十万块，你觉得你很牛，你觉得有效益，那以后呢？做生意不能只图眼前这一点小利，这样的商人是不长久的。做生意第一点就是要诚信，诚信是摆在第一位的，宁可赔钱，宁可破产，诚信都不可丢。做生意就要有感情，有人味，否则你找不到任何合作伙伴。正儿八经做生意的人，哪怕一时落魄比不上坑蒙拐骗的生意人赚得多，可是他稳定，生意一旦稳定，那就意味着持续的发展，早晚会步入正轨，只是时间问题。

我说的东西比较来零散。顺便回答了一些人的疑问，回答的都是让我觉得即将步入歧途的疑问。那么投资到底是什么呢？其实我也早就说过了。落后的地方比发达的地方赚钱。小地方比大地方容易赚钱。没人愿意去的地方，你去了你就是龙头，你就能赚钱。做生意走四方，走的不是闯荡，和闯荡无关，而是看哪里成本更低，哪里更适合投资，哪里更适合赚钱。如果不想去小城市，只是在大城市，在有限的成本下，不要吝惜自己的投资，发展成本越高的地方，你越舍不得投入，你的生意就会越差。举个例子，当你在大城市，身上只有五十万，你发现自己好像也投资不了什么东西。这时候有两个选择。一个是偏僻地带的门面，两百平，一年十万。一个位于市中心的大型购物商场附近，人流量几十万，但是只有十平米不到，月租金却高达五万。或许大多数人会选择去那个偏僻地带。可是那里没人，你卖给谁呢？成本再低也是无效益的消耗，你的损失是目光可见的事情。如果你花费巨资去最好的地段投资十平方米的地方呢？地方小了，面子没了，可是你赚钱了。做生意不就是为了赚钱吗？一切以赚钱为基础，只要能赚钱，所谓的面子，所谓的虚荣心，全都不重要。做生意不在于大小，而在于能否赚钱。只要能达到赚钱的目的，只要在你所有可以做的事情中它最能让你赚钱，哪怕每天在大街上给别人擦皮鞋，或者每天卖纽扣都无所谓。这是生意人的一种态度。

做不到这种态度，你还做什么生意呢？

下午讲一讲电商和实体的未来、冲突及发展，很多生意人看来被这个东西困惑许久，那就简单说说，感兴趣的可以留言，之前说的那些看了有什么感想的也可以说说，任何东西都是要探讨才能进步的

我从来没有写过任何投资股票的群在这个帖子里让别人加进去，那是他自导自演，上面那个所谓的投资群238085242是诈骗群，大家不要信，切勿加进去

再一次声明，我从未回复过任何人让任何人去做投资黄金白银的事情，@516770832 通过伪造我给别人的回复，给人以我回复了别人的样子来做诈骗，骗人入群，进行各种诈骗式投资，本人曾经，现在，以后也不会促使别人进行任何股票、黄金、白银类、大宗商品交易等投资，上面那个所谓的投资群238085242是新华大宗交易员伪造我的名义进行诈骗宣传，大家切勿相信，言尽于此，上当与我无关

@老汤咸鱼 51楼

2015-09-12 17:46:00 看得人比较少，那今天就暂时到这里了吧，看的人多了就多写写，毕竟写东西就是给人看的，自言自语没什么意思

---

----- @278950165 2015-09-14 20:56:54 现在去哪里投资好呢，求教

---

----- @老汤咸鱼 2015-09-14 21:32:40 这个得看你做什么性质的投资了，是金融理财方面的虚拟交易还是商品类的实体交易。

---

----- @278950165 2015-09-15 07:46:12 请问这两者如何比较？如何抉择？能具体介绍部分项目吗？

---

@老汤咸鱼 2015-09-15 12:45:47 实体的就目前的经济状态来看不怎么好说，也不好具体的介绍，各地差异太大。金融类理财投资股票一直是热门的，但是就目前情形而言不适合进。国际大宗商品还是可以考虑，这是不错的选择。你要想了解具体项目可以去这个群里看看238085242 验证D08

---

@278950165

2015-09-15 16:35:42 谢谢汤老。受益匪浅

---

@516770832 2015-09-16 15:13:34 不自觉的加进去了，老汤的东西估计错不了。

---

以上回复，除了第一条是我的回复外，下面的几条所谓的“我的回复”全都不是我的真实回复，都是别人通过@我，然后排版，伪造我的回复，大家切勿相信，熟悉我的人都知道，我非常反感股票、白银、黄金、大宗商品等投资，言尽于此，希望好自为之

@老汤咸鱼 51楼

2015-09-12 17:46:00 看得人比较少，那今天就暂时到这里了吧，看的人多了就多写写，毕竟写东西就是给人看的，自言自语没什么意思

---

----- @278950165 2015-09-14 20:56:54 现在去哪里投资好呢，求教

---

----- @老汤咸鱼 2015-09-14 21:32:40 这个得看你

第 8 页

做什么性质的投资了，是金融理财方面的虚拟交易还是商品类的实体交易。

----- @278950165 2015-09-15 07:46:12 请问这两者如何比较？如何抉择？能具体介绍部分项目吗？ ----- @

老汤咸鱼 2015-09-15 12:45:47 实体的就目前的经济状态来看不怎么好说，也不好具体的介绍，各地差异太大。金融类理财投资股票一直是热门的，但是就目前情形而言不适合进。国际大宗商品还是可以考虑，这是不错的选择。你要想了解具体项目可以去这个群里看看238085242 验证D08 ----- @278950165

2015-09-15 16:35:42 谢谢汤老。受益匪浅 -----  
@516770832 2015-09-16 15:13:34 不自觉的加进去了，老汤的东西估计错不了。

----- @zz\_liberty 2015-09-16 15:17:20 有点意思。  
这东西 ----- 以上回复，除了第一条是我的回复外，下面的几条所谓的“我的回复”全都不是我的真实回复，都是别人通过@我，然后排版，伪造我的回复，大家切勿相信，熟悉我的人都知道，我非常反感股票、白银、黄金、大宗商品等投资，言尽于此，希望好自为之

这几天要出国一些天，

有些事，比较忙，事情忙完再来，很抱歉

很久没有上线，意外发现老贴子被翻出来而且上了首页的聚焦，有些意外。不过没关系，只要能帮助到你们总是好的。我平时比较忙，岁数大了杂事也多，文章写到一半当时我有些事去了国外参加一次比较重要的聚会和拜访，回国后事情很多慢慢就淡忘了这个贴子，现在事情忙完又有了些空闲，有时间会抽空回来聊聊，这个本来就是闲聊贴，没有所谓的写完不写完。想到了就写写。另外我自己弄了个公众号，tzyjy888，叫“投资与经营”，弄这个号的目的不是为了盈利，纯粹只是突然觉得论坛的东西比较杂乱想整理一下放到一个方便你们实时查阅的地方，所以最近就和一些年轻人请教弄了个这个。只是目前公众号上没有内容，一片空白，因为还没抽出时间整理，你们可以关注一下。以后论坛还是发帖发表文章的地方，公众号只是作为整理功能方便别人翻看。听别人说这里不能发这种广告？我就是随口一说，如果真的不能发，论坛负责人看到可以把我的这段话删掉，但是不要删帖，帖子发表我希望能帮到一些人，谢谢。



更多文件请添加微信：jakenian