01｜交易：货币切分了买卖，商人连接了交易

今天，是《商业通识》这门课第一模块的第一讲。

微小的成功靠努力，偶尔的成功靠运气。而巨大的、持续的成功，一定是依靠对商业本质的深刻洞察和牢牢把握。

这一讲，我们先从一个故事开始。我希望通过这个故事，给你讲明白：

商业的本质是什么？

这些是商业吗？

你家是种大米的，一年能种 200 斤大米，差不多正好够一家人吃。

自己种大米，自己吃。请问，这是商业吗？

显然不是。这是自给自足的小农经济。

后来，你开始学习先进的水稻种植方法，产量逐年提高，400 斤、600 斤，现在已经年产 1000 斤了。但是，你家还是只能吃 200 斤。剩下的 800 斤，你分给村里的邻居、老人吃，或者在祭祀时供奉先人。

这是商业吗？

仍然不是。先进的水稻种植方法，是技术创新。因为技术创新，你变成一个富农了。

米越来越多，你开始研究花式吃法，米线、米糊、米糕，甚至做成浆糊，把陈年报纸贴在墙上做装饰。你的“产品”开始多元化了。

这是商业吗？

依然不是。产品线的多元化，这是产品创新。因为产品创新，你成为一个充满想象力的富农。

那到底什么是“商业”呢？

商业起源的故事

只有你拿着大米，对隔壁老王说“老王，我们家大米吃不完，和你换只鸡呗”，老王说“好啊”的那一刻，你才真的终于进入了商业的世界。

为什么？ *因为从这一刻开始，你开始“交换”（exchange）了。*

怎么交换？

首先，你要定价。

老王说：好啊。那你用多少大米换我一只鸡呢？

你说：用 1 斤大米换 10 只鸡。

老王说：你怎么自己不变成鸡，飞上天呢？不换。

老王觉得“便宜”了。

你一年种 1000 斤大米。老王一年养 200 只鸡。如果 1 斤大米能换 10 只鸡，那么 20 斤大米就能换走老王全部的 200 只鸡。老王当然不答应。

如果老王答应了，那整个村子里的聪明人，就都去种大米了，因为种大米明显划算。我就算不太会种，年产没有 1000 斤，只有 100 斤，那也能换回 1000 只鸡，相当于养鸡养了 5 年。最后，村子里到处都是拿着大米找鸡的人，却一只鸡也找不到。

所以，这个“定价”不合理。

那多少你愿意换呢？你问。

老王想了想，说：5 斤大米换 1 只鸡。

5 斤大米换 1 只鸡，那你一年的全部劳动成果 1000 斤大米，正好换老王一年的全部劳动成果 200 只鸡。你们俩都觉得挺合理。

这就是定价（Price）。

现在，你手里有了用 50 斤大米换来的 10 只鸡，和剩余的 950 斤大米。950 斤大米，还是吃不完，怎么办？你旁顾四周，看上了张阿姨家的布，和小李家的羊。一个一个上门去换？太麻烦了。

你决定在村口贴一张告示：

我家有上好大米，欢迎用布匹、羊肉、菜籽油来换。

这就是营销（Promotion）。

很快，你的手里就有了三尺花布、两只羊腿、半缸菜籽油，和剩余的 700 斤大米。

附近村子的村民听到后，也想找你换米。牛村的，有耕地的牛；铁村的，有菜刀和铁锹。他们都想找你换。他们还想换花布、换羊腿、换菜籽油。

他们也想换花样，换个腿，换菜籽油。

乱哄哄好多人，换起来好麻烦。怎么办？

你想了一个好办法。要不，我们就约好，每个星期六上午十点，在三个村子的交界点支个摊子。我把大米扛过去，你把牛羊牵过来，他把菜籽油和花布背过来，一起换。

三村交界点，就是渠道（Place）。

太阳下山前，每个人都心满意足地，带着自己需要的东西回家了。

又是富足的一年。

商业是交换的学问

把大米这个“产品”（Product）种出来，不是商业。种得再多，种得再好，都不是商业。因为你不能只吃大米，他不能只吃鸡啊。那不烦死啊。

你们必须交换。只有通过“定价、营销，和渠道”等等一系列方法、手段、工具进行交换，你们各自丰富多彩的需求，才能彼此得到满足。交换，是这一切得以发生的最根本手段。

亚当·斯密在《国富论》中说：

商品之间的“交换”，是自古到今，一切社会、一切民族普遍存在的经济社会现象。之所以如此，是因为参与交换的各方都期望从中获得报酬或利益，也就是获得对自身某种需求的满足。

这一讲，我希望你至少记住三句话。下面是第一句：

1）商业，不是一门关于生产的学问；商业，是一门关于交换的学问。

但是，作为商业的起点，物物交换这件事（比如用大米换鸡）的效率很低。因为物物交换，需要三个“双重巧合”：

- 第一，是“需求的双重巧合”：我很喜欢吃鸡肉，而老王正好也很喜欢吃米饭；
- 第二，是“时间的双重巧合”：我突然特别想喝鸡汤的瞬间，老王也正好在想念饭香；
- 第三，是“数量的双重巧合”：我愿意用来换鸡肉的米，正好等于老王想吃的饭量。

同时满足这三个“双重巧合”，太难了。而且，交换的范围越大，交换的品种越多，就越难。

交换激励创造

在这种效率下，你手上可能最终会有 500 斤大米，因为不满足三个“双重巧合”而交换不出去。但你家一年只能吃掉 200 斤。于是，就有 300 斤大米霉变坏掉，最后被扔弃。

如果交易的效率一直都这么低，第二年或者第三年，你就会少种 300 斤大米。反正种出来也是浪费。

同样道理，张阿姨可能也因为交易效率太低，少织了 10 匹布，老王也少养了 50 只鸡。整个村子的财富总量就下降了。

你看，交易效率降低，整个村子的财富就会减少。

反过来说，如果大量的人拿着各种你渴求的东西，吃的喝的用的玩的，来和你交换，你垂涎欲滴。你可能会日思夜想，我明年怎么改进农艺，才能种出 2000 斤大米，把我想要的东西都换回来。

“商业”这个词，和财富紧紧相连。但是，财富到底是从哪里来的？财富，是在“交换”的强烈刺激下，用越来越高效的“劳动”，创造出来的。

这一讲，我希望你记住的第二句话，就是：

2）劳动创造财富，交换激励创造。

所以，怎么提高你我的财富总量？很简单：提高我们之间的交换效率。

物物交换，必须依存于三个“双重巧合”，效率太低。于是，朴素的人类，开始寻找能够不需要“巧合”的交易方式。

货币和商人的使命

怎么做？

人类的智慧，这时候得到了淋漓尽致的发挥。全世界各地的人们，没有经过商量，但不约而同地发明了同一种方式，来绕开三个“双重巧合”，那就是：

把一次物物交换（exchange），拆分为“买”和“卖”两次交易（transaction）。

“把一次交换，拆分为两次交易”，听上去很有意思。可是，怎么拆呢？

人们造出了两件威力巨大的法宝，来完成这次前无古人的拆分，那就是：货币，和商人。

货币，是交易的媒介。

因为货币的存在，生产者再也不需要关心谁是消费者，他们只需要把商品换成货币。拿到货币之后，他们立刻变为消费者。消费者再也不用关心谁是生产者，他们只需要拿货币去换商品。

从商品到货币的交易，叫做“卖”；从货币到商品的交易，叫做“买”。

货币的作用，是“把交换切分为买卖”。

那么商人呢？

商人，也是交易的媒介。

商人既不生产，也不消费。他们看上去似乎不创造任何价值，只是从生产者手上把东西买来，然后卖给消费者，“吸血”似地赚取着差价。

但是，如果没有商人这个媒介，你拿着大米，不知道去找谁换成货币。你没有“交易的对象”。货币不会和你交易。拿着货币的商人，才会和你交易。

商人，就像血液里的红细胞，把货币和商品，运送到商业世界毛细血管的最深处。没有商人，产品就无法通过交易进入流通，生产者的生产力和消费者的需求都会被遏制，整个社会也不可能富有。

商人，连接了“买”和“卖”这两种交易。所以，商人又被称为“买卖人”。

这一讲，我希望你记住的第三句话是：

3）货币切分了买卖，商人连接了交易。

小结

刘润

这是《商业通识》的第一讲。在这一讲，我们聊了一个最根基的话题：商业的本质是什么？还记得，我希望你记住的三句话吗？

- 商业，不是一门关于生产的学问；商业，是一门关于交换的学问。
- 劳动创造财富，交换激励创造。
- 货币切分了买卖，商人连接了交易。

那么，到底什么是商业？商业的本质，到底是什么？

我想你已经明白了：商业的本质，是交易。更先进的商业，就是更高效率的交易。

这一讲，就讲到这里。商业的本质，是交易。货币，和商人，是促成交易的英雄。但是，英雄们也有对手。下一讲，我们聊英雄们的对手：恶龙。

今天我给你留一道思考题：物物交换听上去是很落后的交易形式。但是，它有没有可能在某些特殊情况下，是比用货币切分的买卖，商人连接的交易，更有效的交易结构呢？

思维导图



刘润 商业通识30讲

“货币切分了买卖，商人连接了交易”

NO.1 交易

制 | 华十二

戳此学习

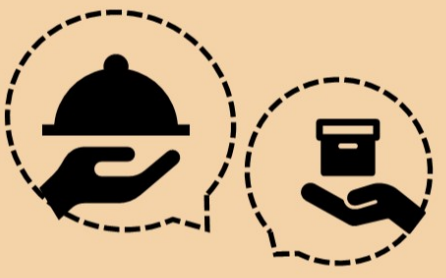
产品
products



老王，我家大米吃不完
和你换只鸡呗？



过剩



双重巧合 ←需要— 物物交换 —激励→ 创新 —高效→ 劳动 —创造→ 财富

怎样提高
财富总量

提高

交换效率

满足（同时）

双重巧合

需求巧合

时间巧合

数量巧合

1次

物物交换
exchange

产品
Products

定价
Price

营销
Promotion

渠道
Place

5斤米换1只鸡

年产千斤米

村口张贴
换米告示

3个村交界点
集中摆摊

拆分

2次

买卖交易
transaction

买 -- 商品 ----- 消费者

卖 -- 商品 ----- 生产者

货币 —媒介— 商人 — 买卖人

“产业的本质，是产品

商业的本质，是交易
更先进的商业，就是更高效率的交易
”



热门留言

对面有一只蓝色的恐龙：我所在的疫区，小区全封。
因为临时封城没出去，一个人在家，采购变得非常困难。
自从我在小区业主群求助之后，
每天都能收到邻居们的包子饺子、肉、蔬菜。
没有人和我拼团购买，大家都来投喂。
呆了快 40 天一分钱也花不出去。

所以我就在群里帮大家答疑、修电视电脑、装手机 APP，帮小朋友安装在线上课软件。
组织线上 K 歌大赛，帮忙找广场舞线上教学视频分享给大家。
不知道这算不算是特殊时期的以物易物。

如果人情也是货币，那这段危险时期，
我们小区每个互帮互助的人，都变得更富有了。

> 刘润（作者）回复：特别好的案例。我给你唱首歌，你帮我修个电脑吧。

Allelujah 朱磊：在欧美发达国家，现代的物物交换（易货）已经发展得非常成熟，交易十分活跃。可从以下四个方面来看：

第一，从成交额来看，在美国，专业的易货公司用他们的方法交易的价值估计一年上百亿美元。据美国财政部称，易货贸易额已占到世界贸易额的 27%—30%，易货在现代世界的经济中已占据重要的位置。

第二，从企业来看，世界 500 强企业 80% 已建立了易货部，仅在美国，就有 47 万家公司从事易货，每年易货销售额达 120 亿美元。现在在纽约股票交易所上市的 65% 的公司都在使用易货方式减少剩余库存，提高销售额，并使生产设施足额开工。

第三，从国际组织来看，随着现代易货的发展，已成立了易货业的国际组织。当前世界最有影响力的易货组织有两个，一是国际互换贸易协会，一是全美易货交易协会，分别成立于 1979 年和 1982 年，每年都会召开会议，商讨有关现代易货发展的问题。为了促进易货贸易的发展，全美易货交易协会于 1995 年发行了世界第一种通用易货币，使多边易货成为可能，标志着现代易货的正式启动。1998 年国际互换贸易协会组建了世界易货结算平台 UC 系统，UC 是世界应用最广的通用易货币，是现代易货国际化的开端。

第四，有关现代易货的书刊、杂志的出版。全球最知名的易货行业杂志是 1979 年在美国创刊的《易货新闻》，美国有专门的书籍介绍成功的易货案例。
在市场经济发达的国家，实际上并存着两种不同的交易方式，即常规交易（或称货币经济）和易货经济，易货经济已成为货币经济重要的、有益的补充交易形式。从 20 世纪 80 年代起，现代易货交易公司在美国、加拿大、澳大利亚等国普遍兴起，成为这些国家减少现金用量、增加销售、减少库存、开发新客户、开辟新市场、促进经济发展的重要产业。现代易货在发达国家的发展表明它有存在和发展的客观基础，在中国也一定有广阔的发展空间，我们正面临着一个巨大的商机。

> 刘润（作者）回复：感谢。这些数据也分享给大家。

少有人走的路：商业分为创造价值和传递价值两个部分。如何创造价值？劳动。 如何传递价值？交易。 传递价值的高效，能倒逼创造价值的创新，推动社会的进步。

其实这么看来，我们身处的整个世界，是一个诺大的商业世界。
有人努力学习，交易来文凭
有人不思进取，交易来堕落
有人努力健身，交易来健康
有人狂吃狂喝，交易来肥胖
果然，每个人都是自己的 CEO。
以后不要再说，我要什么。
而要说，我打算拿什么东西来与世界交易。

> 刘润（作者）回复：为什么有的人换回了全世界，而有的人一无所获？

辣条龙：以前的人很愚昧，说商人什么也不生产，光倒腾几下就能获得巨额财富，干手沾芝麻、摸猪油，商人真的太“伤人”，而这一刻很好的解释了商人不是什么都不生产，其实他们生产了时间，生产了效率。

> 刘润（作者）回复：记住：劳动创造财富，交易激励创造。

余小生：人情往来如果可以看做一种交易的话，也可以参照分析下。
1. 小范围内，交易双方直接交易，不太需要第三方介入。
2. 交易的「物品」可以是「产品」类礼品，也可以是「服务」类帮忙。
3. 交易不是瞬间完成的，来来回回可能之间间隔很长时间。
4. 交易的等价性更复杂，可能存在一方持续给予资源，另一种很少反馈的情况。但持续给予方也可能相应活得道德等精神体验收益。
5. 存在人情中间商，他们是人际网络的交错点，可以促进更大范围的协作，这时候，人情成了货币。
6. 在熟人圈子，人情货币更为流行。熟人圈子一直都会存在，所以人情货币一直存在。

> 刘润（作者）回复：有趣。人情是不是也是一种货币呢？社交货币？

Stone：物🌽→货币💰→物⚽，这样的交换方式有一个隐含的条件：等价。即物品是可以用货币准确衡量而且等价的

物→物交换，规避了这个条件，显得更有效。举个例子，我女儿想让我给她买个冰激凌，就画了一幅画送给我，小孩子的画🎨→冰激凌🍦。在这个物物交换的过程里，可能并不等价，但包含了亲情的意义。

女儿的画拿去卖，应该换不回货币。女儿的画拿去给超市的老板，老板绝大部分情况下也不会给她冰激凌🍦，要不然会有更多的小朋友用画去换冰激凌，老板会关门破产。

所以在某些特定的场合，尤其是货币无法等价衡量的场合，物物交换就成为了更好的存在，各取所需嘛😄

最著名的换物故事新闻：别针换别墅

2005 年 7 月 14 日至 2006 年 7 月 12 日，加拿大小伙凯尔·麦克唐纳德以一枚红色大曲别针为资本，经过 16 次物物交换，最终不仅实现了换别墅的梦想，而且还与兰登书屋公司签订了出书协议，并把电影拍摄权卖给了好莱坞梦工厂。

他成功换物的主要流程如下：
一个红色曲别针→一支鱼尾形圆珠笔→一件骷髅头把手饰品→一台野营微波炉→一台旧的家用型发电机→一个有纪念意义的啤酒桶 + 一张欠单（要装满啤酒）→一辆雪橇摩托车→一个免费度假安排→一辆旧的两用货车→一份录音棚的合同书（50 小时录音、50 小时混音制作）→美国凤凰城免费租用一年的双层公寓→与著名摇滚歌星艾丽斯·库珀一起喝下午茶→电视演员科尔宾·伯恩森在新片中提供的一个演员角色→一幢别墅的一年使用权

👉货币切分了买卖，商人连接了交易。但货币并不是切分了所有的买卖，商人也没有连接全部的交易。

> 刘润（作者）回复：那个别针换别墅使用权的例子，建议不知道的同学，上网找来看看。

赵德强：商业的本质是交易，通过货币和商人这两个媒介，将交易的范围扩大，也提升了交易的效率，商业

的发展，又促进了技术和社会的发展。
当发生严重通货膨胀时，货币已经严重贬值，这个时候直接进行物物交换会比通过货币交易更有效率。
得到大学同学之间可以互相赠送小红花，这个小红花就是切割了货币和商人的交易结构。

> 刘润（作者）回复：小红花币。

江湖无声：商业的本质是交易，是一个系统，有买和卖两个要素，交换是连接，用交换把买和卖两个要素连接起来就是商业。

广东 _ 王浩：这一讲需要我们记住下面这三句话：

1、商业，不是一门关于生产的学问；商业，是一门关于交换的学问。
（只有交换（交易）才是商业，如果自给自足，那么就不算是商业）

2）劳动创造财富，交换激励创造。
（我们的财富是由产品销售赚来的，销售是因为有需求，但是如果没有需求，你的供给也没有用处）

3）货币切分了买卖，商人连接了交易。
（人与人碰面再物与物交换，必须依存于三个“双重巧合”，效率太低。商人与货币的出现就很好的解决这个问题。
让每个人都知道，只要货物售卖出去赚来货币就可以去购买另外一些自己需要的物品，而在中间起到润滑作用的“商人”，就很好的连接了双方）

今天我给你留一道思考题：物物交换听上去是很落后的交易形式。但是，它有没有可能在某些特殊情况下，是比用货币切分的买卖，商人连接的交易，更有效的交易结构呢？
我看到很多同学说，人情债，还有最近因为疫情不能出小区的人用劳动去换取一些服务（其实我很羡慕有这样好的小区氛围）。
我忽然想起《薛兆丰的北大经济学课》里的第一讲《战俘营里的经济组织》就连在监狱里都需要用“香烟”充当货币，对思考题我没有想到，在哪种特殊情况下物与物更有效率。
下面抄至文章的五条经济学原理：
1，我们看到的社会，只要有人在，就会有需求在；
2，只要有两个以上的人在，他们的需求就不一样，需求不一样就会有交易；
3，有交易就会产生对货币的需求，有货币就有劣币驱逐良币的现象，有货币就有宏观经济的波动，有通货紧缩，有通货膨胀；
4 有交易就有信息不对称，有信息不对称，就会有中间商；
5，有人在的地方就有情绪、就有舆论、就有外部性。于是整个战俘营里面的现象，跟战俘营外面所发生的现象就是一致的。

> 刘润（作者）回复：薛老师说：经济学是数学，商业是语文。虽然我们俩，都是数学系毕业的。

一杯白州：“物物交换”的话，可以发生在公司内部。会计部门一般在年度决算前后一个月会忙的不可开交，而其他月份相对比较闲。闲时月份，可以把会计部门富余的劳动力派到销售战场。这样有关会计人员也能更好的了解真实世界里的钱到底是如何进进出出的。同理，让销售懂点会计也有帮助，至少会明白什么才是真

正的成本，不会造成公司资源的浪费。有精力去多跨部门学习，促进了各部门之间的交流，也能提高公司整体的运营效率。

> 刘润（作者）回复：交换时间。

任玄同：物物交换原来也符合 4P 模型啊，太神奇了。
1、产品：大米、鸡，
2、价格：5 斤大米兑换一只鸡，
3、营销：需求告示，寻找标的物。
4、渠道：几个村落的交汇口，更方便交易。

商业的本质是交换，作为商家的出发点应当是，寻找一个高效的渠道，通过激发购买力的广告，把定价合理的产品销售出去。

销售带来了利润，会激励商家提高产品的数量和质量，把产品越卖越多越便宜。中间的买卖人出现，可以把交易变得更高效，这和货币出现的道理是一样的。

思考：创业就是发现需求，生产最小可用品，卖出去获得利润，迭代产品满足更多需求，不断循环。

> 刘润（作者）回复：5 斤大米，换一只鸡。这个“价格”，隐藏在了“物物交换”的规则里。

朱宇洲：在因战争或其他特殊情况，引起的超高速通货膨胀时期，人们更愿意用物物交易。
商业的本质是交易。
劳动创造财富，交换激励创造。
交易的基础是货币和商人，货币切分了买和卖，商人提升了连接效率。

> 刘润（作者）回复：货币失去价值刻度功能的时候。

中武妖：刘润老师，今天的课程让我想起了个故事，石油的价格有波动，但是有的人希望是有的价格稳定，有的人希望石油的价格波动。这个时候高盛公司就开始出手石油的期权，很多航空公司就开始大量的购买石油期权，因为航空公司最大的成本就是石油的价格。而在市场上产油国就希望石油有波动，希望石油的价格越高越高，这样就可以获得更高的利润。如果没有高盛公司石油的期货市场就不可能存在，因为双方根本就无法达成交易。而高盛在这里面起到了一个促成交易的关键，让讨要风险的人降低了风险，让喜欢风险的人承担的风险。而且这样的商人还推动了双方的发展，规避了双方的风险。了解到这些就会发现，市场上的人有各种各样的需求，商人的存在就是解决这些需求的关键。古代的商人把各个地方生产的产品带到需求的地方，而现代的商人把未来风险也当成了一种商品，不但满足了现代人的需求，还解决了很多人未来的需求。所以商人真的是超越了用货币切分的买卖，可以让未来风险也成为一种交易。如果没有商人大家都会陷入到痛苦之中，航空公司无法承担石油的波动，而产油国却希望油价越高越好，这样不但会损害双方的利益，说不定还会引发更多的矛盾。商人不但解决了矛盾，还让发展得以持续。

> 刘润（作者）回复：这就是期货。高盛，就是促成了跨越时间的交易。

杨进文：每个冬天我妈都种菜卖，大多数时候会用自己卖的菜，和集市的人换家里没有的菜吃。有时还换包子馒头米粉什么的在集市吃。
这样的好处是，交换双方都能解决自己卖剩下的东西，不是用钱买，所以没花钱的心痛；反正地里种的多，没卖掉还免得背回去不新鲜，换了还觉得占了便宜。
这就是没有货币参与的附加值吧😊

> 刘润（作者）回复：课程案例的现实版。

Shadow：吴军老师说：“商业的本质是让人多花钱，而不是省钱。至于如何让人们愿意花钱，这是艺术了。”结合老师这一讲，商业是促成更多交易，提升效率让更多“买”和“卖”的连接发生。

> 刘润（作者）回复：人们不是在一件商品上多花钱。人们是在越来越丰富的商品上多花钱。

徐贵明：不想要什么，就切断买卖，想起一个关于保护野生动物的广告：没有买卖，就没有伤害！这个可以说暗合了商业的本质，没有买卖，就没有了野生动物产品的交换，偷猎者就没有了激励，也就不再去偷猎野生动物了。

> 刘润（作者）回复：防止疫情，也是这个逻辑。

古檀：在疫情期间，口罩，消毒液、防护服等成为稀缺，市场上不能用货币采购口罩的原材料，于是就有一些公司，通过物物交换合作来新建一条口罩的生产线，例如，有 A 公司有无尘生产车间，B 公司是纸尿裤厂商，C 公司是鞋厂。ABC 公司加起来改造一下就分别有生产车间、熔喷布、口罩绳带。
ABC 公司通过提供各自物品，一起生产出成品口罩，这样每家公司都能不花钱获得足够自用的口罩。并生产更多的口罩卖给其他有需要的人。

> 刘润（作者）回复：总结：稀缺的时候。稀缺的东西，就是货币。俗称：硬通货。

晓曦：关于思考题，什么时候不能用货币进行交易，让我想到招募临床试验的参与者。一般来说给试验参与者的报酬是有限的，一般只补偿他们的交通费或者误工费之类的，以免产生道德问题，比如一些人为了赚钱来参与试验。那么试验参与者付出的是承担风险，而试验组织者付出的是自己和大学的信用。比如试验参与者相信梅奥的研究人员是为了社会的福祉在研究，新开发的这个产品有相当一定成功概率可以提高健康水平。虽然不知道这个算不算“物物交换”但很多情况下确实无法进行货币交易。

阜新·迟炜华：关于价值：
交换这个动作并不创造价值。
“劳动创造财富，交换激励创造”，那么，我可以说，是财富激励劳动者去创造价值。
那么问题来了，商人创造了什么价值呢？
是买卖的效率。提升效率本身也并不创造价值，但是效率让创造财富的人（比如农民）节省了交易成本，让财富能更快更多的被创造出来，这就是价值。
买卖人连接了交易，提升了效率，让价值创造者有更多的时间和精力去做想做的事，这就是买卖人的价值。

> 刘润（作者）回复：这就是“激励创造”中，“激励”两个字的意义所在。

伪装：物物交换听上去是很落后的交易形式。但是，它有没有可能在某些特殊情况下，是比用货币切分的买卖，商人连接的交易，更有效的交易结构呢？

这个问题我立刻想到了袜子换飞机的梗，改革开放初期，我们很多商人去前苏联和后来的俄罗斯，直接用轻工业产品换回了无数的重工业产品，甚至是设备。
万大的精英日课里说了华为一个故事，安哥拉这个国家通货膨胀很厉害，没什么外汇，华为就用通信设备换他们的石头，然后建了很漂亮的石楼。
如果把技术看作是物，技术和技术的交换也是常有的事。
如果把劳力看成是物，农村过去谁家盖房子，大家都帮忙，你也不必给钱，日后人家需要帮忙了，你也出一份力，也算是物物交换。

> 刘润（作者）回复：正巧我有袜子，他有飞机。