【笔记】01.交易：货币切分了买卖，商人连接了交易

关联主题:: 刘润
同级:: 2025-12-12_星期五
下一级::

> **放在开头**
>
> 初次学习时间：2021.02.06
> 再次学习时间： 2025-12-12_星期五

> **一些标识说明**
>
> cm：代表我的想法，一般包含：
>
> 理解：我如何理解作者的观点?
> 联想：我能想到哪些相关的其他知识点?
> 例子：有哪些例子可以用这个知识点来解释?
> 灵感：这些内容能对我的生活、工作起到什么帮助?

> 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。——刘润 #金句卡

一、什么是商业?

1.1 通过故事引出商业

> **什么是商业?**
>
> 你家种大米，一年能种200斤，差不多正好够一家人吃。
> 自己种大米，自己吃，**是商业吗?**
> **不是**。这是自给自足的「**小农经济**」。
>
> 你后面开始学习先进的水稻种植方法，产量逐年提高，400斤，600斤，现在年产1000斤。
> 但是，你家还是只能吃200斤，剩下的800斤，你分给村里的邻居、老人或者祭祀时供奉先人。
> **这是商业吗?**
> **不是**。先进的水稻种植技术，是「**技术创新**」。因此，你变成了一个富农。
>
> 米越来越多，你开始研究花式吃饭，米线、米糊、米糕甚至做成浆糊，把陈年报纸贴在墙上做装饰。

> **这是商业吗**?
> **不是**。产品线的多元化，是「**产品创新**」。因此，你成为一个充满想象力的富农。

cm：上面这些做法，本质上是在提高生产力。

商业故事

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。因为从这一刻开始，你开始“**交换**”（exchange）了。
怎么交换?

1、首先，定价。
比如，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）。

2、**然后，营销。**
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）。

3、**然后，渠道。**
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。
他们还想换花布，换羊腿，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）**。

cm：这个故事用来理解商业很好，所以我给记录了一下。

> 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。——亚当·斯密在《国富论》

★ 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。

物物交换的限制性条件：
商业的起点是，物物交换。但是物物交换效率很低，需要满足三个“双重巧合”：

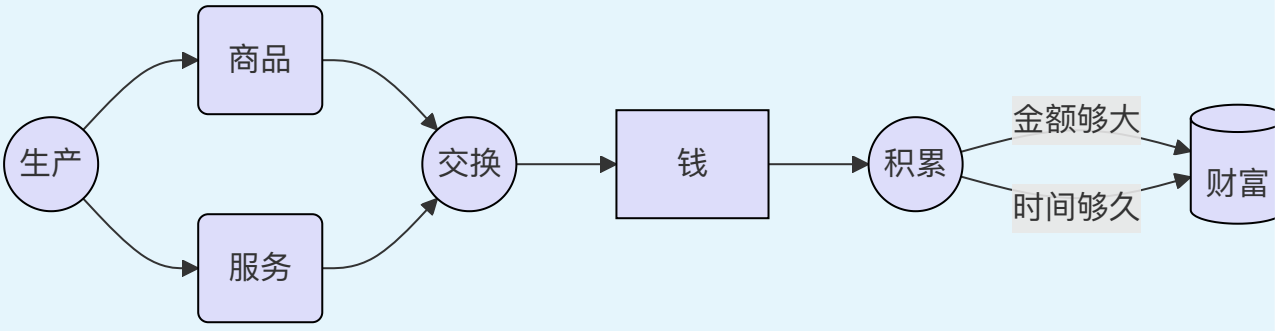
1）“**需求的双重巧合**”：我喜欢鸡肉，老王喜欢米饭；
2）“**时间的双重巧合**”：我想喝鸡汤的同时，老王想念饭香；
3）“**数量的双重巧合**”：我愿意用来换鸡肉的米，等于老王想吃的饭量。

1.2 交换激励创造

cm：技术创新会提高生产力，但是生产出来的东西是用来消费的。一部分是用自己使用，另一部分是因为有[需求]的存在，所以想要[交换]。但是「物物交换」的限制性条件太高了，也就是效率太低了。导致，如果生产出来的多余产品交换不出去，就会坏掉，这容易打消生产的积极性。反过来，如果你有巨大的[需求]需要通过交换才能满足，你就会努力的提高生产力。这里能让我想到两个知识点，1）微观经济学中的供需理论；2）矛盾论，事物内部的矛盾是是事物发展的动力。

“商业”和财富紧紧相连。

> **财富从哪里来？**
>
> 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。 #定义 #概念卡

> **联想知识：这里可以联想到李笑来老师的06.《财富的真相》、《财富的真相》2024-08-02-星期五.excalidraw**
>
> 
>
>
> 1、**钱和财富的关系。**
> 钱需要一定的积累，积累要耗费时间并且常常是很长的时间，且金融需要足够大（在投资或者创业的时候被称之为“资本”）
> 2、“财富”的终极来源只能是生产，这也是财富唯一正当的来源。
> 3、自己的财富**全部来自于自己的时间**。为了拥有财富，就需要用自己的时间去积累（攒钱）。钱只能靠自己去生产，生产就需要生产资料。
> 4、一个人的时间体积取决于他时时刻刻的效率。也就说效率决定财富。提升效率的最有效的方法是：「持续自学」、「长期践行」、「专注内部」

★ 劳动创造财富，交换激励创造。
结论：如何提高你我的财富总量？提高我们之间的交换效率。

如何突破物物交换的“三重巧合”的条件限制？
答案：寻找不需要“巧合”的交易。

1.3 货币和商人的使命

如何绕开三个“双重巧合”？

★ 把一次物物交换，拆分为“买”和“卖”两次交易。

人们创造出了：**货币和商人。**

货币，是交易的媒介。 #概念卡

> 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”。
cm：把一次交换行为拆分为两次交易，解决了“物物交换”的限制性条件，很聪明。
货币的作用，是“把交换切分为买卖”。

商人，也是交易的媒介。 #概念卡
cm：商人不直接参与生产。但是对于生产者而言，你生产出的产品或服务，不知道找谁去换成货币。没有“交易的对象”（这里的交易的对象理解为消费者），货币不会和你交易，拿着货币的商人，才会和你交易。在互联网时代，“平台”是不是也是承担商人的角色呢？甚至每个生产者都可以作为商人。

商人连接了“买”和”卖“两种交易，商人又称为”买卖人“。

★ 货币切分了买卖，商人连接了交易。

二、苏苏的延伸思考

货币和商人的本质

1、从经济学的角度，[货币]和[商人]的出现，本质上是为了降低交易成本。

物物交换：交易成本极高（需要满足三重巧合）
货币：解决了”度量“和”媒介“问题，降低了定价成本和匹配成本。
商人：解决了”信息不对称“和”信用不传递“的问题，降低了”搜寻成本“和”契约成本“。

互联网时代的“平台”是否也是商人？ （是的）

2、互联网时代的“平台”是否也是商人？ （是的）

传统商人：赚钱**差价** (信息不对称)；
现代平台：（淘宝、美团）：赚钱交易佣金（提供基础设施，降低全社会连接成本）
超级个体：（董宇辉）：赚钱信任溢价（帮助消费者降低选择成本）

生产力和交换效率。

生产力（种大米的技术）：决定了上限，能创造多少价值；（所以，科技是第一生产力）
交换效率（把大米换成钱的能力）：决定了你的变现率。（只会种地不会卖，财富转化率为0）

为什么会产生交换?

> 初步思考：生存和繁衍是基础（人性），多样化需求是动力。

Gemini解读：

1. **交换的底层动力**：**为了“偷懒”（追求效率）** 如果我也能种大米，我也能养鸡，为什么我要和你换？ 因为：我擅长种大米，你擅长养鸡。 如果我自己又要种米又要养鸡，我可能一年只能得到 100 斤米和 2 只鸡。但如果我只种大米（专业化），我能种 500 斤；你只养鸡，你能养 50 只。 这时候，我们一交换，大家都拥有了更多的物资。

   亚当·斯密称之为分工（Division of Labor）。
   大卫·李嘉图称之为比较优势（Comparative Advantage）。

结论：交换不仅仅是为了满足“多样化需求”，更是为了以更低的成本（更少的劳动时间），获得更多的生存资源。交换，是人类协作生存的进化策略。

cm：比较优势与绝对优势

2. **交换的前提**：**剩余（Surplus）** 正如你在第一讲笔记里提到的，如果你种的米只够自己吃（生存线），你是不会去交换的。 只有当生产力提高，产生了“剩余”，交换才成为可能。

公众号没人付费，这算商业吗?

> 场景：一个人持续写公众号，有读者看，但没有金钱交易。
>
> **判断**：这属于“生产”，属于“价值创造”，但严格意义上，只要没有发生“价值的逆向流动（回馈）”，这就还不是“商业闭环”。

我们可以把这种状态定义为以下三种情况之一：

1. 公益/慈善（Charity）：
   你单向付出，为了满足自己的表达欲或帮助他人。这叫“为爱发电”。这里只有价值的单向传递，没有交换。

2. 娱乐/爱好（Hobby）：
   你写给自己看，或者为了获得读者的点赞（情绪价值）。这时候，其实发生了一种隐性的交换：你付出了内容，交换了读者的“点赞”和“关注”。但这通常被视为社交行为，而非商业行为。
3. 商业储备/资产积累（Investment）：
   这是最常见的情况。你在积累信任。

   此时虽然没有货币交换，但你在把“内容”转化为“注意力（流量）”。
   - **生产** = 文章
   - **库存** = 读者的信任和注意力

> **关键点**：只要没有发生**交易（Transaction）**，商业就没有完成。**商业的本质是“价值的交换”，而不是“价值的单向赠予”。**

如何将“生产”变为“商业行为”？
要让那个写公众号的人进入“商业世界”，他必须完成**惊险的一跃**：**设计交易结构**。
他需要把积累的“注意力”或者“内容”，变成可交易的商品。通常有以下 **3 种路径**（也就是三种商业模式）：

4. **卖给读者（直接交易）**
   这是最纯粹的商业。你觉得我的内容有价值，你直接付费给我。

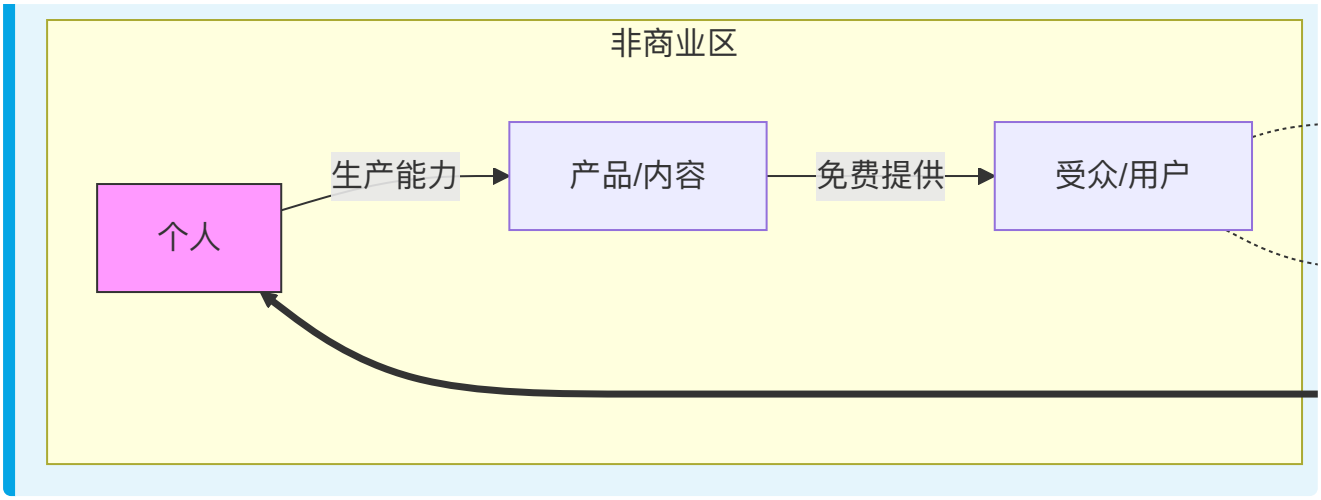
   动作：开启付费墙、做付费社群（知识星球）、卖电子书。
   逻辑：**一手交钱，一手交货（内容）。**

2. **卖给广告商（间接交易，流量模式）**
   这是把“读者”当成产品，卖给“第三方”。

   动作：接广告、写软文。
   逻辑：我免费给读者看文章 → 聚拢了读者的注意力 → **我把这部分注意力打包卖给广告主** → 广告主给我钱。
   本质：这时候，**读者其实不是客户，读者是“产品”。**

2. 卖给合作伙伴（带货/分销模式）
   这是把“信任”变成交易。

   动作：在文章里推荐一本书或一个好物（挂链接）。
   逻辑：读者信任我的品味 → 购买我推荐的商品 → 商家分给我佣金。



TODO：从生产到商业行为的认知重构

三、总结：

总结一下今天的学习。

1、以故事的形式，引出什么是商业?

生产力不是商业，科技创新可以提高生产力；
商业的本质是交易（交换的学问），物物交换面临三个"双重巧合"的限制；
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。 #概念卡
劳动创造财富，交换激励创造。

2、如何摆脱"物物交换"的条件限制？[货币]的[商业]的出现提高了[交换效率]

货币，是交易的媒介。作用是，将"交换切分为买卖"。 #概念卡

- 从商品到货币的交易，叫做"卖"；从货币到商品的交易，叫做"买"。

商人，是交易的媒介。商人连接了"买"和"卖"两种交易，又称"买卖人"。

3、一些问题：延伸思考

货币和商人的本质上是什么?
互联网时代的"平台"是否也是商人?
生产力和交换效率的关系
为什么会产生交换这种行为?
以公众号为例，只创作内容，算是商业吗?

4、一些行动指南：

- [ ] 如何完成从[生产端]到[交易端]的跨越？——>从生产到商业行为的认知重构
- [ ] TODO：让AI列举100个商业上的卡点和羞耻点，然后针对性的给出解决方案。 创作者在商业化过程中常见的"商业卡点 & 商业羞耻感"
- [x] ~~TODO：本篇笔记导出PDF上传NotebookLM~~

四、参考资料：

课程资料归档 >

🎓【课程】-刘润商业通识30讲
🧙【章节】01-交易：货币切分了买卖，商人连接了交易
🎧【音频】：https://s.brmys.cn/ph6e63
📄【PDF】：https://s.brmys.cn/vxgpzb
📃【通义听悟-音频转文稿】：
https://tingwu.aliyun.com/doc/transcripts/wg57n3ajx6jwqkr3
📆【学习时间】2025.12.12

21年绘制知识卡片：

