

最新货殖列传序读后感 货殖列传读后感(汇总5篇)

在观看完一部作品以后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，为此需要好好认真地写读后感。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

货殖列传序读后感篇一

近年来，有很多经济学家以及历史学家，都以为司马迁在《史记·货殖列传》里，早已提出市场经济的思想。对这种说法，也有某些学者持反对态度。他们反对的理由很简单，即如果真是如此，那为什么没有被历朝所用？其实，现在有很多学科都在谈论此类问题，以为现在一些思想，在古代早已有之，或西方某某科技（如计算机）在中国古代（《周易》）亦早已有之。这些说法极力膨胀传统文化的作用，既缺乏理论根据，也是夸大其词。我们应该以历史的发展观点，对前人的思想作出科学的解释。比如说，在《史记·货殖列传》里，隐含着某种类似于现在的市场经济理论的思想，但决不能说市场经济理论就是《史记·货殖列传》的翻版。下面，我想从历史的发展观点来谈谈《史记·货殖列传》里所包含的经济思想。

在《货殖列传》里，处处表现出一种自然合理的思想。即一切商贾之事，都是必定要发生的，不论哪个时代，哪个地方，甚至哪个人。这是极其自然的，好象人要吃饭、睡觉一样。古书有云：“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱。”财富身安使人懂礼节知荣辱，这是社会安定以及人们生活的基本条件。司马迁说：“故君子富，还行其德。小人富，以适其力，渊深而鱼生之，山深而兽往之，人富而仁义附焉。富者得执益彰，失执则客无所之，以而不乐。夷狄益甚。谚曰：“千金之子，不死于市。”此言非空也。故曰：‘天下熙熙，皆为利来；天

下壤壤，皆为利往。’夫千乘之王，万象之侯，百室之言，尚尤患贫，而况匹夫编户之民乎！”只有人民富了，才始有安居乐业可言。人民深懂此理，且这也是千百年来的真理。所以，一切商贾之事，本来就很自然，也很合理。是社会、生活得以正常运转的必定之事。

但是，这些商贾之事的分布又有其自身的理由所在。比如，每个地方生产自己地方特有的产品，地方与地方之间再进而相互交易，形成自由流通，使人民的生活各有所需、需而有得。故司马迁说：“夫山西饶材——山东多鱼——则千里往往出山基置——皆中国人民所喜好，谣俗被服饮食奉生送死之具也。故待农而食之，虞而出之，工而出之，商而通之。”因此，每个人只有把自己应该做的事做好了，同时也就得到自己所需要的东西。司马迁说：“人各任其能，竭其力，以得所欲。——各劝其业，乐其事，若水之趋下，日夜无休时，不召而自来，不求而民出之。岂非道之所附，而自然之验邪？”人在自己的行内，做自己行内的事，并且应该努力去做好。这样做的目的是为了为了使别人能得到你的东西，而别人同样也要做他应该做的事，你要就可以从他那里得到你所需要的东西。

如此循环、相交，在社会上就形成了一种经济活动。这样的经济活动的前提是，每个个体必须是自由的、独立的活动，发挥本行内事是他的职责，如果不能做好行内事，那是他的失责；同时，社会上的每一种有关经济的活动，必定是相互之间发生密切联系的，他们互不干涉，但又不能缺少其中任何一种经济活动，否则就会引起某种不协调，更甚导致社会的动荡不安。

从上述的论述里，我们也不难发现司马迁在《货殖列传》里，已隐约露出有关“经济”的思想。但毕竟不能与现在的“市场经济”理论完全等同。但是他强调各种商贾的分布合理，以及自由往来的交易，与商人的独立自主、互不相干，且必须做好分内之事的论述，在某种程度上，可以说与现在的“市场经

济”理论有着相似的一面。因此，也不能说完全没有关系。因为，那时的有关“商贾”活动，只是被作为社会以及生活的一种必不可少的活动，从实际的生活中得到某些经验性的总结。此与上升为理论的“市场经济”是不一样的，并且当时的这些思想最多也还只是一种初期的萌芽状态。因此，我们在看待古代思想时，必须要持一种历史的发展观点。这样，才能正确地看待历史中所发生的事。

货殖列传序读后感篇二

司马迁的《史记·货殖列传》至今已经有2100多年了，可仍然有着一定的现实意义。货殖，即经商，做买卖，靠贸易以生财求利之意。在《史记·货殖列传》里，司马迁详细地介绍了汉代及其以前有货殖的种种情况，如商贾怎样致富，各地有什么货物，以及经济状况怎样影响人民的生活，形成什么样的社会风气等。它是关于古代社会经济的重要文献。

本文主要论述了货殖的重要性及其不得不然的道理。它说明为积累财富而努力发展生产和贸易，对于改善人民生活，形成好的社会风气和巩固国家统治都有十分重要的作用，并指出不断发展生产和贸易是符合客观发展规律的。司马迁很早就能够注意社会的经济生活，并且清楚地认识到发展生产、交换贸易和积累财富等等的重要性，反映了他的卓越的经济思想，这是十分可贵的，很值得重视。

文章一开头就否定了老子所设思的理想社会，老子说：“至治之极，邻国相望，鸡狗之声相闻，民各甘其食，美其服，安其俗，乐其业，至老死不相往来。”司马迁认为：这种理想美好的情形，不能光靠教化，也要靠发展经济。

人是讲利益的，“天下熙熙，皆为利来；天下壤壤，皆为利往。”你看，大家热热闹闹地、高高兴兴地、忙忙碌碌地云集又离散为了什么？还不是实惠。你光空头政治行吗？农民种地，人们就有饭吃，工人做工，就会有生产日用品、矿山、

铁路、高楼，商人经商，货物就流通，市场经济下，价格自动调节，比如，今年大蒜贵了，明年种蒜的就多，猪肉贱了，喂猪的就少了，南方的菜贵了，其他地方的菜就流向南方。北方的劳动力稀少，劳力就开到北方，并没有人强迫和组织他们这样做，这就是司马迁说的“物贱之征贵，贵之征贱，各劝其业，乐其事，若水之趋下，日夜无休时，不召而自来，不求而民出之。岂非道之所符，而自然之验邪。”

文章还谈到：“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱。”“渊深而鱼生之，山深而兽往之，人富而仁义附焉。”在这里，司马迁虽然过分强调了财富对道德的影响，而他的见解也不无道理，有饭吃，生活幸福，出去做盗贼的就少，从小不教育，没能力抚养，不学好的可能性就大，谚曰：“千金之子，不死于市。”此非空言也。如果我们能够满足人们日益增长的物质、精神的需要，加以教育，宣传道德的榜样，社会就会长治久安。

文章据事论理，颇能服人；结构谨严，层次分明；语言精美，明快畅达，时而援引经典，时而征引民谣，雅俗并用，不仅论理性强，且亲切自然，活泼生动，故虽属说理文章，读来亦颇觉有味。

货殖列传序读后感篇三

《货殖列传》是司马迁为先秦和西汉前期著名的工商业者所立的类传，分析了工商业的发展状况，记述了各地经济贸易特点，介绍了著名商人的事迹，阐明了作者的经济观点。

《货殖列传》虽然排在《史记》末篇，一定程度上反映出商业在那个时代和作者心目中的位置，但肯定了商业在国计民生中的必要性、重要性，明确指出了人们追求财富、追求美好生活都是事势的必然，“善者因之”才是最好的方法，字里行间隐藏着诸多迄今为止仍很重要的商道，能够带给我们重要的启发，具有重要的现实意义。

文章开篇即指出，《老子》“至老死不相往来”的乌托邦式的陈旧观念，已经成为“涂民耳目”、“几无行矣”的陈腐理论。“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”、“夫千乘之王，万家之侯，百室之君，尚犹患贫，而况匹夫编户之民乎”？由于各地物产不同，社会人群也有所分工，因此必须“商而通之”、“商不出则三宝绝”，商业“上则富国，下则富家”，直截了当地指出了商业的重要性。

文章不仅用常见的经济现象揭示出一般的经济规律，“原大则饶，原小则鲜”、“物贱之征贵，贵之征贱，各劝其业，乐其事，若水之趋下，日夜无休时，不召而自来，不求而民自出”，而且明确指出，经商不是愚者而是智者的行业，“贫富之道，莫之夺予，而巧者有余，拙者不足”，还赞扬了弃官经商的人，称其为“贤人”，“贤人深谋于廊庙，论议朝廷，守信死节隐居岩穴之士设为名高者安归乎？归于富厚也”，给予商人应有的社会地位。

值得一提的是，文章用较大篇幅、用赞赏的口气介绍了范蠡、子赣等人的事迹。范蠡帮助勾践复仇之后，明智地选择归隐经商，“治产积居，与时逐而不责于人”，“此所谓富好而行其德者也”。子赣“废著鬻财于曹、鲁之间”，在孔门弟子中“最为饶益”，不仅自己“结驷连骑”、与国君分庭抗礼，受人尊重，而且对孔子扬名天下也提供了很大帮助，属于“得势而益彰者”。范蠡、子赣均为当时代的精英，在从政、做学问上均有较大成就和建树，两人又同为商界成功人士，在历史上树立起了儒商典范，成为此后我国商界的楷模和榜样。

司马迁写作《货殖列传》，距今已经2100多年，但文章中体现的商业思想和基本原则，大部分是正确的。现代商家如果认真体会和灵活运用，仍然有所裨益。

一要准确研判市场。计然是春秋战国时越国的谋臣，又是一

名经济学家、商界理论家。据说，勾践成功复国、范蠡成功经商都是在计然的理论指导下实现的。《货殖列传》大幅引用计然的话，说明审时度势、研判市场的重要性。“知斗则修备，时用则知物，二者形则万货之情可得而观已”，“旱则资舟，水则资车，物之理也”、“论其有余不足，则知贵贱”，“贵上极则反贱，贱下极则反贵”，“贵出如粪土，贱取如珠玉”。一个成功的商业企业，既要深入调查研究，把握经济大势，掌握行业供求信息，又要系统思考，迅速反应，果断采取行动，才能在市场竞争中立于不败之地。

二要孜孜不倦地追求利润。文章引用《管子牧民》篇“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱”后，论述道：“礼生于有而废于无”、“故君子富，好行其德；小人富，以适其力”、“人富而仁义附焉”，多处论及财富的重要性。文章讲到，逐利是人的本性，是推动各行各业发展的动力，“富者，人之情性，所不学而俱欲者也”，从“壮士在军”、“赵女郑姬”，到“弋射渔猎”、“医方诸食技术之人”，“农工商贾畜长，固求富益货也”，“此有知尽能索耳，终不余力而让财矣”，肯定了商人逐利的正当性。作者褒扬了从管仲到曹邴氏等人发家致富的行为。认为管仲在整顿经济秩序，帮助齐国复兴、齐王称霸的同时，自己发家致富，富比君王，是有能力的表现。鲁人曹邴氏“富至巨万”，仍然“父兄子孙约”，定下“俯有拾，仰有取”的家规，也是受人称道，值得世人学习的。

三要勤劳节俭，薄利多销。文中论及商道时，认为勤劳治富是正确道路。一方面讲到，“夫纤啬筋力，治生之正道也”，赞赏著名商人白圭“能薄饮食，忍嗜欲，节衣服，与用事僮仆同苦乐”的行为，也肯定了郟氏、浊氏依靠磨刀、卖羊肚等小技能、小生意勤劳致富的做法。另一方面，多次强调“廉贾归富”，清廉、不贪一时之利的商人，终归能够获得更多的利益。“贪贾三之，廉贾五之”，贪婪的商人居奇惜售，货物滞销，资金周转不灵，所得利润仅为十分之三。薄利多销的商人，财物流通无滞，所得利润可达十分之五。

这些道理，直到今日，仍然值得我们学习领会和借鉴实践。

《货殖列传》是一篇传记，但仔细阅读后，能够体会出不少与现代商业理论相一致的观点，对现代商业管理具有指导意义。

一要加强成本管理。文章引用谚语述及控制运输成本的重要性，“百里不贩樵，千里不贩余”，多处讲到各地风土人情、物产分布、交通情况，都是在提醒世人，运输成本是影响商品价格的重要因素。文章讲到“以物相贸易，腐败而食之货勿留，无敢居贵”，讲到“积著之理，务完物，无息币”，牵涉到库存和资金管理问题。在讲述经商致富案例时，讲到一个名叫刀间的商人，特别偏爱收留、使用“奴隶”，“使之逐渔盐商贾之利”，终于依靠这些人的力量发家致富，财产多达数千万。这实际上是一个使用廉价劳动力的案例，涉及到人工成本问题。

二是承认资本经营的合法性。《货殖列传》记述的是秦和西汉前期工商业者的事迹。那个时代，多数上层人家是依靠官职俸禄或爵位封地显贵于人的，但也有些人是通过工商业积累资本、发家致富，从而跻身上流社会的。作者给这样的人家起了个名，叫“素封”。说，“庶民农工商贾，率亦岁万息二千，百万之家则二十万，而更徭租赋出其中，衣食之欲，咨所好美矣”，可以“不窥市井，不行异邑，坐而待收，身有处士之义而取给焉”。文章不仅认可资本经营，而且肯定了巴郡一个叫“清”的寡妇继承和享用祖上遗产的合法性，指出货币资金的重要性，讲到了“财币欲其行如流水”、钱能生钱等道理。

三要重视“实体经济”。由于历史原因，我国社会长期崇尚以农为本，认为依靠农业生产致富为上等，依靠工商业致富为次等。我们不能奢望《货殖列传》在这方面有历史性的突破，但不妨把彼时代的农业比作现时代的“实体经济”，同样有所启发。文中讲了一个有意思的案例。楚汉相争之际，

宣曲一个姓任的富人，准确判断战争将会造成土地荒芜、粮食涨价的形势，在别人争夺金银珠宝的时候，他用地窖储存粮食，然后高价卖出，发了大财。经商发财之后，“富人争奢侈”，而任氏不仅“折节为俭，力田畜”，而且在购置田、畜的时候，“独取贵善”，结果任家“富者数世”。任氏“以末致财，用本守之”，在经商致富之后，用农耕本业——彼时代的“实体经济”保家守财，成为民间的表率，甚至受到了朝廷的表扬。

五富无经业，则货无常主，能者辐凑，不肖者瓦解”，“千金之家比一都之君，巨万者乃与王者同乐”。《货殖列传》，值得细读。

货殖列传序读后感篇四

“货殖”是指通过商业活动逐利致富。《货殖列传》是司马迁为先秦和西汉前期著名的工商业者所立的类传，分析了工商业的发展状况，记述了各地经济贸易特点，介绍了著名商人的事迹，阐明了作者的经济观点。《货殖列传》虽然排在《史记》末篇，一定程度上反映出商业在那个时代和作者心目中的位置，但肯定了商业在国计民生中的必要性、重要性，明确指出了人们追求财富、追求美好生活都是事势的必然，“善者因之”才是最好的方法，字里行间隐藏着诸多迄今为止仍很重要的商道，能够带给我们重要的启发，具有重要的现实意义。

二

世界是物质的，商业是必要的，经商是有学问的。

文章开篇即指出，《老子》“至老死不相往来”的乌托邦式的陈旧观念，已经成为“涂民耳目”、“几无行矣”的陈腐理论。“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”、“夫千乘之王，万家之侯，百室之君，尚犹患贫，而

况匹夫编户之民乎”？由于各地物产不同，社会人群也有所分工，因此必须“商而通之”、“商不出则三宝绝”，商业“上则富国，下则富家”，直截了当地指出了商业的重要性。

文章不仅用常见的经济现象揭示出一般的经济规律，“原大则饶，原小则鲜”、“物贱之征贵，贵之征贱，各劝其业，乐其事，若水之趋下，日夜无休时，不召而自来，不求而民自出”，而且明确指出，经商不是愚者而是智者的行业，“贫富之道，莫之夺予，而巧者有余，拙者不足”，还赞扬了弃官经商的人，称其为“贤人”，“贤人深谋于廊庙，论议朝廷，守信死节隐居岩穴之士设为名高者安归乎？归于富厚也”，给予商人应有的社会地位。

值得一提的是，文章用较大篇幅、用赞赏的口气介绍了范蠡、子赣等人的事迹。范蠡帮助勾践复仇之后，明智地选择归隐经商，“治产积居，与时逐而不责于人”，“此所谓富好而行其德者也”。子赣“废著鬻财于曹、鲁之间”，在孔门弟子中“最为饶益”，不仅自己“结驷连骑”、与国君分庭抗礼，受人尊重，而且对孔子扬名天下也提供了很大帮助，属于“得势而益彰者”。范蠡、子赣均为当时代的精英，在从政、做学问上均有较大成就和建树，两人又同为商界成功人士，在历史上树立起了儒商典范，成为此后我国商界的楷模和榜样。

三

经商之道，贵在把握时机，咬定目标，薄利多销。

司马迁写作《货殖列传》，距今已经2100多年，但文章中体现的商业思想和基本原则，大部分是正确的。现代商家如果认真体会和灵活运用，仍然有所裨益。

一要准确研判市场。计然是春秋战国时越国的谋臣，又是一

名经济学家、商界理论家。据说，勾践成功复国、范蠡成功经商都是在计然的理论指导下实现的。《货殖列传》大幅引用计然的话，说明审时度势、研判市场的重要性。“知斗则修备，时用则知物，二者形则万货之情可得而观已”，“旱则资舟，水则资车，物之理也”、“论其有余不足，则知贵贱”，“贵上极则反贱，贱下极则反贵”，“贵出如粪土，贱取如珠玉”。一个成功的商业企业，既要深入调查研究，把握经济大势，掌握行业供求信息，又要系统思考，迅速反应，果断采取行动，才能在市场竞争中立于不败之地。

二要孜孜不倦地追求利润。文章引用《管子牧民》篇“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱”后，论述道：“礼生于有而废于无”、“故君子富，好行其德；小人富，以适其力”、“人富而仁义附焉”，多处论及财富的重要性。文章讲到，逐利是人的本性，是推动各行各业发展的动力，“富者，人之情性，所不学而俱欲者也”，从“壮士在军”、“赵女郑姬”，到“弋射渔猎”、“医方诸食技术之人”，“农工商贾畜长，固求富益货也”，“此有知尽能索耳，终不余力而让财矣”，肯定了商人逐利的正当性。作者褒扬了从管仲到曹邴氏等人发家致富的行为。认为管仲在整顿经济秩序，帮助齐国复兴、齐王称霸的同时，自己发家治富，富比君王，是有能力的表现。鲁人曹邴氏“富至巨万”，仍然“父兄子孙约”，定下“俯有拾，仰有取”的家规，也是受人称道，值得世人学习的。

三要勤劳节俭，薄利多销。文中论及商道时，认为勤劳治富是正确道路。一方面讲到，“夫纤啬筋力，治生之正道也”，赞赏著名商人白圭“能薄饮食，忍嗜欲，节衣服，与用事僮仆同苦乐”的行为，也肯定了邳氏、浊氏依靠磨刀、卖羊肚等小技能、小生意勤劳致富的做法。另一方面，多次强调“廉贾归富”，清廉、不贪一时之利的商人，终归能够获得更多的利益。“贪贾三之，廉贾五之”，贪婪的商人居奇惜售，货物滞销，资金周转不灵，所得利润仅为十分之三。薄利多销的商人，财物流通无滞，所得利润可达十分之五。

这些道理，直到今日，仍然值得我们学习领会和借鉴实践。

四

推动企业长远发展，要控制成本，用好资金，重视“实体经济”。

《货殖列传》是一篇传记，但仔细阅读后，能够体会出不少与现代商业理论相一致的观点，对现代商业管理具有指导意义。

一要加强成本管理。文章引用谚语述及控制运输成本的重要性，“百里不贩樵，千里不贩余”，多处讲到各地风土人情、物产分布、交通情况，都是在提醒世人，运输成本是影响商品价格的重要因素。文章讲到“以物相贸易，腐败而食之货勿留，无敢居贵”，讲到“积著之理，务完物，无息币”，牵涉到库存和资金管理问题。在讲述经商致富案例时，讲到一个名叫刀间的商人，特别偏爱收留、使用“奴隶”，“使之逐渔盐商贾之利”，终于依靠这些人的力量发家致富，财产多达数千万。这实际上是一个使用廉价劳动力的案例，涉及到人工成本问题。

二是承认资本经营的合法性。《货殖列传》记述的是秦和西汉前期工商业者的事迹。那个时代，多数上层人家是依靠官职俸禄或爵位封地显贵于人的，但也有些人是通过工商业积累资本、发家致富，从而跻身上流社会的。作者给这样的人家起了个名，叫“素封”。说，“庶民农工商贾，率亦岁万息二千，百万之家则二十万，而更徭租赋出其中，衣食之欲，咨所好美矣”，可以“不窥市井，不行异邑，坐而待收，身有处士之义而取给焉”。文章不仅认可资本经营，而且肯定了巴郡一个叫“清”的寡妇继承和享用祖上遗产的合法性，指出货币资金的重要性，讲到了“财币欲其行如流水”、钱能生钱等道理。

三要重视“实体经济”。由于历史原因，我国社会长期崇尚以农为本，认为依靠农业生产致富为上等，依靠工商业致富为次等。我们不能奢望《货殖列传》在这方面有历史性的突破，但不妨把彼时代的农业比作现时代的“实体经济”，同样有所启发。文中讲了一个有意思的案例。楚汉相争之际，宣曲一个姓任的富人，准确判断战争将会造成土地荒芜、粮食涨价的形势，在别人争夺金银珠宝的时候，他用地窖储存粮食，然后高价卖出，发了大财。经商发财之后，“富人争奢侈”，而任氏不仅“折节为俭，力田畜”，而且在购置田、畜的时候，“独取贵善”，结果任家“富者数世”。任氏“以末致财，用本守之”，在经商致富之后，用农耕本业——彼时代的“实体经济”保家守财，成为民间的表率，甚至受到了朝廷的表扬。

五

“富无经业，则货无常主，能者辐凑，不肖者瓦解”，“千金之家比一都之君，巨万者乃与王者同乐”。《货殖列传》，值得细读。

货殖列传序读后感篇五

我在课余时间看了货殖列传，在该列传中司马迁认为社会经济活动不以人们意志转移的客观过程，因此，即利用货物的生产与交换，进行商业活动，从中生财求利。司马迁所指的货殖，还包括各种手工业，以及农、牧、渔、矿山、冶炼等行业的经营在内。史记中影响最深刻的是，两大著名商业家计然和白圭。

“人弃我取，人取我予”就是白圭提出的，白圭认为商业成功的第一要素就是要善于观察变化和利用变化，他主张利用规律性变化获利，所谓规律性变化就是不要关注引起变化的具体原因，要把握必定如此的变化，白圭提出的“人弃我取，人取我予”的商业策略，就是必定如此的规律性变化，这里

面的规律是，由于有大量的人弃，价格必定就掉下来了，而价格掉下来，就是上涨的理由，上涨的理由具备，上涨就是迟早的事！只要发生大量的抛售，就买入，至于这种抛售是属于全球金融危机引起的呢？还是巨额投资亏损造成的呢？还是原料涨价引起的不关注，只要人弃，我就取。

另一位商业家计然提出贵极则贱，贱极则贵，贵出如粪土，贱取如珠玉（价格贵到极点，就会返归于贱；价格贱到极点，就要返归于贵。当货物贵到极点时，要及时卖出，视同粪土；当货物贱到极点时，要及时购进，视同珠宝）。至于是什么引起的贵贱变化，这些商业家们并不关注。而我们的投资人则长期沉溺于引起价格变化的原因中不能看清全局，忽视了价格下跌本身就是上涨的’理由的规律。

说来说去凌通最想要说是，重要的是把握必定如此的规律性变化，跌多了就是涨，涨多了就是跌这是基本规律。人们都不敢买的时候，都弃之的时候就是最好的买入机会这也是规律。不要寻求具体的上涨理由和买入理由，一旦有具体的上涨理由和买入理由，实际股票就没有买入价值了，一旦有上涨的理由的时候，人们就不要抛售了，也就没有机会了。所以真正的把握机会一定要在完全看不清具体利多的困难阶段下手。同时要理解相信价格的变化总是向反方向变的，上涨总会转化为下跌，反之下跌一定会转化为上涨！

在这点上，古代商业家计然和白圭分别提供了更伟大的思想，计然指出：天旱资舟，天涝资车，这才是商业和经营的规律。在古代商业家的眼里，所有的商业行动都是为次年或者很多年后所做的准备，等待时间的推移，实现收益。白圭则提出，当货物过剩低价抛售时，就收购；当货物不足高价索求时，就出售。谷物成熟时，买进粮食，出售丝、漆；蚕茧结成时，买进绢帛绵絮，出售粮食。两位商业家都不为明天操心，他们的商业行为都不是为明天挣钱做准备，而是为更长久的未来做的准备。

计然和白圭认为经商一定要利用，“时用”关系，“时用”关系指的是，人们需要某个商品的时间和这个商品处于充足的时间不是同一时间，东西多时大家往往不需要，价格就低了，大家需要时东西往往不足，商人们就是利用这个时间差，在供给充足价格下跌是买入，然后随着时间的变化自然会出现东西少，大家又要用，价格高的情况，这时商人就卖出。凌通认为“时用”变化其本质就是充分利用在不同时间或空间商品的供需关系不一样，从而导致价格不一样，来获取利益。在两位大商业家眼里，价差是时间创造出来的，价差是时间的函数，时间是价差之母。

在一个极端的困境中，极端的抛售中，采取人弃我取的策略，然后等待时间的推移，创造出新的供需关系和价格，自然会挣钱。不要试图在某个低价买入后，次日就获利，这是不可能的。不要等待什么具体的利多才买入，那是已经晚了。在极端的困难和极端的悲观，极端的抛售和极端的利空情况发生时，就是最佳的买入时机，而时间逐步推移之后利多自然会出现。根本就不需要投资人去寻找、去发现、去预测什么利多，只需要投资人等待！这是商业和投资的基本规律也是凌通阅读了《史记货殖列传》之后的心得。