



消费并快乐着

——《创富新思维:消费商时代》连载(二)

刘茂才/文

在这个新时代的竞争过程中,不是由生产商来完成,也不是由流通商来完成,而只能由我们这些消费者来完成。因为我们行动是一致的,容易在观念上达成统一,行动上采取合作。为什么会这样?

因为曾经有无数的生产商和流通商,联合起来将我们消费者的钱掏走,只留下价高值低,甚至可能是伪劣产品,一次次伤害了我们的购买欲望,让我们失去了快乐消费的信心。

既然是消费者从分散走向联盟的必然过程,那么作为一个消费者,今天你不主动去团结别人,使自己成为一个消费商,明天就是别人来团结你,他会成长为一个消费商!国外提出的快乐消费、满意消费、人人都健康生活给我们的启示那是显而易见的。我们的视野可以更宽一些,消费者自由、快乐、满意的消费,顺应了消费商时代的到来。我们人人都是消费者,而人人又是经营者,消费商扮演双重身份的时代到来了。

消费爱国者

你是愿意自投罗网还是积极行动起来去编织属于自己的营销网络?其中的经济利益关系,不必多说。也许,过不了多久,你与朋友见面打招呼时,他会自豪地告诉你,“我是一个消费商!”我不仅找到了走向富裕之路,而且进入了富裕之门。

攀富,可以说是人们的普遍心理需求,可是怎样攀富?不少人并不明白,虽然他充当了消费商的角色,给他带来了攀富的机会,但他只是一个消费者,并没有得到消费商的利益回报。如果我们明白了充当消费商,它既是消费者又是经营者的道理的话,那就不仅是消费者的付出,而且应当得到经营者应当得到的利益回报。这就需要我们的消费者自觉或不自觉地充当了消费商角色者思考的一个非常现实的问题。你的消费付出这是天经地义的事,但你充当了经营者得到应有的回报,同样是天经地义的事。这个简单的道理,并没有引起人们关注与重视,而我们的经济学家也极少见到关于这方面的理论著作。

党的“十一五”规划提出,要将我国投资拉动型经济逐步转变为消费驱动型经济。而且,到2005年年底,我国城乡居民储蓄存款余额已突破14万亿元。其间就有巨大的消费潜力,现在的问题是:如何启动这一巨大的消费潜力?这更是需要我们考虑的一个非常现实的问题,生产商要考虑,经销商要考虑,消费商更是一个机会,有不少学者认为,又是一次财富转移的机会。财富的转移总是在生产商与消费商之间互为中介化过程中实现的,消费商就是中介,既是消费者又是经营者,而中介是由产品转化为财富的关键。所以重视消费商这个中介,不仅具有理论价值,而且更有重要的实用价值。生产商创造产品之所以能转化为财富,最重要的是满足消费者的需要,而为此起关键作用的同样是生产商与消费者之间的中介,而产品转化为社会财富需要中介,由社会财富化为产品,关键同样是中介。由此可见,由产品转化为财富是中介,由财富转化为产品是中介。由中介实现社会再生产的良性循环。中介哲学指导生产商与消费商,而生产商与消费商的实践丰富了中介哲学,这又是一个良性循环。理解消费商,认识消费商,最重要的是从互为中介的角度理解消费商的中性,即亦消亦商的中性。

消费者的消费已成为国家经济增长的重要手段,我们的消费将受到政策的扶持与保护,那么作为消费商也将大有作为,将来也会有更多更好的法律法规对我们消费商进行保护。

中国的消费者在全球是最多的,我们这些消费者的团结过程,就是消费爱国的过程,就是中华民族伟大复兴的过程!

把“消费者”转变成“经营者”也就是“消费商”——这种模式有两个问题要解决:一是要找到一个很好的平台。其中Amway就是一个非常好的平台,我们不少消费商都在为这一平台的构建做努力,而且从这个平台上走向富裕。我们相信,这样的平台会越来越多,中国政府同样要

引入这一消费平台,要对经营好、诚信度高的企业,经过商务部批准,进入这一平台,这是我国政府保护消费者利益的重要举措。

消费商功能平台和系统

如何建立和拓展我们的消费者群体,需要我们有一个系统,而这个系统在我国正在形成与发展过程之中。不少网络平台构建了这样的系统,比如阿里巴巴淘宝网网络购物平台就做得非常好。

有了这个系统,我们每一个普通人可以知道如何来开发我们未来的市场。

今天我们要问一下自己一个问题:您真正想拥有的是什么?是折扣还是自由?

任何人都想得到自由、获取自由,可是自由要有两个条件保障:足够的金钱和时间。任何人都知道自由是我们每个人追求的目标,比如有自由选择空间,需要钱;自由支配时间,同样需要钱。不难看出,自由支配金钱才能真正意义上有自由,当然我们不是金钱万能者,但我们是说没有钱则万万不能。所以我们既要向前看,也要向钱看。前者向前看是指信仰、理想、目标和方向,而后者向钱看则是指人们通俗的说法要挣钱,要学会挣钱,是你生存、发展、享受的需要。更是你真正意义得到自由的保证。每一个人都想挣钱,可是怎样挣钱并不是人人都知道,每个人都想有一个挣钱的机会,而充当消费商就是一个机会。

您是愿意去一家为了吸引顾客去花费几万元、几十万元甚至数百万元请明星做广告的折扣公司购物呢,还是愿意去一家不做广告,而将这些资金以奖金的方式回馈给我们生产消费者的公司购物呢?

您是愿意让自己缓慢地变得更穷,还是变得更富?人们的选择显然是后者,攀富,自然是人们的普遍追求,想富、要富者,你就走向消费商这条路上来吧,全世界消费商联合起来,走向富裕、健康、自由、幸福之路。

可以预见,在不久以后,消费商将是一个非常有前途的职业,也会成就一大批富翁。消费商时代的到来,就是财富大转移、大集中的时代。

近几年来,随着社会生活环境的改变,高校大学生的消费心理、消费对象、消费结构、消费形式都发生了深刻的变化,明显地存在两种趋势:一是消费结构以享受消费为主,人际交往消费开支越来越大。二是消费形式以物品消费为主,盲从消费的心理严重,越来越多的青年大学生脱离自己。这就需要我们的消费商引导大学生理性消费。其实大学生本身既是消费者又是经营者,比如你在商店里购物得到了你满意的消费品,你推荐同学去这个商店购物,你就充当了消费商角色。

当然这种角色变换,你并没有意识到,我们之所以要提出消费商的概念,就是想让我们每个消费者明白自己的角色定位,更要让生产商、经营商明白这个道理。大学生消费是一个巨大的消费群体,生产商要关注,经营商要关注,消费商更要关注这一巨大的消费群体的消费需求。我们每个大学生更应当充当大学生消费商,因为只有你们最了解自己身边的同学的消费需求,所以你们最有资格充当消费商。大学老师、领导要引导大学生消费商的理性消费。生产商更要走近大学生,因为只有你走近他们,你才能生产大学生真正需要的消费品,因为这是一个独特的消费群体,生产商要考虑他们独特的需要。我还注意到不少中学生、小学生中的老师充当消费商的现象是非常普遍的,他们推荐的消费品,无论是小学生,还是中学生,都非常看重。比如老师推荐的课外读物、期刊等,几乎带有指令性的,学生回到家就向自己的亲人提出来,家长一般会满足子女的要求,这样老师对学生而言自然是最有影响的消费商。

如果我们的中学生、小学高年级学生明白这个道理的话,为什么不与老师共同充当消费商呢?得到的回报为什么不可以由老师与学生共享呢?我们提出这个问题,只是从消费商的意义上提出来的,并没有伤害老师利益的想法,其实我们的老师们更应当想得开一些,老师与学生共同

编者按

《创富新思维:消费商时代》反映新经济领域里处处为人所见而又易被忽略的消费商现象的一本书,《创富新思维:消费商时代》力图整理挖掘大量事实依据,为消费商作理论上的定义,填补经济理论的一项空白。作者:刘茂才,著名经济学家、地质学家、社会学家,原四川省社会科学院院长、研究员,第九届全国政协委员,人力资源研究领域的顶尖专家。是中介论的提出和论证者,“消费商”一词的提出者。

充当消费商,这对于培养学生的经营观念,增强经营意识,同样对学生的培养具有重要意义。也许有人提出学生不应当培养他挣钱意识,但我们想想,今天的学生就是明天一个社会的人,他在社会上的生存发展同样要学会挣钱的本事,他不能永远依靠家长过日子,而是要自主地过日子了,要自主地过日子,当然要学会挣钱的本事,我们曾讲过既要向前看,也要向钱看,教育,当然不能背离这个目标。

攀富向上,追求美丽,这是改革开放、经济发展、社会进步提出的新要求、新目标,我们应当鼓励学生正确攀富比美,更要引导学生攀富向上追求美丽。请注意我们这里讲的向上就是理想、信念。一个没有理想、没有信念的人,好比是没有灵魂的人,没有灵魂挣钱有何意义呢?所以我们认为既要向前看,也要向钱看。向前就是讲的理想、信念,就是灵魂,就是动力,就是力量和信心。

消费者与经销商的统一

消费商既是产品和服务的最终消费者,又是产品和服务的宣传推广者和销售者,具有双重身份。每个人的一生就是消费的一生,每一天都离不开消费。

人一生中创造的财富,95%以上都花在消费上。人生的过程既是创造财富的过程,更是消费的过程,创造财富的目的在于消费,如果不消费创造财富又有何意义呢?由此看来,创造财富是人们的追求,而消费更是人们的需求,任何人在任何社会,最基本的需求就是消费的需求,当然有物质消费的需求和精神消费的需求,而最基本的是物质消费的需求,更高层次就是精神消费或享受的需求,它们之间同样是互为中介化的过程。

因为要满足人们的消费,所以要创造财富,而创造财富则是为人们自由、自主的选择消费的自由。只有自由、自主地消费,人们才能真正地快乐生活。快乐同样是每个人的追求,而快乐的必要前提,是只有创造了丰富的财富,从而满足消费自由,只有得到消费自由,才能得到真正的快乐。

这个时代,最大的不道德就是对自己

不够好,以健康为代价的财富积累,则是社会最大的不道德。在健康红灯前,我们应当停下匆忙的脚步认真想一想,如果损失健康甚至生命为代价发展,拼命挣钱还有什么意义呢?特别是物质过剩的今天,消费者创造的财富应当回报,健康安全的消费商时代到了。如果是为了健康快乐地生活而挣钱,那你就应当回到健康、快乐、安全的消费商时代来,充当一个既是消费者又是经营者的消费商吧!

我们每一个人都是地地道道的忠实的消费者。并且随着社会的不断地发展,消费水平、消费质量也不断提高。任何人在消费的同时,挣钱的欲望也会日益膨胀。因为你要消费就要挣钱,而消费欲望越强的人,挣钱的欲望就越强。金钱不是万能的,但没有钱则万万不能,就会出现这样的行为:先是自己花钱消费,然后再介绍别人消费而挣钱。最终会演变成一个个消费商。

消费商的概念在中国才刚刚推出,在国外有一个相似的概念,翻译到中国叫“生产消费者”,既是生产者又是消费者。不过它只是一个经济学的概念,没有具体的理论和实践指导性。

消费商是在市场经济走向成熟、诚信经营理念深入经营者与消费者之中,而且经营者与消费者之间互为中介化的前提下,提出来的一个全新的经营模式、经营理念、经营策略和经营技巧。更是发达国家市场经济走向成熟、消费者信赖度高、诚信经营是在得到消费者高度信赖的前提下发展起来的一种新型的经营模式。

它对传统的经营理念、经营思想是一个富有挑战性的命题。之所以称消费商,它是一个消费者与经营者互为中介化的概念,消费者与经营者界线模糊化,生产、流通、消费互为中介化的一种全新的概念。消费商既是消费者又是经营者。人们常讲:梦想是保持光彩夺目的人生境界,一直是人们追求的目标。而成功是一个概念,它是具有丰富内涵的一个概念,不同的人对成功有不同的理解,比如一个学者追求的目标,自然是以它的学术思想影响和推动社会