

《商道智慧》课程教学教案——道与术

任务一 道与术-商道无形，大商善谋				编号：61
一、任务基本信息				
所属项目	项目6 大商之道	授课学时	2 学时	
授课对象	2021 级国际贸易	课程性质	理实一体	
典型任务	天道、地道、人道；三谋、三略、三优			
教学目标	知识目标	1. 理解天道、地道、人道的内涵； 2. 理解三谋、三略、三优的内涵； 3. 了解商道无形，大商无算的运作规律。		
	能力目标	1. 能准确把握天道：遵循正道，方得以远的规律性； 2. 能准确把握地道：道法自然，顺势而为的法则； 3. 能准确把握人道：寻根问本，安身立命的初心； 4. 能把握三谋：人谋、事谋、物谋的经商策略； 5. 能把握三略：货略、价略、市略的经商策略； 6. 能把握三优：尤文、优才、优制的商术；		
	思政目标	1. 增强学生遵循把握规律的能力； 2. 培养学生钱财取之有道的信念； 4. 对商文化的学习，增强文化自信、自豪感； 5. 强化学生经商顺应规律、遵从自然的法则意念； 6. 培养学生同心协力，优化组织的精、气、神。		
教学重点	1. 道：商道无形，大商无算的精神理解； 2. 术：大商善谋，攻守有略的理解。	重点落实	小组讨论，小组成员共同进行道与术的智计谋略，货、价、市的基本规律等资料的解读分析，总结提炼。	
教学难点	1. 天道、地道、人道分析； 2. 三谋、三略、三优分析。	难点突破	1. 结合计然、范蠡、胡雪岩、腾讯等成功的具体事例，对道与术的精神内涵做深入了解和体会。 2. 组织学生剖析商业经营关键节点，感受道与术的文化丰富内涵。	
教学策略	根据教学内容将实际生活中的真实案例加以典型化处理，将学生自主学习过程中遇到的问题融入到课堂任务中，在解决问题的过程中强化学生对新知的理解；最后，通过对案例的实训来启发学生的创造潜能，将所学知识加以内化吸收。			
教学内容				

二、教学过程

课前准备:

1. 借助超星和网络教学平台上传的视频理解道与术的精神内涵;
2. 若自学中遇到问题可通过网络教学平台和超星在师生之间进行交流反馈;
3. 初步分析提炼道与术的经营策略;
4. 教师根据自学情况作出评价。

步骤一：案例导入

教师引导：案例分析：褚时健的“褚橙”

褚时健 74 岁时，在云南哀牢山承包了万亩荒山开始种植橙子。短短几年，褚时健就成为中国的“橙王”，他培植的“褚橙”也成了中国家喻户晓的一个品牌。“褚橙”的成功在很大程度上就得益于褚时健懂得顺应规律的商业思想。刚开始种植时，褚时健也遇到过烂果、坏果或果子糖分不够等问题。



图 1 褚时健与褚橙

后来，褚时健仔细钻研，从水源、土壤的有机质比例、剪枝频率，到一棵果树挂果的多少、开花时间的早晚，在不断的实验中，褚时健逐渐找到了最适合果树生长的一些规律。并将这些规律应用于“褚橙”身上。就这样，“褚橙”慢慢做到了“甜酸比例合适，味道好，果肉化渣”的特点。

另外，“褚橙”在营销上也很尊重市场规律。褚时健认为，市场的供求关系有松有紧，什么情况都可能发生，产品一旦过剩就会降价，这时候，“褚橙”就只有从质量和价格两个方面去和别人竞争。而且，“褚橙”也很好地做到了这一点。

正是如此，褚时健才会一直说“无论做什么事情，人都要有一颗敬畏心，自然规律、市场规律都要去遵守。”

道与术为商道的根本。道是河，术是舟；道是舵，术是桨。无河则无以载舟，无舟也难以渡河；无舵无以方向，无桨无以动力。因此，道是经商的方向，术是经商的法则；道是指引，术是方法和谋略。明了道和术，才能货通天下，利射四海。

提出问题：请大家翻译一下下列例文：

知其雄，守其雌，为天下谿。

《商道智慧》课程教学教案——道与术

为天下谿，常德不离，复归于婴儿。

知其白，守其黑，为天下式。

为天下式，常德不忒，复归于无极。

知其荣，守其辱，为天下谷。

为天下谷，常德乃足，复归于朴。

步骤二：明确本次任务的能力目标和知识目标。（见课程基本信息）

步骤三：学生自己丰富“工具箱”

在5分钟之内在网上搜集商业企业经营之道的相关知识，了解企业经营的制度、文化、规律等，放入自己的“工具箱”中。

步骤四：展示教师“工具箱”内容，教师点评

一、道：商道无形，大商无算

（一）天道：遵循正道，方得以远

人间凡事就有道，经商自然亦有道，在诸经商之道中，天道又是最基本的要义。

商道之天道就是指要顺应自然的规律。例如根据天时、物候、民情、风俗等来经商，换句话说，就是要做合乎道理的商业规律。

（二）地道：道法自然，顺势而为

教师提问：天地革而四时成，汤武革命，顺乎天下而应乎人。革之时大矣哉！

互联网改变了人们的生活方式，支付宝、微信支付发展改变了银行的服务方式，快递的发展改变了邮政的服务态度，电商的兴起打击了繁荣的实体店，在这个科技迅猛发展的时代，你不改变就有可能被行业淘汰。

打败口香糖的是谁？是社交软件，国内口香糖企业，在2010年微信出现之后，销售额不断下降，往日结账排队时随手一拿的热销商品，如今人们却无暇顾及，因为手中的社交软件消耗了此时的空闲时光；不仅如此，同样的情况还发生在装配车间里的工人与机器、外卖软件与方便面……随着科技以及互联网等多种因素的加持之下，跨界竞争似乎已经变得屡见不鲜。

打败方便面的是谁？康师傅和统一方便面销量直线下滑，只因美团、饿了么等外卖平台的崛起。

《商道智慧》课程教学教案——道与术

打败卖自行车的店铺的是谁？打败卖自行车的店铺的也不是同行，而是共享单车。

“杀死”百年尼康的是谁？打败他的不是佳能，是2000万柔光自拍的智能手机。

有人说，未来打败你的不一定是同行，也可能是跨界的，论跨界，我想达芬奇非常具有发言权，因为他是一个非常典型的跨界达人。

达芬奇有多牛呢？首先他是画家。达芬奇最出名的一幅画是《蒙娜丽莎》，这幅画可以说是世界名画，你不管从哪个角度看，蒙娜丽莎都在对着你微笑，可以说是相当神奇。还有很熟悉的《最后的晚餐》、《圣母颂》、《抱银貂的女子》，然而，绘画只是达芬奇才华的冰山一角，他的学识之渊博，简直达到了令人发指的地步，除了是画家，达芬奇还是作家、雕塑家、发明家、哲学家、音乐家、医学家、生物学家、地理学家、建筑工程师、军事工程师等。最令人发指的是，达芬奇所涉及的这些领域，他都有一定的建树。比如在生物、医学领域。一个搞画画的，跑过去搞生物、医学？没错，这就是达芬奇。他曾跑到医院去解剖尸体，可以说是局部解剖图的开创宗师，30年内解剖了30具不同性别、不同年龄的人体，在与医生工作期间，他绘制了超过两百篇画作。他绘制了很多人体骨骼的图形，比如肺脏、肠子等。他是第一个画出子宫中胎儿的人（达芬奇《胚胎研究》）他是第一个画出腹中阑尾的人；他是第一个发现血液功能的人；他第一个发现心脏有四个腔，还绘制出了心脏瓣膜；他还设想用玻璃或者陶瓷制作心脏以及眼睛的第一人。这还没完。再看看机械、军事领域。老爷子很牛。他曾尝试过制造飞机，在他的手稿中，包括了直升机和轻型滑翔翼的设计图。1490年，达芬奇将无段连续自动变速箱概念绘制成草图。这是个什么鬼？我们只需要知道，他的变速概念，以现代化的形式实际应用在了汽车上。还有，达芬奇在梵蒂冈的那些年里，他曾设想过应用太阳能而使用凹面镜来煮水。他曾担任过军事工程师，他的笔记中包含着数种军事机械的制作，比如机关枪、人力或马力拉动的武装坦克、子母弹、军用降落伞、含呼吸软管以及猪皮制成的潜水袋等。达芬奇还从绘画领域跨界到了天文、物理领域。我们知道哥白尼曾提出日心说，其实，达芬奇曾提出类似的观点，且早于哥白尼。他对传统的“地球中心说”持否定态度，他认为地球不是太阳系的中心，更不是宇宙的中心，而只是一颗绕着太阳转动的行星。15世纪，他最早开始了物体之间摩擦学的研究，他还研究过许多力学问题。水利，为了排除泥沙，达芬奇作了疏通亚诺河施工计划，并亲自主持设计修建了运河灌溉工程，他经手建造了不少水库、水闸、拦水坝便利了农田灌溉，甚至有些水利设施现在还在发挥着作用。在音乐方面，达芬奇的七弦琴弹的不错。据说他年轻的时候，还是

《商道智慧》课程教学教案——道与术

意大利佛罗伦萨的美男子。这样的达芬奇，无愧于跨界达人的称号。

（三）人道：寻根问本，安身立命

教师提问：道生之，德蓄之，物形之，势成之，是以万物，莫不尊道而贵德。道之尊，德之贵，夫莫之命而常自然。

天有天道，人有人道。商业活动的主体、客体都是人、既然如此，**经商就一定要遵循人道。**

思政融入

人道是什么就是我们要保证在人际交往中的**初心、定位、德行都要在正确的轨道上**，不能有丝毫偏短，从表面上看，做人与经商好像是两码事做人要谏实，经商则要多变。但实际上，诚实中也不妨有些灵活，多变中也不能丢了本分。要想在商业活动中取得成功，首先。我们**自己要学会做人**，**思政融入**是经商的大学问。

古往今来，关于人道与商道关系的名句真的是太多太多了，例如“无德必无财，尔虞我诈难长久”“得人心者得天下，得人气者得财气”“诚信是立业之本”等，每一句都在告诫我们会做人是经商的前提。

如果一个人不会做人，那他经商是注定要失败的。现在有很多商人把经商的目只放在了赚钱上，便想方设法地追逼利润，甚至为了利润更大化不惜售卖假冒伪劣商品，损害他人的利益。有的化工企业为了挣钱，不惜破坏能近的生态环境，不惜损害工人的身体健康，虽然这样的企业一时挣了钱。但时间长了这些行为终究会被曝光出来，经营者必然会遭到利益损害方的反击，这种反击对这些商人来说就是致命的。

相反，那些做事情正心正己，懂得把做人的利害关系放在第一位，能够以诚待人的商人，往往能树立自己的人格品牌，即把这种**人道转化成一种无形资产**，最后成就一番事业。

案例：胡雪岩

清代大商人胡雪岩就是一个很会做人的商人。他经常告报自己：“做人无非是讲个信义”胡雪岩认为一个成功的育人也应该是一个有信义的人。胡雪岩刚开始经营钱庄时并没什么名气，不过他一直坚持诚信经营，这也为他迎来了一位特殊的客人，这人名叫罗尚德，是驻杭州绿营兵的“千总”。

罗尚德来到朝雪岩的阜康钱庄存钱时，提出既不要存折也不要我息，钱庄伙计很是纳闷，将此事报给了胡雪岩。胡雪岩听到消息后经过调查才揭开了事情的真相。

原来罗尚德是四川人。原先是一个赌棍，定下了婚约却不去提亲，在赌桌上输掉了岳父家一万五千两银子。岳父对他失望透顶，便告诉他，只要他退婚，这些银子就不要了。罗尚

德听后心中一惊，这才知道自己犯了多大的错误，岳父的话就好比认定他是一个废物一样。

罗尚德本也是血性男儿，在丢父面前他答应退婚，同时申明他大下的这些钱一定会还上。

之后，罗尚德选择了投军，把俸禄省吃俭用积攒下来，用来还岳父的钱。这样过了13年，他已经攒够了银子。但是这会儿他突然接到命令要开赴江苏与太平军作战。要上战场，他又不能带着银子，又没有亲朋可以托付，他使想到了阜康钱庄，因为他听说胡雪岩是一个信誉很好的商人。

了解完情况，胡雪岩当即决定，虽然罗尚德不要利息，但自己仍然以3年定期的利息给他算。另外，虽然对方不要存折，没有凭证，但也给他立一个存折，由钱庄掌柜代管。毕竟，做生意就要按规矩办事。

就这样，罗尚德上了战场，并且在战场上阵亡了。阵亡之前，他委托了两位同乡来阜康钱庄取钱。帮他交还给岳父。两位同乡本来还以为没有任何手续钱庄不会给办理。结果胡雪岩查明了两人的旁份以后立即给他们取了银子，而且照算了利息。

消息传开以后，来阜康钱庄存钱的人越来越多。因为他们觉得胡雪岩是一个讲人道的老板，把钱存在他的钱庄图一个放心。

不可否认，经商的目的是为了赚钱，但商人赚钱既要光明正大，又要让顾客心甘情愿地为你买单，这才是真正的“生财之道”。从古至今，没有听说过哪位商人靠坑蒙拐骗能长久的，所有的百年老店都是靠自己的**信誉、诚实、不欺、优质**等建立起来的。正所谓“君子爱财，取之有道”

从某种意义上来说，**商道也是一种人道**。要做好商人，首先要做一个好人，要具备人际社会中那些做人的优秀品质，而不能跌进钱眼里，做些为人所不齿的事。

真正将事业做成功的商人都知道，商业社会中讲究的是**信义、信誉、诚实、敬业、勤勉**这些素质，跟我们讲的人道的内涵是一致的，唯此才会为自己赚来口碑，吸引到更多的顾客，让自己的生意越做越大。

二、术

（一）三谋：人谋、事谋、物谋

经商有三谋，分别为人谋、事谋、物谋。三谋最早是由“经商之父”范蠡提出来的。

对于人谋范蠡说“用人要正，忠奸定兴废。大事要慎，妄托受大害。待人忌躁，暴躁交易少。处事宜静，浮躁误事多。言行宜和，和气能生财。做事宜勤，懒惰百事废。

这些话很直白，意思很好理解。当然，人谋总体是围绕人来说的。究其要点，**首先是用人要正**。即我们经商，无论是合伙人还是招聘的员工，都必须是正直、负责、忠诚的人，如果不小心用了或是合伙了品行不正直的人，那必定会给我们的事业招来很大的

《商道智慧》课程教学教案——道与术

损害，用人甚至是关系到我们事业存亡的事，也就是俗话说的“忠奸定兴废”。

可见，用人不当已经成为制约企业发展的重要因素。我们经营商业、微企业，选择正直的人应该是首先要做的事情。用了一个不正直的人，也许一个小小的失误就能给企业带来巨大的损失，对合伙人的选择更需要我们慎之又慎，必须全面考察合伙人的品行、素质等，择优而行。

其次，我们经商中待人也要礼貌，合乎时宜、事宜。这里说的待人，可以是顾客，也可以是员工或合伙人，无论是哪个方面的人，我们都要礼貌待人，切不可对人发脾气。一旦对人发脾气，我们可能就不会有成功的交易，这是至理。然后，言行要和，做事要



图2 沈万三的经商之道

勤劳，也就是说我们要把守一条正确的做人准则，这是生财、兴事的根本。

对于事谋，范蠡说“用度宜俭，奢华财源败。做工宜精，粗糙出劣品。货期要准，马虎失信用。交易要速，拖延失良机。进货要严，滥入货价减。出纳要谨，潦草差错多。”

在全局上，我们可以看出事谋的要点就是必须要好好做事，才能挣钱。有的人经商，一开始的方向就错了，总想贪小便宜，不劳而获，这样想成功是不可能的。高业经营中最稳当、最能持久的只有一点，就是勤勤恳恳地做事。用心做事，才能把生意做好，一丝一毫的放松或懈怠都是不可取的，更别说走歪路、走邪路。

思政融入

你看，陶朱公都说了，我们做生意，**用度都得节俭，不能浪费。**我们看到很多企业家，身家千万，但对于自己消费的每一分钱都看得很重，这不是因为他们吝啬，而是因为他们知道钱挣来不易。其次，如果做产品，我们就要抱着将产品做好做精的态度，因为只有好的产品才能赢得顾客，如果你的产品粗制滥造，恐怕它只是“一锤子”买卖了。

再次，在交易中，我们一定要守信用，绝不能马虎，并且要守时，不能给人拖延的感觉，这样我们和别人合作做交易才会长久。还有，对于进的货。一定要注意将损坏率降到最低，成本上能省一分则是一分，省到就是赚到，也就是说一定要避免不必要的亏损发生。而账本，我们一定要算清，“账算三遍清，钱捆三遍紧”，对于乐目就得处处阴意，别留下一笔墨烯涂账，到时候受害的只会是我们自己。

对于物谋，范蠡说“优劣要清，混淆耗损大。存物要整，散漫难查点。价格要明，常糊多争执。除欠要审，溢出亏血本。账目要清，糊涂弊端生。查账要勤，懈怠滞本金。”

《商道智慧》课程教学教案——道与术

首先，物谋的对象是我们在商业经营中的物品，包括产品、货品、账本等，这些东西是我们挣钱的媒介，因此也是有许多门道的。无论是产品还是货品，我们都得把优劣分清，各择优劣放之，如果不做区分，混淆着放，优的会受到劣的干扰变坏，客户也会认为你的产品是有问题的。其次，存放货品时一定要有一个整的数量，以便查点。放漫存放，仅查点就会浪费大量的时间造成不必要的损失。再次，价格也一定要透明，不要让人产生歧义，而赊欠的账目，则要审查清楚，不可混乱。另外，对于账本，一来要做到清楚，二来一定要勤查看，以免时间久了就忘了，到时成了无头账、理不清的账，最后受损害的还是我们自己。

人、事、物，是商业经营的全部关键节点，对于每一个对象，我们都必须认真、审慎地对待对人，要怀着一题正直、道德之心，对事、对物则要勤于付出，要多努力，做好规划，做到有序、消楚、明白。唯有这样，经商才算是有一个正确的基础，才能保证我们未来商业大厦的地基是稳固、坚实的。

（二）三略：货略、价略、市略

教师提问：智可以微谋，仁可以托财。

严格地说来，其实经商也是一门艺术，要想把生意做好，不讲究策略是不行的。商业应对的货品、价格和市场，每一项都可谓是变化多端，如果找出其中的一些规律，那对于我们经商就是莫大的帮助。

而本节要说的三略，正是前人总结的对于物品，价格和市场三项的基本策略。更可贵的是，其不受时间和空间的展定。在任何时代、任何时候都是适用的。

三略首先是货略，表现为“务完物”，意思是说货物的品质要完美。我们经商，交付给顾客的一定要是好的、完美的货物，那些不好、过期的货物一定不能售卖，尤其是食品类的货物，感些腐败，变质的更不能售卖给顾客。

中国人历来讲究货物的优品，做企业要出精品，打造高质量的产品，就是小摊小贩，售卖之物也须有质量保证、那些只顾自己利益。将次品、劣质产品卖给顾客的人，虽然能获取一时利益，但到头来终究会被顾客唾弃、被相关监督管理部门查封。

所以，商业要讲谋略，但一定是在正道上谋划，绝不能耍小聪明。对于货物，我们



图3 范蠡经商之道

要擦亮眼睛，在进货时严格把关，在售卖时严格检验，决不能让残次品、腐败变质的货需进入顾客的手中。

三略的第二点是价略，价略的核心是“审贵贱”，商品的价格问题对商家来说一直是一个非常复杂的问题。因为市场变化多端，商品的价格也有起有伏。对于价格的变化，商家都希望掌握其中的规律。“审贵贱”是用于价格基本变化规律的一个认识，总的来说，商品的价格是和它的供求关系密切相关的，当供大于求时，价格必然下降，反之，当供小于求时，价格则必然上涨，正所谓“物以稀为贵”

同时，商品的价格也有一个物极必反的逻辑，即一个商品的价格不会一直上涨，也不会一直下跌，它们总会在某一个合适的节点折返。

而对于这些价格变化的基本规律，商家一定要有一个基本的认识，只有从中找出自己经营商品的大概逻辑，才能让自己聚财。如果一味地追涨杀跌，不懂得好好地审视市场，这样的商家一定是无法赢利的。

三略的最后一条是市略。市略概括起来就是“无息币”，讲的是资本金营运的策略。货物、资金都需基不停循环、运转、不可以有中断的时候、这样我们所聚的钱财才会川流不息，最后汇成大海。

（三）三优：优文、优才、优制

教师提问：论事不可趋于一时之轻重，当思其久而远者。

商业之术，在三谋和三略之外，还有三优。”谋“和“略”是根本，是任何从商者须臾离不开的“商术”，而“优”是优化，是让我们的商业活动变得更好的“商术”。任何商家都希望自己的商业活动无往而不利，因此对三优一定要注意。

三优之首是“优文”。所谓“文”就是企业文化。大多数商业活动者不是单打独斗的。我们经商大多数都有合伙人、雇员，那些做企业的就更不用说了，大家是一个团队。既然是一个团队，这些人就都是为了某一个共同的目的或愿景走在一起的。这些目的、



图4 犹太人的经商之道

愿景便是团队的企业文化也是我们的经商之魂。

思政融入

一个商业团队要正常、良好地运转，企业文化必定需要优化。为什么大家都讲企业文化很重要呢就因为企业文化代表着这个企业的商魂，它可以将

《商道智慧》课程教学教案——道与术

团队成员紧紧地凝聚在一起，激励大家，形成强大的向心力，让大家万众一心，步调一致，为实现团队的梦想而努力。

此外，一个优秀的商魂也能吸引顾客、供应商或合作伙伴的注意，因为优秀的企业文化能打造出一个好的团队，而所有人都希望和好团队共事、合作。

如何优秀呢？从大的力向上来说，就是我们要打造一个清晰的成功景象象，并将这个景象传达给团队成员，获得大家的认同。同时，我们在团队中对各个事情的处理、各种原则的建设都要保证是正向的。是能够得到团队成员认可的。再者就是要建立合理的激励机制，使能者多劳。总之，团队建设要符合成员的基本利益，要让成员在这个团队中有归宿感，在商业借助中有成就感。

三优的第二点是优才。所谓“才”就是人才。任何商业活动都是由人来创造的。因此商家不单要寻找到最好的雇员、合伙人，也要有意识地形成一套培养优秀人才的制度，使得团队中有更多人能担当大任。

“学而所用，用而所学”，这是现代人对培训最直接的诠释。培训对商家来讲是很带有必要的。可以让成员快速成长。节约的不仅仅是时间，也是让雇员更快地适应团队环境和新形势的良好途径。



图5 鬼谷子经商之道

在现代商业环境中，每天都会涌现各种各样的新知识和新事物，为了免除不必要甚至是有害的增长，求得更好的生存和发展能力，培训要是不可或缺。但培训并不只是简单的讲解知识、传授经验。更重要的是商业经营者应该有意识地制订一套合理的培训流程。

最后是优制。就是我们要优化自己的制度，包括管理制度、组织架构、供应链机制等。只要是我们所从事商业活动中涉及的制度都属此列。无论是从事哪种商业活动的商业机构都不可能没有制度，哪怕是以一个零散无序的组织存在，都需要受到一些机制的约束，才能让商业活动在一个正常的范围内运转。

步骤五 教师提供一份从商理念案例，大家对比讨论文。

【案例】

步骤六 学生讨论课堂任务

《商道智慧》课程教学教案——道与术

课堂任务:

1. 在网络教学平台“讨论区”讨论：探索范蠡和计然的经商之道。
2. “腾讯”经商之道案例典范分享。



熟悉腾讯的人都知道，腾讯从成立至今已经进行了七次组织架构的调整，而每一次调整都是他们一次优制的举动，例如，第一次调整是从直线式的组织架构到职能式的组织架构调整，以后腾讯的组织架构变得更清晰，也能有效的支撑公司的业务运转了。第二次调整则是为了应对腾讯业务部门的急剧扩充，更好的实施腾讯的战略主张而变，因此才有了腾讯的打破组织，布局六大产业.....

教师点评：由此可见，无论优文还是优才、优制，都是我们提高自己商业活动质量、聚得更多财富必不可少的实现路径。作为一个商家，我们必须随时审视自己、团队或企业的内外部变化，及时做出调整和优化，以更好的态度、更好的文化、更好的机制来服务社会和顾客。

步骤七 教师总结

1. 教师总结本次课重难点。

商有商道，但要成为大商，只遵循商道还不够，还要有具体的智计谋略作为辅佐，既要懂得商业之术，大商都善谋，他们会把人、事、物安排的井井有条，他们会洞悉货、价、市的基本规律，并提前做好计划。他们还会优化组织的精、气、神，让组织运转更高效，让团队成员同心协力，共同前进。

2. 教师当堂抽查一份作业进行点评。再根据同学互相评改情况作一个总结。
3. 布置作业：预习常与变——抱朴守真，常中求变，登录网络教学平台，完成视频学习。