

儒商是有知识、有道德、有谋略、会赚钱的人

诚实地劳动、正确地进取、正当地追求，能让你在人生竞争中
获得最大的成功，获取最多的财富和最长久的发展！

中华 儒商 智慧全集

王来兴◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

中华儒商智慧全集

王来兴

新世界出版社

目 录

前言	4
第一篇 千秋商祖——范蠡	5
第二篇 儒商鼻祖——子贡	12
第三篇 商业祖师——白圭	17
第四篇 经国巨贾——吕不韦	21
第五篇 明初巨富——沈万三	25
第六篇 中国最早的世界首富——伍秉鉴	31
第七篇 票号始祖——雷履泰	35
第八篇 晋商翘楚——乔致庸	39
第九篇 红顶商人——胡雪岩	43
第十篇 一代钱王——王炽	50
第十一篇 首善之商——叶澄衷	54
第十二篇 中国商父——盛宣怀	58
第十三篇 鲁商奇才——孟洛川	62
第十四篇 状元实业家——张謇	67
第十五篇 台湾经营之神——王永庆	71
第十六篇 世界船王——包玉刚	77
第十七篇 文艺致富第一人——金庸	83
第十八篇 聚财之神——蔡万霖	87
第十九篇 珠宝大王——郑裕彤	91
第二十篇 华人首富——李嘉诚	95
第二十一篇 通路大亨——高清愿	102
第二十二篇 领带大王——曾宪梓	106
第二十三篇 中华紫檀皇后——陈丽华	111
第二十四篇 中国 IT 英雄——柳传志	115
第二十五篇 商界常青树——鲁冠球	119
第二十六篇 中国的韦尔奇——张瑞敏	123
第二十七篇 北大荒走出的亿万富翁——李晓华	127
第二十八篇 速冻饺子大王——叶惠德	131
第二十九篇 民营大亨——刘永好	135
第三十篇 一代枭雄——史玉柱	141
第三十一篇 保健品大王——朱保国	146
第三十二篇 家电大鳄——张近东	150
第三十三篇 知识英雄——马云	154

第三十四篇	传媒领域的传奇——杨澜.....	159
第三十五篇	网易玩主——丁磊.....	164

前言

儒商者觉悟之商也

从古到今，商人在人们的思想观念中，一直有一个不确切的定位——“无商不奸”。然而在社会和经济发展过程中，商不可不为，利不能不取。于是，随着一批又一批深受中华传统文明影响的知识分子跨入经商之行列，儒商越来越受人们的崇尚和尊敬。之所以在“商”字之前加一个“儒”字，意在说明这类商人的精神特质和观念是与众不同的。

真正的儒商不是奉行“苍蝇也是肉”信条的小商人，也不是只注重茴香豆的“茴”字有几种写法的腐儒，而是儒与商的有机结合，是智慧与道德的交融，是将做人之道与经商之道完美统一的化身，即具有中华传统美德和非凡管理意识的商人。在他们身上更为突出的是作为商人的社会责任感和使命感。

大凡被称为儒商的人，理所当然是一个睿智的人。在他们身上，既有优秀传统文化的烙印，又有与时代发展相适应或超前的道德水平和文化素质。他们懂得经济的运行规则，有驾驭市场变化的能力，同时恪守做人第一、经商第二的经营准则。商人的务实和精明，加之厚重的历史使命感和责任感，使得他们身上处处体现着儒家理想人格的魅力。总之，儒商的称号属于有知识、有道德、有谋略、会赚钱的人。

从古代儒商的身上，我们可以学会“人弃我取，人取我予”的经商之道，可以学会“诚信经营，严戒欺诈”的商业道德，也可以学会仁义为先，诚信为本；和气生财，严于律己；贾而好儒，儒商互济，以众帮众；乐善好施，泽被后世……这些正是中国古代儒商的优秀品质和智慧。以做人的方式做生意是经商的核心。正如红顶商人胡雪岩所说的：“商道即人道。”

而作为商界的新风景，中国新一代儒商目标远大，谋利于社会；以创造财富为本，致力于优化资源配置；经营范畴加入高知识、高科技内涵；在企业经营中重视文化建设，并结合传统道德规范企业经营行为。新一代儒商不仅给国内外经济带来了勃勃的生机，他们的胸怀和果敢也给创业者树立了一个个锐意进取的范本。

儒商并非一般的职业称谓，内儒外商，是商人最高层次的价值定位，是传统与现代文化的链接，既表现为传统人文精神的张扬力，又能体现现代经营理念的开放性。中国需要儒商，需要重塑新一代中国商人的人文形象与精神风采。

在今天瞬息万变的商海中，商业竞争的根本是商业智慧的竞争。要想把握未来，首先必须了解从古至今的成功儒商，借鉴他们的经验和教训，领悟他们的智慧。

《中华儒商智慧全集》是一部纪实性很强的书，它以平实的文字记述了主人公们非常的人生经历。书中收集了从古到今优秀儒商的经典事迹，既涉及了古代儒商的智慧，也论述有新生代儒商的独特经营理念。书中内容从发生在成功儒商身上的具体事例入手，通过对其创业精神、创业品质和创业智慧等方面的展示和剖析，总结出了各位成功儒商的经营理念。

希望在本书的陪伴下，大家能借鉴成功儒商的经营理念，领会他们的创业精神，濡染他们的胆识和智慧，从而获得坚定的自信和策略。

想拥有中国古今成功儒商的经营智慧，本书不可不读。

第一篇 千秋商祖——范蠡

范蠡（公元前 536 年—公元前 448 年），字少伯，春秋末年著名的政治家、军事家和商人，楚国宛三户人（今河南省南阳人）。范蠡一生虽有辉煌业绩，然终因弃官经商的经历使他无缘与历史名人共同载入史册。他出身贫贱，但博学多才，年轻时因不满当时楚国政治黑暗、非贵族不得入仕，而与楚宛令文种一起投奔越国。他辅助越王勾践二十余年，使勾践于公元前 473 年灭吴。范蠡以为大名之下，难以久居，遂乘舟泛海而去。后至齐，父子戮力耕作，致产数十万。齐人闻其贤，使为相。后范蠡辞去相职，定居于陶，经商积资巨万，自称『陶朱公』。

1/ 范蠡的生平家世

范蠡出身贫寒，少年时代就失去了父亲，同兄嫂一起过着贫苦的生活。他聪敏睿智、胸藏韬略，年轻时，就学富五车，上晓天文、下识地理，满腹经纶，文韬武略，无所不精。然纵有圣人之资，在当时贵胄专权、政治紊乱的楚国，范蠡却不为世人所识。

范蠡曾经拜计然为师，研习治国安军的方策，博学多才，“有圣贤之明”，但是怀才不遇。因而“倜傥负俗”，行为怪异，被视为狂人。直到遇见具有识才之明的文种，范蠡的生活才发生突然转变。

文种当时是楚国宛陵的地方官，早就听说当地有贤者，但未能见到。范蠡的怪异行为引起了文种的注意。文种派手下官吏去见范蠡。官吏回报说，范蠡患有癫痫病，是一个狂人。文种不以为然地一笑，说：“吾闻士有贤俊之姿，必有佯狂之讥；内怀独见之明，外有不智之毁。此固非二三子所知也。”就是说大智若愚、具有独特才能的人才往往被人讥笑，诋毁为狂妄无知，一般人难以认识他的真实面目。于是决定亲自驱车拜访。范蠡避而不见。文种不因碰壁而灰心，再三前去拜访。

范蠡看到文种确是诚心，料定文种必然再来，就对他的兄嫂说：今天有客人来，请借给衣帽一用。过了一会，文种果然来了。二人一见如故，终日促膝而语，疾陈霸王之道，志同道合。此后交往日益加深。当时已出逃吴国的伍子胥派人邀文种去吴国，文种与范蠡商量何去何从。

范蠡分析楚、吴、越三国形势，认为当时正处于吴越争雄之时，吴越之间矛盾日益激化，楚越之间存在着联兵伐吴的关系。“霸业创立，非吴即越”。他还认为，“君子逢时，不入讎邦”，犯不着为伍子胥报杀父之仇而“失故国之亲”。因此，他建议去越国，并表示愿意和文种一起去。于是，二人先后离楚入越，受到越王允常重用，被任命为大夫。范蠡从此登上政治、军事舞台。

公元前 496 年，越王允常病故，他的儿子勾践继位。范蠡和文种继续得到重用，主持越国军政。范蠡事越王勾践二十余年，苦身戮力，卒于灭吴，成就越王霸业，被尊为上将军。

在“吴王亡身余杭山，越王摆宴姑苏台”的举国欢庆之时，范蠡却选择隐退，遂与西施隐姓埋名、泛舟五湖。

后来，他辗转来到齐国，变姓名为鸱夷子皮，带领儿子和门徒在海边结庐而居，戮力垦荒耕作，兼营副业并经商，没有几年，就积累了数千万家产。

范蠡的贤明能干被齐人赏识，齐王把他请进国都临淄，拜为相国，主持政务。他喟然感叹：“居官至于卿相，治家能致千金；对于一个白手起家的布衣来讲，已经到了极点。久受尊名，恐怕不是吉祥的征兆。”于是，才三年，他再次急流勇退，向齐王归还了相印，散尽

家财给知交和老乡。

一身布衣，范蠡第三次迁徙至陶（今山东定陶西北），在这个居于“天下之中”的最佳经商之地，操计然之术（根据时节、气候、民情、风俗等，人弃我取、人取我与，顺其自然、待机而动。）以治产，没出几年，经商积资又成巨富，遂自号“陶朱公”。当地民众皆尊陶朱公为财神，是我国以道德经商的始祖。

范蠡是值得称道的人物，他入仕能安邦定国，出仕能经商致富，可谓文才武略、通达明识、深谋远虑。他既善谋国，又善谋身，更善谋财。他能与勾践治国安邦，最后消灭吴国，建功立业。在功成名就时，能功成身退，走出自己营造的功名利禄圈，避免杀身之祸。隐居之后，从事农业劳动能发家致富，从事商业经营又能发财，到最后还慷慨散财，在人们心目中是难得的活财神。

2/功成后急流勇退

公元前 496 年，长江下游的吴国和越国因小怨而爆发了一场战争。战争在今浙江嘉兴的冲积平原上进行。战争的统帅同是两国的国王，吴国的军队曾是《三十六计》的用兵大师孙子所训练出来的精锐之师；而越军不仅人数少，且稚嫩年轻。年轻的越王勾践以范蠡为军师，使吴军大败，年老的吴王也因伤重而亡。在吴国首席大臣伍子胥的扶助下，年轻的夫差登上了王位。他发誓消灭越国。

公元前 494 年，勾践得知吴加紧练兵，准备伐越，决定先发制人，出兵攻吴。范蠡认为越国实力不充足，准备不充分，时机不成熟，劝勾践改变决定。勾践不听，坚持出兵，以舟师进攻吴国的震泽（今江苏太湖）。吴军迎战越于夫椒（今太湖夫山、椒山）。结果，越军大败。勾践率残余越军退守会稽山，被吴军团团包围。这时，勾践方才悔悟，对范蠡说：“当初不听你的话，致遭如此失败。现在该怎么办？”范蠡对勾践说：“为了避免亡军亡国的结局，唯一的办法是求和图存，等待时机，另谋兴复。”

勾践采纳了范蠡的方策，派文种到吴国求和。文种买通善于离间的吴国大臣伯，伯与夫差极力周旋，终于让夫差动了怀仁之心，不灭越国，越国才得以保存。勾践率王后与范蠡入吴为奴。

范蠡为存勾践性命，运用计谋摧毁了勾践曾为王以及作为男人的全部尊严和欲望，从而博得了夫差的怜悯和同情，不准伍子胥杀掉已温顺如羔羊、木讷如农夫的勾践。

为奴三年后，夫差生病。范蠡抓住良机，让勾践为夫差尝粪便而寻找病源，此举彻底感化了夫差，从而释放了勾践。

勾践回到越国后，萎靡不振，他已甘愿做吴国的附庸，当一个安逸的臣服之王。而想通过扶助勾践而实现终生抱负的文种与范蠡岂肯罢休，他们又以计谋激励勾践站立起来，以人格的力量唤回了勾践的尊严和伐吴的欲望。

回国后，范蠡与文种拟定兴越灭吴九术，是越国“十年生聚，十年教训”的策划者和组织者。为了实施灭吴战略，也是九术之一的“美人计”，范蠡亲自跋山涉水，终于在苕萝山浣纱河畔访到德才兼备的巾帼奇女——西施。西施是个深明大义的女子，在国难当头之际，她忍辱负重，以身许国，与郑旦一起由越王勾践献给吴王夫差，成为吴王最宠爱的妃子，把吴王迷惑得众叛亲离，无心国事，为勾践的东山再起起到了掩护的作用。

从公元前 482 年开始，范蠡以上将军之职辅佐勾践组织和指挥灭吴之战。经过六年奋战，终于攻陷姑苏，灭亡吴国。越国然后乘胜北进，与中原诸侯会盟，取代了吴国的霸主地位，横行江淮，称霸中原，国势达到鼎盛阶段。

但是在范蠡助越王勾践成就了伐吴的千秋伟业后，范蠡却采取了一个出人意料的行动。范蠡根据自己长期的观察体验，认识到：“大名之下，难以久居。”且勾践为人，可与同患，难与久安。如果继续留在越国，说不定哪一天就要灾难临头，于是决定辞官退隐。当越军凯旋到达五湖（今太湖）时，范蠡就婉言提出辞职的要求，说：“为人臣者，君忧臣劳，君辱

臣死。昔者君王辱于会稽，臣所以不死者，是为了助王伐吴，今事已济类，蠡请从会稽之罚。”

勾践假意挽留，软硬兼施，说：“你听我的话，我就与你分国而治；不听我的话，就杀掉你和你的妻子儿女！”范蠡也态度坚决：“我知道了，你实行你的命令，我照我的意志办事！”不久就悄悄离开了。勾践乐得除去一个潜在的威胁，并不追寻。同时又划分会稽山周围三百里为范蠡俸邑，用重金铸造范蠡塑像，装出怀念功臣的样子。

范蠡归隐后，写信给文种，劝他早日离开越国。信中说：“飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹。越王为人长颈鸟喙，可与其共患难，不可与共安乐。子何不去？”文种见信，称病不朝。有人诬告文种将要“作乱”。勾践乘机赐剑文种，说：“子教寡人伐吴七术，寡人用其三而败吴，其四在子，子为我从先王试之！”后文种被迫自尽。越国赖以兴复俩功臣，就这样落到了一走一死的下场。

范蠡从海上达到齐国，就定居在那里。为了表示对吴国忠臣伍子胥的敬慕和怀念，改名鸱夷子皮。（鸱夷是一种鸱鸟形状的革囊。伍子胥被迫自杀后，被吴王夫差装进革囊，投入江中。）

范蠡和儿子耕于海畔，没过多久就“致产数千万”。齐国君认为范蠡是不可多得的人才，要任命他为相。范蠡认为这并非好事，喟然兴叹：“居家能致千全，居官至于卿相，此布衣之极也，久受尊名不详。”于是，把相印归还齐君，把财产散发给友邻，移居于中原地区的交通、贸易枢纽陶（今山东定陶），自称陶朱公。在这里，他度过了一生的最后岁月。他一面从事农牧业生产，一面经营商业贸易，不久又“资累巨万”，成为闻名遐迩的大富翁。

3/范蠡救子

范蠡隐居在陶地后，再一次发家致富，又积累了上亿的财产，自称陶朱公。他有三个儿子：大儿子随父艰辛创业，惜钱如命；二儿子继承父业，在外行商，忘义贪求；三儿子则湮沉于玩乐，浪荡成性。

当时，楚国某地三年苦旱，饿殍遍地。二儿子受商人鲍利教唆，以为“奇货可居”，便乘灾囤粮。范蠡久居谋臣之位，深知“民不可欺，法不可违”，闻讯大惊，立即修书命二儿子“赈放存粮，迅即返家”。谁知书到之时，二儿子已因哄抬粮价激怒灾民，被告上朝廷。楚王震怒，命令逮捕范蠡的二儿子入狱，他面临杀身之祸。

二儿子下狱凶讯传到范府，全家震惊。范蠡推断其必判死罪。说：“杀人偿命，理所当然。但据传千金之家，其子可免死于市井。”于是他让小儿子带上了大量黄金前去营救二儿子，但他的大儿子认为自己作为长子有责任管理家事，这样一件大事不派他去却派他弟弟去做便觉得十分委屈，以自杀相威胁，范蠡没办法，只得让他去了。

范蠡写了一封书信再载以重金，让大儿子去找楚国的好友庄生，并嘱咐他把信和重金交给庄生就可以了，其他一切事情由庄生去办理，不要和他发生争执。

长子到了楚国找到庄生，发现庄生穷得一塌糊涂，住所利用城墙作为后墙，门前满是杂草。庄生虽然贫穷，但廉洁正直闻名天下，从楚王以下都把他当老师一样尊崇。长子按照范蠡的交代，把千镒黄金交给庄生。庄生听明来意，便说：“你现在赶快离开，千万不要逗留，即使你弟弟放出来了，也不要问所以然！”至于范蠡送来的黄金，他并不想接受，想要等事成以后归还，表明信誉。庄生对妻子说：“这是陶朱公的钱财。如果我病死了，来不及事先交代你，记得以后归还他，不要去动用。”但是范蠡的大儿子不明所以。因此，他离开庄生家之后，并没有即刻离开楚国，而是留了下来，想在暗中窥测庄生的行动。

第二天，庄生便找了一个适当的时机见楚王，说他夜观天象，对楚国不利，劝说楚王施行仁政，大赦全国。庄生是楚王重要的谋士，楚王对他非常信任和敬重，当即便答允了庄生的提议。次日，便封存国库，准备大施仁政。

范蠡长子听到这个消息后，居然找到了庄生家里，对庄生说：“我听说楚王要大赦天下，二弟也就有救了，故而来向你告辞。”庄生心中自然知道他话中有话，于是把黄金还给他。

但是，大儿子哪里知道，庄生一直以廉洁耿直著称，就连楚王都尊其为师，非常尊重他。对于这些黄金，庄生本来就没有动用的意思，而是准备在事成之后再悉数归还给范蠡。但被大儿子这一番耍弄，庄生感到羞辱难当。于是，他再次觐见楚王，对楚王说：“在下闻听百姓议论，说是楚王身边的大臣受了陶邑富翁陶朱公的贿赂，大赦天下只是为了他的一个儿子，而非为了楚国民众。”听庄生这么说，楚王大怒，当即下令将陶朱公的儿子先行处斩，然后再发大赦令。大儿子只好带着黄金和弟弟的尸首回到了陶邑。

回到家中，母亲及乡亲见状都哀伤不已，唯独范蠡仰天发笑。他对大儿子说道：“我已经听说了你在楚国的行为，就知道你一定会害死你的弟弟。这并不是你不爱他，而是因为你从小与我一同创业，备尝生活艰辛，所以对钱财舍不得。如果是你的三弟则不会如此，因为他自幼生活富足，从不知钱财的来之不易，所以他能一掷千金。当初，不让你去就是这个原因。如今你为了钱财而害了弟弟，这是我早就预料到的，没有什么好的办法了。”

4/范蠡断案以“厚”为准

“仁”在中国文化中是个大概念，包含的意思多得很。这里，我们只取其中比较得到公认的一种意思，这种意思用孔子的话来说是：“己所不欲，勿施于人。”用孟子的话来说是：“恻隐之心，仁也。”用中国商人祖师范蠡的话来说，就是“厚”。

据西汉文学家刘向在其所著《新序》中的记载，在范蠡致富之后，一次，魏国出了一件棘手的案子，如何裁决，君臣上下都觉为难。这时，魏王想起了范蠡，认为他由平民靠经商发了大财，“富可敌国”，这样的人一定有过人的智谋，于是，便派人把他请来。

魏王就这个案子请教范蠡，范蠡却说：“我是个粗鄙之人，不知道该怎么审案，只是我可以讲一件自己的小事给大王听。我家里有两块玉璧，它们颜色、光泽相同，直径也一样大小，但一块价值千金，一块却只值五百。”

魏王一听，不明白了：“既然颜色、色泽、直径都一样，为什么一块值千金，一块只值五百呢？”

范蠡说：“从侧面看上去一块比另一块厚了一倍，所以才值千金。”

魏王听到这里，恍然大悟，连连称赞。从此以后，凡遇事情，可赏可不赏的，赏；可罚可不罚的，不罚。“厚”政之下，百姓无不称道。

范蠡能把一个“厚”字以如此“悬念”手法突出出来，足以看到他的智慧。

这里的“厚”，从方法上说，就是审判者站到被审者立场上看问题。在不违反法律的前提下，尽可能做出被审者较能接受的处置决定。这样的“厚”政理所当然地受到历来处于“薄”即苛政之下的平民百姓的欢迎。

范蠡的为政之道，同经商之道确有共通之处。虽然我们不知道他先精通的是哪一道，但我们暂且把他这一为政之道“复原”为经商之道。

经商之道也是一种“为人之道”。在许多时候，商人这个中介之人对两头的卖主买主来说，也常处在“生杀予夺”的主导地位。而且，商人经商也有自己的根本大法，就是赢利，赢大利。按照“厚道”的要求，商人在赚钱的同时，不能忘记对方也是人，要会站到对方的立场上去看待买卖过程，能善待对方的地方，尽量善待之。说穿了就是一句话：赚钱要赚得对方服气、舒心，这就是厚道、仁慈了。

中国有句商业谚语“买卖不成仁义在”，就说的这个意思。不管生意成不成，以仁厚之心待人，让人感觉到买卖之外还有层“人情”在那里，以后有什么生意的话，他还是会来找你合作的。

5/范蠡的经商之道

计然，名研，又称计倪、计硯，春秋时莘人（亦说“濮上人”），学识渊博，曾为越大夫范蠡之师。后辅佐越王勾践，富国强兵，打败吴国。范蠡称：“计然之术，越用其五而得意。既已施于国，吾欲用之家。”

计然的经济理论之一就是“旱则资舟，水则资车”。意思是说，天旱以后就会发大水，故在天旱时不必买进车子，而要买进船只，天旱时船只没人要而价贱，发大水后船只将因求大于供而涨价，所以“旱则资舟”会获得大利；大水过后又会天旱，同样道理，发大水时要买进车子，“水则资车”才有大利可图。“旱则资舟，水则资车”说的是一个商品经营原则。也就是说，要预见物价的变动趋势：价格过贵，供给就会增多，供大于求价格就会下跌，贵又复贱。

范蠡的商贸思想就表现在“计然之术”之中，即商贸活动必须要与自然界的发展变化相适应，要遵循客观规律。人们经商不仅要遵循客观规律，而且要把客观规律应用到经济现象的不断变化之中，去掌握市场趋势，适应市场需求。他根据市场的供求关系，判断价格的涨落，即“论其（商品）有余和不足，则知（价格）贵贱”。他发现价格涨落有个极限，即贵到极点后会下落，贱到极点后会上升，出现“一贵一贱，极而复返”的规律，这是很符合现代市场规律的。

因为一种商品价格上涨，人们就会更多地生产、供应市场，这就为价格下跌创造了条件；相反，如果价格太低，就打击了人们的积极性，人们就不愿生产，市场的货物也就少了，又为价格上涨创造了条件。

故范蠡提出一套“积贮之理”，就是说在物价便宜时，要大量收进。他说“贱取如珠玉”，即像重视珠玉那样重视降价的物品，尽量买进存贮起来。等到涨价之后，就尽量卖出。

范蠡生活在农业经济时代，农产品是市场上最大宗、最主要的商品。农业有很强的季节性，每年气候不同，产量也就不同，对市场价格有重大影响，所以满足农业需要、为农业服务，就成为他经商的主要方向。他根据季节规律，提早储备物资，即所谓“知斗则修备，时用则知物”。就是说，像作战之前要做好准备一样，根据季节的需要（时用）就可以预知市场所需要的商品（知物）。

季节和气候变化是有规律的。范蠡引用了我国早已有的一条关于气候变化的规律性的古语，作为预知农业丰歉的依据。这条古语说：“六岁穰、六岁旱，十二年一大饥。”意思是，每六年有一年风调雨顺的上好年景，也有一个旱年，每十二年有一个大灾年。

根据这个规律，他丰年就大胆收进。因为不会年年丰收，收进的货物不愁没有机会售出。同样，在大旱年物价上涨时，他就尽量抛售，不愁以后没有进货的机会。就这样，他不但自己致富，也为平抑物价、避免丰收年谷贱伤农与饥荒年民不聊生做出了积极的贡献。

范蠡把政治、军事知识灵活运用于经营之道，运用朴素的辩证思维创立了“赢缩转化”的经商理念，他认为客观世界是呈循环变化的，信奉“贵上极则反贱，贱上极则反贵”，与一般商人反向运作，“水则资舟，旱则资车”，“求其一之利，遂致大富”。

范蠡确实是一代商业奇才。据史书记载，在他从商的19年中，他曾经“三掷千金”——一三次散尽家财，又三次重新发家。就是放在今天这个时代，这也算得上是一个奇迹！而掌握了市场的趋势、能够适应市场需求，正是范蠡发家致富的重要原因。

6/范蠡经商的小故事

在山东一带，范蠡经商的传说很多，著名的有范蠡贩马等。范蠡在吴越生活了数十年，深知那里需要好马，而在北方收购马匹并不是难事。南北两地，马的价钱悬殊，这肯定是一个赚大钱的买卖。但问题在于，马匹的运输很困难，千里迢迢，运输费用高不说，路上盗匪极多，给这桩生意增添了无尽的风险。

经多方考察，范蠡了解到齐国有一个叫姜子盾的巨商，很有势力，经常贩运麻布到吴越，早已买通了沿途强人，他的货物畅通无阻。于是，范蠡写了一张榜文，张贴在姜子盾所居城邑的正门。大意是：本人新组建一马队，开业酬宾，可免费帮人向吴越运送货物。不出所料，姜子盾主动找到范蠡，请求运麻布，范蠡满口答应。就这样，范蠡与姜子盾一路同行，货物连同马匹都安全到达吴越。马匹在吴越很快卖出，范蠡赚了一大笔钱。

这个故事，可以说是范蠡运用自己的智慧，与人合作实现了双赢。

范蠡虽然运过马，但是他经营的最大宗商品还是粮食。在古代中国，农产品是市场的最大宗、最主要的商品。

春秋时期范蠡来到山东，准备白手起家。他明白，想赚钱，又不投入本钱，自己唯一的资本就是信用。只要自己的信用获得了齐国人的认可，他就可以将齐国人暂时吃不了的粮食运到燕国贩卖，再从燕国贩运当地土特产到齐国，从中谋利。

为了经营自己的诚信，范蠡开始到处借钱。开始，他只借半金，每次只借一天，渐渐地，他开始每天借一金，每次借五天，并且对于每次借给他一金的人，在原数奉还的同时，还附送一点小小的礼物作为报酬，有时候是一条鱼，有时候是一只雁。过了不久，范蠡借款的数目越来越大，最后发展到借万金，一年还期，并附利息6%。

就这样，范蠡用拆东墙补西墙的方式，逐渐积累自己的信用度。两年之后，范蠡了解到北方的燕国遭受旱灾，粮食当年几乎颗粒无收，于是，他以高于当时齐国市场的粮价，向齐国人借粮，借期六个月。消息散发出去后，很多齐国人甚至将家里的口粮都借给了范蠡，供他经营。范蠡就靠着这些资本，从燕、齐两地经营异地贸易，大获成功。其事迹甚至被司马迁写进史记，成为中国商人入史的第一人。

这个故事也说明了范蠡经商之所以能够成功，是因为他讲信用。他在经商的同时实际上在用心地经营着自己的诚信。

范蠡经商能成功还有一个重要原因，就是他懂得经济的发展规律，并预谋在先。他针对当时以农业经济为本的实际情况，十分重视农业生产的自然条件，注意观察天时气象，并用“五行”之说总结出了农业生产丰歉的一般规律。就是：“岁在金时，能够丰收；岁在水时，就有水灾之害，可能歉收；岁在木时，就可能出现饥馑；岁在火时，则要出现旱灾”，“每六年一丰收，六年一早灾，十二年要有一次大的饥荒”。

范蠡总结的这个规律也为后来历朝历代解决饥荒问题提供了有价值的探索。

7/范蠡的成功经营理念

范蠡富可敌国又倾财赈民并助人致富的社会责任感，即便在今天，亦堪为楷模。我们完全可以在以下几个方面向范蠡学习：

（1）运用智慧，广开财源

经商之人一定要多动脑筋，放亮眼光，积极研究市场行情，及时捕捉机遇，多元相济，综合经营，这样才能财源滚滚。

（2）重义轻利，仗义疏财；富而好德，富行其仁义

范蠡在齐国经营农业和商业，发了大财，但他把金钱看得很淡薄，把钱财都分散给穷朋友和疏远的亲戚。他能发家致富，又能散财，这才成为人们心目中难得的活财神。经商之人还要学习范蠡正确的金钱观：“钱财如刀，可救人亦可杀人；钱财如水，既载舟也能覆舟。”

（3）诚信经营，以德立商

“德”是立身之本，是成事之基。能够致富是一种能力，怎样运用财富其实是一种素质。就像一个人很有才但品质低下，他对人对社会的危害就很大；如果成功的富有商人不讲诚信，品德恶劣，他对社会的危害也是极大的。有高尚品德的富人才能更好地使用金钱，才能把财富的作用更恰到好处地发挥，从而为社会做出更大的贡献。

此外，后人还归纳出了范蠡的“经商十八则”：

生意要勤快，切勿懒惰，懒惰则百事废；

价格要定明，切勿含糊，含糊则争执多；

费用要节俭，切勿奢华，奢华则钱财竭；

赊欠要识人，切勿滥出，滥出则血本亏；

货物要百验，切勿滥入，滥入则货价减；

钱财要明慎，切勿糊涂，糊涂则弊端生；
临事要尽责，切勿妄托，妄托则受害大；
账目要稽查，切勿懈怠，懈怠则资本滞；
接纳要谦和，切勿暴躁，暴躁则交易少；
主心要安静，切勿妄动，妄动则误事多；
工作要精细，切勿粗糙，粗糙则出劣品；
谈话要规矩，切勿浮躁，浮躁则失事多；
出入要谨慎，切勿潦草，潦草则错误多；
用人要公正，切勿歪斜，歪斜则托付难；
优劣要细分，切勿混淆，混淆则耗用大；
货物要修正，切勿散漫，散漫则查点难；
期限要约定，切勿马虎，马虎则失信用；
买卖要随时，切勿拖延，拖延则失良机。

第二篇 儒商鼻祖——子贡

子贡（公元前 520 年—公元前 456 年），春秋时卫国人，本姓端木，名赐，亦称卫赐，又名子赣，到了三十岁时方取名为子贡。子贡出生于商业世家，对经商有先天优势，加上经常跟孔子周游列国，得以开阔视野，这也为其以后打拼奠定良好基础。他在师从孔子之后，又返回吴国去做官，并在曹、鲁两地从事商业经营，亦官亦商，官商合一。在孔子最有才德的七十二个学生中，子贡最为富有。他也是中国最早的儒商之一，因此被尊称为『儒商鼻祖』。

1/子贡的生平家世

子贡老家在河南省鹤壁市浚县，鹤壁因“古有仙鹤游云淇水，栖之南山陡壁”而得名。这里苍山莽莽、淇水悠悠，自古为钟灵毓秀之处，不仅引来无数雅士鸿儒，也造就了商贸繁盛的黄金码头。浚县大山、浮丘山上至今留有吕祖祠、禹王庙、天宁寺、观音洞等人文古迹。

子贡 18 岁的时候，到鲁国游学，拜于孔子门下求学 6 年。24 岁时，回到原籍，娶句氏为妻。完婚后，子贡开始随孔子周游列国，至公元前 482 年返回鲁国，这一年，子贡 38 岁。之后，他又曾受命出使齐、吴、越、晋等国。公元前 479 年，孔子去世，子贡开始为恩师守墓。这一守又是 6 年，公元前 473 年，47 岁的子贡回到卫国，继续他的治学经商生涯。50 岁时，他再一次去鲁国拜祭孔子墓，并且再度受聘于齐国，任大夫一职。公元前 456 年，子贡在齐国逝世，享年 64 岁。他的儿子端木炅将其灵柩运回卫国，葬在了今天的河南浚县大伾山东南东张庄村北。

子贡死后，其孙端木叔继承了祖业，但这个孙子乐善好施的程度几乎达到了糟践，不久就将万金家资散给宗族国人，以至于后来“病无药石之储，死无瘞（亿）埋之资”，所以，子贡之后的第三代，家境就彻底衰落了。

但后世并没有忘记子贡，唐开元 27 年，唐玄宗追封子贡为“十哲”之一，后追封其为“黎侯”。北宋时加封为黎阳公，南宋时又加封为“黎公”。明嘉靖九年改称“先贤端木子”。至清朝时，康熙皇帝赐子贡 70 世后裔端木谦“贤哲贵遗庥”匾额一块，并把他封为翰林院五经博士，后代世袭。乾隆皇帝封子贡为“十二哲”之一，并雕塑他的像于孔庙大成殿内。子贡终于和他的老师孔子一样，在中国文化领域中得到了极高盛誉。

子贡在宣扬儒家学说上出了大力，所以后人说子贡有“亚圣之德”。司马迁这位惜墨如金的大史学家，在《史记》中记载亚圣孟子仅用了 215 个字，而记载子贡竟用了近 5000 个字，由此可见子贡的历史地位和作用。

司马迁在作《史记·仲尼弟子列传》，对子贡所费笔墨最多，其传记就篇幅而言在孔门众弟子中是最长的。可见，在司马迁眼中，子贡是个极不寻常的人物。他的影响之大、作用之巨，是孔门弟子中无人所能企及的。他学绩优异，文化修养丰厚，政治、外交才能卓越，理财经商能力高超。在孔门弟子中，子贡是把学和行结合得最好的一位。

2/从师于孔子并彰显才能

子贡小孔子 31 岁，18 岁拜孔子为师，深得孔子真谛和儒学精髓，被誉为“孔门十哲”之一。子贡在成为孔子弟子以前经商曹、鲁间，富至千金。他思路敏捷，理解力强，能说会道，被孔子赞许为其“言语”科的高才生。

《论语》中记述孔子与弟子答问，以子贡为最多。有一次，子贡问孔子：“先生，你对我有什么评价？”孔子说：“你已经很有出息，造就成器了。”子贡追问道：“我成的是什

器呢？”孔子回答：“是可贵的瑚琏（古代宗庙里祭祀时用来盛粮食的器具）之器。”子贡听老师把自己比喻为瑚琏，心中很高兴，这说明自己有立朝执政的才能。

子贡也的确是有较强烈的从政志向，他关心治国之方略，经常问政于孔子，曾仕于鲁、卫。子贡对孔子的颂扬在孔门弟子中是出了名的。子贡不但利口巧辞，而且善于外交，才思敏捷。《史记·仲尼弟子列传》中曾说：“子贡利口巧辩，孔子常黜其辩。”看来师徒二人经常争辩一些问题。但使子贡在“言语”方面才能大加发挥的当属他赴齐、吴、越、晋四国的穿梭外交活动。在这次外交活动中，子贡充分发挥了自己的演说才能，引祸水于他人，使得四国国君对他的利害关系分析深信不疑，并纷纷采纳了他的主张。

俗话说：“疾风知劲草，板荡识贤臣。”鲁哀公十一年（公元前484年），齐国大将田常欲兴师伐鲁，但又畏惮高、国、鲍、晏等大臣，于是劝齐王兴兵伐鲁，企图削弱诸侯国的势力。孔子得知消息以后，便对弟子们说：“鲁国乃父母之国，国家有难，你们没有理由不出手相助！”子路、子张、子石弟子等请行，孔子都不同意。子贡请行，孔子非常高兴地同意了。

子贡马不停蹄地来到齐国，摇动三寸不烂之舌，对齐国权臣田常说：“君兴兵伐鲁不是步好棋。鲁是难伐之国，其城墙薄而低矮，其土地狭而浅薄，其君主愚蠢而不仁，其大臣虚伪而无用，其人民厌恶战争。这样的国家不可与之交战。君不如伐吴。吴国城高而厚，地广而深，兵甲坚而新，将士精悍，武器装备精良，这是最适宜讨伐的国家。”

田常一听，气得脸色都变了，说：“先生之所难，乃人之所易；先生之所易，乃人之所难。先生如此教我，却是为何？”子贡回答道：“我听说，忧在内者攻强敌，忧在外者攻弱敌。现今君之忧乃在国内。我听说君曾三次欲加封而不获成功，就是因为有大臣不赞同。齐国若伐鲁获胜，则齐国疆域扩大，国君威望大增，大臣地位更加巩固，而君却无功可言，国君就会日渐疏远你，君若欲成就大事，就难上加难了。更有甚者，君在齐国的地位和处境也危险了。所以我认为不如伐吴。吴国强大，伐吴不胜，损兵折将，大臣内空，如此一来，孤主在上，只有依赖君了。”

田常一听，不觉击掌称善，便问道：“我们已出兵伐鲁，若转而伐吴，大臣怀疑我，该怎么办？”子贡说：“君暂时按兵不动，我请出使吴国，说动吴国救鲁而伐齐，君就可以移兵迎吴了。”田常采纳了子贡的建议。

子贡赶到吴国，对吴王夫差说：“如果齐国攻下鲁国，势力强大，必将伐齐。大王不如先下手为强，联鲁攻齐，吴国不就可抗衡强晋，成就霸业了吗？”子贡马不停蹄，又说服越国，派兵随吴伐齐，解决了吴王的后顾之忧。

子贡游说三国，达到了预期目标，他又想到吴国战胜齐国之后，定会要挟鲁国，鲁国不能真正解危。于是他偷偷跑到晋国，向晋定公陈述利害关系：吴国伐齐成功，必定转而攻晋，争霸中原。劝晋国加紧备战，以防吴国进犯。

公元前484年，吴王夫差亲自挂帅，率十万精兵及三千越兵攻打齐国，鲁国立即派兵助战。齐军中吴军诱敌之计，陷于重围，齐师大败，主帅图书及几员大将死于乱军之中。齐国只得请罪求和。夫差大获全胜之后，骄狂自傲，立即移师攻打晋国。晋国因早有准备，击退吴军。子贡充分利用齐、吴、越、晋四国的矛盾，巧妙周旋，借吴国之“刀”，击败齐国；借晋国之“刀”，灭了吴国的威风。鲁国损失微小，却能从危难中得以解脱。

至此，子贡顺利完成了他的使命。子贡一使，造就“使势相破”的巧智善谋而平天下的神话。后来子贡长期出任鲁、卫二国宰相，成为儒家第一代弟子中富贵贤德至功名的楷模。

由于子贡才能卓越，他也颇为自负。最早子贡心气很高，他认为自己一定能超过孔子。据东汉思想家王充在自己所撰的《论衡·讲瑞篇》中记载，子贡拜孔子为师一年后，认为自己已经比孔子强了；第二年，他认为自己与孔子水平相当；第三年，知道自己的才能不及孔子。到后来，叔孙武叔诽谤孔子。子贡却说：“不要这样，孔子是诽谤不了的，其他人的贤

良，像丘陵一样，还可以超越；孔子却像日月，别人没法超过。虽然有人要自绝于日月，但对日月又有什么损伤？只能表明他不自量力而已。”可见子贡对孔子的尊崇。

再后来，当有人认为子贡比孔子高明时，子贡立即就加以否定，说：“譬之宫墙，赐之墙也及肩，窥见屋家之好；夫子之墙数仞，不得其门而入，不见宗庙之美，百官之富。”意思是说：“拿房屋的围墙作比喻吧，我家的围墙只有肩膀那么高，谁都可以探望到房屋的外观。我老师家的围墙却有几丈高，如果找不到大门走进去，就看不到那宗庙之壮美、房舍之多样。”

儒学的核心是仁义忠孝，孔子逝世后，子贡在其墓地坚持守孝六年乃出，身示天下。子贡以其“齐家治国平天下”之气魄，勤奋求学，孜孜不倦，博济广施，胸怀大众，谦逊忠教美德，终至名扬天下。

3/子贡赎鲁国人却不图赎金

春秋时期，鲁国的法律规定，如果鲁国人在外国沦为奴隶，有人出钱把他们赎出来，可以到国库中报销赎金。子贡有一次赎了一个在外国沦为奴隶的鲁国人，回来后拒绝了国家赔偿给他的赎金。

孔子说：“世上万事，不过义、利二字而已，鲁国原先的法律，所求的不过是人们心中的一个‘义’字，只要大家看见落难的同胞时能生出恻隐之心，只要他肯不怕麻烦去赎这个人，去把同胞带回国，那他就可以完成一件善举。事后国家会给他补偿和奖励，让这个行善举的人不会受到损失，而且得到大家的赞扬，长此以往，愿意做善事的人就会越来越多。所以这条法律是善法。”

孔子认为，子贡的所作所为，固然让他为自己赢得了更高的赞扬，但是同时也拔高了大家对“义”的要求。往后那些赎人之后去向国家要钱的人，不但可能再也得不到大家的称赞，甚至可能会被国人嘲笑，责问他们为什么不能像子贡一样为国分忧。

孔子还说，子贡此举是把“义”和“利”对立起来了，所以不但不是善事，反倒是最为可恶的恶行。这样一来，自子贡之后，很多人就会对落难的同胞装作看不见了。因为他们不像子贡那么有钱，而且如果他们求国家给一点点补偿的话反而被人唾骂。很多鲁国人因此而不能返回故土。

子贡是最有钱的孔门弟子，他是一个成功的商人。所以他在商业营运中周游列国，有机会也有经济实力赎出在外国沦为奴隶的鲁国人。也正因为他有经济实力，所以他有条件拒绝国家把他付出的赎金还给他。更由于他是孔子的学生，受到了孔子的道德感化，所以他才会拒绝收回代偿的赎金。他大概以为孔子会表扬他，不料孔子认为，子贡误解了自己的道德思想。

大多数人没有子贡这么巨大的财力，无法不在乎这笔赎金，如果白白付出这笔赎金，他自己的生活就可能受到重大影响。而如果不能取回自己代付的赎金，那么即便看到鲁国人在外国沦为奴隶，有机会救同胞出火坑，大多数人也会放弃为本国同胞赎身。甚至于，即便有人有这个经济实力，不仅有机会，而且有能力付出赎金而不影响自己的生活，但由于并非所有的人都有如此之高的道德水准，他也会因为付出赎金后无法收回而放弃为本国同胞赎身。

相反，孔子的另一位弟子子路救出落水者，那人送他一头牛，他就收下了。孔子喜悦地大加赞赏：“这下子鲁国人一定会勇于救助落水者了。”因为他的行为树立了鼓励人们见义勇为的样板，会鼓励更多的人下水救人。

4/经商有道，富而不骄

旧时，商人们流行在自己的店铺店堂内悬挂“陶朱事业，端木生涯”八个大字。

这陶朱指的是春秋时的范蠡，吴越争霸时，范蠡为越国大将军。吴国被灭后，范蠡功成身退，经商致富，被称为陶朱公。

端木指的就是子贡。子贡不但是孔子的杰出弟子，而且经商有成，因此被认为是中国历

史上最早的儒商。从许多意义上来说，如今的商人确实应该视子贡为榜样。子贡是中华儒商始祖，被历代商人尊崇为经商楷模，在中国民间至今还流传着“经商不让陶朱富，货殖当属子贡贤”的名联。不过，该学习的不仅是子贡的经商才能，还有他博学的知识与仁爱的品德。

孔子一生桃李满天下，门下弟子 3000 多位，72 位贤人，其中子贡是最富有的人。由于其名赐、复姓端木的缘故、端木生涯便和陶朱事业一起成为了商业的别称。子贡也被誉为商业鼻祖，成为商人顶礼膜拜的圣人。

子贡是商人，但他不是向孔子学的经商，他在为孔子弟子之前，已经是商人了。《韩诗外传》与《尸子》都曾记载：“子贡，卫之商贾也。”可见子贡是商人而非仅仅学儒。在孔子的眼里，子贡的长处是“语言”，而不是经商，但孔子确与子贡讨论过关于经商的问题。

有一次，子贡与老师孔子在一起讨论一些问题，谈得非常热烈。子贡假设道：“如果这里有一块美玉，你说我是把它放在盒子里藏起来好呢，还是找一个识货的卖个好价钱？”孔子立刻回答说：“当然是卖掉它，我这里正等着人来买呢！”有美玉不应该藏起来，而应该等个好价钱卖出去——老师也有这样的看法，子贡很高兴。后来形容商业交换的成语“待价而沽”，就是出自于这个典故。

从这件事情上也可以看出子贡在理财经商上有着卓越的天赋。《论语·先进》中记载孔子之言曰：“回也其庶乎，屡空。赐不受命，而货殖焉，亿则屡中。”意思是说颜回在道德上差不多完善了，但却穷得丁当响，连吃饭都成问题；而子贡不安本分，去囤积投机，猜测行情，且每每猜对。《史记·仲尼弟子列传》亦载“子贡好废举，与时转货资家累千金”。这里的“废举”是指贱买贵卖。“转货资”是指“随时转货以殖其资”，翻译成现在的话就是依据市场行情的变化，贱买贵卖赚取差价。

由于子贡在经商上大获成功，所以司马迁在《史记·货殖列传》中以相当多的笔墨对这位商业巨子予以表彰，肯定他在经济发展上所起的作用。史书中几次提及说子贡擅长囤积居奇，贱买贵卖，根据供需情况转手谋利。

还有一次，孔子问子贡：“你和颜回相比，哪一个强？”子贡回答：“我怎么敢和颜回相比呢？颜回听到一，就能够推知十；而我听到一，只能够推知二。”

孔子说：“你不如他，我同意你不如他的看法。”孔子对子贡有自知之明很满意，但又情不自禁地感叹道：“颜回的道德学问大概差不多了吧，可是经常穷得有了上顿没下顿；端木赐不受天命，经商做买卖，分析行情、预测市场都在点子上，因此能发大财。”可见，孔子对于子贡的经商才能是非常欣赏的。

子贡靠经商积累了大量财富，为孔子及其门生周游列国提供了有力的经济保障，堪称以文促商、以商养文的成功典范。孔子率弟子周游列国 14 年，所有费用基本上是子贡负担提供的。子贡做买卖，供给周游列国的孔子和同门。没有子贡钱财上的支持，孔子周游列国是难以进行的。

子贡是文化商人，他服膺孔教，是货真价实的“儒商”。子贡之所以获得了“儒商”的称号，是因为他做生意讲究诚信。他虽做买卖，却不忘儒家学说；他家财万贯，却富而不骄、富而有仁。《吕氏春秋》记述了子贡自己出巨资赎回一批鲁国奴隶的善举，可谓千古流芳。他牢记孔子“己所不欲，勿施于人”的教诲，坚持以诚待人、诚信交易。

《论语》中多处记载子贡与孔子探讨“信”的问题，他深知“信”乃立足之本，没有“信”一切就荡然无存，就谈不上赚钱发财了。是“言必信、行必果”使子贡立于不败之地，达到了“亿则屡中”、“义利双赢”的最高经商境界。由于他名满天下，到邻国经商，各国君主都会礼貌地会见他，说明他真是名副其实的商业巨子。

孔门弟子大多贫穷，子贡却因经商而家累千金，十分富裕。同时他又不失其名声，后世还在孔庙里受祭享，吃冷猪肉。子贡经商致富，还对孔子大有帮助，《史记·货殖列传》说：“子贡既学于仲尼，退而仕卫，发贮鬻财曹鲁之间。七十子之徒，赐最为饶……子贡结驷连

骑，束帛之币聘享诸侯，所至，国君无不分庭与之抗礼。夫使孔子名布扬于天下者，子贡后先之也。此所谓得势而益彰者乎？”

因为子贡是中国历史上文人经商的第一人，并且对后世的影响之大、作用之巨，在孔门弟子中无人企及，因此，子贡也被后人尊奉为“儒商鼻祖”。

5/子贡的成功经营理念

子贡不仅才能出众，而且对儒家思想的传播也做出了卓越的贡献。司马迁曾说：“夫使孔子名布于天下者，子贡后先之也。”意思就是说，在传播儒家理论和政治主张方面贡献最大的，当为子贡。

《论语》里涉及子贡的记载达 38 处，居众弟子之首，并且有 9 处为子贡独立成篇的精辟言论。孔子的学说由于各种原因，受到一些人毁谤和贬低，孔子本人也常遭厄运。但在关键时刻，子贡总是挺身而出，捍卫孔子的学说，这在《论语》、《孔子家语》等典籍中都有记述。

子贡为人讲究“忠”和“信”，“忠”就是忠诚、忠实，“信”就是诚信、守信，这就是做人的道德，做买卖必须要建立在做人的基础上，所以“君子爱才，取之有道”就是儒商经济理论的本质。

“以仁为本，以和为贵”是儒家的又一思想。“仁”即仁慈、仁爱，“和”即和谐、和睦。子贡在经营中把这一思想贯彻其中，逐渐形成了中国的“天时、地利、人和”，“和气生财”，“和谐社会”等观念。

“取之于民，回报于民”也是儒商的一个重要表现。子贡认为，商人挣钱不是最终目的，要“贫而乐，富而好礼”，更要“博施于民而能济众”。他经常散发家财救济窘困，连孔子也自叹不如。

孔子曰：“博学而笃志，切问而近思，仁在其中矣。”子贡奉行儒学仁爱思想，所谓：“贫而无谄，富而无骄。”同时又尚崇智慧，才思敏捷。他将仁爱、贤智、济世、巧辞融为一体，运用于儒商易货之中，成为儒商首富，形成为仁、为智、诚信、善谋的中华儒商文化，开创了先河，成为一代当之无愧的儒商宗师鼻祖。

作为儒商始祖，子贡奠定了中华儒商的文化基础，他的经商理念有着博大精深的文化内涵。

（1）追求和谐

在处理人与人之间的关系上，他的格言是“我不欲人之加诸我也，吾亦欲无加诸人”（《论语·公治长》），“己所不欲，勿施于人”（《论语·卫灵公》），做到互相尊重，平等相处。

（2）诚信为本

在《论语》中多处记载着子贡与孔子探讨“信”的问题。他深知“信”乃立足之本，没有了“信”，一切都不可能存在，极力奉行“言必信、行必果”。“一言九鼎”，使他在经商中赢得了很好的信誉，立于不败之地。

（3）崇仁立德

他坚持“以德立人，崇实务本”。子贡因货殖发财而名扬于世，他交往富者，同时也抚恤贫者。

（4）义利兼顾

他“不受命”、敢为人先、把握商道规律、义中取利的正确义利观和适应市场的能力，达到了“义利双赢”、“忆则屡中”的经商最高境界。