

在古今中外的商业竞争中，人才的竞争、文化的较量和精神的博弈才是比赛的筹码。而徽商叱咤商界数百年的精髓就在于他们有着深厚的儒家文化根基，他们变通的思想、灵活的经营方式以及对知识的渴求和对局势的掌控都为当代商人提供了范本，并留下了一笔宝贵的精神财富，值得后人学习借鉴。

徽商的儒道

HUI SHANG DE RU DAO

兴盛数百年的商界传奇

清渠◎著



北京工业大学出版社

徽商的儒道

清渠◎著

北京工业大学出版社

F729
58

355030310

图书在版编目 (CIP) 数据

徽商的儒道/清渠著. —北京:北京工业大学出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3846 - 9

I. ①徽… II. ①清… III. ①儒学—应用—徽商—商业经营—研究 IV. ①F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 062478 号

徽商的儒道

著 者: 清 渠

责任编辑: 李 华

封面设计: 吴晋书艺坊

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京天正元印务有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 16

字 数: 247 千字

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 3846 - 9

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)



前言



在中国历史上，徽商是一支重要的商业力量。狭义的“徽商”即徽州商人，是指在徽州府所在的歙县、祁门、休宁、黟县、婺源、绩溪六个县做生意的商人，他们活跃于中国的商业舞台上，占据了重要的位置。本书所指的“徽商”是古往今来安徽籍商人或到安徽地区经商的生意人。

徽商萌芽于东晋，成长于唐宋，在明清时期大放异彩，到清朝末期衰败，前前后后长达六百余年。在经商过程中，徽商既有成功的经验积累，又有独到的经商法则，这些让徽商成为经商的传奇，使后人敬仰不已。

在中国古老的传统文化中，“重农轻商”是封建社会的特色，那时，商人社会地位低下，而商人追名逐利更是多为世人不耻，这让商人受尽了冷落。徽商就是在这种氛围里，伺机而动，走南闯北，从而抓住机会，货通天下。

世上不乏一夜暴富的人，也许只需要一点运气或者是一点小聪明就可以，然而要想创造几百年的商业传奇却不能依靠小聪明。徽商被世人称为儒商，他们深受儒家文化的影响，推崇孔孟之道，认为儒学思想不仅能够教育学子，还能够指导经商，在徽商眼中，商道即是人道，学孔孟的为人处世之道并将其运用到经商之中是徽商区别于其他商人的特色。

徽商崇尚“儒商精神”，讲究商业道德，提倡以诚待人，以义接物，以信通天下，重义轻利，既讲求游刃有余的管理之道，又有长袖善舞的生意手腕，更加注重同舟共济、和谐共赢的合作精神，从而形成了独特的贾而好儒的文化精神。

徽商的文化根基深厚，在地域上看，徽州是明清两代主流文化朱熹理学的发源地，朱学以儒学思想为基础，因此儒家的伦理道德观念影响了一代又一代的徽州人。徽商之所以能够在艰难曲折的道路上不断向前发展，



乃至成为称雄商界的传奇，一个重要原因就是有儒学文化深厚的根基，从而让他们重视商业道德，讲究经营之道。“贾为厚利，儒为名高。”徽商虽如一般商人那般追求“厚利”，但他们更在乎的是“名高”。

“儒商”是徽商的主要特色，在徽商几百年的经营中，他们将儒学思想作为指导，形成了具有共同信念、伦理道德、礼仪风俗的文化特质，建立起了同行公认的并自愿遵守的商业行为制度。

继承历史是为了更好地开辟未来。在当今的商场竞争中，追名逐利、你死我活已经不是时代的主流，徽商把翩翩儒士之风与商场经营之道相结合，从而使商界呈现出一种新的风貌。本书从徽商的由儒入贾到贾儒结合入手，通过剖析徽商的变通思想、经营理念等各个方面，阐释了徽商如何运用儒道之术为自己的商业发展创造更好的条件，如何以义取利、大舍大得，依靠乡党的力量壮大经商的网络，成为天下大商帮等。徽商的经营智慧一定会给当代经营管理者带来感悟和启发，也会让更多读者了解何为商人，何为儒道，何为儒商。


在古今中外的商业竞争中，人才的竞争、文化的较量和精神的博弈才是比赛的筹码。而徽商叱咤商界数百年的精髓就在于他们有着深厚的儒家文化根基，他们变通的思想、灵活的经营方式以及对知识的渴求和对局势的掌控都为当代商人提供了范本，并留下了一笔宝贵的精神财富，值得后人学习借鉴。

目 录



第一章 言而有信——诚信经营才能守住企业的未来


微商之所以能够成功，绝不是依靠坑蒙拐骗这样的手段，而是依靠做商人的基本准则：言而有信，童叟无欺。一味追求眼前的利益，故弄玄虚，欺瞒顾客的商人，到最后都难成气候。



1. 诚信是做人做事的基本素质/ 3
2. 企业的核心价值理念是诚信/ 6
3. 有信用的人才值得别人去相信/ 9
4. 绝不可以做背信弃义之事/ 12
5. 货真价实的买卖更好做/ 15
6. 重诺守信的前提是量力而行/ 18
7. 长久经营靠手艺更靠信誉/ 21
8. 强烈的社会责任感会让企业走得更远/ 23

第二章 修己安人——商人的修为有多高，事业的舞台就有多大

一个商人本身修为的高度，决定了他所从事的事业能达到的高度。君子善修身养性，深受儒家思想影响的微商，以“儒学饰贾事”，以儒者的风范栖身商潮。



1. 小本起家，逐步发展壮大/ 29
2. 正确对待财富，适当取舍/ 32



3. 淡然面对生意中的得与失/ 35
4. 虽富犹俭，保持勤俭的好习惯/ 38
5. 严于律己，宽以待人/ 41
6. 坚定意志，把握时机/ 44
7. 独立自强，承担大任/ 47
8. 忍辱负重，不屈不挠/ 50
9. 结交有学识之人，取长补短/ 53
10. 以诚待人，方可凝聚下属的忠诚/ 56
11. 做事以“圆融”为要义/ 59

第三章 君子重义——“以大义换大利”必然广聚财源

孟子曾说过舍生而取义，在大义面前，生死都不足以为惧。儒学与商道在一代代徽商的灵魂深处水乳交融，徽商推崇君子之道，以德兴商，重视品牌的声誉，“以大义换大利”。徽商秉持着“贾为厚利，儒为高名”的理念，以义为利，而不是以利为利，由此广开财源。



1. 薄利生财，聪明人的竞争方式/ 63
2. 做生意仁义当头，乐善好施/ 66
3. 多找自身的原因，少指责他人/ 69
4. 给别人留出路，就是给自己留后路/ 72
5. 宁可失利，不可失义/ 75
6. 储饶以待乏/ 78
7. 将眼光放远，不被眼前小利所惑/ 81

第四章 业精于勤——做生意要敢于吃苦，更要勤于思考

儒家学说认为天降大任于人，必定要苦其心志，劳其筋骨，方使其成就大事。在徽商眼中，做生意要敢于吃苦，更要善于思考。徽商志向高远，对于事业执着坚韧，始终认为业精于勤，因而能够做到吃苦耐劳，团结互助，终成为一代大商帮。



1. 成功的背后是无数汗水的浇灌/ 87

2. 积极进取的人生态度/ 90
3. 勤于思考, 把资本集零为整/ 93
4. 白手起家靠自己/ 96
5. 吃苦耐劳, 有舍有得/ 99
6. 为自己的志向而进行抉择/ 102
7. 成功需要执着和敬业的精神/ 105

第五章 惜才如金——“知人善任, 以人为本”的经营之道

从古至今, 不论商道、政道, 所遵循的不败真理无外乎“用人不疑, 疑人不用”。成大事者, 拥万贯家财、做通天买卖是要依靠一双可识真金的慧眼的。以非常之眼光识人, 以非常之魄力用人, 以非常之投入培养人, 才能取得非凡成就。



1. 用人不疑, 给人才充分的信任/ 111
2. 树立肯用人的好名声/ 114
3. 发挥下属的积极性/ 117
4. 识别人才, 使其各尽其才/ 120
5. 用非常眼光识别奇才/ 123
6. 舍得给员工投入/ 126
7. 善用地缘、血缘来选贤任能/ 129
8. 放手任用真正的人才/ 132

第六章 以和为贵——“和气”是营造良好商业关系的润滑剂

自古以来商人都是以利为先的, 因而商场都是尔虞我诈的战场。儒道推崇“仁义为先, 以和为贵”的大同社会, 商场也是一个“小社会”, 徽商将为人处世的“仁义”原则运用到经商之中, 坚持着“和气生财”的信念, 并将其贯彻始终。



1. 儒商风度, 君子成人之美/ 137
2. 低调行事, 避免招人妒忌/ 140
3. 宽容大度, 以德报怨/ 143



4. 以退为进，忍一时之气/ 146
5. 交情是做生意成功的资本之一/ 149
6. 合作是成功的基础/ 152
7. 不抢同行的饭碗/ 155

第七章 通权达变——开拓创新，永远跟对市场趋势

古语有云，“穷则变，变则通”，学会变通，我们会受益无穷。做生意也一样，倘若一味地遵循古法，墨守成规，恐怕最终会一事无成。善于变通，开拓创新，走前人没走过的路，就能从荆棘中开辟出坦途。



1. 灵活机动，以长远利益为重/ 161
2. 投资要活络，分散风险/ 164
3. 眼光看得准，行动要迅速/ 167
4. 抓住机遇就等于成功了一半/ 170
5. 颠覆传统，提高竞争力/ 173
6. 信息发展与科技进步要两手抓/ 176
7. 敢为人先，勇于探索/ 179
8. 顺势而行带来的巨大商机/ 182
9. 注重品牌带来的效益/ 184

第八章 修好人缘——给他人搭个台阶，给自己一个舞台

广结人缘是成大事的法宝，前半夜想想自己，后半夜想想别人。徽商在经商的过程中，凡事先考虑对方的利益，注重对方的心理感受，制订对方易于接受的方案，而这也是儒家所推崇的做人准则。“得人心者得天下”，以信立市，以“仁”为本，应该成为每一位商人的经商准则。



1. 前半夜想想自己，后半夜想想别人/ 189
2. 广结人缘，巧办难事/ 192
3. “人抬人”才能把生意做大/ 195
4. “人情账”比钱财更重要/ 197

5. 得理且让人，财路自会广开/ 200
6. 化敌为友，拆除妨碍利益的墙/ 203
7. 事事留下退路方可无恙/ 205

第九章 贾而好儒——徽商兼具商人与文人的双重身份

徽商作为一代儒商，世代保持着儒家风气，这种商业与儒学的结合，使得徽帮异于其他商帮，另辟成功之道。



1. 熟读经史，提高儒学修养/ 209
2. 先贾后儒，老而归儒/ 212
3. 经商再忙也不忘读书/ 215
4. 儒商结合，一代徽帮的传承/ 218
5. 生财有道，以仁义经商/ 220
6. 投资文化，亦儒亦商/ 222

第十章 立志于道——心怀天下才能成就永久的生意

儒家文化提倡君子立志于道，认为君子要有大气度，心怀天下才能长久。俗语有言，“心有多大，舞台就有多大”，在徽商眼中，要成大商就要将天下苍生记于心中，有大志才能成大事。

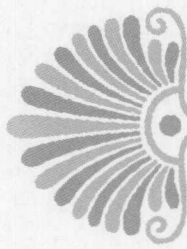


1. 为富且仁是赚钱的根本/ 227
2. 有多大的志向就能做多大的事/ 230
3. 经商不忘心系国家/ 233
4. 捐资兴教，经商好更要读书好/ 236
5. 为公益事业慷慨解囊/ 239
6. 将企业发展融入社会发展中/ 242

第一章 言而有信

——诚信经营才能守住企业的未来

徽商之所以能够成功，绝不是依靠坑蒙拐骗这样的手段，而是依靠做商人的基本准则：言而有信，童叟无欺。一味追求眼前的利益，故弄玄虚，欺瞒顾客的商人，到最后都难成气候。



1. 诚信是做人做事的基本素质

从古至今，讲究信誉一直都是人们处世立业的根本所在，更是维护人际关系的重要准绳。孔子曾经说过：“人而无信，不知其可也。”作为一个人却不讲信用，不知道他怎么立身处世！事实上，无论是做人也好，做事也好，能做到言而有信是关键所在。每个人都应该做到，不能轻易承诺别人什么，但是一旦承诺了，就必须兑现自己的承诺。不信守承诺就好像一张空头支票，毫无意义。

从字面意义上来理解，诚信就是诚实、守信用。守信是树立个人良好形象的关键。当一个商人本着诚信的态度去经营自己的生意时，那么诚信既是商人的良好品德，同时也是商人的一种聪明的经营策略。人们常说“无商不奸”，欺诈在一定程度上能让商人获得眼前的利益，但是随着顾客们对商人的某些欺诈行为认识和了解后，必然不会再相信他，所以欺诈会使商人的经商之路越走越窄。

做人要讲诚信，做企业更要讲诚信，守住诚信就是守住企业的生存命脉。要想当一个极为成功的商人，把生意做得更大更长久，光懂得勤勤恳恳地工作是远远不够的，只有堂堂正正、诚实可信地做人才是成功最需要的力量。深受中国传统文化影响的徽州商人，始终恪守着“信誉”二字，并且自觉地将诚信经营贯彻到了所有的商业交往中，在经商过程中树立起了非常牢固的诚信观念。

徽州商人一直崇奉“经营信为本，买卖礼在先”的信条，在徽州，有大量的商人看到了诚信的价值，他们做生意都很讲究诚信，并且还留下了



不少关于诚信经商的记录。

著名的徽商史玉柱，可以说是一位商业界的奇才，他用他的“脑白金”和“征途”，大大吸引了人们的注意。史玉柱的创业过程经历了很多大起大落，他能够在负债两个多亿的时候重新站起来，并且比以前更成功，可以说他创造出了一个经营神话。

在史玉柱的经营理念中，他最看重的就是“诚信”二字。史玉柱认为：“一个危机，诚信的危机，在社会中不断震荡。如果解决人们诚信缺失的侵袭，那么它毁灭的将不只是一个城市，一个世界，它毁灭的将是做人的灵魂。”

当年史玉柱投资建设的巨人大厦曾经引起了很大的轰动，1993年史玉柱负责开发巨人大厦，但是一开始他就固执地不肯用银行贷款，主要以集资和卖楼花的方式来筹资，同时，史玉柱没有考虑到实际情况，将巨人大厦的规划从18层不断“加高”到70层，想建成当时全国最高的楼宇。但是最终由于种种因素，史玉柱所需的资金链出现断裂，已投入3亿多元的巨人大厦资金告急，巨人大厦因此成了烂尾楼。

巨人大厦的建筑资金是通过集资得来的，所以工程的停止给很多人带来了巨大的经济损失，但是史玉柱立下誓言：老百姓的钱一定要还。

在那个年代，人们对史玉柱的誓言并不以为意，因为那时的他已经是中国负债最多的商人，没有人相信他能还得起这笔钱。为了还清旧债，史玉柱匆忙之中开始了自己的再次创业计划，他经常对手下的人说：“我最大的目的就是还钱，这老百姓的钱我一定要还，我现在年纪还不算大，还想再做个事，不愿一直背着这个污点，除非我将来甘心只当一个小老板。”

2000年年初，靠着“脑白金”而重出商海的史玉柱开始了他的还债之路，还债初期，他制订了详细的计划，即在10年之内还清所欠老百姓的钱。2001年1月30日，在《珠海特区报》上出现了一条公告，这是珠海一家名为“士安”的公司打出的，公告标题为“收购珠海巨人大厦楼花”，具体内容是：士安公司将以现金方式收购珠海巨人集团在内地发售的巨人大厦楼花。并且在收购楼花两天之后，史玉柱亲自出面证实：珠海神秘公司收购“烂尾工程”巨人大厦楼花的行为是他所为，他在实现自己当初的承诺来偿还老百姓的钱了。

对于史玉柱在此刻出来还债，有很多种不同的说法，有的人说他是为了自己的事业进行的炒作，也有的人佩服他的这种担当和责任感。但是在史玉柱的心里，他所做的这一切，都只是因为一个原因：他遵循着自己做人做事的原则——讲究诚信，当初自己承诺了要还老百姓的钱，现在有了能力，就应该兑现。

从史玉柱十年还债的事例中，我们可以很清楚地感受到史玉柱做人的诚信原则，尽管他用来兑现自己承诺的时间有点长，但是他始终记着自己的承诺，并且为之奋斗。清代嘉庆时期的歙县商人鲍直润曾经说过：“人人都有占便宜的心理，如果经商者一味抬高市价，使顾客觉得自己吃亏，那么顾客就不会来买你的东西，最终商人也就会失去顾客，这是不善于经商的人所使用的方法。”徽商在几百年的经营过程中始终都秉持着“诚信经营”的原则，这也是徽商名声一直很好的原因。

如果某个商人一直保持着诚信经营的名声，那么用不了多久他的回头客就必然大增加，而这种稳定的商业关系也会使商人在其所占领的市场上的地位越来越高，此时商人所获得的利润将是巨大的。因此，诚信经商既是成功商人的道德品行，也是其精明的商业策略。

大商重在做人，因为商道实质上就是人道，经商就是做人。所以在经商中应该注意，想要做一个成功的商人，首先就要做好人，先学做人，才会做事，这也是一个成功商人和普通商人最大的区别。此外，赚钱和追求利益是每个商人的目标，但是在实现自己所追求的商业价值的同时，更应该学习徽商的这种诚实做人、诚信经商的态度。做诚实而有信誉的商人，深谙为人处世之道，这样才是大商。



2. 企业的核心价值理念是诚信

任何企业在其发展过程中都会形成自己独特的价值理念，但是在这些理念中，必不可少的应该就属诚信了。一个能够将诚信放在第一位的商人，一定会树立起良好的商业信誉，并且凭借自己的诚信经营获得顾客的充分信赖。

孟子曾经说过：“君子不亮，恶乎执？”意思就是说，作为一个君子，如果不讲究信用的话，又怎么会是个有操守的人呢？一个企业要想在纷繁复杂的商业竞争中始终立于不败之地，就必须要做到诚信经营，恪守信用，只有言出必行的行为才能赢得大家对自己的尊重。《论语》说：“君子爱财，取之有道。”对于商人来说，这里所指的“道”，就是指“正道”，是指赚钱不违背良心，不损害道义、规矩获利。

在生意场上，商人的人格魅力对于生意的成功与否很重要，好比同时有两个商人，如果人们都只愿与其中一个打交道，那肯定是有原因的，很有可能就是因为那个商人可以赢得顾客的信赖。而赢得顾客的信任靠的就是自己的诚信。从古至今的徽商都懂得，必须要通过长期的奋斗才能建立起良好的商业信誉。在所有徽商眼中，“诚信”和“获利”是相通的，这二者之间并不矛盾。孟子也曾经说过：“是故诚者，天之道也；思诚者，人之道也。”诚信是自然的规律，追求诚信是做人的规律。深受儒家文化影响的徽商，自觉地将“诚信”贯彻到自己的商业交往中。

从古代开始，徽商就在商业交往过程中，重承诺，守信用，不管是借贷银钱，收取存款，还是为人处世，他们始终都会坚守自己的承诺，不会

言而无信，所以，大到官府衙门、朝廷官员，小到地方士人百姓，大家都乐意与徽商合作，从而使得徽商在当时激烈的市场竞争中左右逢源。

胡雪岩作为典型的徽商领军人物的代表，他的经商能力一直被后代的人们所佩服。他曾经凭借自己的精明和智慧，在古代的商业史上开创出属于自己的一片天地。同时，他在成就自己一份辉煌大业的同时还形成了一整套以坚守信义、正道取财、顾客至上为主要内容的经营理念，其核心便是要诚信经营。

胡庆余堂是胡雪岩在杭州所创办的中药店，胡雪岩亲手所书的“戒欺”匾悬挂在店内显眼的位置上，时刻提醒着他的下属要时刻谨记着诚信经营的原则，切记不可以欺骗顾客。而胡雪岩本人也正是谨记这个原则，胡庆余堂内所进药品全部为真材实料，并且价格非常公道，深受百姓的信赖，生意一直都很红火。

有一天，胡雪岩照例到胡庆余堂里视察伙计们的工作情况。恰巧一位远道慕名而来的顾客买了一盒胡庆余堂新出的“胡氏避瘟丹”，但是当这位顾客将买到手的药打开查验时，却发现药的成色不对，于是跟店里的伙计反映这个问题。胡雪岩看见这个顾客对药品不满意，于是亲自走上前去询问，当他看过了“胡氏避瘟丹”的成色之后，知道是自己的产品出了质量问题，于是胡雪岩再三跟顾客道歉，并且让伙计去给顾客拿新的“胡氏避瘟丹”。

但是事不凑巧，这天店里的“胡氏避瘟丹”都卖完了，胡雪岩为了给远道而来的顾客一个交代，于是亲自安排了这位顾客的食宿，并且保证一定会在三天内给他合格的药，然后胡雪岩便让人连夜研制新药，三天后，他终于将合格的“胡氏避瘟丹”交到了那位顾客的手中，履行了他自己的承诺。

顾客回到家乡后，跟周围的人讲了在胡庆余堂的经历，并且对胡雪岩的为人和经商给了很高的评价。自此以后，胡庆余堂的名声越来越大，很多人都宁愿走远道，也要来胡庆余堂买价格公道的放心药。

胡雪岩也并没有因此而骄傲，为了使胡庆余堂长久地经营下去，他将“顾客乃养命之源”立为胡庆余堂的店规，并且要求伙计们必须要以最优质的服务来争取顾客。最终，靠着诚信，胡庆余堂在民间赢得“江南药