

商悟



SHANGWU
ZHONGGUOSHANGJIEDIYINGLI

中国商界的盈利

盈利的最高境界——让消费者心甘情愿地打开钱包
赚钱有妙招，师法不可少，生财各有道，理念最重要。
盈利不一道，条条大路通罗马，多钱应善贾，以小博大乃奇招。
不审势即投资，无论多少皆失误，能攻心化挫折，柳暗花明逢转机。
盈利者的愉悦都是相似的，亏钱者的烦恼却各不相同。

范勇／著

一部令人顿悟的『中国商道』



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

SHANGWU
ZHONGGUOSHANGJIEDIXINGJIALI

商悟

中国商界的盈利

一部令人顿悟的『中国商道』

范勇／著



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

商悟:中国商界的盈利/范勇著. —北京:

中央编译出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5117 - 0727 - 7

I. ①商… II. ①范… III. ①商业史—中国—通俗读物 IV. ①F729 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 259923 号

商悟:中国商界的盈利

出版人 和 龔

责任编辑 杜永明

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话 (010)66509360 66509405(编辑部)

(010)66509364(发行部)

(010)66509618(读者服务部)

网 址 www.cctpbook.com

经 销 全国新华书店

印 刷 中青印刷厂

开 本 710mm × 960mm 1/16

字 数 270 千字

印 张 23.5

版 次 2011 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 38 元

本社常年法律顾问:北京大成律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

引言

在中国历史上，商帮留下了许多不解之谜。

翻开中国历史地图，可以发现，中国历史上最有影响的商帮是分布在长江中下游、黄河中下游地区以及东南沿海地区，整个分布地域呈新月形状（形象地讲，像一把带柄的弯镰）。这轮新月，背靠大海，正面朝着中国广袤的大陆腹地。这种朝向为何不是相反呢？要知道沿海一带通常是商业发源地，它面对的商业对象，通常应该是沿海洋岛屿和国家。

一个社会，不能没有商人，近、现代社会，更是如此。商人、商品和商业资本，是推动社会发展的一种积极因素。商人可以存在于任何社会的微小的隙缝中，为自己开辟出一个活动的小天地。

虽然，中国传统社会是重农抑商的，“士农工商”，商是排在最后一位的；但商人的这种顽强的生命力，遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机，以致在一定的历史时期里，商业竟然“发生过压倒一切的影响”。

“发生过压倒一切的影响”的商业活动，出现在中国的明清时期：徽（州）商、晋（山西）商、洞庭（苏州）商、宁绍（宁波、绍兴）商、龙游（浙江衢州）商、江右（江西）商、泉漳（福建）商、临清（山东）商、粤（广东）商等商人集团相继出现和崛起，称雄于当时，形成了影响近现代社会的中国十大

商帮。

如果说赚钱是文明社会中人们的天然本性，经济发达地区人们经商是自然而然之事，可呈新月形的中国商帮分布带并非都是当时经济发达地区。著名文化史学者余秋雨先生曾慨然喟叹道：“在上一世纪乃至以前相当长的一个时期内，中国最富有的省份不是我们现在可以想象的那些地区，而竟然是山西！”（《抱愧山西》）

中国经商历史最悠久、对商贸需求最大的地方为什么不是沿海地区，而是广袤的大陆腹地？

简言之，这是中国历史形成的独特现象。

这是由中华文明形成的独特性——中国的季风地理环境和历史上形成游牧经济圈与自给自足农业经济圈所决定的。大陆腹地一带之所以对商业有着大量需求，那是因为居住在沿海和大陆的农业民族的周围，居住着需要与从事农业的汉民族进行商品交换的游牧民族——无论这种商品交换是采用和平方式还是武力方式。

而这种商品交换的地区，主要位于中国的北部边地，也就是沿长城一线了，那正是游牧民族与农业民族居住地的分野，所以，那一带也正是中国文明史上有名的新月形文化传播带！

中国历史上的商帮的形成，一定有着它的内外原因。

重温中国明清时期的商帮事迹，无疑是一件十分有趣的事。

徜徉在相关的历史书籍之中，徘徊在商帮遗留下的名胜遗迹之中，我们仿佛能够跨越时空，凝视着他们——在喧闹声远逝之后，沉寂的他们并非随风而去，毫无踪迹。

在幻化成亘古不变的永恒中，他们留给后人许多有滋有味的精神食粮，给历史留下了他们的惊险而又刺激的人生场景，同时又留下了辉煌后面难言的隐痛与忧伤。这些隐痛与忧伤刻写在饱经沧桑的节女牌坊、断垣残壁的商号和古老的商人宅院上，让后人去回味，去咀嚼，去想象当年商帮的依稀风貌。

我们现代的商人，仍然流淌着商帮的血液，再现着他们的流风余韵。

目录

CONTENTS

引言

翻开中国地图,可以发现,中国历史上最有影响的商帮是分布在长江中下游、黄河中下游地区以及东南沿海地区,整个分布地域呈新月形状。这轮新月,背靠大海,正面朝着中国广袤的大陆腹地。这种地域分布是一种历史偶然吗?

上编 过去这样做生意

第一章 霸气十足的徽州商帮..... (2)

扬州、汉口这些繁华的商埠,竟然是徽州商人的“殖民地”。

当别的商帮惊呼“无徽不成镇”时,徽商对北中国的晋商已有蔑视之意。当胡雪岩从一个小伙计平步青云做到红顶商人,成为中国头号官商时,徽商已经称霸商场了。

徽商格言..... (2)

一 红顶商人胡雪岩..... (3)

二 徽商的兴起——一个尚未完全解开之谜..... (6)

三 “遍地徽”与“无徽不成镇”..... (12)

四 乾隆皇帝的惊叹..... (15)

五 徽商的生财之道..... (18)





六 徽商的商业秘密	(24)
-----------------	------

第二章 粗陋殷实的山西商帮 (32)

修建乔家大院(电影《大红灯笼高高挂》拍摄场景)的是赫赫有名的晋商“复盛公”财东乔贵发。直到今天,北方许多地方还流传着“先有复盛公,后有包头城”的谚语。

就在这所大院里,乔家的后代,“昌晋源票号”的东家制订了商战中的奋斗目标,那就是:打倒胡雪岩。

晋商格言	(32)
------------	------

一 不甘雌伏的“昌晋源”财东乔家渠	(32)
二 历史造就了晋帮	(34)
三 “平阳、泽、潞,豪商大贾甲天下”	(38)
四 晋商的致富之道	(40)
五 晋帮的商业秘密	(44)
六 “土老财”式的资本使用方式	(49)
七 中国金融业的“老祖父”	(51)

第三章 视野开阔的龙游商帮 (55)

当徽商、晋商在商场争雄之时,冷不防在浙江的中西南部崛起了一个颇有影响的龙游商帮。

这是一个不事声张但又咄咄逼人的地方商帮。它张扬起了浙江人经商的大旗。

龙游商人格言	(55)
--------------	------

一 得天独厚——龙游商帮悄然雄起	(55)
二 “遍地龙游”	(58)
三 龙游商的开放心态	(61)

第四章 有胆有识的洞庭商帮 (65)

良好的自然优势和丰富的物产资源,再加上有陶朱公之称的范蠡,自吴越时代流传下来的大气而又挥洒自如的商业

传统,使洞庭商帮令人咋舌。

洞庭商人格言	(65)
一 一门十四人,全是洋买办	(65)
二 洞庭商帮的兴起——风土与人文的聚合	(66)
三 “钻天洞庭”	(74)
四 洞庭商帮的致富之道	(77)
五 洞庭商帮的商业秘密	(82)
第五章 攥不住钱的江西商帮	(88)

俗话说:“天上九头鸟,地下一个江西佬,三个江西佬,抵不上一个湖北佬。”平心而论,湖北人的聪明机智有过,而江西商帮的传统观念又太多。

赣商格言	(88)
一 教书先生的华丽转身——李宜民	(88)
二 江西商帮的兴起——一个独特的历史现象	(89)
三 “无江西人不成市场”	(92)
四 江西商帮的致富之道	(95)
五 江西商帮的经营特点	(103)
六 钱袋又空了的商人	(107)

第六章 亦盗亦商的福建商帮	(110)
----------------------------	--------------

福建商帮一开始就展示出“王侯将相,宁有种乎”的反叛与冒险气质,名动一时的福建商帮曾威震朝廷,“中外探手不敢言海禁事”。

闽商格言	(110)
一 海商巨盗郑芝龙	(110)
二 靠海吃海的海商	(112)
三 独具特色的多阶层商人组合	(115)
四 武装贸易	(116)



五 走私贸易与“山海兼顾”	(118)
---------------------	-------

第七章 内涵丰富的广东商帮	(122)
---------------------	-------

“太阳无时不照粤人社会”，是广东人当时的一句俗语。

英国议会曾对广东商业作过一次调查，结论是：“广州的生意几乎比世界上一切其他地方都好做。”

粤商格言	(122)
------------	-------

一 击败英美烟草公司的侨商简氏兄弟	(122)
-------------------------	-------

二 广东商帮：应运而生	(125)
-------------------	-------

三 生财皆有道——广东商帮的三大类型	(129)
--------------------------	-------

四 商业资本增殖的奥秘	(132)
-------------------	-------

五 侨商：广东商帮的明星	(135)
--------------------	-------

第八章 被遮住了的陕西商帮	(138)
---------------------	-------

晋帮厚重的羽翼，蔽遮住了陕西商帮，虽然安全，但却损

害了陕西商帮的独立意志。

陕商格言	(138)
------------	-------

一 当铺世家贺氏	(138)
----------------	-------

二 陕帮兴起——一个历史赐予的机遇	(139)
-------------------------	-------

三 “货益大起”——陕西商帮的生财行道	(141)
---------------------------	-------

四 利之所在，天下趋之	(149)
-------------------	-------

五 见识短浅的陕西商帮	(150)
-------------------	-------

第九章 利市而发的山东商帮	(156)
---------------------	-------

山东人在“十年九灾”的日子里，虽然嘴里还在说“七十二行，庄稼为王”，但心里已经打算离开农作，另谋出路了。

鲁商格言	(156)
------------	-------

一 “八大祥”孟家	(156)
-----------------	-------

二 山东商帮兴起之秘	(157)
------------------	-------

三 帮中有帮	(163)
--------------	-------

四 山东商帮的致富之道	(166)
-------------------	-------



第十章 后来居上的宁波商帮 (170)

宁波商帮是中国商帮的后起之秀,从它形成之时起,就显示了卓然不凡的商业气度和精打细算的商业见识。

宁波商格言 (170)

一 海禁与审时度势 (170)

二 商旅遍于天下 (172)

三 宁波商帮的致富之道 (176)

四 宁波商帮的商业秘密 (183)

第十一章 荡气回肠的谢幕 (186)

“屋漏偏遇连天雨,船破又逢打头风。”

一 徽帮的历史悲剧 (186)

二 历史抛弃了山西票号 (190)

三 攥不住钱的江西商人 (195)

四 走上歧路的福建商帮 (199)

五 惨败山东 (202)

六 凤凰涅槃,源远流长的宁波商帮 (206)

第十二章 启迪与警示 (209)

胡雪岩说,多少年来我就弄不懂,士农工商,为啥没有奸士、奸农、奸工,只有奸商?可见得做生意的人的良心,别有讲究,不过要怎么个讲究,我想不明白。现在明白了!对朝廷守法,对主顾公平,就是讲良心,就不是奸商!

一 宗族:一柄双刃剑 (209)

二 识时务者为俊杰 (213)

三 知人与善任 (216)

四 挡不住的洋钱 (218)

五 相辅相成的典范 (221)

六 智慧经商 (224)

七 人心齐,泰山移 (228)



下编 现在这样做生意

第一章 中国人的商业气质…………… (232)

“争名者于朝，争利者于市。”

在“争利者于市”的过程中，逐渐熏陶培养出中国人的商业气质。

一 诚信为本…………… (232)

“诚信在经商中是第一位的。”

二 擅长商业技巧…………… (234)

世界上有两个民族被公认为是聪明的民族，有趣的是，这两个民族也被公认为是最善于经商的民族。

一个是犹太民族，一个是中华民族。

三 注重面子…………… (237)

中国人做生意，最讲究“心领神会”，因为这关系到面子。

中国商人恪守一个原则：买卖不成仁义在。

四 耐心坚韧…………… (239)

中国商人常有一种不屈不挠的精神。

中国的客家人后代是不会轻易退却的，他们是不达目的誓不罢休的人。

第二章 经商胆小的东北人…………… (241)

中国历史书籍中，基本上就没有东北商人的记载。

对从特定历史环境中出来的东北人而言，头脑中的传统定势和固有概念难以改变。

第三章 不属于经商的北京人…………… (247)

“士农工商”，在北京人的眼中，只有“士”是值得羡慕的行业。

因此有人说，北京人是有政治情结的人。

第四章 吃苦耐劳的山东人..... (253)

山东人是吃苦一族。山东邹县人,儒家亚圣孟子亲身领受并感受到苦难教育的意义,才有那番令后人壮心不已的名言:“天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身。”

山东人务实肯干,是当兵和做生意的料。

山东人是可以信赖的商业朋友。他们有大人物的风范——这是一个日本人对山东人的评价。

第五章 “懒得竞争”的河北人 (258)

只要河北人愿意,北京城中的商业机会唾手可得。

家中生活虽不富有但却闲适,这样的生活正是河北人心理想的生活。

第六章 富有经商传统的山西人 (262)

“中国人好比犹太人,而山西人更像犹太人。”

明代时,山西“平阳、泽、潞豪商大贾甲天下,非数十万不称富”。

清代时,“山西富户,百十万家资者,不一而足。山西亢氏,号称数千万两银。”

孔祥熙的夫人宋蔼龄夸奖她的丈夫说,“他似乎天生有一种理财的本领”。

第七章 初露锋芒的河南人..... (267)

可以毫不夸张地说:中国历史上的第一个商人就出在河南。商王朝“服牛车贾”,河南人就已经开始从事长途贩运了。

第八章 “小富即安”的陕西人 (273)

“小富即安”的陕西人心态,造就了一帮相似的陕西商人。这个在中国商帮中的地方商帮既不显山也不露水,自甘其乐地躲在山西商人这个老大哥背后,过着相对安稳的生活。

第九章 稳中取胜的江苏人..... (278)

在商业上,江苏人以稳中取胜见长。



第十章 精明的上海人 (286)

在浓厚商业气氛中熏陶出来的上海人自然具备了商人般的精明。

上海人具有商业精神,是受到西方商业行为影响最多的群体。

第十一章 具有经商天赋的浙江人 (297)

中国历史上,安徽商人、山西商人,都曾红极一时,然而俱往矣,他们都是“无可奈何花落去”,他们代表的是过去。

只有浙江商人,从过去走到现在,生意兴隆,事业发达,真正是“财源茂盛达三江,生意兴隆通四海”。他们代表的是现在。

第十二章 外商内政的安徽人 (311)

明清时期的徽商,能与其比肩而立的仅有晋商。

历史上的“徽商”,名动天下,那是一段令安徽人怀念的美好时光。

第十三章 经商果决的福建人 (318)

对内,宗族和乡土关系的群体有着紧密联系,本宗族和本乡邻是内部团结的帮派群体。

对外,福建人有强烈的排斥性和敌对性。

第十四章 擅长经商的广东人 (325)

浙江人善于捕捉商机,广东人则善于通权达变。

广东人通权达变的最典型例子,莫过于“红灯”说。

广东人是“天生具有商品意识”的人。

第十五章 有经商潜质的四川人 (333)

由大多数客家人后代所组成的四川人,安土重迁,讲求亲情,勤劳朴实,脚踏实地,而且富有开拓精神,有不达目的誓不罢休的劲头。

四川人有后劲,他们是情商较高的群体。

第十六章 求稳耀祖的江西人 (342)

江西商人多,但都是些小商人。

江西商人经营的项目多,但都是利薄的小商业。

第十七章 有实力但需改进的湖北人 (346)

明清和近代,在湖北做生意的商人大都是外省商人。

湖北人经商,聪明常常过头。

第十八章 商界异数中的湖南人 (351)

虽然从历史角度来看,湖南商人是善于经商的;从商业行为与模式看,也是与通常的商业行为不太吻合的;但湖南人却是商界中的异数,尤其是现代社会中的湖南人,已经崭露出特立独行的气质,从而使得中国商界出现了某些变数。

后记 (355)



上编 过去这样做生意



第一章 霸气十足的徽州商帮

扬州、汉口这些繁华的商埠，竟然是徽州商人的“殖民地”。

当别的商帮惊呼“无徽不成镇”时，徽商对北中国的晋商已有蔑视之意。当胡雪岩从一个小伙计平步青云做到红顶商人，成为中国头号官商时，徽商已经称霸商场了。

----- 徽商格言 -----

人生在世，不为利，就为名。做生意也是一样，冒险值得不值得，就看你两样当中能不能占一样。

一个人的力量到底有限，就算三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所有，有的只是朋友。要拿朋友的事当自己的事，朋友才会拿你的事当自己的事，没有朋友，就是有天大的本事，也还是没有办法。

自己做生意，都与时局有关，在太平盛世，反倒不见得会这样子顺利。由此再往深处去想，自己生在太平盛世，应变的才能无从显现，也许就庸庸碌碌地过一生，直至与草木同腐。

人要识潮流，不识潮流，落在人家后面，等你想到要赶上去，已经来不及了。

有句老古话，叫做“同舟共济”，意思是说，一条船上不管多少人，性命只有一条，要死大家死，要活大家活，遇到风浪，最怕自己人先乱，一个要往东，一个要往西，一个要回头，一个要照样向前，意见一多会乱，一乱就要翻船，所以大家一定要稳下来。

生意失败，还可以重新来过；做人失败不但再无复起的机会，而且几十年的声名，付之东流。

读书好营商好效好便好，创业难守成难知难不难。

泪酸血咸，悔不该手辣口甜，只道世间无苦海；金黄银白，但见了眼红心黑，哪知头上有青天。

能受天磨真铁汉，不遭人忌是腐才。

惜衣惜食惜财兼惜福，求名求利求己胜求人。

以诚待人，人自怀服；任术御物，物终不亲。

生财有大道，以义为利，不以利为利。

财自道生，利缘义取。

一 红顶商人胡雪岩

胡雪岩是一个带有传奇色彩的人物。

1823 年的一个夜晚，月明星稀，安徽绩溪街上的一间破瓦房里传来婴儿的啼哭声，那哭声分外的响亮。一位老人推门进去向主人拱手相贺说：此孩子声音好响亮，今后一定有出息！

这孩子就是胡雪岩。他应验了老人的话，几十年后他成了徽商中的巨富，成了徽商中的顶尖人物。

胡雪岩 20 岁左右时，遇到了一位名叫王有龄的人。这次邂逅，成了胡雪岩一生之中的第一次重大转机。

胡雪岩是安徽绩溪人，很小时候父亲就去世了，因为家贫，他从小就在钱庄里当学徒，最初扫地倒溺壶，后做伙计。因他聪明伶俐，善于识人，而且能言会说，做事讲义气，很受钱庄财东



官居从二品官爵的红顶商人胡雪岩，他将徽商的声誉推向了极致。