

任学明◎编著

中国商道智慧

大富靠智 小富靠勤

领悟中国式经商智慧
活学活用经商老经验



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

任学明◎编著

中国商道

知日挂慧

大富靠智 小富靠勤

领悟中国式经商智慧
活学活用经商老经验



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

中国商道智慧/任学明著

北京: 中国经济出版社, 2013. 3

ISBN 978-7-5136-1003-2

I. ①中… II. ①任… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 169708 号

责任编辑 卜建伟 路 巍

责任审读 霍宏涛

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 三河市佳星印装有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 14

字 数 230 千字

版 次 2013 年 3 月第 1 版

印 次 2013 年 3 月第 1 次

书 号 ISBN 978-7-5136-1003-2/F·9007

定 价 32.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010-68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010-68344225 88386794

前言

俗话说：“一方水土养一方人。”人类在适应自然的过程中形成了不同的性格，而地理区域、自然风貌又培育了不同地域人的不同性格。这些不同的人性和个性，必然还会反映到商业活动中来，进而形成各具特色的经商习惯和作风。

进入新世纪后，世界已经不可逆转地进入到“经济全球化的时代”。“新经济”浪潮滚滚而来，冲垮了传统意义上的国界和各地区各民族之间交流的障碍，地球真真正正地变成了一个小村庄。随着 WTO 的推进，全球经济日益趋于一体化，金钱的作用和地位得到了空前的提升。跨国经营和海外扩张是当今企业发展壮大的必经之路。信息共享，资源共享，市场共享，竞争越来越激烈。

作为一个人，若想取得成功，除了天时、地利、人和这些客观因素外，更重要的是取决于自己的主观努力。面对入世后的机遇和竞争，就是在国内，一个利小力薄的小生意人也不得不去迎接全国各地商人的挑战，加入竞争。一个有远见的大生意人就不得不去主动和全国各地的人打交道，把眼光转向全国。只有这样，中国商人才会不断发展自己，壮大自己，打造出自己的品牌。

因此，了解各民族的民族性格、民族文化，了解中国各地区商人的经商法则、经营之术，借鉴其经商之道，研究其经商策略，已经成为一个现代商人的基本素质。

中国商人从形成初始就表现出不同的地域特点，历史上曾形成过十大帮派，进入新的世纪，在市场经济大潮中各地的商人更是各显身手，在经商过程中奇招百出，经商方式竞相斗艳，表现出新一代“新经济人”的特色。在这样一个大经济时代，做生意、驰骋商海是时代的主旋律。在激烈竞争的今天，靠偶然的机遇而成为暴发户的事情早已经一去不复返，没有卓越的生意

经和现代化的经营理念,是不可能在现今的商海中立足的。“走向全国”成了这一个个具体的商人群体及其经营范围的问题。不知人,无以商,不先深入了解“商业大战”的对手,谈什么“判”?谈什么“合作”?谈什么“发展”?谈什么“占领市场”?

所以要与全国多地商人打交道,就必须熟悉他们的性格,了解他们的作风,懂得他们经商的习惯,遵从他们做生意的规矩,知己知彼,然后,才能在商场中进行合作和竞争。

《中国商道智慧》一书详细阐释了全国各地商人的性格特征,并探究其性格形成的原因和过程。它可谓是商战中的“兵法”,是经商者必备手册,是生意场上的活字典,是了解中国多地商人性格特征的参考书。这本书将教你在中国不同区域及省份与各种商人做生意、打交道的技巧……

前言 / 1

第一章 安徽商道——得人心者得天下

1. 儒商风范,赢得人心 / 003
2. 劳而不怨,自强不息 / 005
3. 有勇有谋方可立于不败之地 / 007
4. 宗族经营,凝聚成邦 / 009
5. 信守契约,守法经营 / 011
6. 为商爱商,执着坚定 / 013
7. 伺机而动,灵活经营 / 015
8. 经营靠山,借势获利 / 017
9. 资本运作方式灵活多样化 / 020

第二章 山西商道——穷则变,变则通

1. “走西口”精神 / 025
2. 贾可儒,儒可贾,儒贾相通 / 028
3. 联合经营,变弱为强 / 030
4. 珍惜声誉犹如珍惜生命 / 034
5. 家家有法,号有号规 / 036
6. 严以考察,谨慎选人 / 039
7. 发明票号,银子生银子 / 042
8. 薄利多销,聚少成多 / 045

9. 人弃我取,人取我与 / 048

第三章 浙江商道——最庞大的“游商部落”

1. 重商而不耻言利 / 053
2. 耻于贫困,立志脱贫 / 054
3. 坚韧执着成就梦想 / 056
4. 有钱做老板,无钱也要做老板 / 058
5. 洞察市场,把握目标和方向 / 061
6. 眼光准,出手快 / 063
7. 只要有生意,就会绞尽脑汁去做 / 065
8. 抓住风险中的机会 / 067
9. 同行不是冤家 / 069
10. 坚忍不拔是一种财富 / 072
11. 灵活多变,随机应变 / 075

第四章 福建商道——爱拼才会赢

1. 险中求稳方可立于不败之地 / 081
2. 勤劳肯干,吃苦耐劳 / 083
3. 坚忍不拔的毅力 / 085
4. 一起致富,共同繁荣 / 087
5. 团队的力量大于一切 / 089
6. 审时度势,调整经营策略 / 092
7. 用智慧创造财富 / 094
8. 做敢于“吃螃蟹的第一人” / 096
9. 在黑暗中寻找光明 / 098

第五章 湖南商道——敢为天下先

1. 敢想敢做、敢为人先 / 105
2. 直面人生,勇于挑战 / 107
3. 独善其身,兼济天下 / 109
4. 胆识超凡,负气霸蛮 / 112

5. 兵无常势,水无常形 / 114
6. “零售”湘军,雄霸一方 / 116
7. 不墨守成规,打破按部就班 / 120

第六章 四川商道——和气才能生财

1. 知识改变命运 / 125
2. 打实根基,稳步向前 / 127
3. 风靡世界,美味名扬 / 129
4. 鹌鹑蛋里孵出的首富 / 131
5. 富而有德,回报家邦 / 134
6. 维护尊严,面子伤不得 / 136
7. 敢为天下先 / 138

第七章 广东商道——不敢冒险是最大的危险

1. 挑战自我,狠抓机遇 / 143
2. 言必言利,逐利而行 / 145
3. 品牌经营,信誉至上 / 147
4. 嗅觉敏锐,借机生财 / 149
5. 尺累寸积,艰难致富 / 152
6. 同行互助,共同成长 / 154
7. 独立创业,永争第一 / 156
8. 标新立异,抢占市场 / 158
9. 独善其身,兼济天下 / 160

第八章 北京商道——知书达理的高素质商人

1. 独特经营,有效管理 / 167
2. 制度合理,章程规范 / 169
3. 重视人才,技不外传 / 171
4. 化繁为简,简单制胜 / 173
5. 挖掘人才,赢取人心 / 175
6. 对员工进行感情投资 / 178

7. 心念慈悲,不忘百姓 / 180

第九章 山东商道——直率豪爽的实力派

1. 讷于言而力于行 / 187
2. 吃苦耐劳,艰苦奋斗 / 189
3. 勤奋坚韧,务实肯干 / 191
4. 事必躬亲,严格管理 / 193
5. 艰苦创业,不断进取 / 196
6. 不拐弯抹角的直筒子脾气 / 198
7. 打上儒家思想烙印的诚信经营 / 200
8. 君子爱财,取之有道 / 203
9. 产品质量为立业之基 / 205
10. 以义为先,以义致利 / 206

第一章

安徽商道——得人心者得天下

“无徽不成镇”的民谚，恐怕是最能体现徽商当时对于中国经济的巨大影响了。这句民谚是徽州人自己说出来的，因为它带着一种自豪，带着一种自信，那是一种“舍我其谁”的豪迈气概。正如徽州名贤号称“东南邹鲁”，自诩为儒学的正宗一样，他们同样曾在商场上，也自诩是全中国经济的主导。



1. 儒商风范，赢得人心

正所谓：得人心者得天下。徽州乃朱子故里，受这位乡贤影响，这里“儒风独茂”，人才辈出。在这种氛围中崛起的徽商深受儒家思想的影响，他们把贾和儒紧密地结合起来，形成一种“虽为贾者，咸近士风”的儒商品质。徽商这种温文尔雅的儒商风度，为他们的成功带来了意想不到的帮助。

首先，拉近了徽商与官员的距离，为徽商攀缘封建政治势力提供了黏合剂。隋唐以后，官员的选拔一般要通过科举考试，明清尤其如此，因此他们的文化素质还是相当高的。身为儒商的徽商自然比较容易与这些官员找到共同语言，从而为他们之间的“钱势之交”找到了突破口。

每到一处，徽商总是与当地的封建官员宴酒谈笑，诗词唱和，一派意气甚投的样子。如歙县商人梅仲和“弃儒服贾”去苏州做生意，与当地的士大夫相交默契。苏州当时是异常繁华、富庶的国际性商业城市，商品经济发达，同时也是达官贵人集中之地。梅仲和学识渊博、温文尔雅的气质博得了官员的青睐，竟有很多官员“慕公名”，亲自登门拜访梅仲和，这给梅仲和赢得了极高的声誉。

徽商与达官显贵们“相交甚欢”，对他们事业的发展自然是大有裨益的，不仅可以获得这些封建权势袒护，还可以与他们相互“提携”，共谋“生财”之道。

其次，儒商风范使徽商更容易获得社会的认同，更好地推销自己。在封建社会，尤其是在明清时代，文人是一个非常特殊的阶层，他们上通天子达官，下触百姓民情，饱读诗书，游历天下，创造并传播着崭新的社会风气。在当时封闭的小农经济时代，文人的活动是传播社会信息的一条重要渠道。由于他们具有较高的知名度和社会地位，一旦徽商得到了他们的认同，被社会接受就会容易得多。对文人士大夫的影响作用，徽商的认识无疑是入木三分的，因而，徽商与儒士的交往结合也达到了前无古人、后无来者的程度。另外，相对于一般商人的粗俗，徽商儒雅的形象无疑使人们眼前一亮。

再次，徽商也深知贾儒结合对自己事业成功的妙处，在商业活动中往往

自觉躬行儒道,坚持从传统文化中汲取营养,作为自己立身行事的指南。表现在做生意上,就是以儒道经商,坚持良好的商业道德,如讲求以诚待人,诚信服人;薄利竞争,甘当廉贾;宁可失利,不可失义;注重质量,提高信誉等。这更为徽商赢得了极高的商业声誉。

在几百年的徽商繁荣史上,流传下来很多徽商为了恪守商业道德而使自己蒙受重大损失的事情。屯溪老街“同德仁”是一家有着百年历史的中药材老店,为了表示自己的“诚”,每年在秋末冬初都要举行“虔修仙鹿”仪式。他们在抬着身披彩缎的鹿游行之后,都要在众人的眼前现场制作特色名药“百补全鹿丸”,以监督制作过程没有掺假。清朝时著名的大墨商胡开文发现自己的店铺内有一批已经制作完成的墨锭不符合质量要求,就立即停止了这种墨锭的销售,并把这些不合格的产品全部倒入池塘销毁,以向天下展示自己的“信”。他甚至把那些已经销售出去的墨锭再用高价收回,不让每一位顾客因此而受到损失。

“义”,就是商人在经商时要把仁义放在第一位。休宁商人刘淮是一位大粮商,长期在嘉湖附近收购粮食。有一年,那里发生严重的自然灾害,百姓的地里颗粒无收。有人就劝说刘淮,让他把以前囤积起来的粮食高价卖出,获得丰厚的利润。可是,刘淮并没有被金钱所诱惑,严词拒绝了 this 建议。他认为能够让饥饿的百姓顺利地渡过灾荒才是最为重要的事情。于是,他不但没有趁机抬高物价,还将自己的粮食以低于市场的价格出售,并为那些无钱买粮的灾民开设粥棚。刘淮的义举得到了当地百姓的拥护,灾难过去后,他的生意更加红火了。

清朝初年,徽州歙县大盐商江演也曾做出过许多义举。他在自己发财之后,并没有忘记家乡的百姓,先后捐献白银几万两用于家乡的交通建设,开通了 30 多里路,还在江苏捐献巨资疏浚了扬州河。这种造福社会的义举正是儒家思想所提倡的最高境界。

胡贯三是徽商巨富,也是把贾儒结合起来进行经营的典范。在他数十年的经商过程中,最为注重的不是获利多少,而是商德和修养。他主张做生意时贯彻“以诚待人”、“以信处事”、“以义取利”、“以善为本”、“以和为贵”、“以德为基”的箴言。正是由于采用了贾儒结合的经营之道,他的生意越做越大,资本越来越雄厚。他在全国的很多地方都开设了自己的分店,包括当铺、钱庄、土特产货店等许多行业。胡贯三也因此成为江南六大富豪之一。

2. 劳而不怨，自强不息

徽商深受儒家思想影响，他们的创业精神因素大都源于“儒道”。儒道在创业上向来提倡“劳而不怨”。孟子说：“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，行拂乱其所为。”读书以报效天下如此，经商也是如此。

徽州人经商，特别是在早期，无任何优势而言，他们依靠的只能是自己不辞劳苦，执着拼搏的“骆驼精神”了。由于经验、资本的匮乏，失败是经常的，成功者十分有限，所以时人有“吾乡业贾者什家而七，赢者什家有三”的感叹。但是徽商不怕挫折，锐意进取，有着“一贾不利再贾，再贾不利三贾，三贾不利犹未厌焉”的自强不息精神。

据说，以前徽州人离家出去做生意，往往要带几件东西，一个是米粉，一个是背东西用的网兜，还有一个是绳子。带米粉出去，是说他到一个地方，如肚子饿了，只要找当地的人要点水来冲一下，调一下就可以吃，根本不用花钱。网兜是用来背东西的，那么绳子呢？一些徽州的老人们解释说，这条绳子在必要的时候可以用来上吊。这种说法虽然有点过分，但是，由此可见徽州人对经商的执着。他们希望通过经商来实现其创家立业、兴宗耀祖的抱负，不到走投无路，徽州人是不会轻易中断自己的经商之路，两手空空地返回家乡的。

鲍直润是清代嘉庆年间著名的徽州盐商。他经营盐业之初，一再失利，可称是“举步维艰”，但是他并未气馁，为筹得资金，甚至将家中田产悉数典押。家中人苦劝鲍直润：“经营盐业一败再败，千万不能再将家产全部押上了。”但是鲍直润道：“今江山口岸，众商星散，势将食淡，所谓人弃我取，譬如逐鹿，他人角之，我倍其后，机不可失。”于是鲍氏率兄弟奔波各地，经营盐业，终有大成。

类似鲍直润的拼搏事例，在明清徽州商人中绝非罕见。凭借这种执着，徽商走出了小山村，克服了资金匮乏、人地生疏等诸多困难，发展成为明清商界首屈一指的商人集团。

徽商的执着是看准了就一定要坚持，而不是死钻牛角尖。

其实，徽州人外出经商比别处艰难。陆路有山障，水路有滩险，徽商的《水程捷要歌》中唱：“一自渔梁坝，百里至街口。八十淳安县，茶园六十有。九十严州府，钓台桐庐守。潼梓关富阳，三浙垅江口。徽郡至杭州，水程六百走。”路远不说，其中艰险也不少。“乱石叠波澜，长滩渡短滩，扁舟如曲引，惯向潭间钻。”没有身临其境的人是想象不出那滩险湍急的情景的。但徽商就是凭借这种劳而不怨、自强不息的精神走上了成功之路。

歙县徽商许秩的经商路线更曲折，也更加显示了开拓精神。许秩乃弘治、嘉靖年间人士。长大之后，他首先是和其他人在河北经商，碰上河北饥荒，他就带着积蓄回到家乡，在其曾祖父的许可下，他又外出，南到福建、广东，北到兖州、冀州一带。10 来年后，已经很富有的他还不满足，又从山东青州前去湖南，第二年，他又从湖南北上。这样一来一往的贩运，让他赚了一大笔。

当次年他从山东归来的时候，他已经成为乡里最有资财的人了。这个时候，算起来他离家已经 20 年了，可他回来才两个月，又要出门。有人劝他：“你年纪大了，该在家乡享受田园风光了，何必再去经历艰难险阻呢？”他不听，继续在外经商。有一天，他读《史记·货殖传》，看到四川人善于商贸，而且也善于享乐，他就动了兴致，买船溯流而上。一路上他饱览了川峡风光。又将四川的物产运到山东，来回两趟，获利更多。

许秩不仅为经商跑了很多地方，而且再也停不下脚步。且看他回答劝他安享晚年人的话：“男子生而桑弧蓬矢以射四方，明远志也。吾虽贾人，岂无端木所至国君分庭抗礼志哉！且吾安能效农家者流，守敛基、辨菽麦耶？”他经商除了获取资财外，更重要的是实现自己的远大志向。他不愿意安享田园闲适的生活，即使年纪已大，仍然还要奋斗一番，这大概是可以称得上具有“开拓进取精神”的了。

清代婺源县有一位商人姓詹，他在儿子出生几个月后就离家出外经商，结果一别就是 17 年。儿子长大后决心追寻当年父亲的踪迹，把父亲给找回来。于是，儿子深入四川、云南等山区，又遍寻湖北、四川成都等地，最终把父亲给找到，父子相携而归。还有一位歙县商人程世铎，6 岁便随父亲出外经商，直到 27 岁才辗转回家。所以有人说，新安商人“出至 10 年、20 年、30

年不归，归则孙娶媳妇而子或不识其父”。徽州商人一生无怨无悔投身于商业经营的行为，充分体现了他们的自强不息的进取精神。

正是由于徽商在经商过程中的不断开拓进取，因此才有徽商“足迹几遍宇内”的特色。徽商不断追求更高的目标，许多徽州商人在从事经营活动时，并不满足于在某一行业中所取得的成就，而是积极寻求资本增值的新增长点，开拓新的行业。因此，在徽州商帮中商人“兼营”的现象十分突出。譬如在两淮的徽州盐商，运盐至湖广之后，绝不会空船而归，而是再载上当地的粮食、木材等货物，顺长江东下，销往东南地区。盐商实际上就兼营了粮食业和木材业。之所以出现“兼营”的特点，与其不断追求更高目标的信念也是密切联系的。

毋庸讳言，徽商自强不息的“徽骆驼”精神使其聚合而形成了宗族化、集团化的商帮，整整影响中国商界 300 余年。

3. 有勇有谋方可立于不败之地

生意场上的胜利就在于你“敢”与“不敢”。“敢”是因为有勇有谋有胆识，敢于冒险；“不敢”是因为无勇无谋无胆识，害怕承担风险。也正是在这“敢”与“不敢”之间，产生出的结局会截然相反：一个是胜利，一个是失败。

胡雪岩能在商场上势力张扬迅速，常常立于不败之地，就是因为他“敢”字当头，有勇有谋有胆识，敢于冒风险。

纵观胡雪岩的一生，为他带来巨大财富的是他走对了一步险棋：帮官军打胜仗。说是险棋，明显的道理便是：一旦官军失败，他必将血本无归。然而，事态的发展总是按照他所预测的那样前行。但要知道，这不能说明胡雪岩的成功是幸运之神的帮助，而是源于他对时局的准确判断。

在杭州被太平军团团包围时，王有龄已经做到浙江巡抚的位置，率杭州军民据城坚守，已达一个多月。王有龄派胡雪岩冒死出城筹办粮食，自己守在城中，绝不弃城图存。这是因为全城军民的眼睛都在关注着王有龄，根本容不得他逃跑；再就是，即使有机会能够逃出，那么他已经吃过的苦头都算白吃了，而且还会像在常州做了逃将的何桂清，被朝廷议罪严办，落个菜市

口斩首示众——王有龄其实也是逃无可逃。

还有一点，那就是被困在围城中，与外界取不到一点儿联系，因而根本不知事情的严重性。在王有龄心中，还存有一丝侥幸，以为朝廷不会坐视杭州危局不理，一定会派援军解杭州之围。援军一到，自然可以得救。

其实，依照杭州的情形，从外面看，已经无可挽救了。当时太平军由忠王李秀成带领，率主力大军进攻浙江，以巩固江浙根据地，同时解南京被围的压力，因而是志在必得。而杭州被围之后，官军虽有李元度率衢州新军驰援，但实际上在太平军的全力堵截之下进兵艰难，绝非指日可待，况且，即使他们能够打到杭州，也并不一定能够击退重重围堵杭州的太平军。

从杭州历尽艰辛到上海办粮的胡雪岩，综合各种情况，心里早就明白杭州破城只是迟早的事，也知道王有龄与杭州玉碎“殉节”已成定局，但他依旧不顾好友郭庆春夫妇的劝阻，坚持将在上海采办的一万石大米，冒死运去杭州。

郭庆春夫妇劝阻胡雪岩的原因，自然是因为此行凶多吉少。当时江苏、浙江大部分地区已被太平军占领，而且上海至杭州，一路上太平军关卡重重。本来胡雪岩在江浙一带就负有盛名，几乎无人不知，甚至在太平军兵将中，有许多人都知道他，认识他的人也不在少数，因而几乎没有办法隐匿自己的身份。如果被太平军认出，而且被他们知道是为杭州城里的军民送粮，将必死无疑。另外，杭州被围，与外界联系已经完全断绝，即使粮食运到杭州城下，也是没办法送进城去。

可是在胡雪岩眼里，信用第一，无论如何，此行必须前去。所以他大胆去闯，至于危险，胡雪岩说了一段既安慰郭庆春夫妇，同时也是很有道理的话。他说：“我当然不会闯到死路上去。我说的闯，是遇到难关，壮起胆子来闯。这一路而来，我遇到太平军的确害怕，但现在我不怕了。因为越怕越误事，不如索性大胆去闯，反倒没事。”

胡雪岩的这番话，道出了在机遇与风险的挑战面前，有准备的头脑，从不放弃搏击的道理。的确，作为一个商人，在危机到来的时候，确实需要有能够“壮起胆子”而处变不惊的心理素质。能够“壮起胆子”，才能镇静自若，从容应对，才有可能真正冷静而准确地判断局势，为自己找到一条“闯”过危机的路。假若不能处变不惊，由于惊慌必将失措，从而导致措置不当，使本在危机之中的人越陷越深，以至于不能自拔，无可救药。许多商人在关键时