

最精彩的商业故事会 · 最惊奇的中国式猎富 · 最经典的终极商道

猎富

Wealth Hunting

这是一部中国商人的心灵史，也是一部企业家的自白书。

为被贴了几千年“无商不奸”和“为富不仁”标签的商人正名，为商人寻求真正的心灵出路指点迷津

中国人的财富冒险

迟宇宙◎著

西方努力地寻找孔子的价值，希望能够对他们的生活给予方向性的指点，所以《华盛顿邮报》写道：

“虽然孔子活在两千多年前，但他的教诲对今天世界的生活仍然具有重要的指导意义。”

我们却往往忽略了自己文化中真正有价值的东西，

在权谋和厚黑中寻找商业的明灯。

最后却总是陷落到财富的“诡道”中不能自拔。这是一桩可悲的事情。

辽宁人民出版社

最精彩的商业故事会·最惊奇的中国式猎富·最经典的终极商道

猎富

Wealth Hunting

这是一部中国商人的心灵史，也是一部企业家的自白书。

为被贴了几千年“无商不奸”和“为富不仁”标签的商人正名 为商人寻求真正的心灵出路指点迷津

辽宁人民出版社

© 迟宇宙 2009

图书在版编目 (CIP) 数据

猎富：中国人的财富冒险 / 迟宇宙著. — 沈阳：辽宁人民出版社，2009.1

ISBN 978-7-205-06499-0

I. 猎… II. 迟… III. 商业经营—经验—中国—古代—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 190730 号

出版发行：辽宁人民出版社

地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编：110003

电话：024-23284324 (邮 购) 024-23284321 (发行部)

传真：024-23284191 (发行部) 024-23284304 (办公室)

<http://www.lnpublish.com.cn>

印 刷：辽宁星海彩色印刷有限公司

幅面尺寸：168mm × 240mm

印 张：16

印 数：1-8,000

字 数：179 千字

出版时间：2009 年 1 月第 1 版

印刷时间：2009 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑：艾明秋 娄 瓴 高 丹 赵维宁

封面设计：孙希前 王 栋

版式设计：王珏菲

责任校对：郭大方

书 号：ISBN 978-7-205-06499-0

定 价：25.00 元

| 目 录 |

引 子 商人是什么人? /1

所谓生意，从它的字面上理解，就是生的意趣，是生命和生活的意趣，而不是死的意趣，不是硬邦邦的、怯生生的、浑浑噩噩、毫无生趣可言的意趣。如果生意不能给我们提供意趣，那么生意就不是生意，而只是一种生活和精神上的牵羈而已。

第一章 开创伟大的传统 /19

每个人的心中都藏着一个野兽，我们把它叫做财富。它在我们的心头四处游荡，不停地奔腾、咆哮、怒吼和召唤。它似乎是一种期待，或者是一种信仰，等待值得它信赖的人完成对它的围猎。

商人王亥之死 /24

驾驭一个魔鬼，让他来干天使的事情 /29

“王者藏于民” /33

第二章 到齐国去 /41

在美国赌城拉斯韦加斯立着一块大大的广告牌，上面的文字充满了诱惑：“到这里来！这里也是资本市场，只不过我们的速度更快！”人们按捺不住多巴胺的冲动，冲进了赌场，输掉了最后一条裤衩。

姜太公的冒险 /43

管仲的原始马克思主义 /49

娼妓业的守护神 /55

“到齐国去，那里正在招商引资” /58

“商贾在朝，则货财上流” /62

管仲如何进行宏观调控 /69

第三章 第二种力量 /73

虽然说“天下兴亡，匹夫有责”，但若不是郑国而是别的国度，素来视商人如草芥，或许就不会有这样的结果。郑国商业发达，商人地位又高，所以当国家濒临危亡之际才有了他们的救亡之举。这样的故事，在今天看来，它的传奇色彩，远远超过了巴伦支船长和他的17名船员创造的“荷兰传奇”。

商业立国的政治回报 /76

第四章 财富的心灵捕手 /83

事实上孔子从来不反对对财富的追求，因为那是一条通往肉身自由的捷径，毕竟不是一件坏事。他只是希望追求财富的路上莫要放弃了美丽的心灵，更不要把灵魂交给魔鬼，以换取财神的青睐，否则会变成买椟还珠、得不偿失的悲剧。

老子天下第一 /85

老子怎么就变成了神仙？ /88

一个失意的共和主义者 /92
 有多少小鲜可以胡烹 /95
 自减的艺术 /98
 一个伟大民族的一位伟大导师 /101
 财富的自由 /103

第五章 国家理财师 /107

作为齐国的首席操盘手，晏婴洞悉政治的秘密在于人心：人心是最大的国民财富；一旦人心丧失，再多祭祷也无法消除灾祸的降临。晏婴为齐景公上的“政治课”，不独在春秋末年可以作为主政者的镜鉴，即使放在近日也同样具有现实意义。

晏婴者，何许人也 /109
 孔夫子最大的克星 /112
 给主政者上上“政治课” /118
 谁是社鼠猛狗？ /122
 “非恶富也，恐失富也” /125
 疯狂的货币金融学“鼻祖” /131
 “不加税”的孔门首席经济学家 /134

第六章 谁是中国的第一个首富 /139

作为商人的子贡是杰出的。《史记·仲尼弟子列传》说，子贡擅长囤积居奇，贱买贵卖，随着供需情况转手谋取利润。他家产积累千金。千金无法折算为今天的财富数字，如果硬要折算，以消费力同比，我猜测大概相当于今天的一百亿美元。当然，更厉害的是范蠡，他的财富超过了一千亿美元。

子贡的财富冒险之旅 /142
 范蠡：陶朱事业，无非智慧 /147

第七章 军火商的舞台 /157

东周王朝的时候，出现了两个伟大的军火商，一个叫公输般，另一个叫墨翟，他们两个就如同今天的全球最大的两个军火供应商洛克希德·马丁和波音公司。波音公司作为全球最大军火商之一，这或许会令人感到诧异，但事实却是，通用电气、宝马这些大公司，都是或者都曾是鼎鼎大名的军火公司。

鲁班是个军火商 /160

墨子是个什么人？ /165

墨守是一种伟大的战略 /168

墨守的本质就是墨攻 /172

军火商的历史性交锋 /175

第八章 人民的银行家 /179

在历史当中，最有名的一个“人民银行家”叫孟尝君。因为中学语文的缘故，大部分中国人都听说过《战国策》中“冯谖客孟尝君”的故事。在这个故事当中，冯谖做好了一位职业经理人的本分，而孟尝君则展示出了一位领导者知人善任的禀赋。这些都是日后的企业领导者所津津乐道的。

第九章 财富的意识形态 /193

战国诸子很喜欢以商人、尤其是宋国商人的故事来作为他们论证的譬喻。南怀瑾《庄子讲义》解释说：“为什么做生意要提到宋国？怎么不提鲁国也不提齐国？因为宋人是殷商之后，是代表殷商的文化。战国时候宋国文化最高。孔子也是宋国人。‘资’是贩卖，‘章甫’是礼帽礼服。宋人当时带着礼帽礼服到越国去做生意。越国是现在的江苏、浙江、福建等地，在当时是野蛮未开发之地……宋人把礼帽礼服带到没有文化的地方去卖，结果都卖不出去。把高度文明的东西，带到最原始的地方当然没有用。”

庄生晓梦迷蝴蝶 /195
买卖是个大事情 /198
如何考察一个干部? /202
但愿天地庄生马 /206
每个成功男人背后都有一个糊涂女人 /213
命运的中道而反 /216
被误读的杨朱 /222
当下是最重要的 /225

第十章 巨富们 /229

财富是个好东西，商人是群好人。王亥以下，有子贡、范蠡开创了全新的局面，又经过白圭的中兴，终于到了吕不韦的手上，商业既走上了超越时代的一面，又恢复了资本逐利于冒险的本来面目。

商圣接班人 /232
巨富们 /236
吕不韦的“风险投资” /238



引子 商人是什么人？

所谓生意，从它的字面上理解，就是生的意趣，是生命和生活的意趣，而不是死的意趣，不是硬邦邦的、怯生生的、浑浑噩噩、毫无生趣可言的意趣。如果生意不能给我们提供意趣，那么生意就不是生意，而只是一种生活和精神上的牵羈而已。

我在《华夏时报》做副总编辑，创立了一个版面，叫做“领袖”，试图探究工商领袖们的“心灵史”。这一方面出于我小小的私心，另一方面也代表了我长期以来的守望——希望自己和所供职的这份报纸能够致力于为中国民营资本、民营企业“提供价值观、建设新秩序”。虽然中国的民营资本、民营企业以及我们的远大目标都尚属“野蛮生长”阶段，但任重道远，士不可不弘毅。

要知道在当下的中国，民营经济迫切需要表达自我的舞台，它能够并且应该作出更大的贡献和得到应得的认可与尊敬。但是作为一个群体，民营企业家只有拥有了强大的内心力量，才会在世俗世界中拥有野蛮生长的力量。

他们和我一样，迫切需要获得“基本问题”的解答；他们也和我一样，迫切需要一种能够与主流意识形态相匹配的价值观，作为推动这个社会 and 这个大时代艰难进步的精神动力。

有一次我采访冯仑时，感受到了他们的急迫与期盼。冯仑很想跟制度相容，他甚至想呼吁和帮助中国商业界建立一种打着自己烙印的道德体系。冯仑始终认为，中国商业界缺乏一种类似“新教伦理”的东西，如果中国学术界或商业界能够出现一个马克斯·韦伯，为他们建立出一套与主流意识形态匹配和补充的理论系统，那么他们一定愿意烧把大香把他供起来。

可是没有这样的人。所以冯仑他干的事情以及他的期望，是“从中国传统的文化当中寻找一种新的解释，然后来帮助我们能够在财富的追求，政府和企业的关系，以及穷人和富人的关系当中找到一种平衡”。

他说：“这种传统现在中国容易从儒教去找，因为儒教是官方的一个形态。我是不太喜欢儒教的。我觉得应该大家共同探讨：应该从哪里找到这样一个东西？因为中国传统文化里有一些排斥，比如说对于富人的看法。我就说传统文化中有商人，但是没有企业家的概念；有财富却没有资本的概念。你怎么样来慢慢让传统文化能够接受？实际上我们看到所有电视连续剧里的商人，他都是和现在讲的资本家是不一样的。所以我觉得需要花很多时间，从中国传统文化当中找到一些可以包容企业家资本以及财富积累，以及政商关系积极的东西，然后把它重新推广，这样才可以。否则现在这个东西一回到传统文化反而是抑制这个东西。‘新教伦理’就是在旧的文化体系中作一些新的解释，来使资本主义文明得到一个传统意识形态的支持，应该是这样的概念。”

“无商不奸”和“为富不仁”已经成为两个深入人心的概念，但是我们都知道，商人不是坏蛋，而是配置和流通资源的人；富人不是恶霸，只不过积累的财富超过了平均水平。但是对商人的偏见和对富人的敌意一旦被无限放大，他们就会变成“逆流”，就会成为“反动派”。

但是，今天已经不再是那个把商人和企业家的贡献连同尸骨一起埋葬的年代了，邓小平开创的“改革开放”已经到了第三十个年头。中国在向着更好的方向走，中国人不愿也不可能再回到过去。

但是在中国的土壤里面，民营企业和民营企业家要想成为主流的力量，依旧要“野蛮生长”。他们依旧要首先解答一个问题，这也是我一直想解决的一个问题：商人是什么人？所以每一次采访，我都会问我的采访对象一个相同的问题：“在你看来商人是什么人？”我收

获了各种各样的答案。

在冯仑看来，商人“是一个创造财富的专业工作者”，他们“创造财富，满足别人需要”。

李书福则说：“正常来讲企业家应该是推动社会进步非常重要的一个群体，企业家一定是第一人才资源。只有通过企业家才能把各种资源整合起来，才能真正的推动创新。因为创新是自由组合各种资源，企业家是推动创新非常重要的一种力量。你可以有各种各样的创新，但是不同渠道的自主创新不能变成社会效益，不能变成经济效益，就很难成为推动社会进步的力量。”

王文京说：“企业做了这些年之后，我有一个蛮深切的感受，关于怎么看待商业和商人。其实所谓商业，它也是整个社会事业的一个组成部分，它只不过是采取了我们今天把它叫做商业或者叫做企业的这样一种方式去从事某种社会事业。为什么用这种方式呢？因为这种方式是效率最高的。商人就是用这种机制去从事社会事业的人。所以有的人说商人是追逐利润，我觉得对也不对，对的话，确实他是按照这种机制运作的，不对是为什么呢？其实这个不是他最终的目的，至少不是一个最终的结果，最终的结果是在追逐利润过程之中他做成一项社会事业，而且你会发现全世界做得最成功的商业或者企业，都有一个共同的特征，一定是在它所处的时代为这个社会创造了巨大社会价值。”

王健林说：“几千年来一直在争论，似乎大部分人认为商人就是以利为大、唯利是图、无奸不商。其实，当我们观察中国真正做得比较大和比较好的企业家，恰恰都是德行比较好。很多人认为商人就一定要奸诈，忠厚不能成商，其实这是一种偏执狭隘的误解和错觉。我发自内心地感觉，小胜靠智，大胜靠德。商人其实和社会上大多数人一样，最大的品德就是人品要好。商人是什么人？一个好商人也应该

是一个好人；首先是一个好人，然后才是一个好商人。”

王健林意识到，商人流通南北运输东西，事实上一直在用最有效率的方式来配制资源。他们使社会变得更有效率，使平庸变得神奇，使腐朽变得生动。

所有这些答案，基本上都聚焦在“资源”、“效率”、“价值”这些关键词上，这使我们几乎可以形成一个结论：商人是最有效的方式配置资源、流通社会财富的人。他们既是社会事业的一部分，也推动了社会的进步。商人追逐利润，但只有为社会创造了更大的公共价值之后，他们才能获得更多的利润。

浩浩荡荡的历史潮流里，湮灭了无数的财富英雄。他们曾经灿烂过、辉煌过、追逐过、高呼过，但是没有一个人赢得了与时间的战斗。在漫漫的时间里，他们昙花一现，惊艳地划过苍穹，成为人们逐渐淡漠的谈资。

被历史记住的商人不多，他们都是从昏沉沉的商业故事中超脱出来，形成了自己的商业伦理、商业信仰、商业哲学的人。他们的那些伦理、信仰和哲学如今影响所及，已不拘囿于商业领域，而是影响了整个中国心灵的形成。

他们中有被称为儒商始祖的端木子贡，他是孔子的高弟子和第一赞助者，是中国历史上第一个可以称为富豪的人。除此之外，他还是一位杰出的政治家、外交家、军事谋略家、经济学家、工商业巨子、得到孔子心传的儒学大师……

唯一可以与子贡相提并论的是范蠡，中国人对他的故事耳熟能详。这位更接近于道家的人物与端木子贡是好朋友，同样是一位杰出的政治家、军事家、农业经济循环理论的创始人、工商业巨子和学术宗师。在据说是子贡著作的《越绝书》中，子贡对其评价是“智而明”，

是个通透圆润的人。他最终周全于混乱的时代，并且累资巨万，成为古往今来最大的富豪。

他们是风云际会的大时代中际会风云的人物，他们栖息在黑暗的时间里，从雾气和昏暗中醒来，用自己的逻辑直指天空。只要商业存在一天，他们的影响就会留存一天；只要中华民族存续一天，他们就会作为巨大的热情温暖一天。

现在，他们都已经变成了传说。他们都回到了自己的家，在一座座叫做坟墓的建筑中发号施令。他们响亮的名字，曾经照耀中国商业的伟大希望和崇高诺言，至今仍盘旋在这个国家的上空。

他们利义均重，从不舍本逐末。他们在商业交易中修炼了自己的内心，把自己塑造成了中国人的典范，通透、圆润、豁达。他们是中国商业传奇中的神话。之所以把他们叫做神话，是因为他们再也无法被复制了。

这些伟大的人物，他们曾经穿越时空。他们经历过父子承袭、士商农工的自由主义的春秋时代，也曾被著名的韩非子列为“五蠹之一”，说他们“制造粗劣器具，积累奢侈资财，囤积居奇，待机出售，希图从农民身上牟取暴利”，是国家的蛀虫。他建议强力君主要学习明君治理国家的政策，亦即“使工商业者和游手好闲的人尽量减少而且名位卑下，以免从事农耕的人少而致力于工商业的人多”。

韩非子说：“现在社会上向君主近侍行贿托情的风气很流行，这样官爵就可以用钱买到；官爵可以用钱买到，那么工商业者的地位就不再低贱了。投机取巧、非法获利的活动可以在市场上通行，那么商人就不会少了。他们搜括到的财富超过了农民收入的几倍，他们获得的尊贵地位也远远超过从事耕战的人，结果刚正不阿的人就越来越少，而经营商业的人就越来越多。”

韩非子将这种情形定义为“舍本逐末”，意思是说农业为本，商

业为末。在我们的国家尚未出现大规模流动性的时候，韩非子就开始为流动性过剩发愁了。

不幸的是，始皇帝对韩非的政治观点大为激赏。这倒不是始皇帝对商人和商业有着一贯的偏见，而是秦国的立国之策略就是如此。秦国在列国当中设立国家市场最晚，而且当商鞅变法之后，更是重农抑商，这一面固然是“备战备荒”的需要，另一面还因为列国商人到秦国经商，同时还在一定程度上扮演着“间谍”的角色，这在当时是公开的秘密。但是秦国既然有着图霸天下的野心，自然不会容忍这些“间谍”们打探消息、散布谣言。秦国对商人们下“逐客令”，那是政治的需要，是秦始皇必然的选择。不幸的是，这选择影响了太长太长的历史。

最终，到了西汉，当一切逻辑重新回到被曲解的儒术上来，当人们不再遵循《论语》中的真理，不再强调“富与贵是人之所欲也”，孔子的“富而可求也，虽执鞭之士，吾亦为之；如不可求，从我所好”就慢慢地被人利用和淡化了。

显然，财富不是孔子的理想，但它也不是孔子指摘和非议的对象。孔子真正的理想，是要帮助人们找出一个真正的自我，使民族有一个清醒的认识、一个清晰的未来方向。他所用以分析与判断的事例，均来自人们的日常生活；他所提供的认知与方法，也均回补于当下的生活中。财富、权力、生活，都只是他分析的工具，唯有以“仁”为本的道义，才是他追逐的光亮。

财富本身并不具备道德意义，只有使用它的人才会使它变得道德或者失德。先贤们从不反对人们追求财富，恰恰相反，如果财富能够使人们逼近自由与幸福，他们是一直持鼓励态度的，“虽执鞭之士，吾亦为之”。他们所反对的是“为富不仁”，因为“不仁”之人掌握了财富，就有更多的力量去做“不仁”的事；只有让仁者掌握了财富，才

可以造福更多的人，才可以为整个社会和时代提供福祉。

现在的中国商人，要寻找真正的商业领袖，几乎是一件不可能的事情。老一代的企业家注定要被时间无情地荡涤掉，近一代的企业家还没有经历真正的检验。

我曾经形容这年轻的一代，是真正出类拔萃之辈，他们有望成为中国的“麦克纳马拉一代”，重新塑造中国的经济和政治的格局。然而迄至今日，这也只是一种美好的愿望而已。

老一代的中国商人大部分已进入了生活和生命的流亡之家，那些地方在大部分中国人看来是少有的愉快的地方，充满了惬意、温馨和优裕。但是那个地方缺乏温和、信仰和使命。那只是埋骨之地，而不是信仰的归宿。

年轻一代的中国商人曾经重复过他们的悲剧，在寻找金钱的道路上迷失过信仰，被尘垢遮蔽过内心。但是他们更愿意回归信仰之路，他们大部分人都在努力地找回自我。这个自我，我们可以把它叫做“上帝”。在寻找“财神”的过程中，他们的“上帝”丢了。我在《你需要什么样的培训》中曾经描述过他们的努力：

“在经历了二十多年的财富焦虑，使用各种高尚或卑贱、光明或黑暗的手段攫取了巨额财富后，很多人都开始讨论如何跨越精神焦虑，获得内心的安宁。”

我曾在一本书中写过，以经商作为一种志业的真正的企业家，在充满权力欲、不义与强力的错综复杂的经济生活中，必须具备三个条件：切事的热情、人与事保持一段距离的判断力以及超越虚荣心的责任感。我提醒每个中国企业的领导者：经营之道不仅仅是从理性上来解决人与人之间的关系，最终还是要回到信仰上来。

但是，我们的财富英雄们该如何回到信仰上来呢？

《论语》中孔子说：“吾十有五而志于学，三十而立，四十而不惑，