

# 周易

《周易》人生智慧丛书

## 经营之道

李晓东 彭丽 编著



ZHOUYI  
RENSHENG ZHIHUI CONGSHU  
ZHOUYI YU  
JINGYING ZHIDAO



四川出版集团 四川人民出版社  
SICHUAN CHUBAN JITUAN SICHUAN RENMIN CHUBANSHE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

《周易》与经营之道 / 李晓东, 彭丽编著. — 成都: 四川人民出版社, 2011. 12

(《周易》人生智慧丛书 / 李殿元, 屈小强主编)

ISBN 978 - 7 - 220 - 08507 - 9

I. ①周… II. ①李…②彭… III. ①周易 - 关系 - 企业管理 - 通俗读物 IV. ①B221. 549 ②F270.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 259139 号

ZHOUYI YU JINGYING ZHIDAO

## 《周易》与经营之道

李晓东 彭 丽 编著

责任编辑  
封面设计  
技术设计  
责任校对  
责任印制

王定宇  
解建华  
古 蓉  
刘 静  
李 进 王 俊

出版发行  
网 址

四川出版集团 (成都市槐树街 2 号)  
四川人民出版社  
[http://www. scpph. com](http://www.scpph.com)  
[http://www. booksss. com. cn](http://www.booksss.com.cn)  
E-mail: [scrmcbf @ mail. sc. cninfo. net](mailto:scrmcbf@mail.sc.cninfo.net)

发行部业务电话  
防盗版举报电话

(028) 86259459 86259455  
(028) 86259524

照 排  
印 刷

四川胜翔数码印务设计有限公司  
成都东江印务有限公司

成品尺寸

146mm × 208mm

印 张

7

字 数

150 千

版 次

2012 年 1 月第 1 版

印 次

2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号

ISBN 978 - 7 - 220 - 08507 - 9

定 价

18.00 元

### ■ 版权所有 · 侵权必究

本书若出现印装质量问题, 请与我社发行部联系调换  
电话: (028) 86259624



## 前言

大约在公元前 1066 年，有一位叫姬昌的周人被商纣王捉来关在羑里。他就是后来的周文王。据说此时的姬昌已经是一位耄耋老者，却不气馁。他利用在商朝国家监狱的七年时间，以心忧天下之志潜心研究，在伏羲先天八卦的基础上，用蓍草推演出后天八卦，初步形成尔后影响中国文化三千年的《周易》之《经》部。到了公元前 500 年左右，孔子被这部奇书吸引而日夜苦读（遂有“韦编三绝”美谈传世），并为此发出“加我数年，五十以学易，可以无大过矣”的由衷感叹。孔子把他的学习心得连同前人对《易经》的看法汇编成书，这就是《周易》之《传》部的雏形。一般认为，《周易》的最后定型当在春秋战国甚或秦汉之际。后世将它列为“群经之首”、“大道之源”，说是中国传统文化的源头活水。现代分析心理学的创立者、瑞士人荣格对其推崇备至，誉为“人类唯一的智慧宝典”。

东汉郑玄注《易》，提出“三易”之说，即简易、不

易与变易，以变易（变通、变化）为核心要义。《周易》就是讲变通、变化的哲学，观照人的生命和生活，关怀人的生存发展。《周易·系辞上传》所谓“一阴一阳之谓道”，讲的就是生命、生活中的辩证法，生存、发展中的对立与统一。《周易》合《经》、《传》两大部分之力，讲“自强不息”，善待自己，修身养性，“乐天知命”；讲“厚德载物”，善待他人，察微知著，“变通趋时”。《周易》六十四卦以环环相扣、相互作用、相生相克、相辅相成的圆状循环之象，教人如何对待人生，走好人生，圆满人生；如何处理好人与人、人与社会、人与自然的关系。《周易》乃是用醍醐之浆，提振人的思想、人的面貌；用智慧之泉，浇灌生命之树、生活之树。大哉《周易》！美哉《周易》！

今天大家耳熟能详的不少成语，如“自强不息”、“居安思危”、“韬光养晦”、“否极泰来”、“三阳开泰”、“革故鼎新”、“洗心革面”、“义结金兰”、“殊途同归”、“求同存异”等，都出自《周易》。汉代有学者说过，《周易》是让人一辈子享用不尽的大书——仅《谦》一卦，就大可以保国，小可以保身。为了让更多的人能够享用好这部大书，进而得以与人和谐，与自然和谐，我们特约请一批易学专家，以平视的角度、平易的手法、平实的语言，来讲易说易——既讲古人的故事，也说今人的故事；既讲中国人的故事，也说外国人的故事；既讲社会上的故事，也说身边人（包括父母妻儿、同事朋友）的故事，从而形成这套学易讲易小丛书。丛书细分为《〈周易〉与养生之道》、《〈周易〉与夫妻之道》、《〈周易〉与经营之道》、《〈周易〉与人生之道》、《〈周易〉与处世之道》凡

五部，多侧面多层次地娓娓道来，期以金针度人，澡雪精神。

参加本丛书编撰工作的，除各书作者外，吴进、王晓琳、何俊华、干永昌、李君惠、朱小农、雷英、李霜琪、李蕾等同志也帮助搜集资料，或参与审校，以不同的方式对本书的编辑出版提供了帮助，特对他们的辛勤工作予以感谢。

# 目



## 《周易》人生智慧丛书 录

### 《周易》中的命运掌握论

- 一、离，丽也，化成天下  
——借势依附，人际关系就是财富 ..... 001
- 二、射雉一矢亡，终以誉命  
——平衡心态，鱼与熊掌皆收囊中 ..... 009
- 三、天地之道恒久而不已  
——坚定执著，不获成功誓不罢休 ..... 016
- 四、利涉大川，往有功也  
——耐心等待，既有机会也有前途 ..... 022

### 《周易》中的机会寻找论

- 一、天地养万物  
——天道酬勤，独立自主追求成功 ..... 030
- 二、天地解而雷雨作  
——知难而上，抓住时机化险为夷 ..... 035

## 三、三岁不得，凶

——抓住当前，决定之事立即行动 ..... 041

## 四、动乎险中，大亨贞

——更新知识，适应社会变化发展 ..... 048

## 《周易》中的成功操作论

## 一、人道恶盈而好谦

——坚守谦逊，群众支持事业壮大 ..... 056

## 二、浚恒之凶，始求深也

——欲速不达，恒久之道贵在坚持 ..... 064

## 三、晋，康侯用锡马蕃庶

——爱岗敬业，受人尊重赢得信任 ..... 070

## 四、匪寇婚媾，往遇雨则吉

——避免猜疑，用人之道贵在求同 ..... 078

## 《周易》中的稳中求胜论

## 一、行险而不失其信

——不拘常理，自保待变逢凶化吉 ..... 085

## 二、君子以做事谋始

——预先谋划，随机应变周密实施 ..... 090

## 三、知进退存亡

——求稳为先，逐步拓展一鸣惊人 ..... 098

## 四、开国承家，小人勿用

——小心谨慎，远离小人捍卫利益 ..... 106

## 《周易》中的打破常规论

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 一、大过，利有攸往             |     |
| ——少受约束，条条大路都通罗马 ..... | 113 |
| 二、往蹇，来誉               |     |
| ——迎难而上，敢于拼搏挑战自我 ..... | 121 |
| 三、倾否，先否后喜             |     |
| ——否极泰来，正确对待成功失败 ..... | 128 |
| 四、求而往，明也              |     |
| ——退却经营，迂回战略可取大胜 ..... | 134 |

## 《周易》中的运筹管理论

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 一、归妹，天地之大义也           |     |
| ——家庭和好，事业发展能量基地 ..... | 141 |
| 二、孚兑，吉，悔亡             |     |
| ——通力合作，团队协作群策群力 ..... | 147 |
| 三、解而拇，朋至斯孚            |     |
| ——唯才是举，竞争体制公平公正 ..... | 154 |

## 《周易》中的优胜劣汰论

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 一、反复其道，天行也            |     |
| ——知错就改，重振雄风开创新局 ..... | 165 |
| 二、夬，扬于王庭              |     |
| ——当机立断，临阵不慌勇敢果断 ..... | 170 |
| 三、不事王侯，高尚其事           |     |
| ——重在持节，矢志不渝艰苦创业 ..... | 176 |
| 四、干父之蛊，承以德也           |     |
| ——借壳上市，改变传统不断创新 ..... | 183 |



# 《周易》中的中庸之道论

- 一、损上益下，其道上行  
——恪守信誉，最小损失最大效益 ..... 189
- 二、包蒙古，纳妇吉，子克家  
——胸怀宽容，朋友广泛事业畅通 ..... 197
- 三、不利，有攸往  
——远离贪婪，学会选择懂得放弃 ..... 204
- 四、旅琐琐，斯其所取灾  
——轻看钱财，健康快乐最为重要 ..... 210



## 《周易》中的命运掌握论

### 一、离，丽也，化成天下——借势依附，人际关系就是财富

“离，丽也，化成天下”出自《周易》离卦的《彖传》。原文是：“离，丽也。日月丽乎天，百谷草木丽乎土。重明以丽乎正，乃化成天下。柔丽乎中正，故亨。是以‘畜牝牛，吉’也。”即是说，“离卦”就是附丽，也就是附着的意思；譬如日月附着于天宇，百谷草木附着于大地。日月生辉而又依附正道，从而造化万物。柔顺居正位，并且坚守正道，当然能亨通。因此卦辞说：像母牛一样温顺，吉祥。

《周易》的离卦是中间的一个阴爻，附着于两个阳爻的形象，因而命名为离卦。离卦与坎卦是阴阳爻附，攀附才能脱险，两卦交互为用。离卦，离上离下，离为日，太阳反复升起，周而不息。离卦的“离”是“丽”，附着的意思，这与“离”字通常的意义似乎相反；但附着的两物，必然不是一体而是分离的，所以“离”也有“附、偶、合”的含义。

天地间的物体，必定附着在某种物体上，始得以存在，

但附着对象必须正当。人依附的对象，如夫妻、朋友、工作、理想等，也无不如此。

离卦有两重意义，一是光明，一是附着。日月光明依附于天，象征政治清明；草木附着于地就是文采，就是文明。离卦旨在鼓励大家修身养德，依附道德高尚之士，以推进文明进程。

日附丽于天，草木附丽于大地，喻人依附正道，可获吉祥。尤其是在险难中，必然需要攀附，找到依托才能安全。

在人生、商战、职场等事业的经营中，依附是非常重要的而且是十分有效的一种手段。

封建时代的商人要想成功经营，赚取大利润，最佳选择就是“官商勾结”，这就是依附，也就是《周易》离卦所说的“离，丽也”。

因为，在封建社会，政府掌管着一切资源和政策，对整个国家有绝对的支配权，可以呼风唤雨。政府想资助谁，谁就可以发达。比如茶叶贸易，当年要领取龙票，也就是贸易许可证，才能从事贸易。晋商能够一直垄断茶叶贸易，是因为他们很容易从政府那里领到龙票。

晋商是中国历史上最著名的商帮。晋商的成功，在一定程度上得益于“官商勾结”。官商勾结，实现各自的愿望与利益。由此，官商勾结相互获益成为晋商发展兴衰史的一个最大特色，贯穿了晋商的百年兴衰史。

历经五百年的辉煌，晋商在明清两代如鱼得水，一步步走向巅峰；而清朝灭亡之后，晋商迅速没落。回顾晋商的兴衰史，无论其发家致富和最后的衰落，都离不开“官商勾结”。

山西人经商的历史很早，晋商作为一个商帮，是在明代初年形成的。晋商的形成是因为山西商人得到明朝政府的特

许，经营盐业贸易，由此发展起来。

明朝初立，蒙古人不断侵犯北部边疆，明政府就在北部边疆建立了八个军区。其中，最重要的军区就在山西大同一带，当年驻兵的人数有80多万，战马就有30多万匹。如此庞大的军队，最需要的就是粮草。

明代初年，交通不便，粮食运输非常困难。有一个山西官员上书给朱元璋，提出了一个建议：让政府以盐业经营权为奖励，让民间商人把粮草运到北部边疆，解决北部军队的粮食问题。在漫长的封建社会中，盐一直是由政府垄断经营的，而盐赋之利，约占天下流动财富的一半，利润丰厚。

这位山西官员的具体方案是：让民间商人把粮草运到北部边疆的军区，然后，按照交粮草的数量发给商人“盐引”。盐引是当时进行盐业贸易的凭证，用盐引就可以到采盐地去换成盐，再拿着盐到指定的地区进行零售。

朱元璋批准了这位官员的建议，于是，在明代初期形成了一项叫“开中制”的制度。

由于山西南部有盐池，卖盐、取盐都非常方便。同时，那里也是主要的粮食产区。山西商人早就有做粮食贸易的传统，因此，山西人借着明政府奖励盐引的机会，迅速地壮大起来，形成了晋商。

到了明代中期，晋商的盐业经营遇到了困难。因为，盐业制度由“开中制”改为了“折色制”。“开中制”是把粮食运到北部去换成盐引才能做盐的买卖；而“折色制”又将盐业经营权给了另一批商人，商人在内地就可以拿钱买盐，然后运到各地去卖。

这时候，盐商就分为内商和边商，留在边疆运粮食换盐引的叫边商，在内地用钱换盐的叫内商。

内商其实就是徽商。明政府之所以把盐业制度由“开中

制”改为“折色制”，是因为当时的徽商长袖善舞，在吟诗作对、歌舞游戏之间，博得了官府的欢心，政府就把盐业贸易的经营权交给了徽商。

徽商就是在这个时期通过官商结合迅速致富而兴起的。徽商的一斤盐卖到三钱银子，相当于160斤大米的价格。

内地的盐业贸易被徽商垄断，其势力渐渐超越了晋商。

然而，晋商后来由于得到王崇古和张四维这两个大官的支持，又慢慢找到了新的机会。王崇古和张四维这两个朝廷官员积极支持朝廷开放贸易，允许中国人和俄国等其他国家做贸易。晋商的盐业贸易受困之后，逐渐转向对外贸易，也有了长足发展。

事实上，王崇古代表的王家和张四维代表的张家本身就是明代最有名的晋商。

明中叶时，蒙古地区是单一的游牧区，非常需要中原的粮食、绸布、铁锅、药材、茶叶等商品。但蒙明处于敌对状态，明政府对蒙古采取防范态度，限制中原的商品流入蒙境。这样，蒙古所产的牛羊及畜产品就难以流入中原，即便有时进行贸易也是朝贡式贸易，远远不能满足蒙古对中原物资的需要。

正常交易满足不了怎么办？抢！蒙古军擅长的就是纵马抢劫，来去迅速。在土地里劳作了千年的汉人军队在马背上纵横自然不如蒙古军。你抢我打，打不过自然生气，生气就讨伐，讨伐不过，双方的仇恨就越积越深。这样，明蒙双方就长期处于敌对状态。

历史往往充满戏剧性。明隆庆四年（1570），蒙古首领俺答的孙子把那汉吉与俺答发生矛盾，把那汉吉盛怒之下出走而投降明朝。破天荒地出现这等事情，如何办？就此引发了在处理把那汉吉问题上的朝政之争。饶仁侃、武尚贤、叶

梦熊、赵贞吉等主张采取强硬军事手段，王崇古、张四维、张居正等主张议和、开马市。

王崇古是议和的主要推动者，所以《明史》记载说“崇古独成之”。王崇古的外甥吏部尚书张四维也是议和的积极推动者。张四维为了实现议和及开马市，曾设法联络内阁大臣高拱。《明史》载：“俺答封贡议起，朝右持不决。四维为交关于拱，款事遂成。”

由此可见，张四维联络高拱，形成张、高的联合行动。王崇古与张居正之间书简也很多，这样王崇古、张四维的“议和”主张就得到了身居中央要职的高拱、张居正的强有力支持。

到隆庆五年（1571）三月，议和派终于占了上风。明朝政府决定与蒙古议和，封俺答为顺义王，允许与蒙古通商贸易，即每年一次在大同、宣府、山西（偏关）三镇的长城以外开设马市。后来发展到在陕西、宁夏二镇也开马市，每月一次在长城的各关口也开设小市场。其交易商品除布帛、菽粟、皮货外，还有服装、针、线等杂货。

不难看出，王崇古、张四维等在议和开马市问题上发挥了重要作用。但更应该看到，推动这一政策甚至影响朝中权位之争的背后，还有以晋商为代表的商人。

王、张均为晋商家族。王崇古之父王瑶、伯父王现、长兄王崇义、从弟王崇勋、舅父沈廷珍、姐夫沈江等都是商人。张四维之母是王崇古的二姐，张四维的父亲张允龄、叔父张遐龄、弟张四教、岳父王恩、妻兄王海等也是晋商。

王氏、张氏均为大商，主要在沿边进行粮食、绸布、盐业等贸易，扩大与蒙古地区的贸易，将会给他们带来巨额商业利润。因此，他们通过在朝中做官的亲人影响朝中政策的制定，最终达到明蒙议和与开马市的结果。

入清后，晋商也是借了官府的“东风”再次得到大发展的机会。

明末，山西商人就和满洲商人进行贸易。据说，在做买卖的过程中还给满族人提供一些情报，所以，在满洲贵族入主中原以后，就把八家与满族人做买卖的山西商人封为“皇商”，专门替皇家采买物品，同时把山西视作“商贾之途”，是“财赋有出”之地，另眼看待。

清王朝许多大规模的军事活动都得力于晋商的赞助。1720年西北准噶尔叛乱，清政府调集重兵征剿，当时因路途遥远，运输粮秣成为最突出的问题。晋商得知后积极地随军进剿，代运军粮。据《清史稿》记载：“介休范氏随师征准噶尔，输米馈军，率以百二十金致一石。六十年再出师。以家财转饷；计谷多寡，程道路远近，以次受值，凡石米自十一两五一至二十五两有差。累年运米百余万担。世宗特赐太仆寺卿衔，用二品服……”

除平定三藩之乱、平定准噶尔部噶尔丹叛乱之外，平定大小金川叛乱，及在镇压川楚陕白莲教大起义、太平天国、捻军起义等的军事行动中，都得到了晋商在财力物力上的支持。有个叫王绳中的晋商一次赠给乾隆皇帝白银100万两作为报效，被称为“百万绳中”，清王朝则用“赐产”、“入籍”、“赐职”以及特许经营和贷给资本等办法，给晋商提供种种经济和政治特权，如特许晋商经营盐业以及对日本的铜贸易等。

例如：康熙年间，康熙皇帝镇压蒙古叛乱，山西的范家负责运送粮草到前线，帮清政府节省了600万两白银。作为报酬，经过皇帝批准，范家就从清政府手中获得了对日贸易权。

当年这项贸易利润最高。1000两银子在中国买的瓷器、

丝绸，运到日本可以卖到1万两银子。然后，再用这1万两银子从日本买铜，运回国内，这样就可以赚到5万两银子。一趟日本贸易，1000两银子就变成了5万两银子，利润竟然达到了50倍，不发大财才是怪事。

后来在晋商中崛起的乔家、曹家，虽然在创业的时候没有官方背景，但是在有了一定基础和实力后也知道必须运用官方背景，要“官商勾结”才能发大财。

乔家、曹家的创业者都有两个特点，第一是穷，第二是没有文化。乔贵发是“走西口”去内蒙古闯荡，而曹家是闯东北。他们靠着辛苦闯荡，有了一些经济基础。但是，在封建社会，真正要把买卖做大，还要靠官方的关系。这时候，官商结合就不是靠亲戚关系了，而是用行贿等卑劣手法。

张之洞当过山西巡抚，他在任时，晋商就觉得他前途无量，想巴结他。晋商们调查了张之洞的爱好，发现他喜欢嫖妓，不是嫖妓女而是嫖男妓。于是，晋商就给张之洞送去了他所需要的。张之洞什么都没说，就得到了想要的东西。所以，张之洞对晋商特别好。

后来，张之洞想离开山西，去做两广总督。可是，升官是要花钱的。晋商知道了，当即就给了张之洞10万两银子。结果，张之洞果然做了两广总督。他不忘晋商的恩，让晋商的票号在广东开分号，让两广财政的银子都通过晋商的票号来汇兑。

清末，晋商很想巴结慈禧太后，但是，一直没办法接近她。最后靠着大德通票号的大掌柜高钰，才得以成功。这个高钰是一个公关高手，善搞官场关系。他与许多在山西做过官的大臣私交都很好，经常鞍前马后地侍奉他们，包括编写《清史稿》的赵尔巽。同时，他与很多王爷、贝勒、贝子关系也非同一般。



当时，八国联军进了北京，慈禧太后要逃跑，由内务府大臣桂春安排路线，而高钰和桂春私交甚笃。桂春把路线安排好之后，就写了一封信告诉高钰，说慈禧太后某月某号到山西，准备住在祁县，你们作好准备。高钰知道这是巴结慈禧太后的绝好机会。

到了那天，慈禧太后就住在乔家，乔家给了慈禧太后非常好的招待。由于慈禧太后当时手头很紧，乔家又送了她20万两银子。从这以后，慈禧太后改变了对晋商的印象。

回到北京后，慈禧太后作了一个决定，根据《辛丑条约》规定，中国向西方国家赔款10亿两银子，清政府将这10亿两银子交由晋商票号经管。

事实上，当年赔款的操作是由清政府分配到各省的。慈禧太后回去后规定，每个省交赔款的时候不用交给清政府了，直接交给当地晋商票号的分号。然后，由票号把这笔钱汇到英国的汇丰银行，再由汇丰银行交给各国政府。

10亿两银子的汇费就相当可观了。而且，有的省没钱，交不上来，晋商就借钱给省政府完成朝廷的任务。

所以，晋商通过这笔买卖实际上挣了两笔钱：一笔钱是汇费，另一笔是借款利息。

晋商在1900~1910年间达到辉煌的顶点。这是因为慈禧太后给了他们赚钱的机会。慈禧太后对晋商一直念念不忘，还想成立大清银行并准备让晋商来办。可是，晋商并没有理解慈禧太后的好意，错过了这次机会。

清王朝的迅速垮台，使晋商特别是票号业受到毁灭性打击。晋商长期与清廷结托，致使票号中大量存放官银，处于风雨飘摇中的清廷官员，对票号“存款立提，毫不通融；贷款不还，人去楼空”。山西票号因此倒闭者不在少数，晋商从此一蹶不振。