

《中国传统商人》丛书

总 序

顾晓鸣

在文人纷纷“下海”自救的当口，“商”和“文”、“商人”和“文人”的关系已经是一笔糊涂账了，这里一批文人竟还要不知天高地厚，编出关于商人的书来教育商人，岂不是更令人啼笑皆非了吗？幸好我们想起了在世界范围以“商”著名的犹太人的一则寓言：

“富豪与智者，何者比较伟大？”

弟子对此百思不解，遂问其师，其师断然答曰：“当然是智者！”

弟子闻言反问：“既然如此，为何学者和智者经常出入富豪之家，却未曾看见富豪眷顾智者之家？”

其师答曰：“徒儿们啊，那是因为智者聪明，深知财富重要。反之富豪徒拥财富，但却不知要向智者学习智慧。”

这种代偿和互补性的机制，其实是世间万物和文化的

奥秘之一。所以，真正的商人和学者从不讳言商，从不讳言钱，从不讳言发财致富。中国上古就出了个伟大智者司马迁，开世界先例在历史中为商人树碑立传，心理极其健康，无丝毫红眼、妒嫉和假道学，他向世界公然宣布：“天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往。”中国上古又出了一个身为大商人却懂得向智者和学者学习智慧的伟大商人吕不韦。《史记》和《吕氏春秋》成为传统中国文化中“文”与“商”美妙关系的历史见证。

可叹如德国大学者韦伯者，一是太急于想凑一个理论体系，另一方面不懂中文，并且未曾出到中国，与中国商人和智者尚未真正交往过，结果无论对中国商人还是中国文人，多有隔岸看花的臆测和误解。更可叹我们中国人自己，一是急于同以西方文化为基础的“国际”接轨，一是来不及细读自己的《史记》和《吕氏春秋》之类的文化典籍，以讹传讹，有时真的大大错怪了祖先，对传统中国商人及其在传统中国文化中的地位同样不得要领。所以，单纯从书本上做学问和谋生活的人未免惊诧中国商人何以既有今日在全球的业绩，又有触目惊心大兴伪劣“商不厌诈”。越是幼稚地断言传统文化是重仁义礼智信而“抑商”的人，越是会大喊看不懂啦。

其实，随着中国商人和商业在全世界的崛起，外国人也正在惊呼对中国商人的路数看不懂了。所以，法国人最近翻译了《淮南子》，目的是通过对传统中国文化那些不同于腐儒陈词滥调的部分的学习研究，弄懂中国商人心理和行为的文化背景和内在模式。进行这种工作的，有许多是

大公司大商人，这些人真是身兼智者的商人！

这样，无论为国人，还是为外人，在传统中国文化的背景中凸显和勾勒出中国商人的本质，就成了最时新的任务了——《传统中国商人的精神弘扬》、《传统中国商人的贾道透视》、《传统中国商人的心理分析》、《传统中国商人的智谋解构》、《传统中国商人的文化洞察》和《传统中国商人的文学呈现》等，这些就是我们精心设计的视角，把中国文献和文化事项(例如故事、人物、谚语和象征物等等)所体现的商人，进行跨学科多维度的解析，以显示传统中国商人丰富复杂多重的内在素质和外在形象。无需武断，只要把传统中国商人的方方面面亮出来了，今日的中国商人也许会突然洞达自身，因为我们总是传统商人的后代；今日的学者也许会对讨论已久的话题顿生新见；一般读者和外国人则可能因“我看得懂啦”而喜形于色。不管怎么说，也不管可能有幼稚、粗糙甚至不妥之处，这套书所代表的工作具有开先河的意义。中国传统商人课题的提出，使素来“目中无人”的商业研究和叙述走向活生生的人的活动；使“目中无商”的文化研究补上了不可或缺的另一侧。这一点非同小可，因为坊间许多洋洋洒洒的“中华文化史”，文中无商竟然到了这种地步：仿佛只有时至西方商人借坚船利炮打碎国门，乡上的传统文化之数千年历史行将终结，国人不得不用某种形式以西方文化为导向时，才有“商品”与“炮舰”和“西学”一齐进来。仿佛古代中国文化中无商业、商品和商人的一席之地，更不必谈深入探讨作为文化之经济基础重要部分的商业和商

人对传统文化形成的决定性作用了(例如在中国小说戏曲中这点特别明显)。因此,《中国传统商人》丛书提出的“文”与“商”的相互关系和商人所体现的传统中国文化的又一深层结构,负载起文化与经济关系研究的当代重大课题;《中国传统商人》丛书传播的传统中国商人积极的精神、德性、智慧和行为型式,充当着当代人生活技能增加和心理素养提高的催化剂。

不懂商人和财富的智者不是真正的智者;真正智慧的商人是经常眷顾学者之门的商人。如果因为商人太忙,或者因为学者太忙,大家还无暇见面的话,那么——

让商人和学者先在《中国传统商人》丛书中见面吧。

顾晓鸣 识于上海离斋

1993年7月1日

目 录

《中国传统商人》丛书总序	顾晓鸣
--------------------	-----

绪言	1
第一章 溯源篇	12
释“商”	12
天圆地方——“孔方兄”考	16
质库·放债·“杨百万”	19
牙行故事	24
额跌氏的精明和格蒂之慷慨	28
飞钱·便换·交子	33
“典质”史话	37
唐代的官商	42
“昭信股票”与“橡皮风潮”	46
“洋钱”的流入	50
唐宋“恶钱”、“伪楮”鉴	54
牙儉·掮客·白蚂蚁	59
第二章 观念篇	63
司马迁为商贾正名	63
《钱神论》如是说	67

孝顺儿子不如“钱本草”	71
兵法与经营之道	76
西门庆夸海口	79
“义”“利”“道”“功”	83
言利之臣桑弘羊	87
吕留良子孙	91
第三章 修性篇	95
潇洒人生	95
宁爵毋刁	99
商贾的“不欺”	102
“胡开文”和“东来顺”	105
状元实业家张謇	108
富不学奢	112
徽商的俭啬	117
“二韭十八”	120
沈万三与朱元璋斗富	123
“胡雪岩好色”谈	128
第四章 经营篇	131
从苏东坡两句诗说到CIS	131
齐桓公的紫衣和麦当娜的内衣	133
暗示·悬念·诱惑力	136
范蠡用“计然之策”	138
投桃报李：卜式的启示	141
薄利多销术	145
六房·南货店·海背格	148

花市·庙会	151
“四司六局”与邮购	155
刘晏理盐税	158
陕商贩布与斜纹布	161
“徽骆驼”“徽狗”	165
“钻天洞庭”	169
酒旗和市招	173
“我富有，因为我傻”	176
借圈杂糠养肥猪	181
“洞庭红”和“溜溜球”	184
第五章 洞察篇	189
小德张的远见	189
吕不韦的投机术	192
花魁女的“明星效应”	194
娶妇只为孔方兄	198
朱鹼由商而官	201
和珅的“悟”	205
一个弄潮儿的“成功”经验	208

关于金钱“有之未必然，无之必不然”，以及“无商不富”的道理，如今已成为人们的共识。但在中国古代，农本商末、重农抑商的思想却相沿不衰。于是，文人雅士耻谈“利市”财富，商贾贩夫厕身“九流”之末；“利出于地”、“铜臭不可近”之类掺杂着片面性、虚伪性的古训源源而生，且一直在封建文化——经济格局中占据着统治地位。

以西汉为例，贯彻始终的基本国策正是重农贱商。高祖刘邦甫平天下，便采取了减轻田赋、改“十税一”为“十五税一”和“今贾人不得衣丝乘车，重税租以困辱之”（《汉书》）等措施，大力奖励农耕，限制经商。汉文帝则数次下诏强调：“农，天下之大本也。”进一步确认了农业为“本”，手工业、商业为“末”的观念，后来甚至明文规定不准商人带武器，不准商贾子弟入仕参政……

这些举措，对于缓和秦末汉初严峻的社会现实矛盾，恢复农业生产，打击富商大贾的囤积、兼并活动，无疑有

其必要性与积极意义，可同时也使先秦时代商鞅、韩非等人的抑商政策和视商贾为“贱大夫”、“五蠹”的偏激思想愈发蔓延滋长。我们有理由认为，中国自给自足的农业社会形态之所以延续了数千年，同这种一味倡导“重义轻利”的文化氛围不无干系。

然而，“仓廪实而知礼节，衣食足而知荣辱”（《史记》）。经济与政治、文化、军事、科学，与人的一切有着密不可分的关系。商业作为一个国家经济增长的催化剂和财富积累的调配神经，直接驱动着社会文化内涵的嬗变与发展。这又是一个为人类全部历史证明了的事实。

翻开中国文化史，满腹韬略，却因无法解决西方人文主义心理学家马斯洛所谓的“低级需要”而身陷窘境者大有人在。譬如苏秦、范雎均曾因“家贫无以自资”横遭亲戚、族人白眼；张仪年轻时“贫无行，人尝疑其盗璧”；酈食其“好读书，家贫落魄，无以为衣食业”，只得屈辱地寄人篱下；李斯辞别其师荀子佐秦之际，感叹道“诟莫大于卑贱，而悲莫甚于穷困”，直接将穷困归结为卑贱的动因。至于孔子讲学要束脩，范蠡辞相去经商，韩愈写墓志铭鬻文，郑板桥标价卖画……这类生动事例也莫不说明，古之达人贤者并不讳言无钱的苦恼，事实上也在孜孜于治产生息。一些精明练达的商人，则不仅极度重视，极力渲染金钱那“危可使安，死可使活，贵可使贱，生可使杀”（鲁褒《钱神论》）的无穷威力，而且毫不掩饰地表达着发家致富的欲望，把开店列肆、经商赢利看作是跟读书获取功名一样荣耀的事业。

如此，便形成了一种颇有趣的二律背反：

一方面，做生意谋利被视为一种“市贱鬻贵”、不劳而获的职业，为中国士大夫们所不齿：“奸佞不可禁，其源皆起于钱”（《汉书·贡禹传》）之类观念在民间也十分流行。另一方面，历来的统治集团又不得不正视商业行为促进粟帛流通、“相兼并济”的作用；而货币作为商品交换的一般等价物，问世伊始便成为中国社会活性最强的物化形态，逐渐使芸芸众生滋生了一种根深蒂固的拜金主义心理——“钱可通神”。

正是在这种奇特的悖论下面，不少具有经济头脑，深谙商贾之道的政治家、思想家，很早就开始认识到：那些好利的商人，或列坐贩卖，或周游天下，客观上打破了各地、各流通流域之间的闭塞或隔膜状态，还迅速传递着政治、艺文、科学知识等信息，商业实属“兴邦、治国、济生”的根本大计；而商业发达与否，乃是衡量社会文明的重要尺度之一——

先秦时代，儒家创始人孔子曾郑重告诫世人：治民者必先“富”之，然后“教”之（《论语·子路》），其弟子子贡还颇有些经营买卖的业绩。位极人品的管仲清醒地懂得：“利之所在，虽千仞之上，无所不往，深渊之下，无所不入焉”（《管子·禁藏》），因此执政时“通齐国之鱼盐于东莱，使关市几而不征”，相当重视利用通商来搞活经济。连一向奉农耕为“本”的商鞅、孟子，也分别谈及无农不稳、无工不富、无商不活的道理，后者在驳斥许行“贤者与民并耕而食”、反对社会分工的论点时，还列举“以粟易

械器者不为厉陶冶，陶冶亦以其械器易粟”等例子，肯定了“易物”即经商的合理性。

正式对“农本商末”观念提出质疑的是西汉史学家司马迁。在不朽之著《史记》里，他首先揭去了传统卫道士们的伦理外衣，一针见血地指出，包括王公贵族在内的各种人其实都在“求富益货”，单单苛责或鄙视商贾是毫无道理的：“夫千乘之王，万家之侯，百室之君，尚犹患贫，而况匹夫编户之民乎！”从而无情地批判了上流社会蔑视商钱的假道学。同时，他旗帜鲜明地倡导“农商并举”，指出“农不出则乏其食，工不出则乏其事，商不出则三宝绝”，生产和交换同属社会经济生活中不可或缺的环节，不能无端“贱商”。此外，他还大胆地把白圭、巴蜀寡妇等巨富与管仲、晏子、屈原等将相、先贤相提并论，专列《货殖列传》一篇，首次为商贾正了名……

太史公的上述经济思想，对后世唐、宋的刘晏、杨炎、王安石、耶律楚材等著名改革家、理财家，均产生了一定影响。南宋永嘉学派的代表人物叶适，还进一步提出“(士农工商)四民交致其用而后治化兴，抑末厚本，非正论也”的观点，力主“通商惠工，以国家之力扶持商贾，流通货币”(《习学记言》)，明确地对历代统治者的“扶本抑末”政策表示了反对态度。

明清以降，随着生产力的提高、城市商品经济的繁荣和社会分工的扩大，资本主义生产关系的萌芽开始孕育。市民阶层中通过竞争来赢利赚钱的意识更加浓厚，财富增殖的手段更加多样化。与之相呼应，上流社会人士对商业

国家富强民功能的认识也愈趋明晰。明人邱濬理直气壮地喊出了“欲干天下先理财”(《大学衍义补》)的口号；张居正改革财税制度时，曾采取了若干保护“良商减贾”的措施。到了清末，魏源又提出“缓本急标之法，货先于食”的新观念；维新派领袖康有为，曾设想“以商立国”；梁启超则认为，商业的昌盛甚至还有利于促进人文科学的交流与发展：“阳翟大贾吕不韦至能召集门客，著《吕氏春秋》，盖商业之盛，通为学术思想之媒介者，亦不少焉。”(《饮冰室文集》卷二)

作为近代经济史上特有的一个范畴，值得一提的还有郑观应的“商战”思想。他的《盛世危言》除了继续肯定“商务者，国家之元气也；通商者，疏通其血脉也”这一点以外，特别大声疾呼，中国应该大力发展资本主义工商业，通过市场竞争来战胜外国列强的侵略，扭转鸦片战争以来严重的白银外流和贸易逆差。他把抵制外国资本主义经济侵略放在反对帝国主义军事侵略之前，提出了“非兵强不足以保国，非商富不足以养兵”和“习兵战，不如习商战”等醒世命题。这些观点，较之封建社会初期的重农贱商思想，其进步意义，已是非常明显了。

二

我们之所以不厌其烦，对数千年来中国的商业思想、商业政策作了上述粗略的勾勒，乃是因为传统商钱格局之演变，直接制约着中国商贾之道的发展变化，也是本书各

篇所述的要旨所在

何谓贾道？

简而言之，贾道便是经商之道。展开一些说，它包括传统商人自身的金钱观念、伦理思想、经营方式、道德修养、聚财手段、社交应酬、舞弊行径、处世艺术、直至赚钱发财后的种种消费、享乐心理。

因此，本书对中国传统贾道的观照，将涉及十分广泛的领域，甚至须对商、钱、税、赋、牙行、股票等概念及其来历，作一番寻根溯源的考察。而透过对这些五花八门人文轶事的缕分条析，则可以使我们约略窥探到人类在各种文化背景下经商治产的若干客观规律，获得一些正反两方面的经验教训。

有这样一则家喻户晓的寓言：古时候某农夫有一枚鸡蛋，他思忖着让邻居家的母鸡代孵出小鸡，鸡生蛋，蛋孵鸡，不久就可拥有一群鸡，将鸡换钱后，买一头母羊，生出一群羊，再去集市上交易，换回一头母牛；如此几次循环，便能买地、盖房、置产业了……农夫正想得甜美，不料一只小狗窜来打碎了鸡蛋，他的如意算盘顿时化为泡影——这个笑话，讽刺的当然是农夫那乌托邦式的“异想天开”。不过从另一角度看，农夫能够正视且不满足于自己的贫穷现状，千方百计试图用一个鸡蛋的“家当”进行原始积累，进而集资生财，不也反映出他有一种朦胧的投资意识，懂得一些经商之道吗？

如前所述，中国历代的商钱观念尽管时有分歧，不断在变化，但各时期各阶层人士对于贾道关注的热情，却可

以说是如出一辙的。

儒家经典之一的《大学》，本着“多产”“寡用”的原则，曾传授过财富增殖的诀窍：“生财有大道，生之者众，食之者寡，为之者疾，用之者舒，则财恒足矣。”

战国时被世人尊为“治生祖”的白圭，主张因时而度，用“人弃我取，人取我与”的办法来经商，他自称“积泽产犹伊尹，吕尚之谋，孙吴用兵”（引自《史记·货殖列传》），认为做生意必须讲究战略，运用智谋。

出生于洛阳富商家庭的桑弘羊，其富国策略为“以商制商”，即用官营盐铁、专卖酒类、统一钱币、均输平准等手段打击私商的投机倒把活动，以达到“民不益赋而天下用饶”（《史记·平准书》）之目的。

唐玄宗朝理财名臣刘晏，在整治江淮庸租、改革盐税时，聪明地采用“因民之急而税之，则国用足”的措施，同时注重运用经济信息平抑物价，从而使官营商业取得良好效益。

北宋著名改革家王安石，则不仅公开宣称：“轻重敛散之权，不可以无术”（《乞制置三司条例》）；而且通过实施青苗法、市易法、免役法等手段，有效地增加了国库财政收入。……

中国的商业是从官商开始的。对于上面这些理财高手及其经济谋略，历史上大多数统治者都非常赏识，并给予充分肯定，他们轻贱和抑制的只是私商。个中原因很简单，因为官府掌握商业经济命脉，可以满足统治阶级的需要，巩固其政权；而私商往往要与国家争利润，与农业争

劳力，尤其是一些富商兼地主兼高利贷主的猖獗活动，还具有一定的渗透性与破坏性，对封建国家的经济基础构成了直接威胁。

不仅如此，人们对待私商中的“良商廉贾”和“奸商贪贾”，态度也不是一样的。无论历代的商业思想还是商业政策，排斥打击的主要是那些黠商贪贾。如战国时魏相李悝为了制裁奸商们的不法行为，就曾制定过严厉的市场法，而对安份守己的良商则比较宽容。那么，区别“良”与“奸”、“廉”与“贪”的标准是什么呢？——不是别的，正是他们在商业运作中所奉行的贾道。

自春秋、战国自由商人大批出现始，一般都把随行就市、遵守法度、按照“农商俱利”原则做买卖的商人称为“良商廉贾”。他们赚取利润的基本途径是：“以其所有，易其所无”，薄利多销，惨淡经营；在“和气生财”甚或“重义轻利”的文化氛围中，通过公平竞争寻求发财。

《史记·货殖列传》有语云：“贪贾三之，廉贾五之。”大意为：贪婪的商人斤斤计较于多赚几分蝇利，结果每每造成货物壅积、资金周转迟缓，最后获利并不多；而擅长营销的商贾虽在每笔生意中赢利菲薄，但博得客户口口相传的良好信誉，货物、资金流通都很迅速。设若前者只做三次，他可能已滚动了五次，算下来还是他多赚了钱。——这种薄利多销的经营之道，蕴含着囤积居奇、铤而走险常常反会做蚀本生意的朴素辩证法，在今天仍不乏启人心智的意义。

相反，“奸商贪贾”之术则以垄断市场、投机倒把、巧

取豪夺、弄虚作假为特征，其聚敛手段无所不及，有的甚至狠毒得丧尽人伦。像元人钱霖《哨遍·看钱奴》所嘲，那种为了榨取高额利润不惜“忍色羞，油铛插手，血海舒拳……舍生忘死，出乖弄丑”的刁奸商徒，在漫长的中国历史上不知出现了多多少少，野史、小说、民间故事里更可谓俯拾皆是。

例如鞦公子异人为质，靠“奇货可居”起家的吕不韦，明初号称“聚宝盆”，数次同皇帝斗富的沈万三；《红楼梦》里骄奢淫佚的薛蟠；《杜十娘》中夺人所爱的沈富；《金瓶梅》里心狠手辣、连妻妾财产也欲悉数侵吞的西门庆；以及《儒林外史》那硬把云片羔说成名贵药材、目的只想赖掉几个船钱的严监生……这些人之敛财行径为大多数人所不屑，然而其心理动因同样寓有与贾道密切相关的深层文化内涵，很值得我们去品评，去思索。

三

传统商人的生财理财之道，又是同他们的消费观念联系在一起的。因此，透视中国商界的贾道，还离不开对古人消费心态、消费行为的分析。

善于经商者大抵有其独特的享乐观；合适的消费观念又每每能刺激经营。会不会消费，怎样消费，这也是一个关系着人格完善、事业发达、精神境界和创造能力不断提高的现实人生课题。

我国素有崇尚节俭的传统美德，有“节其流，开其

源”“上下俱富”(《荀子·富国》)的经济思想，但举凡此类观念，并非反对正常消费。桑弘羊说得好：“衣若仆委，食若庸夫，不可取！”(引自桓宽《盐铁论》)——从某种意义上讲，一味节衣缩食、“知足长乐”，确实是种不求上进的消极的人生观。

在人欲横流，钱可通神的封建专制时代，中国官、商沆瀣一气，尽情挥霍盘剥来的巨额钱财，商绅界侈靡淫逸风气之盛，决不逊于古代希腊、罗马。诸如石崇与王恺摔珊瑚、珠宝竞胜赛奢之类骇人听闻的故事，史不乏书。《金瓶梅》中那个暴发户西门庆对吴月娘的一般自白，便集中暴露了富商大贾挥霍无度、荒淫无耻的丑恶嘴脸：“咱闻那佛祖西天，也止不过黄金铺地，阴司十殿，也要些楮镞营求。咱只消这这家私，广为善事，就使强奸了嫦娥，和奸了织女，拐了许飞琼，盗了西王母的女儿，也不减我泼天富贵！”

另一方面，卷帙浩繁的中国文化典籍里，也留下了大量商贾慕闲适，行俭啬，虽出入酒肆花楼、妓馆歌榭却反对暴殄天物的生动记载。这里有类似西方文学典型高老头、葛朗台那样讲究经济实惠得近乎贪吝的守财奴，有热衷功名、附庸风雅的大盐商，也有屡举义事、有情有义的小贩夫。他们依照各自对人生和人性的理解，用不同的享受消费方式，催动着自身的不断完善。本书“修性篇”和“洞察篇”不少篇章，对此亦作了些潋光掠影的展示与剖析。

忝为高校艺文学科教师，我们对中国商业文化的研