

天 下 无 商

中国商人地域性格分析

忍人所不能忍，为人所不敢为，
谙熟商业规则，融会经商谋略，
集天下商经之大成者，即达“天下无商”之境地。

李佳东 编著

天下无商

海潮出版社

天下第一商

李佳东 编著

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

天下无商:中国商人地域性格分析/李佳东编著,
—北京:海潮出版社,2005
ISBN 7-80151-987-6

I.天... II.李... III.商人-研究-中国
IV.F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 027557 号

天下无商

李佳东 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码:100841)

北京市荣海印刷厂印刷

开本:730×980 毫米 1/16 印张:13.5 字数:160 千字

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-80151-987-6/C·225

定价:23.80 元



前 言

提到商人,人们总会把他们同财富联系在一起,但是人们往往只注意到他们头顶的光环,而忽略了他们走过的坎坷历程。商业的成功人士往往拥有自己独到的见解,能够看到被别人忽略的东西,这就是经商智慧。智慧不会停留在事物的表面,要想发现它,就要深入地挖掘。

商场如战场,精明的商人需要像一名英勇善战的将军一样,灵活自如,取舍有度地指挥自己的财富,积累自己的财富,而这一切都需要他们付出比常人更多的努力,需要用智慧来分配生活中的分分秒秒。从古至今,商人作为一个特殊的群体,始终扮演着举足轻重的角色,他们与钱打交道,“钱”在很多人眼里似乎已成为万能的东西了,而且在现实生活中商业的繁荣也极大地推动了社会的进步。

本书从各地商人的性格特点入手,以他们商业发展历程为线索,生动而全面地揭示了商道上的潜规则,可以说,本书是对中国商人的一个透视,我们出版本书的目的就是



希望给商人以及对商业领域感兴趣的人们一个启示,让他们在经商的过程中能够做到游刃有余、从容应对,简洁、高效地完成商业任务。

本书名为《天下无商》,意即希望读者通过阅读本书,了解各地商人的性格特点,谙熟商业潜规则,掌握经商谋略,从而提升自己,使自己成为商场上无往不胜的将军。当你立足商场的时候,放眼望去,天下商人都不再是所谓的商人,那么你就是最好的商人。因为,你“取众家之所长,弃众人之所短”,天下商经已尽在你的掌握之中。“天下无商”这四个字就是对这种境界的最好诠释。

编者



目录

第一章 山西商人 / 1

借势而起,变通生财 / 3

开拓进取,自强不息 / 6

勤俭持家,重商敬业 / 8

家族观念至上,群体精神为先 / 10

诚信守义,以义制利 / 12

商借官势,发财保财 / 14

审时度势,精于购销 / 16

儒贾相济,学而优则商 / 19

薄利多销,产销结合 / 22

重视信息,公平竞争 / 24

第二章 安徽商人 / 27

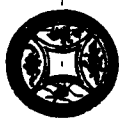
徽商之秉性——逆境中奋起 / 29

贾而好儒,亦贾亦儒 / 32

崇尚文化,以知识为力量 / 34

依附官府,“借资贵人” / 36

高效高利,注重群体效益 / 38



仁心为质,诚信至上/ 40
德才为本,任人唯贤/ 43
善抓机遇,敢为人先/ 45
高瞻远瞩,深谋远虑/ 48
知己知彼,准确预测市场/ 50
顾客乃养命之源/ 52

第三章 浙江商人/ 55

勤于思考,富于变通/ 57
不畏艰险,勇于开拓/ 59
商机敏捷,务实肯干/ 62
善于交际,八面玲珑/ 68
诚实重义,信誉为上/ 71
稳健经营,低调行事/ 74

第四章 广东商人/ 77

开拓变通,敢为人先/ 79
行事果断,稳抓商机/ 82
商而不奸,服务至上/ 85
取彼之长,借鸡生蛋/ 87
惜时如金,讲求分钟效益/ 89
讲究营销,重视广告宣传/ 91



第五章 北京商人/ 93

- 关注政治,官商结合/ 95
- 能言善侃,注重交际/ 98
- 诚实不欺,心胸开阔/ 102
- 注重宣传,善于造势/ 104
- 看重形式,爱讲面子/ 106
- 宽厚包容,追求文化/ 108

第六章 四川商人/ 111

- 势起西南,资源得天独厚/ 113
- 勤劳坚韧,有胆有识/ 115
- 以信为义,诚实不欺/ 118
- 以和为贵,宽容达理/ 120
- 以守为攻,谋求长远/ 122

第七章 香港商人/ 125

- 冒险拼搏,全力以赴/ 127
- 注重速度,讲求效率/ 129
- 中西合璧,智者勇存/ 130
- 工作之道,有张有弛/ 133
- 信义至上,一言九鼎/ 135
- 务实求利,广开财源/ 138



第八章 上海商人 / 141

地处要势,商机无限 / 143

勇于开拓,敢为人先 / 146

精明善算,中西交融 / 148

严谨认真,职业道德高尚 / 151

开放包容,重视人才 / 153

“效力”外企,热衷金融业 / 155

自信自负,国际化氛围浓 / 157

第九章 河南商人 / 159

包容开放,求同存异 / 161

小富即安,力求保本 / 163

外似木讷,实则精明 / 165

敢于叫板,大兴商战 / 167



第十章 山东商人 / 173

敦厚尚礼,信誉第一 / 175

吃苦耐劳,务实肯干 / 182

义字当先,豪爽忠诚 / 186

注重团体,善于宣传 / 191

第十一章 福建商人 / 197

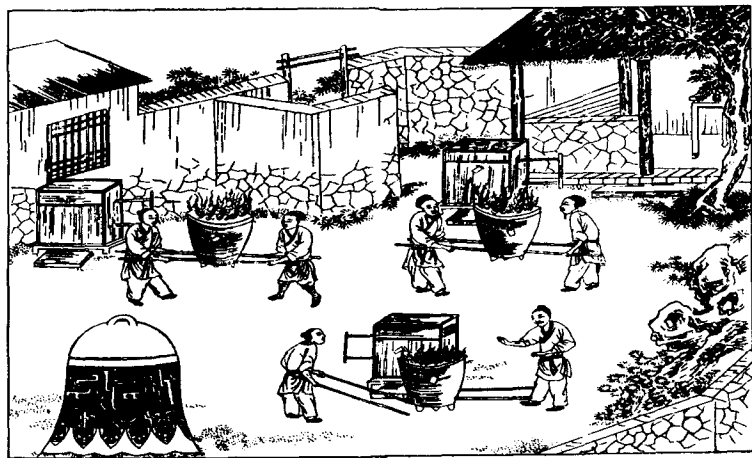
不畏艰险,以商为本 / 199

开拓进取,敢拼敢赢 / 200

乐于经商,市场意识极强 / 203

第一章

山西商人



他们是我国最早的商人，是明清两代十大商帮之首；他们生在黄土地上，在长城脚下起家；他们的商号曾遍及全国各地并波及日本、阿拉伯、东南亚；他们雄霸国内商界五百年之久，创造了不朽的辉煌。

晋商的辉煌，在明清两代尤为突出。那么，为什么在那个商帮四起的年代，晋商占据鳌头，独领风骚？为什么在经历了几百年的风雨后，他们又风光难以再现？

本章将解析晋商雄霸商界的秘密，用晋商留下的事实告诉今天在商界中拼搏创业的人：经商中，我们该做什么，不该做什么。



借势而起,变通生财



穷则变,变则通,通则生财。





提起山西，人们自然会把它与黄土高原联系在一起，也自然会想到那里的“天寒地瘠，生物鲜少”的恶劣生存环境。山西地处黄河中游的东端，北依万里长城，与内蒙相邻。这种独特的地理位置，为经商创造了得天独厚的区域优势，也正是这种独特的地理位置和特征，造就了雄霸商场五百年的晋商。

俗话说：“一方水土养一方人。”晋商生于黄土，长于黄土。贫瘠的黄土地上生产出的粮食却根本难以解决当地人的温饱。穷则变，变则通，通则生财。迫于生存的压力，山西人只能出外谋生。山西人跳出了中国封建社会“重农抑商”观点下形成的“商人卑贱”情结，把解救他们于贫穷困苦之中的“商”与“农”视为同样的本业。

山西人穷则生变，利用“天时”所赐的历史机遇，“地利”所赐的区域优势，凭借其生生不息的自强拼搏精神，走出穷乡，在数百年的历史中纵横捭阖。

山西北依万里长城，而长城则是封建王朝抵御外敌的重要防线。每年花在驻守长城方面的银子就上千万两，对于支出这笔银子的皇室，自然是心痛至极。于是，山西行省本着为主子排忧解难的原则上奏名为“开中法”的奏议。即借助商人的力量将粮食运输到边地，然后给这些商人若干“盐引”（贩运、出售盐的凭证）作为回报，商人凭借“盐引”到盐产地管理机构取盐，然后销售获利，除补偿运粮费用以外的收入归自己所有。这样，皇室就不用每年支出大笔的雪花白银来巩固边防，而商人又可以获得厚利。军粮改



为民运,为晋商的发财创造了历史机遇,晋商借势而起,发展为与徽商抗衡的大商帮。

此外,山西票号的兴起,在资金调拨、跨地区汇税方面,为各地的商品流通提供了全面的、快捷的、有效的服务和保证。随着晋商资金积累的不断雄厚,他们在各地建立了分号,由于当时清王朝尚未建立国家银行,所以,晋商所创的票号就自然而然地担当起了“汇通天下”的重任。票号不仅加强了各地的经济联系,也使晋商在这种联系中愈来愈发展壮大,成为闻名商界的商业劲旅。



开拓进取,自强不息



天行健,君子以自强不息。

古语有云:“天行健,君子以自强不息。”

山西商人大多白手起家,靠着坚忍不拔、自强不息的精神开创出一条走向发达的从商之路。山西山多地少、土瘠民贫、天寒风烈。生活的困苦逼迫着山西人背井离乡,白手起家,吃苦耐劳而成就大业。

著名的旅蒙商号大盛魁称雄蒙古草原 200 多年,其创始人王相卿、祁县人张杰、史大学,早年生活都很贫苦。王相卿曾因生活逼迫,被迫在清军服役,兼做挑担式随军生意。张杰、史大学也曾为了生存而随着清军征讨葛尔丹部队做随军贸易。后来,他们在他乡相识,并结为异姓兄弟。他们决定合伙做生意,依靠三人的力量共创一番事业。由于初始营业不佳,张、史二人不堪艰难的处境,返回家乡另谋生计,而王相卿则独自坚持留了下来。后来,营业情况日益好转,王相卿便招了个学徒,又亲自把张杰、史大学邀来,继续合作,成立名为“吉盛堂”的商号。之后,到康熙末



年(也传雍正初年)改“吉盛堂”为“大盛魁”,将总号设于乌里雅苏台,后来迁到化城(今呼和浩特),最后终于发展成为垄断外蒙市场的商界巨头。

为了纪念艰难的创业,“大盛魁”的财神座前供奉着一条扁担、两个货箱、一块石头,一碗稀饭。扁担是纪念创始人是以户挑贸易起家;货箱,也是创始人用过的装财物的木箱;石头是创业时曾经用作秤砣作为秤银子的衡器;稀饭则是纪念当年三人曾因极度贫苦在除夕之夜合吃一碗稀饭的心酸。

王、史、张三人以顽强不屈的精神,终于使“大盛魁”这家专做蒙俄贸易的商号,达到了员工 6000 余人,商队骆驼近 2 万头,年贸易总额上千万两的规模。

他们不畏艰辛,走过草原,穿越千里沙漠。他们走过烈日炎炎、灼沙遍地的酷暑,走过朔风凛凛、白雪皑皑的寒冬。他们踏出了一条以山西、河北为枢纽,北越长城至俄境西伯利亚,东达扶桑,南到东南亚的国际商路。

商场如战场,险象环生。商人们不仅要克服天气之险,还要常常遇到生命的威胁。

清朝嘉庆以后,社会日益动乱,盗贼四起,商人经商随时面临着被杀伤抢掠的危险。但是山西商人并未因此而退缩,四处经商仍然照旧,毫不畏惧。

许多山西商人把前辈留下的美德代代承传,形成一种开拓进取,自强不息的创业精神。凭着这股精神,山西商人创出了自己的商号,雄霸中国商界达五个世纪之久。