

商霸天下
历代商爷的那些事儿

谢海金◎著

谢海金◎著

商霸天下： 历代商爷的那些招儿

团结出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

商霸天下：历代商爷的那些招儿 / 谢海金著. —北京：团结出版社，2012.5
ISBN 978-7-5126-0845-0

I. ①商… II. ①谢… III. ①商人—生平事迹—中国—古代 IV. ①K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 073297 号

出 版：团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编：100006)

电 话：(010) 65228880 65244790 (出版社)

(010) 65238766 85113874 65133603 (发行部)

(010) 65133603 (邮购)

网 址：<http://www.tjpress.com>

E-mail：65244790@163.com (出版社)

fx65133603@163.com (发行部邮购)

经 销：全国新华书店

印 装：三河市东方印刷有限公司

开 本：170X240 毫米 1/16

印 张：19

字 数：208 千字

印 数：7000

版 次：2012 年 8 月 第 1 版

印 次：2012 年 8 月 第 1 次印刷

书 号：978-7-5126-0845-0/K · 734

定 价：35.00 元

(版权所属，盗版必究)

目 录

上 阕 经商六要

壹 仁“耀”白圭——人弃我取，人取我与 2

白圭一生，士农工商都做过，晚年甚至还开办过中国最早的商学院，亲任院长、书记乃至首席教授，经常亲自讲授经商之术、理财之法乃至为人之道，而他一生有如此复杂传奇的经历，最后却能安享古稀之年，靠的是什么呢？

►Part 1 乐观时变，治生有术——知进知守、明时明理 5

►Part 2 薄利多销，人弃我取——“三错两分法” 14

►Part 3 智勇仁强，诚信为人——四字箴言、二本原则 21

贰 义“耀”王炽——以义为利、趋利避害 28

毋庸置疑，王炽是个不折不扣的金融巨擘兼资源大亨，他一生究竟赚了多少钱，没有人知道，但他创办的“同庆丰”票号在鼎盛时期，曾有相当长的一段时间内左右大清王朝的金融市场。

►Part 1 昆明之春、“同庆丰”收——借得东风好远航 31

►Part 2 信义为本、兴办实业——看他如何缔造传奇 38



▶Part 3 一代钱王、清廷国库——祖孙三代、一品红顶·····	44
叁 礼“耀”子贡——长袖善舞、多资善贾·····	49

不过,他“读大学”时却经常“旷课”,时常出去赚外快,很少待在孔子身边。不过这并没有影响子贡的学习成绩,相反,他毕业时言语科的成绩还名列前茅,并且名列孔门十哲之一,也就是孔子三千弟子中,经常旷课却从不挂科的子贡,成绩稳居前十。

▶Part 1 出身贵府,拜师孔门——富二代向“博士后”的转变·····	53
▶Part 2 纵横列国,聘享诸侯——长袖善舞、多资善贾·····	58
▶Part 3 尊师楷模,儒商鼻祖——瑚琏之器、端木遗风·····	67
肆 智“耀”沈万三——审时度势、居安思危·····	72

有传说沈万三满月酒时,其父让人取来文房四宝和金银珠宝让他抓取,沈万三抓起一把翡翠雕刻的小算盘,当时在场之人即断定沈万三将来一定会在经济上大有作为。这只是传说而已,或许是后人为了反衬沈万三在经济上的成就编撰出来的故事。

▶Part 1 垦殖为本、大胆通番——国际贸易第一人·····	74
▶Part 2 依附明祖、责修皇城——伴君如伴虎·····	81
▶Part 3 充军云南、客死他乡——飞鸟尽、良弓藏·····	87
伍 信“耀”陈光甫——诚信第一、信贷无双·····	92

陈光甫冷静地分析上海金融圈的竞争环境、市场现状和行情预测,敏锐地认识到,开办一家专门针对中小储户的新型银行,起步时并不需要巨额资金,更不用直面众多大型银行的竞争。在上海滩的金融现状中,这样的银行绝



对能够在夹缝中发芽、发展甚至茁壮成长。

- ▶Part 1 艰苦卓绝、远赴重洋——钢铁是怎样炼成的 95
- ▶Part 2 上海银行、金融帝国——人嫌细微，我宁繁琐 ... 101
- ▶Part 3 与洋人一较高下——拳拳报国心，殷殷赤子情
..... 111

陆 忠“耀”范蠡——因地制宜、择地生财 119

像范蠡这样发现、培养，最后派遣女公关人员潜入竞争对手阵营中，离间团队、窃取情报的手段，在春秋战国的历史上虽然不是首创，但做的却最成功。从中我们可以看出，范蠡这尊财神爷的的确确将“商业竞争”的手段用得出神入化。

- ▶Part 1 由楚到越——将公关进行到底（范蠡年鉴——42岁到63岁） 122
- ▶Part 2 由越到齐——尊天敬地、择地生财（范蠡年鉴——68岁到72岁） 129
- ▶Part 3 由齐到陶——接四海客、纳八方财（范蠡年鉴——72岁到88岁） 135

下阕 经商六道

柒 鹰道吕不韦 142

很简单，光是吕不韦“囤积居奇”捧秦王、一字千金著《吕览》这两件事就足以让吕不韦青史留名。因为前一件事充分证明了他作为春秋战国历史上首屈一指的风险投



资家的远见卓识,后一件事充分证明了他作为中国历史上少见的大出版商兼广告鼻祖的敏锐眼光。

►Part 1 奇货可居、伴君如伴虎——风险投资第一人…… 145

►Part 2 商人从政、政客著书——广告业的老祖宗…… 154

►Part 3 成也投机、败也投机…… 161

捌 狐道胡雪岩 …………… 168

以胡雪岩的出身和背景,一生能有如此成就,实属不易。不过,事实上胡雪岩的这些成就有大半的功劳需要归功于他的“狐假虎威”之术。但是,狐假虎威毕竟有安全隐患。胡雪岩最终下场惨淡,大半出于这个原因。

►Part 1 勤奋努力、白手起家——商爷是怎么炼成的…… 171

►Part 2 天时地利、政通人和——有了靠山好发财…… 178

►Part 3 商业帝国、一朝倒台——从天堂坠入地狱…… 185

玖 虎道乔致庸 …………… 194

在经营过程中,乔致庸把“人弃我取,薄利广销,维护信誉,不弄虚作假”作为其主导思想。他诚信经商、以人为本,他知道顾客是上帝,满足顾客最大价值的道理,这样才会有源源不断的客户和滚滚而来的财富。

►Part 1 爷孙三代、白手起家…… 196

►Part 2 仁义礼信、宏图大展…… 200

►Part 3 修身、齐家、致富、通天下…… 208

拾 狼道十三行 …………… 218

他们是一群狼,来自南方的狼,是曾经叱咤战场、风云海内外的广州十三行,是被誉为十八世纪全球最大、最富有、最具影响力的商帮,先后缔造了两大“世界首富”的传



奇商帮,但同时也是曾经商名远播海外,如今却鲜有人知的一段辉煌。

►Part 1 狼行天下、合纵连横——广州十三行…………… 220

►Part 2 狼性尚斗、狼王善谋——狼神的进化史…………… 227

►Part 3 皮之不存、毛将焉附——捐资救国…………… 234

拾壹 龙道叶澄衷…………… 242

叶澄衷虽然也是第一次面对这种商业危机,但敏锐的直觉和谨慎的性格促使他提前将银行和钱庄的资金收融回来,同时,他又火速催讨商户欠下的煤油借款。一系列举措迅速果断,从而保证了叶澄衷手头上回笼了足够的资金。

►Part 1 潜龙在渊——艰苦创业、诚信起家…………… 245

►Part 2 苍龙在野——能大能小、能升能潜…………… 252

►Part 3 飞龙在天——气吞八方、声震寰宇…………… 258

拾贰 人道盛宣怀…………… 266

那个时候的盛宣怀身兼数职、手握重权,地位之显赫特殊,整个清政府几无人能出其右。哪怕是盛宣怀的直属上司李鸿章,也无法与之媲美,毕竟李鸿章只是名义上的经济操盘手,而盛宣怀却对经济具有实实在在的掌控权。

►Part 1 政治家的手腕——知进知守、明时明理…………… 268

►Part 2 经济家的头脑——准确地认清时势…………… 276

►Part 3 文化人的善举…………… 283



上
関
經
商
六
要

壹 仁“耀”白圭 ——人弃我取，人取我与

白圭一生，士农工商都做过，晚年甚至还开办过中国最早的商学院，亲任院长、书记乃至首席教授，经常亲自讲授经商之术、理财之法乃至为人之道，而他一生有如此复杂传奇的经历，最后却能安享古稀之年，靠的是什么？

历代商爷的那些招儿



► 前 言

有个人，从政，则封侯拜相、治水居功，事迹永流传！

有个人，务农，则谷丰粮多、民殷国福，经验传千古！

有个人，经商，则予取予求、达济天下，功德济苍生！

有个人，授徒，则智勇仁强、桃李满天下，贤明闻青史！

此人就是被司马迁评为“商祖”、被宋真宗封为“商圣”的白圭！

白圭(前 463 ~ 前 385 年，由于白圭所处的年代距今太久远，因此他的生卒年在学界并不统一，或说前 370 ~ 前 300 年)，名丹，战国人，所处年代恰逢战国出现合纵连横的局面，各个国家的政治交往、外交联系和军事对抗非常频繁。各种各样的兼并战争必然会改变过去小国林立、交通阻塞、市场分割的情况。

而现代的政治理论又明确告诉我们：上层建筑会影响经济基础，明确地说，就是随着社会发生着如此巨大的变化，社会经济制度改革必然会进一步深入，新兴的封建地主制也会先后在各国确立。生产力的迅速提高，定然会导致市场上的商品量急剧增加，人民的消费购买力也会迅速增长。在这一切因素的推动下，商业的发展必然会出现一片繁荣景象。

这意味着什么？意味着白圭生在一个商业发展的黄金时代，长



在一个遍地黄金的钻石年代，同时也活在一个富豪林立、强敌环伺的争雄时期。时至民国，鲁迅、胡适和王国维等文坛巨擘都时常感慨“恨不能早生两千年，试与群雄逐中原”。

这就是老生常谈的“时势造英雄”，也是历史常见的“英雄造时势”。这样的时代注定会涌现出各种各样的英雄，士农工商、三教九流，行行都能出状元！生在这样的时代，白圭是不幸而又大幸的。不幸是因为这个时代能人异士太多，文士有孟子庄周各领风骚，武将有苏秦张仪合纵连横，农有商鞅废井田、开阡陌，工有墨家奇技艺、鬼神工，竞争压力实在是太大了，若没真本事绝难出头！

万幸的是，白圭有真本事，人无我有、人有我优的真本事！他这个出生在自古商业发达的洛阳人，一出生就像其他洛阳商贾一般，天生具有敏锐的商业嗅觉、长远的商业眼光和灵活的商业手段。这就类似于生在上海、长在上海的地道上海人一样，天生就是块经商的好材料。

而白圭，也正是充分发展了他这方面的天赋，最后在能人辈出的时代脱颖而出，一举夺得“商祖”头魁，成了名传千古、万人景仰的商业经营思想家、经济谋略家、理财家，最后甚至成了中国第一座“商学院”的首任校长兼“终身名誉教授”。



► Part 1

乐观时变,治生有术 ——知进知守、明时明理

野史中曾有一段关于白圭利用时差、大把捞金的记载。这件事说的是一次丰年,棉花产量大增,以至市场上的棉花供应量饱和,价钱也因此慢慢降低。许多商人们眼看棉花价格迅速降低,于是都一窝蜂地抛售棉花,原本是想尽量降低损失,谁知如此一来,棉花的价格反而被迅速压到历史最低值。

1. 拜相治水、挂印远游——准确地认清时势

“时”者,可解释为时势、时局、时机乃至时间。时势自然是前面提及的“时势造英雄”的时代大背景,时局自然是“群雄并起,富豪夺金”的各国局势,时机自然是那些足以发家致富甚至名留青史的稍纵即逝的黄金机会,时间则是寸秒寸金、寸金难买寸光阴的赚钱

壹仁「耀」白圭——人弃我取,人取我与



时间。

这些解释放在白圭的“乐观时变”中都再恰当不过！

白圭一生，士农工商都做过，晚年甚至还开办过中国最早的商学院，亲任院长、书记乃至首席教授，经常亲自讲授经商之术、理财之法乃至为人之道，而他一生有如此复杂传奇的经历，最后却能安享古稀之年，靠的是什么？

不是靠他积累的财富，也不是靠他掌握的人脉，更不是靠他卓越的商业天赋，归根到底，靠的是他审时度势、乐观时变的眼光和头脑，所以他每每能准确地把握时局的脉搏、看清时势的变化，然后做出最准确地判断，把握住稍纵即逝的最有利时机，争分夺秒、速战速决，最终获取最大、最稳妥的利益。

他的这种“乐观时变”的态度，最突出体现在下述事迹之中：

· 进退有度、拜相治水

据说白圭曾经在魏惠王初期担任魏国的相，那时，魏国都城大梁靠近黄河，经常遭受水灾。白圭受命治理水患，期间他淋漓尽致地施展了他杰出的各种才能。从敏锐地抓住治水的主要矛盾开始，他首先觉得黄河泛滥，一发则不可收，此天时也，人力不可改。而且，历年水患发生，其实并非全因黄河泛滥，更直接的原因却是堤溃水泄，以至良田遭没、民居被淹，此水患之因也！

准确地抓住问题的关键后，他又立马想到，堤坝之所以会在黄河泛滥后便溃堤，罪魁祸首经常就是小小的蚂蚁窝。为此，白圭清楚地梳理出水患发生的主要原因，立即组织人手检查各处堤坝，一



旦发现蚁穴，立即封堵，以保证堤坝的坚固。最终，黄河泛滥，但因固若金汤的堤坝拦截，黄河水患得以消除。

这个故事并未见于正史，然而，白圭死后横空出世的法家集大成者韩非子，却用生动形象地语句将此事记录在《韩非子·喻老》中，曰：“天下之难事必作于易，天下之大事必作于细……千丈之堤，以蝼蚁之穴溃……故曰：白圭之行堤也塞其穴……是以白圭无水难。”其中之意不需多做解释，然而其中引申出来的一个成语——千里之堤溃于蚁穴，却是人尽皆知。

由此我们可以看出白圭从政时候的影响力之大、治水才能之高、察天时明形势的眼光之独到，绝非虚言！不然韩非子也不会在他死后，还引用他的事迹来佐证自己的观点！

· 审时度势、挂印远游

治水之后，白圭理所当然地在魏国官运亨通、深受爱戴。然而，魏国的政治却越来越腐败，白圭不仅没有因为自己封侯拜相而居功自傲，反而非常冷静地看清魏国时局动荡、时势黑暗的局面，毅然决然离开了魏国，远游至中山国和齐国。

俗话说“是金子总会发光”，白圭的综合能力之高，绝对是最最纯粹的“金子”，所以像他这样的人，注定了走到哪里都会像黑夜里的萤火虫一般，那样醒目，那样突出。就在他远游中山国和齐国的时候，这两个国家的君主都慕其名而欲留其人，以便借助白圭“金子般”的能力帮助自己治理国家。

可是白圭志不在政治，因此婉言拒绝了中山国和齐国的邀请。



后来有人就问他为什么，白圭的回答很精辟，可谓一针见血、直戳要害。他说：国无必行之事，则信尽矣；轻声誉，则名尽矣；无仁爱，则情尽矣；游无食、民不饱，则财尽矣；无以用人、无以自强，则功尽矣。国有此五兆，必亡矣。

也正是早早地看清了二国的这些现状，白圭才毫不犹豫地拒绝留任。而就在他离开后不久，这两个国家先后被吞并，还果真被他的“乌鸦嘴”说中了。

由此可见，白圭的眼光不止停留在审时度势，而且他还充分发挥了意识的能动作用，自己总结出了一套乐观时变的价值观。在这种价值观的影响下，他一边游离各国，一边分析时局，准确地预测了中山国和齐国的政治走向，并最后选择明哲保身，这一点准确地体现了他这套乐观时变的价值所在！

此外，白圭能先后拒绝魏国、齐国和中山国的官位邀请，足以看出白圭不仅眼光犀利，而且头脑冷静，不被名利熏心。这一点对于绝大多数人来说，实在是太难了，毕竟高官厚禄的诱惑力实在是太大了。但是，常言道“吃得小亏，占得大便宜”，如果白圭没有足够的魄力抵受名利的诱惑，那他最多只能成为纷乱的战国政坛中一名政客，何谈后世的“商祖”伟名。



2. 总结规律、预测变化——果断地把握时机

考察完各国国情，游历归来的白圭凭借其远见卓识的商业眼光，敏锐地看出当时的农业生产发展迅速，敏感地意识到农副产品的经营将会成为利润丰厚的行业。因为农副产品是生活必需品，虽然利润较低，但是消费弹性小，成交量大，以多取胜，一样可以获取大利，于是他毅然选择了农产品的大宗贸易为主要经营方向，最后开辟了农副产品贸易这一新行业。

可是，要做好农副产品贸易，首先要解决的问题就是，必须得有足够丰富的农副产品才行，不然的话，也只会落得“巧妇难为无米之炊”的尴尬境地。

白圭解决这个问题的办法，放在现在绝对是全面优化供销链的经典案例。

· 供应链

白圭亲自种田实践，并最终总结出“欲长钱，取下谷，长石斗，取上种”的经验。意思就是说，如果是自己吃，那为了省钱可以买差一些的谷物；如果是为了做种子来年丰收，那就要买上等的种子。

有了这个经验，白圭首先从事的就是上等种子的买卖，他先是小批量收够上等种子，再转卖给庄稼人赚取微小的差额。由于上等种子价格高昂，买卖时虽然差价微小，但盈利也颇丰。这就好比卖

