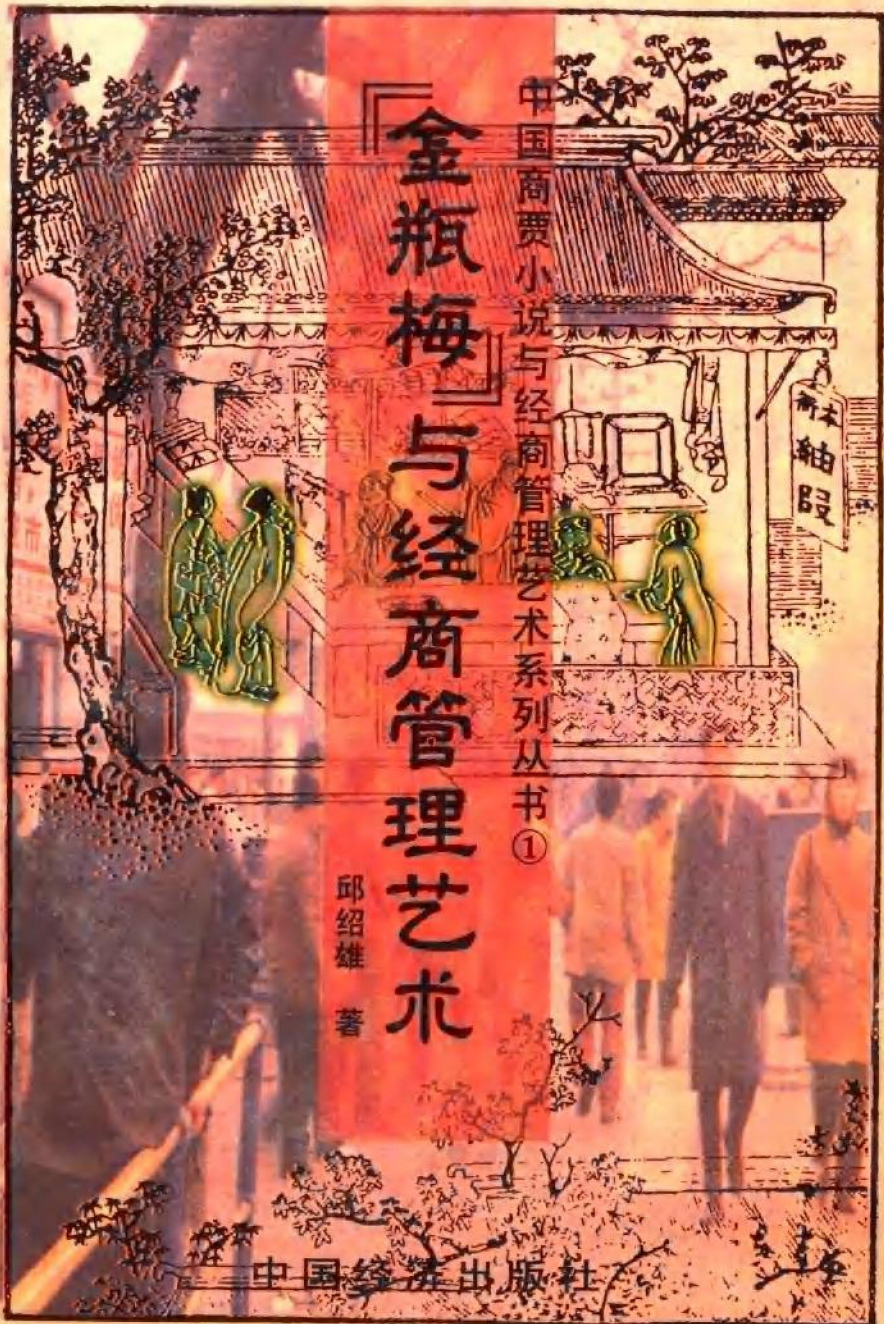


『金瓶梅』与经商管理艺术

邱绍雄 著

中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书 ①

中国经济出版社



中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书①

《金瓶梅》与经商管理艺术

邱绍雄 著

Jm114/01



中国经济出版社

(京)新登字 079 号

图书在版编目(CIP)数据

《金瓶梅》与经商管理艺术/邱绍雄著. —北京:中国经济出版社,1995.8
(中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书)

ISBN 7-5017-3463-1

I. 金… II. 邱… III. ①商业经营管理学—丛书②商业经营—经营特色—研究 IV. F715-51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 04743 号

责任编辑:毛增余(8319287)

封面设计:叶志刚

发行部门:8341876

邮购部门:8344225

中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书①

《金瓶梅》与经商管理艺术

邱绍雄 著

中国经济出版社出版发行
(100037·北京市百万庄北街3号)

各地新华书店经销

北京地质局印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 印张:4.75 100千字

1995年8月第1版 1995年8月第1次印刷

印数:00,001—6000

ISBN 7-5017-3463-1/F·2493 定价:8.00元

版权所有 盗版必究

P140
F715
Q16

序 言

中国作为一个文明古国，在文化和经济上都是很有特色的。“重义轻利”是中国传统文化一条具有原则意义的价值取向，“重农抑商”是中国传统社会一条根本性的经济政策。在这种经济文化环境中，中国商品经济的发展举步维艰自不待言。但是不管你如何“轻”，如何“抑”，只要存在着私有制，人们就不能无偿地占用别人的劳动成果；只要生产力在向前发展，社会分工就会越来越细，社会中的人对社会、对别人的依赖程度就会越来越大，而商品交换的存在和发展就是不以任何个人意志为转移的历史必然。在中国几千年的文明史中，一代又一代的中华商贾忍辱负重、“千里行贩”，不仅沟通了生产和消费，推动了中国社会经济的发展，而且在几千年的商业经营中创造了丰富的具有中国特色的经商管理艺术，这同样是谁也否认不了的客观事实。

从商贾小说这个角度来挖掘和整理具有中国特色的经商管理艺术，在中国有其特殊的意义和价值。中国传统的知识分子以言利言商为耻，习惯于对“经商求利者”采取不屑一顾的鄙薄态度，很少在自己的“道德文章”里客观公正地描写和评价商人的生活，更缺乏对中

国式的经商管理艺术的全面分析和总结。而明清时期的白话小说，原本是被传统文人视为难登大雅之堂的“下里巴人”之作，它们不同于传统的“道德文章”，对商贾生活作了大量客观的描写，在这些描写中，不乏对中国商贾生意经验的形象总结。结合中国传统社会特殊的经济文化背景，我们不难理解从商贾小说这个角度来挖掘具有中国特色的经商管理艺术所具有的独特价值：明清时期的白话商贾小说，对商人生活的描写和对经商管理艺术的总结，其丰富和客观程度是中国其他任何“道德文章”所无法比拟的，在“耻言利耻言商”的传统中国为我们留下了一扇欣赏中华商贾风采和智慧的大窗口。

生产力的主要因素是人，我们搞市场经济，首要的问题同样是人。市场经济的建立和发展迫切需要一大批懂得市场规律，敢于参与市场竞争的优秀企业家、经营家。如果不能解决人的问题，培养不出我们自己的大企业家、大经营家，我们的市场经济就会成为一句空话；而要解决人的问题，要培养出能够推动市场经济向前发展的人才，一方面我们要借鉴外国的成功经验，另一方面要从中国传统文化中汲取有益的养分。我们是在中国这块古老的土地上搞市场经济，因而不能忽略中国国情这个特定的环境和民族文化心理这个悠久的传统。表现在商贾小说中的经商管理艺术，植根于中华民族几千年的经济生活，在我们今天的经济活动中不无借鉴意义。正是在这一点上，《中国商贾小说与经商管理艺术系列丛

书》找到了自己与当今社会的联系。它既是一套填补空白的书——至今我们还没有从商贾小说这个角度出发来系统地研究有中国特色的经商管理艺术；又是一套与当今社会联系得很紧的书，对社会、对经济发展有益的书。

作者

1995年7月

目 录

序言

- 1、西门庆经济生活记略…………… (1)
- 2、“其日正觅得一篮儿雪梨,提着绕街寻西门庆”
——谁是自己的目标顾客,这是做生意首先要弄明白的问题…………… (7)
- 3、“前边各项银子,叫傅二叔讨讨,等我到家算帐”
——事有轻重,人有主次…………… (12)
- 4、“只要一百两银子,押合同,约八月中找完银子”
——随机应变,优惠促销…………… (14)
- 5、“客人不肯,直等爹去,方才批合同”
——做生意要小心谨慎,防止上当受骗…………… (17)
- 6、贼蛭奴才,行市迟,货物没处发兑,才来上门脱与人”
——摸清生意伙伴的底细,掌握交易的主动权…… (19)
- 7、“满清河县,除了我家铺子大,发货多,随问多少时,不怕他不来寻我”
——重视对市场竞争环境的调查和研究 …………… (22)
- 8、“买卖不与道路为仇”
——生意需要我们去寻找 …………… (25)
- 9、“在我眼皮子跟前,要撑我的买卖”
——独家垄断生意获利多 …………… (27)
- 10、“又打开门面两间,兑出两千两银子来,委傅伙计、贾第

传开解当铺”

——根据自己的实力，不断扩大和发展自己的事业 …
…………… (32)

11、“女婿陈敬济只掌钥匙，出入寻讨……”

——识人、用人是“老板”的基本功 …………… (35)

12、“来对我说要折些发脱，我只许他四百五十两银子”

——做生意要知己知彼…………… (38)

13、“我想来狮子街房子空闲，打开门面两间，到好收拾开个
绒线铺子”

——让分散、闲置的生意要素“化合”成一桩赚钱的生意
…………… (39)

14、“改日领他来见我，写立合同”

——要选好、管好伙计 …………… (41)

15、“只怕蛮子停留长智，推进货来就完了帐”

——别让煮熟的鸭子飞了…………… (43)

16、“银子便与他，只不叫他打着我的旗儿，在外边东诌西
骗”

——防人之心不可无…………… (45)

17、“不如这里借着衙门中势力儿，就是上下使用也省些”

——把握生意的特点，寻找最有力的帮助 ……… (47)

18、“借着他这名声儿，才好行事”

——做生意要善于“借力”…………… (49)

19、“省的金子放在家里，也只是闲着”

——钱能生钱，钱要生钱 …………… (51)

20、“小的不但干了这件事，又打听得两桩好事来”

——留心社会上发生的各种各样事情…………… (54)

- 21、拿仓钞早往高阳关户部韩爷那里赶着挂号”
——做生意同样是“兵贵神速”的…………… (56)
- 22、“望乞到那里青目青目,早些支放,就是爱厚”
——分析社会特点,“借力”有方也有节…………… (58)
- 23、“老先生下顾,早放十日就够了”
——发挥自己的优势,抓住生意成功的关键…………… (64)
- 24、“西门应又道:‘学生日昨所言之事,老先生到彼处,学生这里书去,千万留神一二,足叨不浅’”
——把事情落在实处…………… (66)
- 25、“老爹分付,教俺每马头上投经纪王伯儒店里下”
——择店而居,安全为重…………… (68)
- 26、“到明日,少不的重重买一份礼谢他”
——瞻前顾后,处理好各方面的关系…………… (70)
- 27、“今年才四十多岁,眼力看银水是不消说,写算皆精,又会做买卖”
——伙计选得好,生意便成功了一半…………… (72)
- 28、“将来凡一应大小事,随你亲家爹这边只顾处,不消多较”
——合作有方才有利…………… (75)
- 29、“查数锁门,贴上封皮”
——赚钱的人要知道如何护财…………… (77)
- 30、“那日亲朋递果盒挂红者约有三十多人”
——扩大影响,提高知名度,以吸引更多的顾客……………
…………… (79)
- 31、“晚夕收了铺面,把甘伙计、韩伙计、傅伙计、崔本、賁四连陈敬济都邀来,到席上饮酒”

- 和伙计们保持密切联系,以掌握市场动态 (83)
- 32、“派定韩道国、甘伙计、崔本、来保四人轮流上宿,分付仔细门户”
 - 妥善处理老板和伙计以及伙计之间的关系 (85)
- 33、“叫常二哥门面开个小铺儿,月间赚几钱银子儿,就够两口儿盘搅了”
 - 开店是赚钱养家的一条门道 (87)
- 34、“常言道:要的般般有,才是买卖”
 - 经营品种越齐全,越能吸引顾客 (89)
- 35、“你每人先拿五两银子,家中收拾行李去”
 - 要设身处地为伙计着想,充分调动伙计的积极性 (92)
- 36、“亏你年小小的,晓的这许多江湖道路”
 - 商人要有自己的“拿手好戏” (95)
- 37、“家中放官吏债,开四五处铺面”
 - 抓住机遇,发挥优势,多角化经营 (98)
- 38、“讨他那原文书我瞧瞧”
 - 掌握原始、真实的材料,掌握生意的主动权 (103)
- 39、“近年近节,绸绢绒线正快,如何关闭了铺子”
 - 做生意要重视对时机的把握 (105)
- 40、“二舅每日茶饭休要误了”
 - 关心伙计生活,增强伙计的凝聚力 (108)
- 41、“冻河还没人要,到开河船来了,越发价钱跌了”

- 未卜先知,预测市场行情变化…………… (111)
- 42、“比是我与人家打伙而做,不如我自家做了罢”
- 自主其权,独擅其利…………… (113)
- 43、“自古兵贵神速,先下米的先吃饭”
- 先人一步才能胜人一筹…………… (117)
- 44、“别人你宋老爹不认的,他常喜的是春鸿,叫春鸿、来爵两个去罢”
- 投其所好的求人功夫…………… (119)
- 45、“你只和傅伙计守着家门这两个铺子罢”
- 做生意要量力而行…………… (121)
- 46、“开了河,你早起身,往下边接船去”
- 用人先要知人…………… (124)
- 47、“都有合同见在,上紧使人催去”
- 银货交易,口说无凭…………… (128)
- 48、“他男子汉领着咱偌多的本钱,你如何这等待人?”
- 小不忍则乱大谋…………… (130)
- 49、“见今加三利息,不如且卖一半,又便宜钞关纳税”
- 抓住市场机会,提高生意的综合效益…………… (133)
- 50、“宁可卖了悔,休要悔了卖”
- 卖当其时,利市百倍…………… (135)
- 51、“前往临清马头上寻缺货去”
- 寻找缺货,寻找赚钱的机会…………… (138)

1、西门庆经济生活记略

西门庆的经济生活有一个显著特点，这便是与他的政治生活、家庭婚姻联系得比较紧。在研究他的经商管理艺术之前，有必要对他的经济生活有一个概略的了解，看西门庆一辈子做了些什么生意，开了些什么店铺。

西门庆出生在一个商人家庭，“他父亲西门达，原走川广贩卖药材，就在这清河县前开着一个大大的生药铺。”西门庆从父亲那里继承了大笔财产，也继承了生药铺生意：“现住着门面五间到底七进的房子，家中呼奴使婢，骡马成群，虽算不得十分富贵，却也是清河县中一个殷实的人家。”

西门庆很会拉关系，“只为这西门庆生来秉性刚强，作事机深诡谲，又放官吏债，就是那朝中高、杨、童、蔡四大奸臣，他也有门路与他浸润，所以专在县里管些公事，与人把揽说事过钱，因此满县人都惧怕他。”西门庆在没有掌握政治权力之前，靠拉关系、找门路、借官威“与人把揽说事过钱”。

讨有钱的寡妇做小老婆，也给西门庆带来了不少财产，西门庆的家庭婚姻生活与他的经济生活联系得十分紧。孟玉楼“就是南门外贩布杨家的正头娘子。手里有一分好钱。南京拔步床也有两张。四季衣服，插不下手去，也有四五只箱子。金钗银钏不消说，手里现银子也有上千两。好三梭布也有三二百筒。不料他男子汉去贩布，死在外边”。西门庆对这门婚事很有兴趣，娶亲那天，孟玉楼前夫的娘舅张四“指着外甥杨宗保，要拦夺妇人箱

笼。”在西门庆的指使安排下，媒婆薛嫂儿“领率西门庆家小厮伴当，并发来众军牢，赶入闹里，七手八脚将妇人床帐、装奁、箱笼，扛的扛，抬的抬，一阵风都搬去了。”人财双收。不久，西门庆又和结拜兄弟花子虚的妻子李瓶儿勾搭。这李瓶儿比孟玉楼更有钱。花子虚的伯父在宫里当太监，弄了不少金银财宝，见四个侄儿都不成器，就把这笔财宝交给二侄儿媳李瓶儿一人掌管。花太监去世，花家四兄弟为这笔财产打官司，花子虚被官府关了起来。李瓶儿求西门庆找门路救花子虚，“妇人便往房中開箱子，搬出六十錠大元宝，共计三千两，教西门庆收去寻人情，上下使用。”接着，李瓶儿又把一些贵重物品寄放到西门庆家：“奴床后还有四箱柜蟒衣玉带，帽顶绦环，都是值钱珍宝之物，亦发大官人替我收去，放在大官人那里，奴用时来取。”后来“花子虚因气丧身”，西门庆把李瓶儿连同金银财宝房屋都“娶”了过来。

作为一名商人，西门庆还是很会做生意的。在小说的描写中，西门庆做的第一笔大生意是和三位川广客人交易“细货”。那天，西门庆在李瓶儿家玩，小厮玳安“骑马来接”，说是“家中有三个川广客人，在家中坐着。有许多细货，要科兑与傅二叔。只要一百两银子，押合同，约八月中找完银子。大娘使小的来，请爹家去理会此事”。西门庆对三位川广客商的底细似乎摸得很清楚：“贼蛮奴才，行市迟，货物没处发兑，才来上门脱与人；若快时，他就张致了。”同时对清河市面的情况也很了解：“满清河县，除了我家铺子大，发货多，随问多少时，不怕他不来寻我。”所以做起生意来胸有成竹，干净利索，“铺子里有四五个客人，等候秤货兑银。批了合同，打发去了。”

娶孟玉楼、李瓶儿过门后，西门庆经济实力增强了，便增开了一个解当铺：“又打开门面两间，兑出两千两银子来，委傅伙

计、贾第传开解当铺。女婿陈敬济只掌钥匙，出入寻讨；贾第传只写帐目，称发货物；傅伙计便督理生药、解当两个铺子，看银色、做买卖。潘金莲这边楼上，堆放生药。李瓶儿那边楼上，厢成架子，搁解当库衣服首饰、古董书画玩好之物。一日也当许多银子出门。”对人员和生意的安排显得很有条理。

具有比较强的经济实力后，西门庆用钱贿赂朝中当权者，谋取一定的政治权力，再利用手中的政治权力为自己赚更多的钱，把自己的政治生活和经济生活紧密地结合起来。

西门庆的儿女亲家陈洪为西门庆往上结交京中权贵提供了方便。西门庆“先头浑家陈氏早逝，身边只生得一个女儿叫做西门大姐，就许与东京八十万禁军杨提督的亲家陈洪的儿子陈敬济为室”。陈洪的官不大，但他与东京八十万禁军杨提督是儿女亲家，杨提督在朝中很有势力。西门庆很会利用这些关系，李瓶儿求他寻门路救花子虚时，他就动用过这些关系：“西门庆收下他许多细软金银宝物，邻舍街坊俱不知道。连夜打点，驮装停当，求了他亲家陈宅一封书，差人上京。来保上东京，送上杨提督书礼，转求内阁蔡太师柬贴，下与开封府杨府尹”，很顺利地了结了花子虚的家财纠纷。西门庆不仅因此在李瓶儿这边人财双收，而且因此和东京八十万禁军提督杨戩拉上了关系，又通过杨提督与当朝宰相蔡京拉上了关系。后来宇给事劾倒杨提督，西门庆案中有名，西门庆又重金贿赂蔡府，将案卷中的西门庆改为贾廉，得以逍遥法外。从与权贵的交往中，西门庆似乎尝到了甜头，具体地感受到了政治权力的能量，因此巴结权贵更加主动。在蔡京过生日时，派来保等人送去重礼，蔡京投桃报李：“昨日朝廷钦赐了我几张空名告身割付，我安你主人在你那山东提刑所，做个理刑副千户，顶补千户贺金的员缺。”西门庆当了理刑副千户，官职

在身，气派更与往日不同：“每日骑着大白马，头戴乌纱，身穿五彩洒线揉头狮子补子圆领，四指大宽萌金茄楠香带，粉底皂靴，排军喝道，张打着大黑扇，前呼后拥，何止十数人跟随，在街上摇摆。上任回来，先拜本府县帅府都监，并清河左右卫同僚官，然后亲朋邻居，何等荣耀施为！家中收礼接帖子，一日不断。”

西门庆一边当官一边做生意。当理刑副千户后不久，他又新开了一个铺子：“应二哥认的一个湖州客人何官儿，门外店里堆着五百两丝线，急等着要起身家去，来对我说要折些发脱。我只许他四百五十两银子。昨日使他（陈敬济）同来保拿了两锭大银子作样银，已是成了来了，约下今日兑银子去。我想来狮子街房子空闲，打开门面两间，到好收拾开个绒线铺子。搭个伙计，况来保已是郅王府认纳官钱，教他与伙计在那里，又看了房儿，又做了买卖。”雇请韩道国当伙计，“同来保领本钱雇人染丝，在狮子街开张铺面，发卖各色绒丝。一日也卖数十两银子”。

开铺之外，西门庆又放债生息。揽头李智、黄四代官府采购香蜡，缺少资本，通过应伯爵找西门庆借钱，“每月五分行利”。西门庆不怕这些狡猾的揽头在他面前捣鬼：“他少下我的，我有法儿处。又一件，应二哥，银子便与他，只不叫他打着我的旗儿，在外边东诓西骗。我打听出来，只怕我衙门监里放不下他。”西门庆手中的权力镇住了李智、黄四这些专门做“秀才无假，漆无真”、“买官让官”生意的揽头，所以西门庆放债生息的本钱利息都很安全：“正值李智、黄四关了一千两香蜡银子，黄四从东平府押了来家。……西门庆令陈敬济拿天平在厅上兑明白，收了。黄四又拿出四锭金镯儿来，重三十两，算一百五十两利息之数，还欠五百两，就要捣换了合同。”权力对他的生意是有帮助的。问题是西门庆掌握政治权力之后，不仅以权谋私受贿，而且利用权力做腐

败生意。那笔贩盐生意就很典型：朝廷实行一项新的经济政策，“在陕西等三边开引种盐”，具体内容是“各府州郡县，设立义仓，官糴粮米。令民间上上之户，赴仓上米，讨仓钞，派给盐引支盐。旧仓钞七分，新仓钞三分。”西门庆“旧时和乔亲家爹，高阳关上纳的那三万粮仓钞，派三万盐引。”本来他可以拿这三万盐引和众盐商一样规规矩矩做一次贩盐生意，也能够赚一些钱。但西门庆不肯这样“老实”，因为他觉得自己有官职有权力有关系，就要充分利用起来赚更多的钱。他与新任两淮巡盐的蔡状元旧有交情，现在又重金贿赂，请蔡状元利用手中的权力先不给其他人支盐，而单独早十天给西门庆的伙计支盐，以便西门庆做贩盐的独家垄断生意，好好地赚它一大笔。

西门庆当官似乎与别人有点不同，一个不同之处是他的官不是靠读书考科举得来的，而是靠重金贿赂权贵、用钱买来的；还有一个不同之处是他当官后不是投机钻营当更大的官，以求在仕途上有更大的“发迹”，而是利用官位权力帮助自己做生意、开后门，赚更多的钱。他“请巡按屈体求荣”的贩盐生意之后不久，他的伙计“韩大叔在杭州置了一万两银子段绢货物，见今直抵临清钞关，缺少税钞银两，未曾装载进城”的时候，就吩咐女婿陈敬济：“后边讨五十两银子，令书童写一封书，使了印色，差一名节级，明日早起身，一同下去，与你钞关上钱老爹，叫他过税之时青目一二。”由于西门庆手中有权，所以那些钞关上的实权人物也就买他的帐：“全是钱老爹这封书，十车货少使了许多税钱。小人把段箱，两箱并一箱，三停只报了两停，都当荣叶、马牙香柜上税过来了。通共十大车货，只纳了三十两五钱钞银子。老爹接了报单，也没差巡拦下来查点，就把车喝过来了。”

得到权力的支持，西门庆的生意越做越大，他先后开了生药

铺、解当铺、绒线铺、缎子铺和绸绢铺，放债生息，做贩盐生意，还准备做代朝廷采购古器的生意：“比是我与人家打伙而做，不如我自家做了罢，敢量我拿不出这一二万两银子来？”

西门庆纵欲亡身，临死前他对自己的女婿交了自己生意的底：“我死后，段子铺是五万银子本银，有你乔亲家爹那边，多少本利都找与他。教傅伙计把货卖一宗交一宗，休要开了。賁四绒线铺，本银六千五百两；吴二舅绸绒铺是五千两，都卖尽了货物，收了来家。又李三讨了批来，也不消做了，叫你应二叔拿了别人家做去罢。李三、黄四身上还欠五百两本钱，一百五十两利钱未算，讨来发送我。你只和傅伙计守着家门这两个铺子罢。印子铺占用银二万两，生药铺五千两，韩伙计、来保松江船上四千两。开了河，你早起身，往下边接船去，接了来家，卖了银子交进来，你娘儿每盘缠。前边刘学官还少我二百两，华主簿少我五十两，门外徐四铺内，还欠我本利三百四十两，都有合同见在，上紧使人催去。到日后，对门并狮子街两处房子都卖了罢，只怕你娘儿们顾揽不过来。”

事情像西门庆所预料的那样，女婿陈敬济不成器，无法继承和发展西门庆所开创的生意。“自从西门庆死了，狮子街丝棉铺已关了。对门段铺，甘伙计、崔本卖了银两都交付明白，各辞归家去了。房子也卖了。止有门首解当、生药铺，敬济与傅伙计开着”。加上一些伙计从中捣鬼，“韩道国拐财远遁，汤来保欺主背恩”，西门庆家的生意大不如从前。后来陈敬济因与潘金莲等人通奸被吴月娘赶了出去，西门庆家的生意加速走向衰败，情形就如吴月娘对春梅所说的那样：“自从你爹下世，日逐只有出去的，没有进来的。常言：‘家无营活计，不怕斗量金’。”随着西门庆的死亡，西门庆的经济生活画上了一个不太完满的句号。