

中国商贾小说与经营管理艺术系列丛书④
近代商贾小说与经营管理艺术

邱少雄 著

中国
经济出版社

中国
经济出版社

中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书④

近代商贾小说与经商管理艺术

邱绍雄 著

7M06/11



中国经济出版社

(京)新登字 079 号

图书在版编目(CIP)数据

近代商贾小说与经商管理艺术/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 7-5017-3466-6

I. 近… I. 邱… III. ①商业经营管理学—丛书②商业经营—销售学
—研究 IV. F715-51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 04746 号

责任编辑:毛增余(8319287)

封面设计:叶志刚

发行部门:8341879

邮购部门:8344225

中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书④

近代商贾小说与经商管理艺术

邱绍雄著

中国经济出版社出版发行

(100037·北京百万庄北街3号)

各地新华书店经销

北京怀柔黄坎印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 印张:5.625 118 千字

1995 年 9 月第 1 版 1995 年 9 月第 1 次印刷

印数:00,001—6000

ISBN7-5017-3466-6/F·2496 定价 8.00 元

版权所有 盗版必究

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、“我家店里遇了骗子……”

——一利当前,要有清醒的头脑 (1)

2、“这字号里面,你也是个东家”

——同利往往是同心的基础..... (7)

3、“我不过偶然高兴,要买一个玩玩”

——藏好自己的购买欲望 (10)

4、“这找房子的事,何必一定要我”

——深入一线,掌握生意上的一手资料..... (13)

5、“方才说的那一班盐商买古董,好东西他不要,打破了送去, 他却肯出价钱”

——知其所好,投其所好..... (15)

6、“只要先通了他的门客,便不要紧”

——自主其权,别让人家牵着鼻子走..... (17)

7、“你几乎惹出事来! 这个生意做得的么”

——知己知彼,量力而行..... (21)

8、“被他这么一招呼,倒不好意思空手出去了”

——敬客如神,生意兴隆..... (28)

9、“也不等我回话,便到柜里取出一个大纸匣来”

- 做生意要积极主动 (31)
- 10、“至于他们到底靠得住靠不住,也要你随事随时去查察的”
- 加强对所用之人的监督和管理 (33)
- 11、“用不着他,我明天当面去定了来”
- 减少中间环节,肥水不流他人田..... (35)
- 12、“他总不肯多赚人家的钱,因此不断的有主顾”
- 善待顾客,就是善待自己..... (38)
- 13、“你道我们宁波人,有什么本事呢”
- 同行不是冤家,团结就是力量..... (41)
- 14、“我的意思是要吃千日饭,不吃一日饭的”
- 一口吃不成胖子,别干一锤子的买卖..... (43)
- 15、“只怕我们经商的,也要学学才是”
- 做一个有知识、懂科学的商人..... (45)
- 16、“大约不管那种物件,要不是人人离不了的,虽说做得可爱,总不过一时的畅销”
- 紧盯着人们的生活,紧盯着人们的需要..... (49)
- 17、“伯廉听了大喜,赶到行里打了三千箱的栈单”
- 对市场行情变化的反应要快 (52)
- 18、“这收茧子,第一要赶早”
- 先声夺“市”,先入为“王”..... (54)
- 19、“要是胆寒,定然折阅”
- 商人要有较强的心理承受能力 (56)
- 20、“倘若合了公司,户商一气,好好监视,这种弊病先绝了”
- 在联合中增强自己的竞争实力 (59)
- 21、“伯廉合庄上另立了折子,叫小兴要使钱买贷时,到自己那里取钱”

- 管而不死，活而有度…………… (63)
- 22、“银钱搁呆了，是商家最忌的一件事”
- 钱不停流利自生…………… (66)
- 23、“那时上海的地皮实在便宜”
- 看得远，生意才做得好…………… (68)
- 24、“你有这条好路，为什么让人去做”
- 在事物的联系中寻找赚钱的机会…………… (71)
- 25、“所以请他管了帐，那一个店里的人都要归他请，他才接办”
- 要有贴心人帮你办踏实事…………… (74)
- 26、“就能提得出来，也不便提”
- 好钢要用在刀刃上…………… (77)
- 27、“以致大家离心，趁此机会，乐得赚他几文”
- 亏待伙计将会因小失大…………… (79)
- 28、“叫他猜定我有不好处在内，贪图做这一注买卖，将来还起价来，总不能如我愿的了”
- 生意无小事，处处要当心…………… (82)
- 29、“大凡合用的东西，不问大小，都能赚钱”
- 能够满足人们的需要，就不愁赚不到大钱…………… (85)
- 30、“要知道工商两界，没什么难懂的秘诀，只消猜得透人家心理”
- 不尽财源从此来…………… (87)
- 31、“诸君要商业发达，除非扶助工艺”
- 根深才会叶茂…………… (90)
- 32、“做买卖的人，总要有耐性”
- 不要轻易放弃自己的追求…………… (92)
- 33、“凡人做买卖，且不说于社会上有益，只核算自己的利益，

也须设个久长之法”

——跟着社会需求走，生意自然长久…………… (95)

34、“把这个贩到香港，或者有利可图，我何妨试他一试”

——尝试需要你有主见和信心…………… (97)

35、“区丙站了一会，见没人照顾，便掬起竹筐，望热闹所在走去”

——大生意要守，小生意要走…………… (99)

36、“昨日走了一天热闹地方，不层发得利市，今日怎么走到这里来”

——“变”则久，“变”则活…………… (101)

37、“口中仍是呼吸着那泡儿，乒乒乓乓的作响”

——生意需要你的顽强和执着…………… (104)

38、“区丙不知是什么意思，接过那泡儿，衔着小管，一阵呼吸”

——消费者的困难就是推销者的机会…………… (106)

39、“区丙拿了一个料泡不住的呼吸，那些外国人都站着观看”

——抓得住机会才能做得好生意…………… (108)

40、“意思是说他这个担子比竹筐讲究了”

——为了你的生意更有吸引力…………… (110)

41、“女人、小孩子嘻嘻哈哈的一阵，早又卖完了”

——不断扩大自己的顾客群…………… (112)

42、“那区丙看见外国人买的少了，他却弄一个玄虚，把那料泡儿吹作一片鬻簦之声”

——商品的魅力需要你去发现和创造…………… (114)

43、“破的容易，他的生意却又好起来了”

——易耗与畅销的秘密…………… (117)

44、“他看着这料泡生意将成强弩之末了，便回到省城，在市

- 上闲行，要寻些奇巧东西去贩卖”
- 根据市场需求，及时调整经营品种 …………… (119)
- 45、“区丙看了，便触动了机关，即刻赶到石湾去”
- 生意眼告诉你生意在哪里 …………… (122)
- 46、“又赶到石湾，一贩便是五千个”
- 看准了的生意要大胆地做，追求规模效益 …… (124)
- 47、“好在这东西又轻又小，既不重累，又不占地方，比着料泡儿更容易带”
- “东西”选得好，生意就成功了一半 …………… (126)
- 48、“这回那些外国人竟有一买二三百、三四百，要寄回外国作货物贩卖的，也有寄去送人的”
- 让人家在你的买卖中有利可图 …………… (129)
- 49、“区丙又切戒妻子，不要泄漏与人”
- 做生意的人心里要藏得住秘密 …………… (131)
- 50、“夫妻两个，依旧是和平常一般度日”
- 富而不奢，贵而不骄 …………… (134)
- 51、“及至发了迹，就有那一班发财人和他往来，所以他就得了门路”
- “门路”与生意机会 …………… (136)
- 52、“把二、三万现银，存放在十三行第一家字号‘伍怡和’里生息，须便就托他带点洋贷来”
- 若要人帮我，我要先助人 …………… (138)
- 53、“自己却在藩台衙门前开了一家‘丙记’洋贷字号，又到香港中环地方开了一家‘丙记’杂贷店”
- 要卖就卖当地人稀罕的东西 …………… (141)
- 54、“所以上中下三第人，他都交处得来”

- 扩大社会交际面,建立广泛的社会联系 …… (144)
- 55、“没有事还望常到小店坐坐谈谈”
- 注意结交对自己生意有帮助的人 …… (146)
- 56、“我不懂洋文洋话,若做洋货生意,便不免处处求人,还是做土货的好”
- 做生意要扬长避短 …… (148)
- 57、“你欢喜买地皮,就不应该劝人买了”
- 生意不“欢喜”热闹 …… (150)
- 58、“俯臣先是为看藕兰去的,看了两次,把做茶的门径看熟了,所以自己又办起来”
- 处处留心皆生意 …… (151)
- 59、“他也会做生意,终日提了个篮子,总拣人家走不到的地方他才去”
- 把自己的生意建立在别人尚未发现的需求上 ……
 …… (153)
- 60、“久而久之,这记帐也成了老例了”
- 与人方便,就是为自己争生意 …… (155)
- 61、“谁知他却不想发这个财”
- 不贪不义财,要赚干净钱 …… (157)
- 62、“生平又绝少交游,朋友也不多一个,被雪畦看在眼里,早就存了一个不良之心”
- 没有实力,生意场上就没有你的立足之地 …… (159)
- 63、“想到他当案目的人,识的阔老必多,所以叫他来做式拉夫,去拉生意”
- 用人要善于用人之所长 …… (161)

1、“我家店里遇了骗子……”

——一利当前，要有清醒的头脑

吴趼人著的长篇小说《二十年目睹之怪现状》，虽以官场的怪现状为中心线索，仍对商贾生活有较多描写。小说的主人公吴继之出身于“本省数一数二的富户”，中进士后，他一面做官，一面将“宦囊所入”和家中所收田租，集成资本，经营商业；脱离官场以后，完全转入商界。他的生意做得很大，他在上海设总店，在北京、天津、汉口、九江、芜湖、镇江、南京、苏州、杭州、广州等地遍设分店，大规模地收购各地土产，贩到天津、牛庄、广州等地去发卖，是个亦官亦商、由官而商的人物。小说在内容上的一个鲜明特色就是把“做官”和“经商”对立起来，认为“官场”黑暗污浊，而“商场”尽管也有“怪现状”，却比“官场”干净得多。它一反“轻商”、“贱商”的传统，认为“经商”是一种值得自豪、骄傲的生活。

小说写“九死一生”的父亲在杭州商号里病逝，伯父把父亲留下的八千多两银子、十条十两重的赤金带到上海。为了支取利息，“九死一生”来到南京，伯父不在家，伯母不肯接纳，幸遇同乡同学吴继之。吴继之此刻在南京为官，邀生活无着的“九死一生”到家里来住。

在南京，“九死一生”一次受吴继之夫人之托，到南京的一家大珠宝店去请伙计为一双翡翠镯子估价。在珠宝店里，“只见他店中一个个的伙计，你埋怨我，我埋怨你；那掌柜的虽是陪我坐

着，却也是无精打彩的。……掌柜道：‘我家店里遇了骗子……’我道：‘怎么个骗法呢？’掌柜道：‘话长呢。我家店里后面一进，有六七间房子空着没有用，前几个月，就贴了一张招租的贴子；不多几天，就有人来租了，说是要做公馆。那个人姓刘，在门口便贴了个‘刘公馆’的条子，带了家眷来住下。天天坐着轿子到外面拜客，在我店里走来走去，自然就熟了。晚上没有事，他也常出来谈天。有一天，他说有几件东西，本来是心爱的，此刻手中不便，打算拿来变价，问我们店里要不要。‘要是最好；不然，就放在店里寄卖也好。’我们大众伙计，就问他是甚么东西。他就拿出来看，是一尊玉佛，却有一尺五六寸高；还有一对白玉花瓶；一枝玉镶翡翠如意；一个班指。这几件东西，照我们看去，顶多不过值得三千银子，他却说要卖二万；倘卖了时，给我们一个九五回用。我们明知是卖不掉的，好在是寄卖东西，不犯本钱的；又不很占地方，就拿来店面上作个摆设也好，就答应了他。摆了三个多月，虽然有人问过，但是听见了价钱，都吓的吐出舌头来，从没有一个敢还价的。有一天，来了一个人，买了几件鼻烟壶、手镯之类，又买了一挂朝珠，还的价钱，实在内行；批评东西的毛病，说那东西的出处，着实是个行家。过得两天，又来看东西。如此鬼混了几天。忽然一天，同了两个人来，要看那玉佛、花瓶、如意。我们取出来给他看。他看了，说是通南京城里，找不出这东西来。赞赏了半天，便问价钱。我们一个伙计，见他这么中意，就有心同他打趣，要他三万银子。他说道：‘东西虽好，那里值到这个价钱，顶多不过一个折半价罢了。’阁下，你想，三万折半，不是有了一万五千了吗？我们看见他这等说，以为可以有点望头了，就连那班指拿出来给他看，说明白是人家寄卖的。他看了那班指，也十分中意。又说道：‘就是连这班指，也值不到那些。’我们请他还价。他说

道：‘我已说过折半的了，就是一万五千银子罢。’我们一个伙计说：‘你说的万五，是那几件的价；怎么添了这个班指，还是万五呢？’他笑了笑道：‘也罢，那么说，就是一万六罢。’讲了半天，我们减下来减到了二万六，他添到了一万七，未曾成交，也就走了。他走了之后，我们还把那东西再三细看，实在看不出好处，不知他怎么出得这么大的价钱。自家不敢相信，还请了同行的看货老手来看，也说不过值得三四千银子。然而看他前两回来买东西，所说的话，没有一句不内行，这回出这重价，未必肯上当。想来想去，总是莫明其妙。到了明天，他又带了一个人来看过，又加了一千的价，统共是一万八，还没有成交。以后便天天来，说是买来送京里甚么中堂寿礼的，来一次加一点价，后来加到了二万四。我们想连那姓刘的所许九五回用，已稳赚了五千银子了，这天就定了交易。那人却拿出一张五百两的票纸来，说是一时没有现银，先拿这五百两作定，等十天来拿。又说到了十天期，如果他不带了银子来拿，这五百两定银，他情愿不追还；但十天之内，叫我们千万不要卖了，如果卖了，就是赔他二十四万都不答应。我们都应允了。他又说交易太大，恐怕口说无凭，要立个凭据。我们也依他，照着所说的话，立了凭据，他就去了。等了五六天不见来。到了第八天的晚上，忽然半夜里有人来打门。我们开了门问时，却见一个人仓仓皇皇问道：‘这里是刘公馆么？’我们答应他是的。他便走了进来，我们指引他进去。不多一会，忽然听见里面的人号啕大哭起来。吓得连忙去打听，说是刘老爷接了家报，老太太过了。我们还不甚在意。到了次日一早，那姓刘的出来算还房钱，说即日要带了家眷，奔丧回籍，当夜就要下船，向我们要还那几件东西。我们想明天就是交易的日期，劝他等一天。他一定不肯；再四相留，他执意不从，说是我们做生意人不懂规矩，得了

父母的讣音，是要星夜奔丧的，照例昨夜得了信，就要动身，只为收拾行李没法，已经耽搁了一天了。我们见他这么说，东西是已经卖了，不能还他的，好在只隔得一天，不如兑了银子给他罢。于是扣下了一千两回用，兑了一万九千银子给他。他果然即日动身，带着家眷走了。至于那个来买东西的呢，莫说第十天，如今一个多月了，影子也不看见。前天东家来店查帐，晓得这件事，责成我们各同事分赔。”这掌柜向“九死一生”讨教挽救办法：“那掌柜道：‘我想那姓刘的说甚么丁忧，都是假话，这个人一定还在这里。只是有甚法子，可以找着他？’我说道：‘找着他也是无用。他是有东西卖给你的，不过你自家上当，买贵了些，难道有甚么凭据，说他是骗子么？’那掌柜听了我的话，也想了一想，又说道：‘不然，找着那个来买的人也好。’我道：‘这个更没有用。他同你立了凭据，说十天不来，情愿凭你罚去定银，他如今不要那定银了，你能拿他怎样？’”后来，吴继之把这桩骗案的底细全部告诉了“九死一生”：这个骗子“就是这样珍珠宝店的东家”！“这个人本来是个骗子出身，姓包，名道守；人家因为他骗术精明，把他的名字读别了，叫他做包到手。后来他骗的发了财了，开了这家店。去年年下的时候，他到上海去，买了一张吕宋彩票回来，被他店里的掌柜、伙计们见了，要分他半张；他也答应了，当即裁下半张来。这半张是五条，那掌柜的要了三条；余下两条，是各小伙计们公派了。当下银票交割清楚。过得几天，电报到了，居然叫他中了头彩，自然是大家欢喜。到上海去取了六万块洋钱回来：他占了三万；掌柜的三条是一万八；其余万二，是众伙计分了。当下这包到手，便要那掌柜合些股分在店里，那掌柜不肯；他又叫那些小伙计合股，谁知那些伙计们，一个个都是要搂着洋钱睡觉，看着洋钱吃饭的，没有一个答应。因此他怀了恨了，下了这个毒手。

此刻放着那玉佛、花瓶那些东西，还值得三千两；那姓刘的取去了一万九千两，一万九除了三千，还有一万六，他咬定了要店里众人分着赔呢。”“九死一生”说：“我想那姓刘的要走的时候，把东西还了他也罢了。”吴继之说这样也不行：“唔！这还了得！还了他东西，到了明天，那下了定的人，就备齐了银子来交易，没有东西给他，不知怎样索诈呢！何况又是出了笔据给他的。这种骗术，直是妖魔鬼怪都逃不出他的网罗呢。”

骗子的骗术不能不说是“高明”，但也并不是不可识破、不可防范的。骗子的骗术集中在“利诱”二字上，以小利作诱饵，让你利令智昏，上当受骗吃大亏。明明白白，“这几件东西，照我们看去，顶多不过值得三千银子”，但是“卖主”狮子开大口，“他却说要卖二万”，同时抛出小利作诱饵，“倘卖了时，给我们一个九五回用”。“卖主”的诱饵难说没有作用，你看：“我们明知是卖不掉的，好在是寄卖东西，不犯本钱的，又不很占地方，就拿来店面上作个摆设也好，就答应了他。”既不要出本钱，又有可能得一个九五回用，正是看着这点小利，这些掌柜、伙计才答应这位骗子的要求。“买主”同样是凭借小利来诱人上钩的。他先是伪装识货的行家，“赞赏了半天，便问价钱”，接着“来一次加一点价，后来加到了二万四”。这么离谱的高价丝毫没有引起掌柜和伙计的警觉，“我们想连那姓刘的所许九五回用，已稳赚了五千银子了，这天就定了交易。”正是这五千银子的诱惑，使掌柜和伙计损失了一万六千两银子。这个故事至少可以告诉我们：做生意是要赚钱，但商场险恶，更要注意受骗上当吃大亏，千万不要受小恩小惠的引诱，以致糊里糊涂让别人占了你的大便宜。要在利益面前保持自己清醒的头脑，小心落入人家利诱的圈套。

我国改革开放的初期，某国的毛纺企业不断提高从我国进