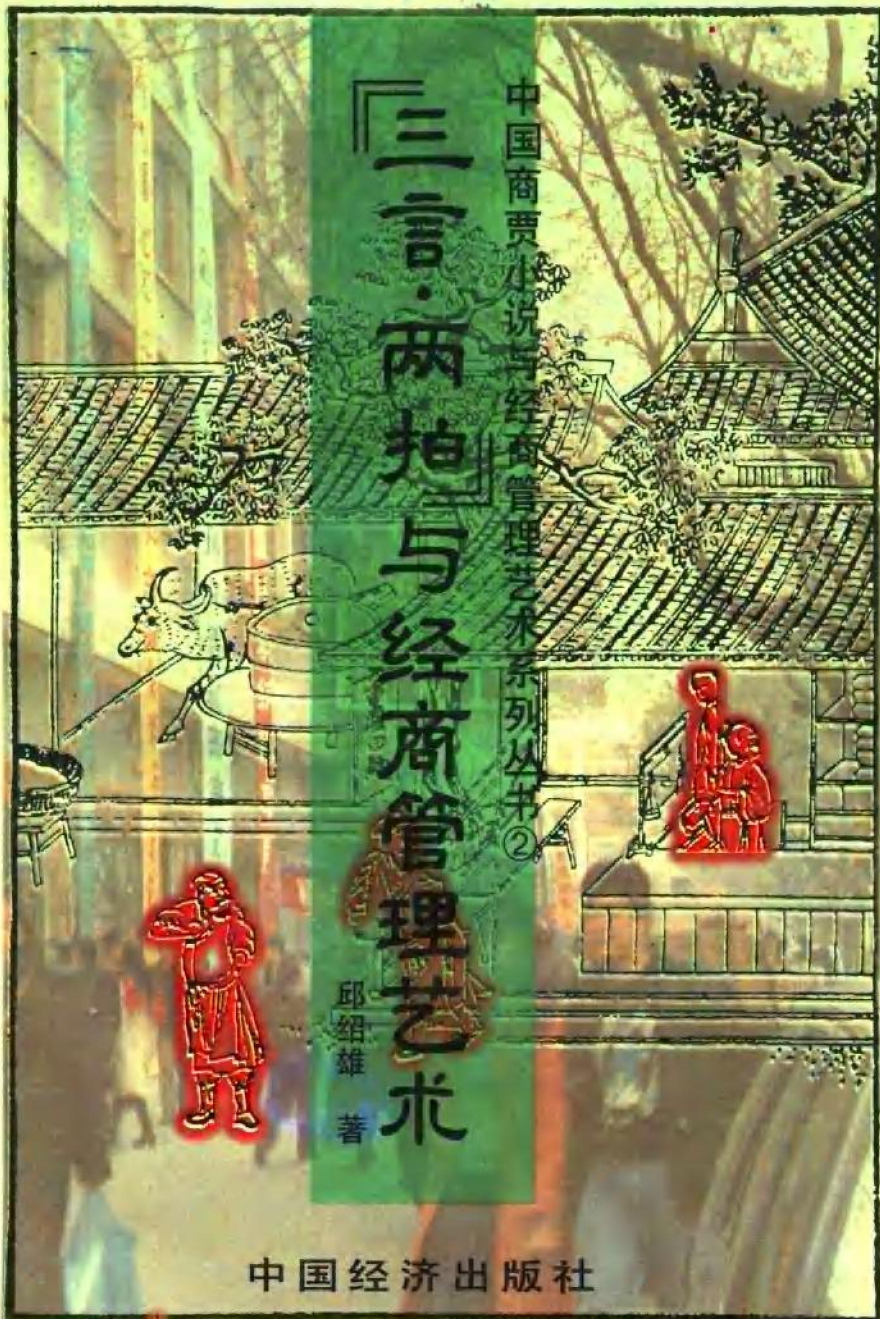


中国商贾小说与经营管理艺术系列丛书②

『三言·两拍』与经营管理艺术

邱绍雄 著

中国经济出版社



中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书②

“三言·两拍”与经商管理艺术

邱绍雄 著

Jm114/03



中国经济出版社

(京)新登字 079 号

图书在版编目(CIP)数据

“三言·两拍”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 7-5017-3464-X

I. 三… II. 邱… III. ①商业经营管理学—丛书②商业经营—拍
卖—市场营销学—研究 IV. F715-51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 04744 号

责任编辑:毛增余

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②

“三言·两拍”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:5.125 110千字

1995年8月第1版 1995年8月第1次印刷

印数:00,001—6000

ISBN 7-5017-3464-X/F·2494 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、“那边客店牙行,都与罗家世代相识,如自己亲眷一般”
——商人之间的友谊和生意…………… (1)
- 2、“却说蒋兴哥跟随父亲做客,走了几遍,学得伶俐乖巧”
——做生意是门大学问,需要勤学苦练…………… (3)
- 3、“家中收下的丝绵,发到铺中卖与在城机户”
——城乡结合,既有稳固的货源,又有通畅的销售渠道 ……
…………… (6)
- 4、“以贩线香为业,兼带卖些杂货,惯走江北一带地方”
——做生意要有自己的特色…………… (9)
- 5、“带他出来走走,认了这起主顾人家,后来好接管老汉的生意”
——重视接班人的培养,保证事业后继有人…………… (10)
- 6、“足下若不弃,愿结为异姓兄弟,合伙生意,彼此有靠”
——优势互补,生意会更兴隆…………… (13)
- 7、“但是两边买卖,毫厘不欺”
——忠诚不欺乃为商之大德…………… (17)
- 8、“虽则糴米为生,一应麦、豆、茶、酒、盐、杂货,无所不备”
——点面结合,既突出重点,又多元化发展…………… (19)
- 9、“可不是两重生意”
——拓宽经营渠道,不断发展生意…………… (21)
- 10、“左思右量,只有油行买卖是熟间”

- 做生意要注意发挥自己的优势 (23)
- 11、“自己转卖与人,也放些宽”
——“宽”则得众、得生意 (26)
- 12、“把盛油的桶儿,一面大大写个秦字,一面写汴梁二字,
将此桶做个标识”
——巧作广告宣传 (29)
- 13、“闻知昭庆寺僧人,要起个九昼夜功德,用油必多”
——搜集商业信息,作出灵敏反应 (33)
- 14、“好忠厚人!果然不失信”
——讲信誉是为商之本 (36)
- 15、“今日寺中虽然不做功德,难道寻常不用油的”
——分析人们的需要,开发新的市场 (39)
- 16、“秦重与各房约定,也是间一日便送油来用”
——注意发展自己长期的稳定客户 (41)
- 17、“今见朱小官在店,谁家不来作成”
——人品·人缘和生意 (45)
- 18、“朱重单身独自,急切要寻个老成帮手”
——一个好汉三个帮 (48)
- 19、“你老夫妻两口,只住在我身边,只当个乡亲相处”
——善待伙计 (52)
- 20、“那市上两岸绸丝牙行,约有千百余家”
——特色市场具有特殊的魅力 (55)
- 21、“这施一官是忠厚人,不耐烦的,把些好银子与他”
——做生意要注意笼络顾客 (57)
- 22、“须到外边去,看临期着便,见景生情,只拣有利息的就做,
不是在家论得定的”

- 注意市场调查与分析 (60)
- 23、“一面将簪钗衣饰,悄悄教阿寄去变卖,共凑了十二两银子”
——艰苦创业 (63)
- 24、“那生意行中,从不曾着脚,却去弄虚头,说大话”
——不求安逸,敢冒风险 (66)
- 25、“捉个空扯主人家到一村店中,买三杯请他”
——投其所好,舍小利求大利 (69)
- 26、“杭州离此不远,定卖不起价钱”
——货在何处出手能获大利? (72)
- 27、“何不再贩些别样货去,多少寻些利息也好”
——带回头货,提高生意效益 (73)
- 28、“打听得枫桥粳米到得甚多,登时落了几分价钱”
——注意搜集商情信息 (74)
- 29、“阿寄这载米,又值在巧里”
——掌握市场变化规律,做巧妙生意 (77)
- 30、“元来贩漆的,都道杭州路近价贱,俱往远处去了,杭州
到时常短缺”
——不随大流,不赶热闹,抓住市场空档 (80)
- 31、“阿寄得了这个消息,喜之不胜,星夜赶到庆云山”
——当机立断,兵贵神速 (82)
- 32、“阿寄此番不在苏杭发卖,径到兴化地方”
——敢冒风险,不断开拓新的生意空间 (84)
- 33、“今在出处贩去,怕不有一两个对合”
——从何处进货利润大? (85)
- 34、“不如回去,商议置买些田产,做了根本,将馀下的再出
来运弄”

- 险中求稳,农商结合,相得益彰 (86)
- 35、“上等金面精巧的,先将礼物求了名人诗画”
——千方百计增加商品本身的魅力 (88)
- 36、“岂知北京那年,自交夏来,日日淋雨不晴,并无一毫暑气,
发市甚迟,交秋早凉”
——全面了解和分析影响生意的各种因素 (92)
- 37、“专一做海外生意,眼里认得奇珍异宝”
——商人的“绝活”和生意的特色 (94)
- 38、“一往一回,却不便有八九倍利息”
——“利息”不会从天上掉下来 (96)
- 39、“摆得满船红焰焰的”
——宣传商品要有一定的规模和影响 (98)
- 40、“拣个大些的,红得可爱的,递一个上去”
——好样品会引来好买主 (102)
- 41、“那看的人见那人如此买去了,也有买一个的,也有买
两个、三个的,都是一般银钱”
——顾客的从众心理 (104)
- 42、“文若虚已此剩不多了,拿一个班道:‘而今要留着自家用,不
卖了’”
——根据商品的供求状况及时调整价格 (106)
- 43、“已此瞧科在眼里,晓得是个好主顾了”
——根据顾客的状况灵活地调整价格 (107)
- 44、“不情愿,只照前样罢了”
——掌握双方的需求差异,各遂其愿,各得所欲 (109)
- 45、“把两个赏了船家”
——分利以求得和谐的人际关系 (111)

- 46、“你这些银钱此间置货，作价不多”
——分析对方需求，扬长避短，货卖识家…………… (113)
- 47、“不要管有用没用，只是希罕”
——物以稀为贵…………… (115)
- 48、“船上众人拣一个一向熟识的跟了去”
——“熟识”与生意机会…………… (116)
- 49、“原来旧规，海船一到，主人家先折过这一番款待，然后
发货讲价的”
——人情是生意的润滑剂…………… (117)
- 50、“请列位货单一看，好定坐席”
——能者为尊…………… (118)
- 51、“明日起个清早，先走到海岸船边来拜这伙客人”
——礼多人不怪，人勤生意来…………… (119)
- 52、“只要有好价钱，为甚不卖”
——随机应变，顺水推舟…………… (120)
- 53、“实不瞒你说”
——真诚与坦率也是生意的润滑剂…………… (123)
- 54、“有烦老客长做主，写个合同文书，好成交易”
——口说无凭，必须立字为证…………… (125)
- 55、“我先交明白了用钱，还有说话”
——处事要分轻重缓急…………… (127)
- 56、“不然小店交出不难，文客官收贮却难也”
——设身处地为他人着想，帮人家也是帮自己…………… (129)
- 57、“便是货物房产价钱，未必有五千，总是落得的”
——办大事不计较小得失…………… (130)
- 58、“船上人多，切勿明言”

- 发财走运容易招嫉招祸,不可四处张扬 …… (131)
- 59、“又叫抬出一个缎箱来”
——小恩小惠能治“红眼病” …… (133)
- 60、“每人送他十个,止有张大与先前出银助他的两三个,分外又是十个”
——酬人也需慎重,把握好“度”和“别” …… (135)
- 61、“还有一千两用钱……须得文兄分开,方没得说”
——利益分配,既照顾全面,又突出重点 …… (137)
- 62、“还亏他指点晓得,如何还好昧心争论”
——生意上的朋友如何相处? …… (139)
- 63、“你到江湖上做些买卖,也是正经”
——崇商敬业是做好生意的基础 …… (141)
- 64、“大胆天下去得,小心寸步难行”
——做生意要敢于冒险 …… (144)
- 65、“关了一个月多店门不开,主顾家多生疏,改向别家去,就便拗不转来”
——开店要注意稳住自己的顾客 …… (148)
- 66、“人弃我堪取,奇赢自可居”
——预测市场变化,避实就虚 …… (150)

1、那边客店牙行，都与罗家世代相识，如自己亲眷一般” ——商人之间的友谊和生意

《蒋兴哥重会珍珠衫》写蒋家世居湖广襄阳府枣阳县，兴哥之父蒋世泽“从小走熟广东，做客买卖”，但“这蒋世泽做客，起头也还是丈人罗公领他走起的”。“原来罗家也是走广东的，蒋家只走的一代，罗家到走得三代了。”这些生意上的朋友、客户靠什么把生意伙伴的关系维持、延续得这么久呢？对此小说写道：“那边客店牙行，都与罗家世代相识，如自己亲眷一般。”生意伙伴不是你诈我骗的仇敌，不是你争我夺的对头，而是“如自己亲眷一般”，互相信任，互相帮助，共创利润。这种散发着浓郁人情味的人际关系在利害相随的商场显得尤为珍贵，商人之间保持这种相互信赖和友好的关系对生意顺利成交有十分重要的意义。生意，生意，离不开钱，也离不开利，事关钱利，人们最怕的就是上当受骗，所以对生意伙伴的选择一般都非常慎重。如果生意伙伴之间缺乏了解和信任，生意一般很难成功。正是基于这种考虑，所以商人一般都很注意结交朋友，尤其是注意结交靠得住的朋友。拥有这样的朋友，拥有这样的交情，也非常知道珍惜和保持。明乎此，我们对罗家与广东那边客户的友谊，“世代相识，如自己亲眷一般”也就不能理解了。

有人说，商人重利轻情，是不知情谊为何物的经济动物；有人说，商人之间，只有赤裸裸的金钱关系，根本不存在什么真正

的友谊；还有人说，商人做买卖，一手交钱，一手交货，不需要什么友谊和信任，这些其实都是以偏概全之论，缺乏对商人生活全面的了解。一些初入商界的新手受这些偏见的影响，瞪大眼睛，似乎也只认得“金钱”二字。其实这样的生意人是不可能成为优秀的、有作为的大商人的。经商求利并不排斥商人之间的友谊，相反，只有互相信任和帮助，才有可能把生意做好、做长久。包玉刚被人们尊奉为“世界船王”，为了扩充自己的船队，他需要订造许多新船，因此与日本造船厂的交道打得比较多。在长期的业务往来中，包玉刚与自己业务上的老客户建立起信赖、互助的良好关系。在关键时刻，彼此相帮，合作得非常好。70年代，世界航运大危机，日本的许多船厂因客户订数锐减，无生意可做，面临着倒闭的危险。在这个时候，包玉刚同样受到世界航运大危机的影响，不需要订造新船，但为了解日本船厂的燃眉之急，他挺身而出，慷慨解囊，向自己的老客户一下订购了6艘万吨巨轮，使这家船厂起死回生，渡过了难关。这家船厂老板因此对包玉刚充满感激之情，称包玉刚为“最受尊敬的主顾”。后来，世界航运恢复生机，订造新船的航运公司非常多，船厂因此应接不暇，但无论多忙，时间多紧，只要是包玉刚订的船，这家日本船厂都上下同心协力，保证按期保质保量交船，有力地支持了包玉刚在航运市场上的竞争。“世界船王”的桂冠中难道能说没有这些老客户支持帮助的功劳？

2、“却说蒋兴哥跟随父亲 做客,走了几遍,学得伶俐乖巧…… ——做生意是门大学问,需要勤学苦练

《蒋兴哥重会珍珠衫》写蒋兴哥 9 岁时,母亲去世,家中别无兄弟姐妹,父亲“蒋世泽割舍不下,又绝不得广东的衣食道路,千思百计,无可奈何,只得带那九岁的孩子同行作伴,教他学些乖巧”。“却说蒋兴哥跟随父亲做客,走了几遍,学得伶俐乖巧,生意行中,百般都会。”

从小说的这段描写中,我们不难得出两点启示:其一,做生意是门大学问,它有时还很深奥,要当一名优秀的商人必须对此有充分的认识,认认真真地学,老老实实在地学,不可能不学而能;其二,做生意是门实践性很强的学问,仅从书本上学是不够的,必须深入实践,在干中学,在学中干,像蒋兴哥那样,既有一位好老师——父亲生意经验富,且有意识地要“教他学些乖巧”,又亲身参加实践,跟随父亲做了好几趟生意,这样才能“学得伶俐乖巧,生意行中,百般都会”。

纵观古今中外的商界名流,他们在商界的成就无不得益于对经商艺术的刻苦钻研,他们几乎都有过自己的“学徒”生涯。享有“华侨旗帜、民族光辉”盛誉的陈嘉庚,出生于普通华侨商人家庭,靠自己的努力经营,成为 19 世纪 20 年代东南亚最大的实业家、商人,其成就举世瞩目。陈嘉庚经商办实业的才能并不是天生的,而是来自他从小就跟着父亲在生意场上的学习和锻炼。

1890 年秋, 刚满 17 岁的陈嘉庚秉承父命, 来到父亲经商谋生之地——新加坡, 先在父亲经营的顺安米店学做生意, 从伙计做的诸如领货、记帐等琐屑小事做起, 逐步熟悉商店以至商场的各种业务。几个月后, 由于他做事细致认真, 领货及时而稳妥, 帐目也记得清清楚楚, 父亲认为他是可造之材, 便调他管理贸易往来及外柜银项。责任逐渐加重, 他小心谨慎, 一丝不苟, 把经手的一笔笔钱款货物的来龙去脉都理得清清楚楚。父亲非常满意, 又让他兼管书记, 他又把往来的函件、票证、单据等都处理得非常妥贴。由于他勤学好问, 苦心钻研, 两年多时间就把顺安米店的内务、外部贸易往来和财政文书等都基本掌握了。到 1892 年, 陈嘉庚刚满 19 岁, 他父亲就把拥有十几万资产的顺安米店交给他经营。陈嘉庚——这位顺安米店年轻的经理就这样在竞争激烈的商场站稳了脚跟, 经风雨, 见世面, 锻炼成长, 生意越做越大, 越做越好, 就像新加坡中华总商会前会长高德根先生所说的那样: 陈嘉庚先生“在本邦建立他的事业, 种植橡胶、黄梨, 开办工厂, 成为本邦历史上第一位大实业家及最早与最伟大的工业开拓者与先驱。在他事业的全盛时期, 他的各种企业机构所雇用的职工超过万人, 其规模的庞大, 直到现在还没有第二人能和他相比拟……陈先生创业的魄力与眼光, 不但使他个人事业成功……而且大大地促进了本邦的经济发展与社会繁荣”。陈嘉庚先生的经历和成就充分说明经商办实业并非易事, 要想在这方面干出一点成绩必须认认真真地学, 老老实实地干。认为做生意没什么诀窍, 只要狠得心, 会骗人就行; 或者认为经商的道道就那么几条, 看几本书就可以在商场大显身手的人是不可能成为优秀的、有成就的商人的。做生意是门大学问, 其中的“乖巧”从书本上恐怕是难以学到的, 需要我们热爱它、敬奉它, 在实践中学习它。19

世纪 20 年代东南亚最大的实业家、经营家陈嘉庚的经历说明了这一点；创办了中国最大的一家民族资本实业集团的荣宗敬、荣德生兄弟的经历同样也能说明这一点。荣氏兄弟读了五六年私塾，“年未弱冠”，就往来于上海和家乡无锡之间，学习做生意。1886 年秋后，刚满 13 岁的荣宗敬就到上海铁锚厂当学徒，次年再返回上海在一姓卫的人家开设的源豫钱庄当学徒，3 年期满后，又到上海南市森泰蓉汇划字号当“跑街”。小荣宗敬两岁的弟弟荣德生也在 15 岁那年到上海钱庄习业，他聪慧好学，还未满师就已经掌握了钱庄业务。满师后，又随父亲荣熙泰去广东三水河口厘金局当司帐，做按号录底、收入、结数、库存单等工作，在实际工作中长了不少见识，积累了不少宝贵的经验。正是在当“学徒”中学到的知识，得到的锻炼，为荣氏兄弟此后开钱庄、办实业在知识和经验上打下了扎实的基础。