

<<徽商的智慧>>

图书基本信息

书名：<<徽商的智慧>>

13位ISBN编号：9787802136083

10位ISBN编号：7802136083

出版时间：2008-10

出版时间：海潮出版社

作者：林左辉

页数：267

字数：300000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;徽商的智慧&gt;&gt;

## 前言

徽商即徽州商人，一般指徽州府所属歙县、休宁、祁门、黟县、绩溪和婺源六县经商之人。多数学者认为，徽商始于南宋，发展于元末明初，形成于明代中叶，盛于嘉靖，清代乾隆时期达到鼎盛，至嘉庆、道光年间日趋衰败，前后达六百余年，称雄三四百年，在中国商业史上占有重要地位。在清乾隆年间，仅徽州盐商的总资本就可抵得上全国一年的财政总收入。在清朝最鼎盛时期，国库存银仅约7000万两，而在扬州从事盐业的徽商资本就有四五千万两。一时间的暴富，也许只需要一点小聪明，而几百年的辉煌则源于一种智慧。那么源自于深山僻壤的徽商是如何流寓四方，扎根于天南地北，站稳商埠、立于不败之地的呢？源自于程朱理学鼎盛之地的徽商又是如何克服“尊儒重仕、重农抑商”的封建思想而一跃成为经济大潮中的弄潮儿，引领中国商界的呢？徽商的血管里，到底流着溶有什么样精神的血？很多海内外的学者都投入了很大精力进行研究。从徽商的形成、发展、到其资本的积累、经营领域、经营地域、经营理念与经营文化，再到其与封建政治势力、与宗族的关系、其资本的出路、甚至其衰落的原因等等，都做了较为深入的研究，并取得了极为丰硕的成果。而《徽商的智慧》一书，尝试着以徽商的由儒入贾至贾儒结合、儒为贾用为主线，通过对徽商的思想变通、经营理念、培育人才等各个方面进行解析，以通俗易懂的语言，娓娓讲述徽商是如何利用智谋为自己的商业发展营造更加有利于自身的条件；如何把对文化知识的学习和尊崇运用到结交文人士子、官府权贵，以便为自己的经商事业打开方便之门；如何把儒家的仁义之道转化为经商之道，以义取利、谋取大利；如何依靠宗族乡党的力量打造经商网络、形成天下第一商帮的大智慧。以期能够从思想的层面上来剖析徽商的成功。众所周知，古今中外的商业竞争，归根结底是人才的竞争，是文化的较量，是精神的博弈。而徽商之所以能在中国商界叱咤风云，辉煌300余年，与其思想、文化和精神是密不可分的。徽商的变通能力、对知识的学习以及对当时局势的运用、对传统道德和新思想的融合，以及依靠血缘、地缘关系团结宗族同乡等等智慧，成就了明清第一商帮的辉煌。而这些智慧的运用对现代商人也许会有一定程度的启发。本书对于徽商的做人、经商的智慧的挖掘，已不单单是一种对历史的回望，而是对于一种智慧的痴迷。

辉煌已属于过去，而智慧则可以传承到未来。因此，我们这本书不但是要为人们解开徽商致富并称雄商界的谜底，更重要的是可以让我们弘扬并运用前人留下的丰厚遗产。

## <<徽商的智慧>>

### 内容概要

本书尝试着以徽商的由儒入贾至贾儒结合、儒为贾用为主线，通过对徽商的思想变通、经营理念、培育人才等各个方面进行解析，以通俗易懂的语言，娓娓讲述徽商是如何利用智谋为自己的商业发展营造更加有利于自身的条件；如何把对文化知识的学习和尊崇运用到结交文人士子、官府权贵，以便为自己的经商事业打开方便之门；如何把儒家的仁义之道转化为经商之道，以义取利、谋取大利；如何依靠宗族乡党的力量打造经商网络、形成天下第一商帮的大智慧。

以期能够从思想的层面上来剖析徽商的成功。

徽商的变通能力、对知识的学习以及对当时局势的运用、对传统道德和新思想的融合，以及依靠血缘、地缘关系团结宗族同乡等等智慧，成就了明清第一商帮的辉煌。而这些智慧的运用对现代商人也许会有一定程度的启发。

## &lt;&lt;徽商的智慧&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 穷则生变，变则生财 穷山恶水出商人 养儿不读书，等于养头猪 从“贱丈夫”的樊笼中挣脱出来 “徽骆驼”的执著与进取 借乡党宗族之势，打造行业垄断 亲情VS契约——感性与理性的完美结合 利用天时地利抓住盐业机遇第二章 徽商，现代儒商的开山鼻祖 诚信，儒商的大智慧 以大义换大利，才是商之根本 巧结权贵，尽显儒商优势 《史记货殖列传》是徽商的必读之书 没有徽商就没有徽班 学识，儒商的无形资产第三章 徽商的最大智慧——政治智慧 商场上得心应手，源于官场上游刃有余 亦牙亦商，操纵市场 经商要懂商道，更要懂官道 势利、势利，利与势分不开 经营靠山，不如自己成为靠山 “报效”政府“利”更多第四章 如何用人，关系到你能挣到多少钱 争天下者，必先争人 不拘一格选人才 《客商规略》十条军规 四级管理，大胆放权 一个人最大的本事，就是做人的本事第五章 小生意是做事，大生意星做人 找到最适合自己的生意 宁丢一寸金，不失顾客心 不惑于眼前小利 把占领市场摆在第一位 摒弃“捞一把就走”的念头 不将鸡蛋放入同一个篮子里 平和地对待钱财的得失 守法经营，人无横财也致富第六章 只要有机会，就不要满足于薄利多销 钱生钱，是最佳的赚钱方式 储饶以待乏，囤积以居奇 资本运作是迅速把饼做大的捷径 打造名牌，攫取高品牌附加值 垄断，再垄断——从行业垄断到区域垄断第七章 团队的力量缔造了明清第一大商帮 成功商人背后的女人们 宗族为纽带增强整体力量 用“地缘”加固商帮网络 徽籍同行不是冤家附录 徽商风采 红顶商人——胡雪岩 布衣交天子一江春 白手起家的大盐商——鲍志道 墨业之百年老店——胡开文 上海布业巨头——汪宽也 黄山毛峰茶创始人——谢正安 家喻户晓的徽商品牌——胡玉美

## &lt;&lt;徽商的智慧&gt;&gt;

## 章节摘录

穷山恶水出商人前世不修，生在徽州，十二三岁，往外一丢。

——徽州民谚徽商，俗称“徽帮”，又称“新安商人”，狭义上是指以新安江流域为中心的徽州府（现安徽省黄山市一带）的商人，主要包括徽州地区的歙县、休宁、祁门、黟县、绩溪和婺源六县经商之人。

徽商崛起于明代成化、弘治年间，其后历经300余年的辉煌。

他们曾谱写了“富可敌国”的神话。

在清代乾隆年间，仅徽州盐商的总资本就可抵得上全国一年的财政总收入，在清朝最鼎盛时期，国库存银也不过7000万两，而在扬州从事盐业的徽商资本就有四五千万两银子，乾隆末年，中国对外贸易有巨额顺差，关税盈余每年达到85万两，在所有的出口商品中，茶叶位居第一，而当时的茶叶是由徽商垄断经营的。

徽商活动区域非常广泛，他们东进杭州入上海，渗透苏浙全境；抢滩芜湖，控制长江流域，淮河两岸；北占大运河，往来于京、晋、冀、鲁、豫，并远涉西北、东北；西进江西，沿东南进闽粤，进而扬帆入海，远至日本、东南亚各国以及葡萄牙等地，可谓“其地无所不至”。

可以说无论是从业人数、经营行业还是资本规模，均为当时商界之冠。

时有“无徽不成商”、“无徽不成镇”、“钻天洞庭遍地徽”之说，足见徽商在我国商界的地位。

徽商的发迹和辉煌的原因一直都为人们所关注。

一位著名社会学家在谈论文明的起源时，也曾经有过这样一个结论：环境的挑战导致文明的产生。

我们可以就此大胆推测：徽商所取得的成就与他们所处特定环境的影响应该是分不开的。

走进浩瀚的徽商史料中，我们不难发现这样的矛盾：养育徽商集团的故土——徽州，是一片由崇山峻岭环绕的闭塞山地，与商业活动形成与发展所必备的地域的开放性、交通的便利性形成强烈的反差。

这的确是一个矛盾而饶有趣味的现象。

是什么使徽州商人萌发了外出经商的念头呢？

他们又是怎样在如此贫瘠的土地上种出财富之花的呢？

出生于徽州的汪道昆在他的《太函集》里分析徽州人经商的原因说：今新安大族，而其在山谷之间，无平原旷野可为耕田。

故虽士大夫之家，皆以畜贾游于四方。

可见徽州土地不适于耕种、不能满足其日常生活的需要是他们外出经商的首要原因。

徽州“山多田少”，俗称“七山一水一分田，一分道路和庄园”，即便是丰收之年，因自然条件恶劣，“一亩所入不及吴中饥年之半”。

但是由于中国古代战乱频繁，所以处在崇山万岭中的徽州仍是一个躲避战乱的好去处。

中原的世家大族和平民百姓为了躲避战乱，就把徽州作为了他们的选择之一。

在晋末、唐末和北宋末期徽州都出现了大规模的移民潮，随着外来移民的持续大规模迁入，再加上人口的自然增殖，徽州人多地少的矛盾愈来愈突出，所需的大部分粮食就靠从外地输入。

这样的环境严重地影响到徽州人的生存。

于是，生存问题成为徽州人必须面对的最现实的问题。

那么，如何“治生”？

在那时候的中国，要想摆脱贫困，要么出仕，要么经商。

但是出仕要经历寒窗苦读，才能一跃龙门，贫寒的徽州人是难以支撑的，更何况那个“独木桥”上要经过的是中国千千万万的读书人，能做官的人毕竟有限。

于是外出经商成了徽州人唯一的选择。

徽州俗例，人到十五六岁，就要出门学做生意。

徽州民间流传的一句谚语概括得更生动形象，叫做“前世不修，生在徽州，十二三岁，往外一丢”。

要经商必先有商品。

徽州虽然“粮不足”，但由于它地处亚热带地区，因此物产非常丰富。

其万山丛中盛产树木，尤其是杉木，质地坚硬，可为栋梁之才；竹子更是漫山遍野，茶更是堪称一绝

## &lt;&lt;徽商的智慧&gt;&gt;

，尤其是祁门茶和松萝茶。

陶土也是徽州的一大财富，瓷都景德镇的制陶原料白土，就产于徽州婺源、祁门的两座山；另外它的手工业也比较发达，如制墨业、制砚业等，徽州所产文房四宝早在明朝时就已经闻名全国。

于是，徽商开始将境内丰富的土特产运出去销售，将本地需要的商品从外地输来。

江浙、长江中下游、南北大运河沿线，福建、广东等东南沿海地区，都遍布了徽州商人的脚印，他们凭借自己的聪明才智把生意越做越好。

随着商业的扩大，他们已经不满足于在中国之内发展自己的商业了，而是开始拓展自己的活动空间。

有些徽商甚至大胆到冲破当时的海禁，私下从事海上贸易。

明清两朝都曾实行海禁，明朝法令规定：“敢于私下诸蕃互市者，必置之重法。

”但由于往来于大海之间的贸易，获利最丰厚，不少徽商就铤而走险，远扬大海。

智慧点评从明代中叶开始，徽商的富有就已经让人们羡慕不已了，可是谁能想到他们富有身影的背后是那样一片贫瘠的土地。

徽州人没有屈服于外在恶劣的环境，相反他们又找到了环境中有利的因素来成就自己。

俗话说“穷则变，变则通，通则达。

”一点儿不错，徽州人外出经商可谓是绝处逢生，他们用自己的头脑和双手变不利为有利，终于走出了一条自己的“治生”之路。

养儿不读书，等于养头猪；养儿不读书，等于养头猪；一家不读书，一家一窝猪。

——徽州民谚中国是一个文明古国，但其中的文明仅是指“农耕文明”，商业一直被定义为末业。

《吕氏春秋》上讲：“民舍本而事末则不令，不令则不可以守，不可以战；民舍本而事末则产约，产约则轻迁徙，轻迁徙则国家有患皆有远志，无有居心；民舍本而事末则好智，好智则多诈，多诈则巧法令，以是为非，以非为是。

”这里说如果人民弃农经商就会变得不好管制，而且经商需要各地奔走，那他们就很可能会在国家危难时远徙他方；另外，经商者多狡诈，会违反法令，颠倒是非。

韩非子更是把商人归为“五蠹”，说他们是国家蛀虫。

而作为古代中国文化主导的儒家学派的代表孟子就更狠，他对商人就用了一个字：“贱”，孟子管商人叫“贱丈夫”。

所以尊儒重仕、重农抑商一直是中国封建社会的基本国策。

明朝初年，朱元璋就下令：农民之家，许穿绸衫绢布；商贾之家，止许穿布，农民之家但有一人为商贾者，亦不许穿绸衫。

这一规定到后来虽然有所改变，但是历代的抑商政策仍然没有较大改观。

清朝的雍正皇帝也曾明确指出：“朕观四民之业，士之外，农为最贵。

凡士工商贾皆赖食于农，以故农为天下之本务，而工贾皆其末也。

”在封建政府抑商政策的长期影响下，商贱、商轻的传统价值观念在人们的头脑中根深蒂固，从事商业经营被认为是市井小人之事，为人所不屑。

这样的价值观念给时人从商带来了无形的心理压力，使他们内心深处有一种强烈的自卑感。

而徽州号称“东南邹鲁”，又是南宋理学大师朱熹的故里，作为“文公道学”之邦，宋代以来，这里就形成了“户诵有弦”、“虽十家村落，亦有讽诵之声”的儒风昌盛的局面，儒家的学说思想在徽州占有极其崇高的地位，读书做官不仅在文化伦理上具有最高的价值，而且在世俗中也成为最具体的终极人生目标。

那么，在儒家思想被视为天经地义的教条的徽州，经商势必让徽州人觉得低人一等。

从现存的徽商传记资料来看，很多徽商似乎都是因为一些客观原因被迫走上了商业一途。

休宁商人朱就之“因家贫无以养亲，退而挟策游江湖，权牟拮据，获赢余以奉庭闱欢志”。

经商只为奉养双亲，他的经商动机似乎充满了对家境的无奈。

而且在徽州，只有“毕事儒不效”的情况下，他们才会“弛儒而张贾”。

即便因贾而富，也往往“由贾入儒”，或者是“延师课子”，为后代业儒入仕大费心力。

明歙商汪才生就曾告诫儿子要奋发业儒，“毋效贾竖子为也”。

清婺源木商洪庭梅致富后也慨然说：“今庶几惟所欲为，奚仆仆风尘以商贾自秽”。

## &lt;&lt;徽商的智慧&gt;&gt;

自己作为商人，竟然以经商为“耻”、以经商为自惭形秽，甚至还有在儿子面前自贬为“贾竖子”的，可见其自卑感是何等的强烈。

自卑感已经成为徽州人从商道路上的巨大思想障碍，如果不扫清这个障碍，徽州人在经商道路上势必越走越窄，最终消殒在历史的洪流中，那么精明而又务实的徽州人是通过什么样的方式来调适自己的心理，平衡自己的生存取向与社会的价值取向呢？

要从求学、致仕、为官之道转到经商上，势必要经历一场痛苦的思想裂变过程。

智慧点评身处重农轻商的封建社会，徽商的心理无可厚非，但是凡事如果不能得到世人、尤其是政府肯定是无法在社会中站稳脚跟的，凡事如果违背了自己的人生价值观也是肯定无法长久的，徽商清楚地看到了这一点，因此他们用尽各种各样的借口为自己的经商找到一条被社会、被当时的价值观所认可的途径，以孝、以义作为自己经商的目的，既迎合了自己的心理需求，又能让时人接受，虽是一时之计，但也不乏其可取之处。

从“贱丈夫”的樊笼中挣脱出来士农工商，所业虽别，是皆本职，情则职情。

——徽商箴言徽州以“程朱故乡”自居，宋明新儒中的程朱一派对其影响可想而知，徽商自然希望能从朱子的学说中找到维护自己的理论。

“存天理，灭人欲”是朱熹理学的核心部分，但是朱熹对于人欲的理解，却似乎有两种涵义。

他曾经提出“学者需是革尽人欲，复尽天理，方始是学”。

又说“人之一心天理存而人欲亡，人欲胜则天理灭”。

但是他同时对此又做出解释说：“人欲中自有天理。”

朱熹对人欲的二重解释，为徽州商人将理学融入商业文化提供了可能。

此外朱熹也曾明确地表达过自己对商贾的看法。

有一次学生问朱熹：“吾辈之贫者，令不学子弟经营，莫不妨否？”

朱熹回答：“止经营衣食亦无害，陆家亦作铺买卖。”

明代先哲李贽也大胆宣称“商贾亦何鄙之有？”

更是直接把商贾与其他各阶层人士画上等号。

理论上的支持让徽人入贾变得合理化，朱熹的亲为更让他们觉得经商理直气壮。

朱熹的亲属及其本人都从事过商业，其外祖父祝确经营的商店、客栈占徽州府的一半，人称“祝半州”。

而朱熹本人虽然坚持“仁人者，正其义不谋其利”，但是他也不反对获取正当利益。

他自己就曾经办过书坊，刻书卖书。

他的以儒者身份亲营商业，对徽商来说无疑是一个巨大的行为榜样和精神安慰。

于是他们自觉的以朱熹理学思想与传统道德作为自己立身行事的指南，将商和儒两者妥善的结合起来。

沿朱熹的思路，他们更是把理欲相通引申到士绅关系的解释中提出了贾儒相通的观念，徽州民间有所谓的左贾右儒，明朝以左上右下，这说明在徽州人心目中，甚至把贾放到了比儒更重要的位置上。

婺源商人李惟诚曾经立有这样的誓言：“丈夫志四方，何者非吾所为？”

即不能拾朱紫以显父母，创业立家亦足以垂裕后昆。

徽商吴良儒认为：“儒者直孜孜为名高，名亦利也。”

籍令承亲之志，无庸显身扬名，利亦名也。

不顾则不可以为子，尚要事儒？

这两人都认为无论是业儒还是从商，最终的目的都是要显亲扬名，光宗耀祖，这二者在儒家的伦理中是完全统一的。

更有一些文人也产生了这样的想法。

著名文人李东阳就提出“士商异术而同志”的看法，徽州籍文人汪道昆也在他的文章中提出：“其俗不儒则贾，相代若践更，要之良贾何负口儒，则其躬行彰彰矣”。

相关链接朱熹（1130-1200），字元晦，号晦庵，别号紫阳，南宋时期的思想家，祖籍徽州婺源。于绍兴十八年（1148年）中进士，历仕商宗、孝宗、光宗、宁宗四朝。

在理宗宝庆三年，被赠太师，追封为信国公，后改为徽国公。

## &lt;&lt;徽商的智慧&gt;&gt;

他是宋代理学的集大成者，认为理是世界的本质，“理在先，气在后”，提出“存天理，灭人欲”，成为巩固封建势力的强有力的支柱，强化了三纲五常，对后期封建社会的变革，起到了阻碍作用。这些话固然有着自我安慰，自我调适的作用，但却都是对传统文化的极大突破，徽商以此减轻了思想上的束缚。

而且随着社会生产力的发展，农产品的流通更加需要商业的支持。

当朝宰相张居正就说过“商不得通有无以利农，则农病，农不得力本穡以资商，则商病”，他认为商农是互利互惠的。

由此可见，当时的人们已经逐渐认识到了商业的重要性，商人的社会地位也随之有所提高。

在这样的社会背景下，徽州人更加积极探索，最后聪明而务实地发现了一条“儒商合一”的道路，在思想上作了如下变通：（1）面对士贵商贱的传统意识，徽商竭力否认士、商之间的尊卑差异，他们开始从不同的角度论证“士商异术而同志”。

经商、业儒只是各人的志向不同而已，二者并无实质性区别，不论走哪一条路都是“丈夫”所为，都是人生的有为之途。

再者一个人的品质是否高尚，重要的是他的儒学修行，而并不在为儒、为贾。

如果从商的人能做到“贾名而儒行”，按儒家的道德规范行事，把儒家思想贯彻到商业经营当中，那么“贾何负于儒”！

因此儒、贾二者并无尊卑贵贱之别。

（2）从追求的目标来说，徽商认为儒、贾亦是相通的。

表面看来，“儒为名高，贾为厚利”，似乎追求的目标不一，但实质上“名高”与“厚利”却是一致的。

业儒入仕固然可以“拾朱紫以显父母”，光耀门庭，而经商创业也同样可以养父母，亦能“大振其家声”。

因而“名亦利也”、“利亦名也”，二者亦是相通的。

（3）从社会功能的角度来看，徽商认为商人的作用更是一点也不比儒者逊色。

儒者入仕，治国平天下，而商人可以贸迁有无，“兴废补弊”，亦有益于社会。

除了分工不同，对社会的贡献都是相同的。

明嘉靖年间的休宁商人汪弘甚至认为，从某种程度上说，商人对社会的作用远胜于那些整天纵情山水，无所事事的儒士。

至此，徽商以“儒术饰贾事”，奉行“以儒为体，以贾为用”的信条，把“贾”与“儒”、“文”与“商”近乎完美地结合在自己的商业生涯中。

只有冲破思想上的束缚方能成就一番大事业，徽商的理念在古板而传统的儒士看来也许是离经叛道的，但正是因为他们敢于打破“重农抑商”的传统观念，冲破世俗偏见，才使许多徽民变为徽商。

徽商最终不仅赢得了天时，垄断了两淮盐务，积累了其他商帮难以匹敌的巨额资金和大部分地区的茶、木经营，而且占据了地利，享用着黄金水道和南北运河的便捷交通，使中国的商界为之震颤！



## <<徽商的智慧>>

### 编辑推荐

众所周知，古今中外的商业竞争，归根结底是人才的竞争，是文化的较量，是精神的博弈。而徽商之所以能在中国商界叱咤风云，辉煌300余年，与其思想、文化和精神是密不可分的。

《徽商的智慧》对于徽商的做人、经商的智慧的挖掘，已不单单是一种对历史的回望，而是对于一种智慧的痴迷。

辉煌已属于过去，而智慧则可以传承到未来。

因此，《徽商的智慧》不但是要为人们解开徽商致富并称雄商界的谜底，更重要的是可以让我们弘扬并运用前人留下的丰厚遗产。

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>