

<<中国商道>>

图书基本信息

书名：<<中国商道>>

13位ISBN编号：9787511713483

10位ISBN编号：7511713483

出版时间：2012-5

出版时间：中央编译出版社

作者：翟玉忠

页数：387

字数：520000

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>

<<中国商道>>

前言

世界上有两个被公认为聪明的民族，同时也是最善于经商的民族，一个是犹太人，一个是中国人。

——德国地理学家，地质学家李希霍芬(F.von Richthofen, 1833—1905) 科学管理是文化的产儿，反过来又使其文明成为一个在工业、社会和政治方面充满活力的成人。

——美国当代管理思想史学家，伊利诺大学教授丹尼尔·雷恩(Daniel A.Wren) 两千多年前，中华大地上出现了与诸子百家并立的商家(亦称“治生者”或“货殖家”)。

两千多年来，他们的经营思想成为中国商业文明的活水源头。

从春秋战国时的范蠡、白圭到明清各大商帮，再至近代民族实业家，从先秦古书《范子计然》到明清诸多商书，中华商道一脉相承，造就了无数商业奇迹，成就了无数商业巨子。

然而，在商战日益激烈的近代，中国本土被实践检验了数千年的商业思想却在很大程度上被遗忘了。

清末民初著名实业家、思想家郑观应(1842~1921)甚至慨叹说：“中国袭崇本抑末之说，从古无商政专书。

”他不知道，中国上有富国轻重之术，下有富家计然之策。

中国古典商业思想被后人遗忘，究其原因：汉以后，直到唐宋时期，政府的抑制商业政策和民间的贱商思想相对严重，阻碍了商业文明的进一步发展，集中表现在这一时期在商业理论上没有多大建树。

史载神农氏教人日中为市，交易而退。

虞舜曾贩货于顿丘，运盐于传虚。

殷人重贾，其祖王亥驾车服牛作远程贸易。

由此观之，中国商人的历史可谓源远流长。

商业事业繁荣、商人阶层崛起的前提条件是专业化经济区域的形成，它使远途贸易成为可能和必然。

至少从周代开始，中国境内已经形成几大经济区域，并有了繁荣的商业活动。

司马迁在《史记·货殖列传》中记载先秦的经济区域时说：“太行山以西盛产木材、竹子、楮木、野麻、旄牛尾、玉石；太行山以东多有鱼、盐、漆、丝、美女；江南出产楠木、梓树、生姜、桂花、金、锡、铅、朱砂、犀牛、玳瑁、珠子、象牙兽皮；龙门、碣石山以北地区盛产马、牛、羊、毡裘、兽筋兽角；铜和铁则分布在周围千里远近，山中到处都是，有如棋子满布。

这是关于各地物产分布的大致情况。

这些都是中国人民所喜好的，习用的穿着、饮食、养生、送死之物。

所以，人们要靠农民耕种，取得食物，要靠虞人进山开采、渔夫下水捕捉，获得物品，要靠工匠制造，取得器具，要靠商人贸易，流通货物。

”(原文：夫山西饶材、竹、谷、缝、旄、玉石；山东多鱼、盐、漆、丝、声色；江南出楠、梓、姜、桂、金、锡、连、丹沙、犀、玳瑁、珠玑、齿革；龙门、碣石北多马、牛、羊、旃裘、筋角；铜、铁则千里往往山出棋置，此其大较也。

皆中国人民所喜好，谣俗被服饮食奉生送死之具也。

故待农而食之，虞而出之，工而成之，商而通之。

) 至秦汉，地区间的经济分工越来越细，《史记·货殖列传》写了北至燕、代，南至儋耳的诸多经济区域，并说当时“富商大贾周流天下”。

在上述历史大背景下，丰富的商业实践活动成就了范蠡、白圭这样的大商人及其经商理念——中国商道应运而生，代表作就是中华商业原典《范子计然》。

在先秦，中国人并没有明显的轻商抑商思想。

大工“大农”大商乃国之三宝，无先后之别。

中国社会科学院研究生院叶坦教授认为，是秦汉统一战争，需要集中一切力量用于耕战的客观需要强化了“重农抑末”的思想，这种看法很有见地。

她在《富国富民论——立足宋代的考察》一书的注中提到：“‘重本抑末’思想的提出，主要是为满

<<中国商道>>

足统一战争所需要的粮食和兵源，要求通过农战一途实现富国强兵。

因此限制工商业，驱使百姓归农成为基本政策。

最初的‘末’主要指奢侈品生产，如李悝提出‘禁技巧’以发展农业，‘农伤则国’。

商鞅提出：‘能事本而禁末者富。

’他所谓的‘末’主要指商贾，要求加重征收商贾赋税，使人们‘壹务’于农。

韩非则明确把工商业者列为‘五蠹’之一，在当除之列，要求‘使其商工游食之民少而名卑，以趣本务而外末作。

’”另据《史记·平准书》，汉初，“高祖乃令贾人不得衣丝乘车，重租税以困辱之。

孝惠、高后时，为天下初定，复弛商贾之律，然市井之子孙亦不得仕宦为吏。

”不过这类政策谈不上任何成功。

汉文帝时号称“智囊”的晁错就曾感叹：“那些商人们，大的囤积货物获取加倍的利息；小的开设店铺贩卖货物，牟取利润。

他们每日都去集市游逛，趁政府急需货物的机会，所卖物品的价格就成倍抬高。

所以商人家中男的不必耕地耘田，女的不用养蚕织布，穿的必定是华美的衣服，吃的必定是上等米和肉；没有农夫的劳苦，却占有农桑的收获。

依仗自己富厚的钱财交接王侯，其势力甚至超过官吏，凭借资产相互倾轧。

他们遨游各地，车乘络绎不绝，乘着坚固的车，赶着壮实的马，脚穿丝鞋，身披绸衣。

这就是商人兼并农民土地，农民流亡在外的原因。

当今虽然法律轻视商人，而商人实际上已经富贵了；法律尊重农民，而农民事实上却已贫贱了。

”（《汉书·食货志》原文：而商贾大者积贮倍息，小者坐列贩卖，操其奇赢，日游都市，乘上之急，所卖必倍。

故其男不耕耘，女不蚕织，衣必文采，食必粱肉；无农夫之苦，有阡陌之得。

因其富厚，交通王侯，力过吏势，以利相倾；千里游遨，冠盖相望，乘坚策肥，履丝曳縠。

此商人所以兼并农人，农人所以流亡者也。

今法律贱商人，商人已富贵矣。

）到司马迁写《史记·货殖列传》的时代，社会上已经出现了许多巨商，汉武帝时期长期主管财政的桑弘羊本人就是“洛阳贾人子”。

用司马迁自己的话说，当时那些致力于农业、畜牧、手工、山林、渔猎或经商的人，凭籍权势和财利而成为富人，大者压倒一郡，中者压倒一县，小者压倒乡里，多得不可胜数。

（《史记·货殖列传》原文：“若至力农畜，工虞商贾，为权利以成富，大者倾郡，中者倾县，下者倾乡里者，不可胜数。

”）中国真正的“贱商”大约始于魏晋时期。

当时不仅在政策上压制商业，有时还对商人进行人身侮辱。

比如西晋初年，政府就规定：“侩卖者，皆为着巾，白帖额，题所侩卖者及姓名，一足着白履，一足着黑履。

”至唐代，有市籍者仍被严重歧视，规定：“工商杂类，不得预于士伍。

”“有市籍者不得官，父母、大父母有市籍者，亦不得官。

”在这样的社会氛围之下，中国商业文化的衰落是必然的。

至宋代，中国商业文化逐步兴起，商人的地位逐步受到重视。

北宋学者郑至道提出“工商皆本”，这在当时可以说是具有革命性的思想。

他说：“古有四民：日士、日农、日工、日商。

士勤于学业，则可以即爵禄。

农勤于田亩，则可以聚稼穡。

工勤于技巧，则可以易衣食。

商勤于贸易，则可以积财货。

此四者，皆百姓之本业。

自生民以来，未有能易之者也。

<<中国商道>>

”南宋叶适(1150~1223)也明确指出,只有士、农、工、商四民共同发挥作用,国家才会富强,压制商业的政策是不对的。

他说:“夫四民交致其用,而后治化兴,抑末厚本,非正论也。”

”清人沈垚(1798~1840,“垚”古同“尧”)认为,是宋太祖将晚唐散落在藩镇的财政大权收回后,才使士大夫有了商品经济观念,这显然会在很大程度上改变人们对商业的态度。

他指出,宋太祖尽收天下的利权归于政府,从此士大夫起家之初就必须兼而从事农桑之业才能养家糊口,这完全与古代不同。

为官者都要与普通百姓争利,没有作官的士大夫也要先有一份农桑之业才能维持生计,然后再专事于读书走人仕途,因此经营致富之心十分迫切,商人的势力也越来越强大。

如果没有家人经营致富以维持生计,其子弟就无法安心读书,进而为官显达。

所以古时候有士、农、工、商的分别,后世的士、农、工、商四民无法分别。

古时候士大夫的子弟永远是士大夫,而后世商人之子才能成为士大夫,这是宋、元、明以来社会变迁的大趋势。

(《落帆楼文集》卷二十四,原文:宋太祖乃尽收天下之利权归于官,于是士大夫始必兼农桑之业,方得贍家,一切与古异矣。

仕者既与小民争利,未仕者又必先有农桑之业方得给朝夕,以专事进取,于是货殖之事益急,商贾之事益重。

非父兄先营事业于前,子弟即无由读书以致身通显。

是故古者四民分,后世四民不分。

古者士之子恒为士,后世商之子方能为士。

此宋、元、明以来变迁之大较也。

)但中国商业文化的真正复兴却是在16~18世纪中国商业革命之时,中国商道因此有了重新复兴的社会基础,主要标志是世人对商人态度的根本性改变以及明清诸多商书问世。

明清时对商业和商人的重新评价已经成了历史的潮流,我们仅列出有代表性的几位学者的评论。

明神宗时内阁首辅、大政治家张居正提出了“厚商”的观点,他说:“商人致力于交易有无,农民致力于稼穡耕耘,如果商人不能互通有无、调剂余缺以方便农民生活,那么农民的日常生活就会变得困难;如果农民不努力种田为商人提供货物来源,那么商人的经营活动就无法进行。

所以说商与农的关系就如同秤与秤锤的关系,二者必须保持平衡。

所以我认为,要想使天下财货丰足,最好是减轻赋税方便农民,以展农业使特产丰饶,给商人提供充足的货源;要想使百姓日用不匮乏,最好是减轻关市商税,优待商人,以方便农民的生活。

”(《张文忠公全集》卷八,原文:商通有无,农力本穡。

商不得通有无以利农,则农病;农不得力本穡以资商,则商病。

故商农之势常若权衡然……故余以为欲物力不屈,则莫若省征发以厚农而资商;欲民用不困,则莫若轻关市以厚商而利农。

)明代政治家、军事家,大成就者王阳明主张“四民异业而同道”。

但对于元代大儒许衡“学者以治生为首务”观点,又称之为“误人”,弟子对此大惑不解,王阳明解释说,此处关键在于经商时不失观照工夫,使“心体无累”,应无所住,不染一尘,虽然整天从事经商之事,也不妨害他成为圣贤——大商之用心可谓微妙矣!

商界朋友当在此处努力参究。

他说:“但言学者治生上,尽有工夫则可。

若以治生为首务,使学者汲汲营利,断不可也。

且天下首务,孰有急于讲学耶?

虽治生亦是讲学中事。

但不可以之为首务,徒启蒙营利之心。

果能于此处调停得心体无累,虽终日作买卖,不害其为圣为贤。

何妨于学?

学何贰于治生?

<<中国商道>>

”王阳明心学泰州学派弟子何心隐(1517~1579)甚至认为商人的地位当高于农民，这在农业时代的中国可以说是极为罕见的。

他说：“商贾大于农工，士大于商贾，圣贤大于士。

”明清之际，著名学者黄宗羲(1610~1695)直接批评了宋以来有些儒生将义利对立起来的观点，认为那些儒生没有真正理解古代圣王崇本抑末之道，就随意排斥工商业。

其实工业和商业都是圣王所支持的本业。

他说：“世儒不察，以工商为末，妄议抑之。

夫工固圣王之所欲来，商又使其愿出于途者，盖皆本也”。

清代学者王源(1648~1710)主张重商，认为没有商业，国将不国，他说：“本宜重，末亦不可轻。假令天下有农而无商，尚可以为国乎？”

”16~18世纪的中国商业革命是由国内大宗商品的远距离贸易和海外贸易扩张来推动的。

国内大宗商品的远距离贸易在不同经济区域之间，由具有地方特点的商帮进行，而不是个别商人的经营活动。

著名的商帮有徽商、晋商、粤商、闽商、江右商、洞庭商等等，明清商书大体皆出自这些商帮的才俊之手，由他们辑录而成。

《商家智谋全书》的作者在前言中这样写道：“只是随着晚明商业大潮的涌现，才催生了一批商业书，或称商书。

这些书籍多由商人编写，或专为商人编写，在商业领域传抄流播，具有较高的史料价值和文化意义。

明清商书，从广义上讲包括商人日用通书、商业交通路程书、商业训诫之书等，现存约二十种。

”中国文化以大道为本，明清商人编辑诸多商书的目的，除了实用，其终极目的还是劝人修道进德，不为物欲所染。

比如为明清商书广泛收录的《买卖机关》，这位不知名的作者就留下了自己写作的目的是使人“不溺欲海，挽回淳厚”，上面说：“斯言浅易，无非开启迷蒙；意义少文，惟在近情通俗。

予著斯言，为目击经商艰于获利，渐见消替，而牙侏日坐失业，益见困惫，所以人心不古，俗习浇漓，有自来矣。

然句法虽浅近无文，其中意义，亦能详尽宾主之弊，指人循道义，履中正，不溺欲海，挽回淳厚，向化美俗。

诸君不鄙而共之，俾可少补处世治家之万一耳。

”对于明清商书的类型，学者们一般细分为如下几种：一是记录各地交通地理情况的。

如明代黄汴《一统路程图记》、壮游子《水陆路程》、清代赖盛远《示我周行》等。

二是兼具交通路线和经商之道的，典型的如明代程春宇的《士商类要》。

三是专讲为商之道的，如明代有崇祯间李晋德的《客商一览醒迷》，清代吴中孚的《商贾便览》和王秉元的《生意世事初阶》等等。

四是一些专论商业技能的书，如清后期的典当行业的专书《典业须知》、《典务必要》等等。

不幸的是，明清中国商业革命被西方的坚船利炮打断了。

接踵而至的便是西方商业文化排山倒海般的涌入，使得中国本土商业文明复兴的势头再次夭折，这是中国本土商业管理思想被遗忘的另一个原因。

今天，我们所要作的主要是通过对先秦商道的还原和明清商书的阐释，在这样一个全球大争的时代，让中国的商界精英看到中华文明真正的商业思想基础及内涵——我们不再满足于对西方商业文明的亦步亦趋，也不再满足于根本没有从商经验学者的穷诸玄辩，我们要从中国商道内在理路中重新找回中国大商的真精神！

先秦商家“乐观时变”，清代洞庭商人席本楨(1601~1655)亦然，近代最大的民族资本企业集团荣氏企业的重要创始人荣德生(1875~1952)亦然；先秦商家“人弃我取，人取我予”，明代山西蒲州商人王海峰亦然，近代最大的华侨资本企业集团永安企业的主要创始人郭乐(1874~1956)亦然；先秦商家重智、勇、仁、强这些基本道德，明代徽商程春宇编撰的《士商类要》卷四多讲商人的自我修养，中华书局的主要创始人陆费逵(1886~1941)亲著《实业家之修养》一书……当西方著名经济学家布赖恩·阿瑟(W.Brian Arthur)研究信息时代的商业经济时(参阅附录四)，惊讶地发现自己所宣讲的竟然是老

<<中国商道>>

子的道家哲学，他不禁感叹中国哲学“非常具有现代性”…… 从古至今，中国大商之道一以贯之，历久弥新，其源远流而流长、博大而精深！

概括起来，中华商道有如下三个要点：大道惟一，商道不二——道家是中国商家的思想基础。

上则富国，下则富家——中华商道与中国古典经济思想轻重术同源。

居家则致千金，居官则致卿相——中国古典政治军事思想与企业管理殊途同归。

相信，读者在阅读本书过程中将会对上述这些要点有更深的体悟——我们期待符合中国现实特点的商业文化的复兴，而中华商道的再生是这一伟大复兴之路的起点…… 翟玉忠 2012年2月于北京琉璃厂

<<中国商道>>

内容概要

《中国商道：中国商人的长生久富之道》是对中国先秦和明清两个商品经济大发展时期商业典籍的第一次系统整理和诠释。

在全球化商业竞争愈来愈烈的今天，本书具有重要的史料和实用价值。

两千多年前，中华大地上出现了与诸子百家并立的商家（亦称“治生者”或“货殖家”）。

两千多年来，他们的经营思想成为中国商业文明的活水源头。

从春秋战国时的范蠡、白圭到明清各大商帮，再至近代民族实业家，从先秦古书《范子计然》到明清商人编辑的二十多种商书，中华商道一脉相承，造就了无数商业奇迹，成就了无数商业巨子。

先秦商家“乐观时变”，清代洞庭商人席本桢（1601-1655）亦然，近代最大的民族资本企业集团荣氏企业的重要创始人荣德生（1875-1952）亦然；先秦商家“人弃我取，人取我予”，明代山西蒲州商人主海峰亦然，近代最大的华侨资本企业集团永安企业的主要创始人郭乐（1874-1956）亦然；先秦商家重智、勇、仁、强这些基本道德，明代徽商程春宇编撰的《士商类要》卷四多讲商人的自我修养，中华书局的主要创始人陆费逵（1886-1941）著《实业家之修养》一书……

从古至今，中国大商之道一以贯之，历久弥新，其源远流而流长，博大而精源！

概括起来，中华商道有如下三个要点：

大道惟一，商道不二--道家是中国商家的思想基础。

上则富国，下则富家--中华商道与中国古典经济思想轻重术同源。

居家则致千金，居官则致卿相--中国古典政治军事思想与工商管理殊途同归。

通过这本书，读者将会对中华商道的上述特点有更加深刻的认识。

作者简介

翟玉忠，北京大学中国与世界研究中心特约研究员，上海交大海外教育学院产业创意研究所研究员，国学专家，财经评论家。

原《中国产经新闻》国际部主任，香港中国新闻出版社《法制新闻》杂志社新闻部主任，现任新法家网站（中英文版）总编辑。

主要著作：《道法中国--二十一世纪中华文明的复兴》（2008年）；《国富策--中国古典经济思想及其三十六计》（2010年）；《中国拯救世界--应对人类危机的中国文化》（2010年）。

译著：《孔门理财学》（The Economic Principles of Confucius and His School，原书由美国哥伦比亚大学1911年出版；中央编译出版社，2009年）。

主编：《新法家说》（The New Legalist，中英双语，与陆寿筠先生合作，美国Tri-City Press、香港东方文化出版社联合出版）。

<<中国商道>>

书籍目录

自序
 两千多年前，中华大地上出现了与诸子百家并立的商家（亦称“治生者”或“货殖家”）。
 两千多年来，他们的经营思想成为中国商业文明的活水源头。
 从春秋战国时的范蠡、白圭到明清各大商帮，再至近代民族实业家，从先秦古书《范子计然》到明清诸多商书，中华商道一脉相承，造就了无数商业奇迹，成就了无数商业巨子。

第一部分 商道要旨

从古至今，中国大商之道一以贯之，其源远流而流长、博大而精深；概括起来，中国商道有如下三个要点：

大道惟一，商道不二--道家是中国商家的思想基础。

上则富国，下则富家--中华商道与中国古典经济思想轻重术同源。

居家则致千金，居官则致卿相--中国古典政治军事思想与企业管理殊途同归。

第一章 大道第一

（一）人生而静

（二）静因之道

（三）以义制利

商道今解彼得·圣吉：做企业是一种修行

第二章 要旨第二

（一）自然之道

（二）四民均平

（三）积著之理

商道今解Google广告--因时而异

第三章 名法第三

（一）道生法

（二）名法

（三）自用之道

商道今解法家与现代企业管理

第四章 故事第四

（一）范蠡论道、术、名、实

（二）范蠡救子

（三）范蠡辞越王

商道今解查克·费尼：“帮助别人是不错的投资！”

第二部分 范子计然

第三部分 明清商书

第四部分 政商论衡

后记

本书的问世得益于太多认识或不认识的良师益友，他们主要包括：上海交通大学海外教育学院产业创意研究所的戴明朝博士，承蒙他的厚爱，去年年底约我去上海交大向企业界人士讲演，并“命题作文”，要我讲《商道要旨》；当时我讲，自己本非商界中人，做生意也没有多少实践经验，最多只能按商界先贤的教训，照本宣科，误人必多。

他说当今能讲下来已属不易，但去无妨——这是本书问世的直接因缘。

复旦大学历史系的杨正泰教授；感谢他对明清商书出色的整理工作。

特别值得一提的是他的如下两本著作：《明代驿站考(增定本)》(附《寰宇通衢》《一统路程图记》《士商要览》)，上海古籍出版社2006年出版；《天下水陆路程·天下路程图引·客商一览醒迷校注》，山西人民出版社1992年出版。

《吴越春秋全译》(1993年)的作者上海财经大学张觉教授，《越绝书全译》(1996年)的作者上海财经大学俞纪东副教授，两书皆在贵州人民出版社“中国历代名著全译丛书”之中。

贾嘉麟、张民服、齐迎建三位先生，他们主编的《商家智谋全书》辑录了许多明清商书，为本书第三部分的写作提供了诸多便利。

该书由中州古籍出版社2002年出版。

还有太多商业、学界和出版界的朋友以各种形式，为本书提供了各种各样的建议和帮助，在此我们不再一一列出他(她)们的名子。

总之，笔者对中国商道的探索是建立在别人深入的思考和大量的研究基础之上的，站在他人的肩膀之上，才使我们能够看得更高，望得更远——这不仅是自然科学发展的规律，也是人文学术发展的规律。

当然，本书所有的缺点和错误要由笔者一人承当。

翟玉忠 2011年12月于北京琉璃厂

编辑推荐

《中国商道:中国商人的长生久富之道》是对中国先秦和明清两个商品经济大发展时期商业典籍的第一次系统整理和诠释。

在全球化商业竞争愈来愈烈的今天,《中国商道:中国商人的长生久富之道》具有重要的史料和实用价值。

从古至今,中国大商之道一以贯之,历久弥新,其源远而流长、博大而精深。

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>