

浅谈范蠡的经商之道

马琳

(华东理工大学商学院 上海 200237)

摘要: 范蠡是中国历史上杰出的政治家、军事家、思想家、实业家,本文主要通过范蠡经商成功的原因以及其经商思想进行分析,以期能对现代企业家从事商业活动提供一些有益的思考与启示。

关键词: 范蠡 经商之道

范蠡,字少伯,楚国宛(今河南南阳)人,春秋战国末期的军事家、政治家和经济学家。辅助勾践灭吴兴越,称霸中原。然而他功成身退,离开勾践,先到齐国东北端的滨海地区(今蓬莱一带),后又到西南端的陶(今菏泽南面),从事商业活动。“十九年之中,三致千金”,成为远近闻名的商业巨富,被誉为华夏商人的始祖[1]。可以说,范蠡是从政能强国、经商能大富,德才兼备、见识高远的人。那么,范蠡的经商之道究竟有哪些?他的成功给现代商界留下什么启示呢?本文将就这一问题进行探讨。

1、范蠡经商成功的原因分析

1.1 文化资本优势

范蠡之所以能够帮助勾践完成复国雪耻、称霸诸侯的大业,能够弃官经商,“三致千金”,成为垂名后世的“陶朱公”,根源在于他自身的文化资本底蕴作为内因奠定了基础。

《越绝书·越绝外传纪策考第七》中写道:“(文种)得蠡而悦,乃从官属,问治之术。蠡修衣冠,有倾而出,进退揖让,君子之容。终日而语,疾陈霸王之道;志和意同,胡越相从。”可见,范蠡独有所学,韬光养晦。正因其不凡的学识,才使文种引为知己,共同赴越,辅佐勾践。他的文化资本使他明锐、深沉、坚定、灵活机敏,成为勾践推行“十年生聚,十年教训”的重要策划和组织者;他所实施的修筑都城、开荒种粮、畜牧养鱼等一系列生产经营之道,使越国在短期内国力大盛,终于灭吴兴越,称霸中原。范蠡的文化资本决定了他能够胜任“存越、灭吴、争霸”的历史重任。同样,也为他从商成功奠定了基础。

1.2 地理位置优势

范蠡在经商活动中,还会“择地”。范蠡经商选在齐国,是要摆脱政治对他的影响,使他有广阔的活动空间。到齐国后,经过慎重考虑,决定在陶定居。依据如下:一、陶地理位置优越,方便东西南北各地交往。《史记》载:“朱公以为陶天下之中,诸侯四通,货物所交易也。”二、周边物产丰富,能提供充足的货源。陶之东为齐国,多布帛鱼盐;北为赵,富鱼、盐、枣、栗;南有邹、鲁,桑麻之业兴盛。三、陶地土地肥沃,物产丰富,气候适宜,既可为经商奠定良好的物质基础,又能为商人提供良好的生活环境。四、陶地偏东,与中原相比,战争相对较少[2]。这正是他顺应“地道”的表现,因而在商业活动中得到“地”之“利”。

1.3 人际关系优势

范蠡长期主政越国军事、经济、外交,在辅佐勾践过程中,出于战略需要,接好齐围,亲近楚国,依附晋国,从而也编织了自己的社会关系网络,凝聚了自己的社会关系资本。正是由于这一资本的庇护,才使范蠡及其全家从越国安然离开,像普通老百

姓那样“苦身戮力”、“耕于海畔”、“父子治产”、“致产数千万”;也正因为这一资本,在范蠡转辗到齐国后,又被齐王重用为相。

2、范蠡的商业经营之道

2.1 善捕商机,善用时机

范蠡在对商机的把握上技高一筹。宜兴鼎蜀山区附近的泥土黏力强,耐火烧,宜做陶器^[3],当地很多人都知道,但只有范蠡意识到了这里的商机。他用商人的头脑,以实际行动把有利的条件转变为现实。这告诉我们,把握机会,立即行动,抢占先机是商界人士的首要必备的内在素质。

此外,范蠡提出“贱取如珠玉”、“贵出如粪土”^[4],即进货时,当货物的价格低于价值,就要像珠宝一样采购;在出售时,只要价格高于进价,就应视之如粪土,尽快出售。惟有这样加快周转速度,才能获取较高的利润。如粮食,就要在丰年大量收进,积蓄储备,以供歉年出售,从而在商品货币的转换中取利。“知斗则修备,时用则知物”、“早则资舟,水则资车”^[5]都说明了范蠡在经商中,能因时而变,觉其先兆,窥其先机,从而能牢牢把握住经营的主动权。因而,在当今复杂多变的市场形势下,商家要想获利赚钱,就必须重视市场行情的变化,揣度商品供求和价格的关系,把握时机,以便采取有针对性的对策。

2.2 诚贾经商,仗义疏财

范蠡讲究“仁义”和“诚信”,他具有一般商人所难有的气质和风格。

首先,商品是具有价值和使用价值的。商品的质量即其使用价值,它的好坏不但关系到生产者、商人本身的信誉,而且同时也关系到消费者的切身利益。当私营个体手工业大量兴起后,范蠡就引用他的老师计然之策,提出“务完物”的口号,要求质高货真、完好贮藏,提高产品在市场上的竞争力,同时还提出“腐败而食之货勿留”的方针,以免损害消费者的利益^[6]。这样,范蠡就以优质的产品获得了大量农业生产者的欢迎。

其次,在他经商19年中,能够三次积累“千金”,但他却并不骄傲自满、盛气凌人,而是把“千金”“分散与贫交疏昆弟”^[7]。著名史学家司马迁就称赞他是“富而好行其德”。范蠡这一非凡的举措,一方面显示他是一位德高、行善的诚贾、良商,从而为他树立了良好的社会形象;另一方面,也为范蠡在经商活动中提高威望、增加信誉度和人气,为他积累更多财富,由“千金”而至“巨万”打下牢固基础。

2.3 加速周转,善于理财

范蠡认为,在增加商品储备的同时,应力求加速资金周转。商品、货币在市场经营中应像流水似的畅顺,从而使得同量的资

参考文献:

1. Venuti, Lawrence. The Translator's Invisibility: A History of Translation [M]. London and New York: Routledge. 2004
2. 贾齐,从《红楼梦》霍克斯译本看译者的创造性叛逆[J],华东理工大学学报,2007(3): 120-123.
3. 骆贤凤. 关于文学翻译中归化与异化的思考[J],湖北民族学院学报,2002(4): 81-84
4. 谢天振. 译介学[M]. 上海:上海外语教育出版社,2003.

5. 谢应喜. 从文化趋同看归化和异化[J],广东外与外贸大学学报,2001(4): 53-56

注释

- (1) 谢应喜. 从文化趋同看归化和异化[J],广东外与外贸大学学报,2001,(4): 53-56
- (2) Venuti, Lawrence. The Translator's Invisibility: A History of Translation [M]. London and New York: Routledge. 2004. 20. □

提高大学生法律素养的内外化运行机制

庞 惠

(合肥工业大学人文经济学院 安徽 230001)

摘要:当代大学生法律素养的状况令人堪忧,大学生良好的法律素养不仅要求掌握法律知识还要求能够转化为守法、用法、护法的行为,故从内外化的角度阐释了法律素养的运行机制,并指出了法律知识的学习和法律信仰的形成是内外化运行机制中的关键环节,法律信仰的形成标志着良好而稳定的法律素养的形成。

关键词:法律素养 机制 内化 外化 法律信仰

党的十七大报告明确提出要坚定不移发展社会主义民主政治,全面落实依法治国基本方略,随着我国法制宣传和普法工作的日益加强,大学生的法律素养已经有了逐步的提高;但现实状况还是不容乐观,从大量的资料和调查中显示大学生对法治的信任信仰程度、对法律的理解深度、自觉追求法治精神的心理和习惯有待提高,所以必须要探寻一种提高大学生法律素养的有效方式。

一、法律素养内外化机制的创设

“机制”按辞海解释:“原指机器的构造和动作的原理。生物学和医学在研究一种生物的功能(如光合作用或肌肉收缩)时,常说分析它的机制,这就是说要了解它的内在工作方式,包括有关生物机构组成部分的相互关系,以及其间发生的各种变化过程的物理、化学性质和相互关系。”简言之机制可以理解为:组

成事物的各要素之间相互联结所形成的制约关系对事物运行和发展的调节形式,探寻法律素养的形成发展机制,首先要了解法律素养的构成要素。

所谓素养,是指人们在学习和日常生活中所获得知识的内化和融合,它对一个人的思维方式、处事方式、行为习惯等方面都起着重要作用。法律素养是指认识和运用法律的能力或素养。一个人的法律素养如何,是通过其掌握、运用法律知识的技能及其法律意识表现出来的。从法律认知到法律行为的转化是一个复杂的心理过程,必然要求情感和意志的形成,可见,法律认知、法律情感、法律意志、法律行为成为了法律素养必备的四个要素。研究法律素养的形成和发展机制应从动态的角度对其构成要素的因果联系以及引起其运动、变化、发展的规律性进行分析,法律素养的内外化机制就是将外在于主体的法律要求在心理机制的作

本在一定时间内能做更多的生意,进而在扩大购销中增加利润的总额。他提出的“无息币”、“无敢居贵”、“薄利多销”、“逐什一之利”等方针,旨在加速商品流通中“货币—商品—货币”的进程,从而达到盈利的目的^[1]。范蠡出不抬价,进不压价,不在扩大商品的加价率上费心机,而是当买即买,当卖即卖。他以“薄利”的谋略,达到了“多销”的目的,最终获得最大利润。

商业经营还是一个复杂的过程。它不但包含着商品的购、销、调、存等商务活动,还包括资金占用、流通费用、商业利润等财务问题。因此,经商与理财是缺一不可、密不可分的。尽管在史书中未曾见到有关范蠡是如何理财的相关记载,但从其经营“十九年之中三致千金”,成为富甲天下的商业巨子来看,范蠡在处理财务成本、资金运转以及利润方面做得较好,从而降低不必要的成本损失,使资金运转井井有条,使其商业运营健康持续地向前发展。

2.4 善用人才,艰苦创业。

司马迁评价范蠡“能择人而任时”、“与时逐而不责于人”^[1],这说明范蠡能正确认识并处理人际关系,使之“尽其材”而又“于人而不负之”。

范蠡是以父子为主体的个体商家。父子苦心戮力,艰苦创业。然而随着资金的增长,经营范围的扩大,在他手下必然有一些他精心挑选出来的精通商业运作、善于实践的商业人才来从事经营活动。还在范蠡做勾践臣子的时候,越国被吴国打败,勾践准备去吴国做奴隶,本来准备让他留在国内,他便说:“四封之内,百姓之事,蠡不如种也。四封之外,敌国之事,种亦不如蠡也。”最后,勾践让文种留在国内,带范蠡去吴国做奴隶。结果,文种和范蠡都能把事情处理得相当出色。这证明:范蠡对自己与文种其人都能有正确的认识,以致让勾践准确地“择材”而用。

范蠡在山东东北部海滨开荒,发展农、牧、渔、盐业的时候,他对下属的一般劳动者没有丝毫虐待行为,如克扣劳动报酬、延长工时等。相反,取而代之是他的关怀与爱护,如对“耕奴”、“乐奴”,他分别以五年和十年为限除去其“奴籍”,转为自由民^[4]。可见范蠡不但善于识别、选择人才,而且爱惜人才。这种思想对于调动员工积极性,激发员工潜能,增进员工之间、员工与企业之

间的感情,具有重要的现实意义。

2.5 因时察势,多种经营

经过仔细观察,范蠡看到市场的需要是多方面、多层次的。而农业又是万物之本,农产品收成的好坏,会直接影响到其他商品,农产品的波动价格也必将影响整个市场。因而,他决定农商兼营。垦荒地、种粮食、种蔬菜,调整农产品价格,以便达到“农末俱利”。同时,他又凭敏锐的洞察力发现发展养殖业资金少、收益高,是快速致富的有效方法,所以又兼营副业,养鱼、猪、羊、鸡。这种多种经营,农、牧、商相结合的策略,实现了从生产领域到流通领域的多元相济化。这也是他广开财源,走上成功之路的重要原因。

3、结语

自古至今,从司马迁、苏轼到冯友兰、胡寄窗等,史学界和学术界对范蠡都有极高的评价,说他“忠以治国、勇以克敌、智以保身、商以致富”^[5]。他与商代之比干、三国之关羽并称“三大财神”,为后世景仰。范蠡韬光养晦,将政治军事的谋虑运用于经济管理,他提出的“经济循环论”、“积善之理”、“待乏原则”、“平粟齐物价格理论”等,不仅广泛地影响了春秋列国,而且其影响力一直延续到今日。

在大力发展社会主义市场经济的今天,范蠡的经济思想和商业作风,不仅是一笔弥足珍贵的精神财富,而且更是一种利国利民的经商法宝。因此,加强商圣范蠡经济思想的研究,对企业家以及我国商业的发展有着重大的意义。

参考文献:

- [1]司马迁. 史记[M]. 上海:上海古籍出版社, 1997.
- [2]黄有汉. 范蠡所居陶地考[J]. 河南大学学报(社会科学版), 1999,(6).
- [3]吕忠志. 试论范蠡的经济思想[J]. 东岳论丛, 1998,(4).
- [4]孟祥才. 论范蠡[J]. 烟台大学学报(哲学社会科学版), 1998,(1).
- [5]张增田. 范蠡的经营理念及其现代教益[J]. 管子学刊, 2001,(2). □