

清抄本《生意世事初阶》述略

罗 仑 范金民

明清时期，随着商品经济的繁荣，商品贸易的兴盛，大量为商人活动所必需的应用书籍先后产生，人们谓之为商业书。这些商业书存世的尚有商浚的《水陆路程》（8卷，万历四十五年刊）；阙名的《三台万用正宗》中的《商旅门》（万历二十七年刊）；陶承庆的《商程一览》（万历刊）；李晋德、黄汴的《一统路程图记》（又名《客商一览醒迷天下水陆路程》，8卷，隆庆四年初刊，崇祯八年再刊）；程春宇的《士商类要》（4卷，天启六年刊）；周文焕、周文炜的《新刻天下四民便览万宝全书》中的《天下便览路程》（万历刊）；江湖散人的《新刻士商必要》（6册，明末刊，收录黄汴的《新刻水陆路程》和陶承庆的《商程一览》）；檐漪子的《新刻士商要览——天下水行陆程图》（3卷，明末刊）；崔亭子的《路程要览》；陈其的《天下路程》（3卷，乾隆六年刊）；赖盛运的《示我周行》（全3卷附续集，乾隆三十九年刊）等。这些书籍所涉及的内容主要有两大类，一是全国各地水陆交通要道里程及其交通条件，二是出外经商应具备的道德素养、业务知识以及有关注意事项。但是，这些书籍是专为行商写的，而很少或几乎没有涉及坐贾的经营活动。至乾隆五十七年，吴中孚辑成的《商贾便览》八卷，虽然论及坐贾之事，但主要的仍是偏重于行商。

1988年10月，我们在南京大学图书馆古籍部发现了《生意世事初阶》一书。这是一本专门介绍坐贾基本知识的商业书，而且

早于吴中孚的《商贾便览》。

此书系抄本。每半页9行，行21至26字。署名为句曲王秉元开初氏纂集、沙城西麓主人汪溟增订。（按句曲为江苏句容县的古称）书前有增订者汪溟作于乾隆五十一年丙午的序。序云：“余向以舌耕为事，不以猥琐撙心。迨至知非之年，欲效方人之术，始见挾本居奇，无微不入，特以江湖远涉，不克面海儿曹。因阅王子《世事》一册，重加删润，邮寄子姪，聊节手示之劳”。由此可知，《生意世事初阶》是由汪溟依据王秉元《世事》一书重加增删润色而成的。而王氏何时纂集成《世事》，目前尚不清楚，但无疑是在汪氏增订时的乾隆五十一年以前。

全书不分卷，共计62条，合订一册。前27条为学徒（书中称“小官”）如何学艺，后35条为店铺如何开张营业及培养学徒。现将其内容，略加介绍如下。

此书强调店铺学徒应具备的条件。第一，在个人品质方面，“要守规矩，受拘束”，而“务必少年老成”；要有礼貌，尊敬师傅和店内伙计，“不可嘴快多言好辩”，若有陌生人进店，则必须使用“请教尊姓台甫，尊府何处”和“到此有何贵干”等礼貌用语与人周旋；要虚心好学，师傅“说你，是教你成人，骂也受着，打也受着”，逆来顺受。因此在学徒期间，定要“努力奋斗，学得生意精微，世务圆通”，日后才能成为一名优秀的店员。

第二，在道德素质方面，勿贪不义之财。如“扫地倘（见）失落银钱，须拾取放在账桌上，不可怀藏”。不近女色，当“女子堂客来买东西，切勿笑言戏谑，趣语留连，外人看见不象样”，而应“正言厉色，把着交易做，不可放肆”。“切不可嫖赌废荡”。至于生活细节，也要求勿沾烟酒。

第三，在业务素质方面，要求“先学眼前一切杂事，谳练熟滑，伶俐精灵”，更要“目瞧耳听，手勤脚快，大概已定，然

后用心习学戥子、银水、算盘、笔头，次之听人言谈，学人礼貌，种种法门都要用到”。于扫地抹桌、添砚水、润笔头、端洗脸水、沏茶等，均属学徒份内之事，自须时时在意。具体的职业技能则包括：（一）是学戥子，其技术要领是，先“将（称）毫理清，”拿足提起，勿使一高一低，总要在手里活便”。若使用的是“小戥”，称杆“务必平口”，大戥则“务必平眉”。称时思想集中，“不可恍惚”，直到“称准方可报数”。（二）是看银水呈色，凡“整锭者，看其底脸，审其路数”，并弄清“是那一处出的银子”。如发现“整锭无重边者，赝铅无疑，语云：‘银无重边即是假’，倘疑惑认不清，剪开便知明白”。对块头银的辨别窍门主要是“看其宝色、墙光、底脸、查口”，“纹银是纹银查口，九五是九五底脸，如底脸不相顾者，必要存神”，以防将假银当作货款收进。（三）是学算盘，但“生意之家，忌的是白日打空算盘”，因此学徒学算盘“要在晚下无事（时）”。（四）是学笔头，所谓学笔头是指学写字、练书法，而同样“须在饭后闲暇无事”时。（五）是学官话，这是做生意的必备条件，“学生意，先要学官话”，“纵然一时学不像，切不可怕丑”。（六）是了解货源，“货源全不懂，何能做生意”。

由此可见，在充当正式营业员（店员）以前，必须进行严格的职业训练，使之掌握各种基本技能，具有良好的道德。重视商店营业员的培训，是当时坐贾坚持的一条重要原则。

《生意世事初阶》系统地介绍店铺招徕生意、赢得顾客的经营之道。首先，必须保持店面之光彩。“凡柜内柜外”必须“打扫洁净”，各种货物必须“摆列整齐”。而且摆列货物也须讲究，“门市货色，须剔选高货，放在门口卖”，这是因为高档货物“不但卖得起价，而且又有主顾，次等的货，可以大宗搭去不妨”。商店开门后，店员要以饱满的精神状态恭候顾客光临，一

是“必须挺身站立”，二是神态要“礼貌端庄”，三是要“眼观上下，察人诚伪，辨其贤愚”。做到这三点，进店“买物之人自不轻视你了”。店员要以顾客至上的原则去对待顾客，不可藐视于人。当顾客有意买物时，店员应主动与顾客搭讪，要善于“听他出口，探其来意”，能够“度情察理，鉴貌辨色”。这时谈话要恰到好处，“交易虽要言谈，却不要太多，令人犯厌”。总之，与顾客攀谈的目的是为了将顾客稳住在柜台前，以使生意成功。

将顾客稳住后，顾客要买什么货，如何给他看货，就大有窍门：“买主进店，要看你货色好歹，可先将丑的与他一看，彼嫌不好，再把次一宗与他看，彼中意就罢，若还不中意，你须先垫一句，‘尊驾果要买顶高的货，其价不贱。’买者既合式，自然出高价买去。你若起初便把高货看，他必不信，宁可费点手，省却许多话。”

向顾客要价时，总的原则是先出口“瞒天说价”，再让顾客“就地还钱”。因为“时下生意，老实不得，要放三分虚头，到后奉让，彼是信服的。你若突然说实在价，买者未能全信，决不肯增，只有减的”。但这还应看顾客买的是什么货。“如遇缺货，则不拘定价，虽一倍卖十倍无妨”。总之，向顾客要价要“见景生情，随机应变”才是。

如发现本店门市各货原定价格比其他店铺偏低时，切勿急于涨价，而应看看“大市”行情，“你若蓦然就涨，买者一时未能信服，恐走出往别店买”。这时，别店见“往常是你的主顾”，今日却到他店去买，该店为争取顾客，不但不要高价，“反更让些”便宜卖给之，“买者信以为然，便说你欺他，下次永不来（你店）矣”。所以常言道：“跌价须跌在人前，涨价须涨在人后，亦是拉生意之道”也。

当顾客还价时怎么办呢？当“还价不到本”无利可图时，在一般情况下，你可以表示“不卖”，这是“真不卖”；当“还价过

了头”，有利可图时，你也可以表示“不卖”，这是“假不卖”，目的是“恐他反悔犯疑”，你“故意不卖，是拿他一着，令他不能反悔”；当还价“在路上”，买否尚“游移不决”时，你也可以表示不卖，这也是“假不卖”，因为“你若就卖与他，他只管嫌货丑，吹毛求疵，有一点不中意，就不买了”。在如何对待顾客还价的问题上，要有耐心，必须缓言相待，让他站在柜前，有不得不买之势。对那些“还价不到本”的顾客，也不可轻易放他出门，必须笑容相待，推之以理，详之以情，此回不赚钱，恐下次又有所图。

此外，做生意时“切不可三心二意，别处观望打趺，更不可因还价不到本，就抛去不理他，恐买者动气而去，如性子燥者，还要粗蠢你几句。故须细细揣摩，划算本利卖得卖不得，不可自误”。

为了防止顾客出门后又来退货，以致在银钱上出差错，店员还有两点需要注意：一是不要将顾客所交之银立即“搅乱”，而应“俟停一刻再搅”，若“彼不买而来退，其原银不动，则彼无话讲矣”，二是遇到顾客“来买物之银，先已称过，因交易不妥，既出去复回来者，务将他银包打开，复称复看，不可说我既称过，就收了”。此举是以防个别顾客在出门后“掉包抵赖，将铜换去银，将轻换去重”。总之，作为一个老练在行的店员，无论生意大小，“称银与人，发货与人，付帐与人，数钱与人，必须再三盘算，交待明白”，特别是在“店内生意兴（隆），人多挤满”时，更须逐一做妥交货，自己拿定主意，切勿见生意来多，失头忘尾。

这些经验之谈，可以告诉我们：首先，在清中期，店铺严格要求上柜做生意的店员，从顾客带银进店买货起，直到生意做成银全货发止，务必以和颜悦色的态度对待顾客，决不允许以粗鲁的态度对待顾客，致使顾客动气而去。可见和霭待客，是当时坐

贾普遍坚持的经商原则。其次，诸多条款表明当时坐商为了加强竞争，为了生意兴隆，已牢固树立了顾客至上的经营方针。再次，从坐贾视门市生意为养命之源，强调门市货色必须剔选高货，对于紧俏商品的要价虽一倍十倍无妨的情况，可见为迎合顾客的消费心理，以谋取厚利为目的，已是当时坐贾普遍坚持的经营宗旨。

《生意世事初阶》还介绍了培训学徒的经验，以及店铺内部关系等问题。书中强调要因人施教，讲究方法。教训小官，先要论其资质若何，聪明作聪明教法，鲁钝作鲁钝教法。聪明者，不可过于严谨他，须缓缓指引，分割明白；愚钝者，教法何（可）以不同，一时不必替他说那细话，待他学了年余，有一线之通，再逐件教他，要有耐心，有方法。所以店东并伙计为师者，亦要有些涵养，有点护恤，他后来成人，决不忘你善教之恩也。由此可见，当时贾商已经熟练地运用因材施教，注重示范，重在引导的一套培养学徒的办法。

从书中所载，我们还得以了解当时店铺内部成员之间的相互关系。书中称店主为东君，店员为伙计，学徒为小官，他们组成了店铺的基本成员结构。从劳资关系的角度看，店东属于资方，伙计和小官均属于劳方。又从书中所云“量才给俸”、“水深才养得住鱼”来看，店东与店伙计之间的关系是一种货币雇佣关系，并不存在人身依附关系。至于学徒，与店主是师徒关系，一般而言，店主是不付给工资的，由店主免费提供伙食。通观全书，也看不见学徒与店主存在多少人身依附关系，看来店主并不能以占有学徒人身的主人身份随便役使责罚学徒。

据《生意世事初阶》，我们还可知道当时店铺的收款方式有“现买银”和“赊帐”两种。一般是前者居多，而万不得已时，“如若赊帐，须看其为人若何”，再“访其家底若何”，如赊帐

者“为人信实，交接爽利，而家道又殷实，则不妨放手”与他做赊帐生意，不收货款，即可发货。但是这种赊帐生意也有一定的风险。因此，在上述两种收款方式中，店主宁愿多做“现买银”的生意，而不愿多做“赊帐”的买卖。书中还记录了两则当时流传于商界的谚语，其一是“赊三千，不如现八百”，其二是“略占些便卖，纵对合不赊”。前一则是说巨额“赊帐”生意还不如小额“现买银”生意有利；后一则是说宁愿做略赚些钱的“现买银”生意，也不做可获利50%的赊帐生意。

最后值得一提的是：汪谔手抄并增订《生意世事初阶》一书的直接动机，乃是为了将此抄本寄给远在他地的“儿曹”、“子姪”，鼓励他们学习“挟本居寄，无微不入”的经商本领。自黄宗羲“工商皆本”等说广为传播后，这种“经营”论不断充实完善。清初唐彪说：“人生无事不需财，故无不营营于利，亦无不因财而坏品行，故有虽不可为之事，而不能禁人不为者”（《人生必读书》卷一〇《理财》）。史典则说：“经营二字须看得大，如耕农织妇，行商坐贾，无一非经之营之也，必要平心公道，而利有自然者”（《愿体广类集》卷三《经营》）。到清中期，《生意世事初阶》的增订者汪谔则公然声称，人生一切“无不以理财为急务”，商人贾竖不但不应遭歧视，反而应该倍受人们尊敬。可见，随着商品经济的发展，商业的作用越来越为人们所认识，而商人的地位也不断上升。津津乐道于坐贾经验的《生意世事初阶》，便成为当时应运而生的必然产物。

作者工作单位：南京大学历史研究所