

论明清徽商的职业教育¹

王世华

（安徽师范大学 历史与社会学院，安徽 芜湖 241002）

【摘要】：明清时期徽商的职业教育得到了长足的发展，其重要表现就是徽商职业意识的普遍觉醒。职业教材的大批问世，以及职业道德的培养和职业技能的传授。明清职业教育是我国历史上的新现象，开启了我国大规模职业教育的先河。徽商的职业教育也是其延续六百年之久的重要原因之一。

【关键词】：明清；徽商；职业教育

【中图分类号】：F719.29

【文献标志码】：A

【文章编号】：1001-2435（2018）01-0001-12

明清时期，随着商品经济的持续发展和繁荣，商人队伍不断扩大，形成了十余个大的商帮。^[1]作为在全国商界执牛耳的大商帮徽商，也是在这一时期崛起并壮大起来的。处于万山丛中的徽州，随着人口的不断增长，早在明代就已经是“七山半水半分田，两分道路是庄园”。迫于生计，徽州人只得走出深山，迈向商海。当然，经过百折不挠的奋斗，有的人失败倒下了，有的人胜利立足了。榜样的力量是无穷的。前行者的成功，极大地鼓舞了后来者，大批徽人纷纷踏上商途，“到中流击水，浪遏飞舟。”到了明代中叶，正如时人所说：“大抵徽俗，人十三在邑，十七在天下。”^[2]卷六十一《赠程君五十叙》有的地方经商人数更多，如歙县，就有人指出：“予邑（歙县）编氓，贾居十九。”^[3]云景黄翁六十寿序很多人家都是父业子继，形成一个个经商世家。

既然是父业子继，这就出现了二代、三代传承问题。新一代虽然继承了父辈的事业，但他们不仅没有父辈的经商经验，更没有父辈艰难创业的深切体会，如何能够继承父辈的精神，发扬光大父辈的事业，这是徽商不得不考虑的问题。职业教育也就顺理成章地提到了日程。尽管当时并没有职业教育的概念，但向后辈传授经商经验和技能，培养他们艰苦奋斗的精神，塑造他们完美的人格，这些事情实际上徽商都是在一代一代坚持实践的。而这一切实质上就是职业教育。

对于徽商的职业教育，学界虽没有直接论述这一问题的专著或论文，但涉及商业教育的论文已有多篇。这些研究成为徽商职业教育研究基础，但从广义的职业教育而言，仍还有深入研究的空间^[2]。本文拟根据有关资料再作探讨，以就教于方家。

一、职业意识的觉醒

在漫长的封建社会里，重农抑商始终是历代统治者的不二国策。因此，商人的社会地位始终处于四民之末，“无商不奸”不仅成了历代社会的普通认识，而且商人的形象在文人创作的小说、戏剧中大多是人们讽刺嘲笑的对象。在这样的社会氛围下，

¹【基金项目】：国家社科重大项目（13&ZD088）

【作者简介】：王世华（1948-），男，安徽肥东人，教授，博士生导师，研究方向为明清史、徽学等。

²①李琳琦早在1998年就在《从谱牒和商业书看明清徽州的商业教育》中第一次论述了徽商的商业教育，见《中国文化研究》1998年秋之卷（总第21期），其后有宗韵的《明清徽商家庭商业教育述略》，载于《安徽史学》2006年第3期；汪婷婷2016年的硕士论文《明清徽商商业教育研究》，见中国知网；张海英的《从明清商书看商业知识的传授》，《浙江学刊》2007年第2期。另柴国珍的《明清山西商业教育摭论》专门论述了山西商人的商业教育，见《太原师范学院学报》（社会科学版）2004年第4期。

经商成了很多人为了求生的无奈选择。因此，旧的思想观念如果不能突破，经商就始终不能成为人们理直气壮的事业。

随着商品经济的发展，必然引起意识形态的变化，这一变化终于在明代中叶的思想界首先呈现出来。从南宋到明中叶，由于统治者的支持和提倡，理学一直是思想界的一统天下，大思想家王阳明受到陆九渊“心学”的影响，并将“心学”发扬光大，反对朱熹的“格物致知”说，认为“理”就在自己“心”中，“外心以求理，此知行之所以二也；求理于吾心，此圣门知行合一之教。”因此，他提出著名的“四句教”：“无善无恶心之体，有善有恶意之动，知善知恶是良知，为善去恶是格物。”尤其是他对士农工商“四民”的认识：“古者四民异业而同道，其尽心焉一也。”^{[4]941}第一次将工商与士相提并论。王阳明甚至更通俗地向普通大众指出：“虽经日作买卖，不害其为圣为贤。”^{[4]1171}这在当时真是空谷足音。王阳明的“心学”理论在社会上产生了极大的影响，他的学生和信徒先后到徽州讲学，传播王学，王学又在徽州起到了极大的思想启蒙作用。

正是在王学的启蒙下，徽州人解放了思想，挣脱了陈腐的旧观念的束缚，职业意识觉醒了。他们在三个方面获得了认识上的突破。

第一，认为贾业不是贱业。嘉靖年间歙县许侔先接受父命去从商，营运于荆楚之间。他就曾对人说：“人之处世，不必拘其常业，但随所当为者。士农工贾，勇往为先，若我则贾业者也。或辞利涉之艰，则大事去矣，奚以充其囊橐，裕身肥家乎。于焉苦其心志，劳其筋骨，以致富有。”^{[5]西皋许公行状}在他看来，“士农工贾，勇往为先”，四业是平等的，并没分什么高低，只要勇于去做，就能领先。贾业并没有什么不好，如果当初放弃贾业，“则大事去矣”，哪来今天的囊橐充盈，“裕身肥家”？显然，他不仅不认为贾业是贱业，而且还为当初选择了贾业而自豪。也是嘉靖时期，歙县人黄崇德当初有志于举业，希望通过读书出人头地，但他父亲告诉他：“象山之学以治生为先。”^{[6]卷五《明故金兰黄公崇德公行状》}象山即南宋的哲学家陆九渊，他和王阳明都是心学的代表人物，他们的学说在徽州影响很大。治生就是谋划生计。生在徽州，要谋生也只有经商了。在黄崇德的父亲看来，经商谋生为先，这是先哲们说的话。崇德理解了父亲的意思，乃弃儒从贾，挟资前往山东经商，经过几年奋斗，成了大贾。旋即又去两淮经营盐业，最终成为盐商“纲首”。

类似这样的人当然不止黄崇德一人，嘉靖万历时歙人江遂志也是如此。他自幼即雅意读书，希望通过科举之路光大门楣，可是“家计萧然”，“渐不能给朝夕”，他反复考虑后说：“什一中人，殊可自振，安在屈首庸下作庸腐生，冀不可知之遇乎？”^{[7]卷九《明光禄丞乡饮大宾应全公原传》}“什一中人”即是指商人。意思是说商人都能自己振作，我怎么能整天读书，作一个“庸腐生”，去期望那个根本不可知的目标呢？于是毅然弃儒从商。江遂志比起那些家徒四壁、箠食瓢饮，仍坚持苦读的人来，观念已是大不同了。在他看来，家计萧然、不给朝夕，仍然读书就是“庸腐生”，与其做一个“庸腐生”，不如做一个能够“自振”家业的商人。比他更早一些的徽人许太明，幼而聪慧，父亲初欲其习举业，后考虑到他身体不佳，乃命其经商。太明并不认为这是惋惜之事，反而说：“人在天地间，不立身扬名，忠君济世，以显父母，即当庸绩商务，兴废补弊。”^{[5]明故青麓许公行状}如果一个人不能通过举业立身扬名，就应慷慨从商，兴废补弊。经商并不是什么低贱的事。

不仅男子有这样的认识，有的女子见识也很高。明代正德年间，休宁程锁的父亲去世，父亲曾在外经商，尚有一些债权，可是程锁去讨债时却空手而返，但是他家又欠其他乡人的钱，“乡人踵门收责者无宁日”，母亲只好变卖收存还债。从此家境日衰，生理日艰。程锁因尝受经文，仍心心念念对着书本，希望将来有朝一日蟾宫折桂。他母亲对他说：“仰事俯育为生人事，功名身外物也，奈何以外物轻身命，堕先业乎？”^{8卷十一《程母吴孺人传》}她头脑中并没有士农工商的尊卑之别，认为“功名身外物”，“仰事俯育”是每个人的责任。正是在她的引导下，程锁“承志服贾，起家累巨”。无独有偶。歙人吴士奇回忆，他的从祖鸿胪公嘉、万间之所以从商就得益于妻子的开导，妻子对他说：“白首穷经，非人豪也。”^{[9]第五册《从祖母朱氏》}在妻子看来，死读书并非人中豪杰，有志男子就应闯出一番事业。

第二，业贾并非不如务农。在传统社会，由于统治者的宣传和提倡，人们总认为务农才是“正经”活，经商总有点“旁门左道”的味道，人们不在万不得已的情况下是不会走上从商之道的。这种观念在明中叶的一些徽商那里被冲破了。歙县许大兴，弘治嘉靖年间人，从高祖以来，世代务农，从未经商。有一天他突然悟道：“予闻本富为上，末富次之，谓贾不若耕也。吾郡

保界山谷间，即富者无可耕之田，不贾何待？且耕者十一，贾之廉者亦十一，贾何负于耕，古人非病贾也，病不廉耳。”^[10]卷八在他看来，以前人们之所以尊重农人而鄙视商人，就是因为农人一年到头辛苦劳作，付出十分，只获取一分的报酬，而那些奸商却获得相当农人几倍十几倍的报酬，这是很不公平的。但如果商人也像农人一样，只取十分之一的利润，那商人就和农人一样了。古人并非鄙视商人，而是鄙视那些贪图暴利的奸商。于是他理直气壮地携资业盐，“声名奕奕然盛矣”。

第三，商人并非不如士人。在传统社会，读书就可成为“士”，士为四民之首，商为四民之末，所以“士”的社会地位远高于“商”。但在明中叶以后，这一观念又发生了变化。在徽州一些人家庭都悬挂着一幅对联：“读书好，营商好，效好便好；创业难，守成难，知难不难。”该联语将读书与营商并列，并且认为这都“好”，只要效果好就是好事。这种观念在此前是不可想象的，是极其大胆的，充分反映了他们思想观念的解放、职业意识的觉醒。嘉、万间徽商程澧在经商有成后就常常感叹：“籍能贾名而儒行，贾何负于儒？”^[11]¹¹⁰²就是说，我现在名义上虽然是商人，但如果我一切按儒道行事，又有什么不如儒者呢？万历时徽商吴肖甫也说：“岂必儒冠说书乃称儒耶！”^[9]第五册《光裕公行状》难道非要头戴儒帽、口述诗书的人才为儒吗？言下之意，自己虽然是个商人，没有所谓的“儒冠说书”，但他自认为懂诗书、行儒道，就是一个儒者。他的观念甚至比程澧更进一步了。明代歙县吴良儒九岁时父亲病故，家道中落，成人后他起初很想业儒，但母亲希望他从商以赡家。他想了一夜，终于想通了道理，第二天对母亲说：“儒者直孜孜为名高，名亦利也。藉令承亲之志，无庸显亲扬名，利亦名也。不顺不可以为子，尚安事儒？乃今自母主计而财择之，敢不惟命。”^[11]¹¹⁴³他认为，业儒就是为了成名，成名就可带来利益，名就是利。如果秉承母亲之命从商，虽然不能显亲扬名，但赚取了利润，利也是名。业儒和从商实际是相通的。认识一旦飞跃后，他就心安理得地走上了经商之路，终于成为一个著名商人。难能可贵的是，他的母亲在他发家后，竟然笑着说出这样的话：“幸哉！孺子以贾胜儒，吾策得矣。”^[11]¹¹⁴³她认为如今经商发迹了，真是“以贾胜儒”，当初的决策完全正确。在那样的时代能有这样的认识可谓石破天惊！

综上所述，普通男子甚至妇女都有这样崭新的观念，说明当时职业意识的觉醒在社会基层决非寥若晨星，至少在歙县和休宁已是较为普遍了，否则就不会出现“十三在邑，十七在天下”、甚至“十九在商”的局面了。

当然，思想观念的突破、职业意识的觉醒并非使社会一夜之间就有突变，旧的认识仍然是有市场空间的。就在人们成批“下海”时，仍有一些人坚守旧观念。如嘉靖间歙人江珮，自己和仲弟从商，叔弟和季弟读书。有一次，叔弟在县官举行的考试中失利，父亲就打算让他弃儒服贾，叔弟也在犹豫。江珮就力劝道：“夫农之望岁，固也。奈何以岁一不登而辍耕乎，且吾业已悔之，汝复蹈吾悔耶？”^[12]撰述·故处士沙南江公墓志铭显然江珮的观念完全是传统的。同时期的歙商吴烈夫已经经商多年，但其思想仍然认为“商贾末业，君子所耻”^[9]第五册《存节公状》。但从总体上来说，有这样观念的人还是不多的。

一个有趣的现象是，我们在翻阅徽州宗谱中的人物传记时会发现，只要传主是明代中叶开始经商，一般多会记载对经商的认识，反映那个时代新观念的出现是新现象，引起人们的重视。而到清代宗谱中的传记就基本没有这类记载了，说明人们已普遍接受新的观念，反映了徽州社会职业意识的普遍觉醒。

二、职业教材的编写

明清时期徽商职业教育的最大亮点是职业教材的编写，开创了在没有职业学校的情况下培训职业人才的新途径。

众所周知，父辈传授、师傅培养、自我感悟自然能够造就职业人才，甚至是商界高端人才，但这些途径毕竟只是凭借个人的力量。绝大多数人的知识结构、经历经验、能力水平都是有限的，远远不能适应商业发展的需要。正是在这样的情况下，职业教材——商业书的编写和出版应运而生。

明清时期出版的商业书很多，张海英对此进行了系统的核理，为后人研究提供了极大的方便。根据她的介绍，明清时期的商业书主要有：明代：黄汴《一统路程图记》八卷，隆庆四年刊；陶承庆《商程一览》二卷（《华夷风物商程一览》），万历

刊；余象斗《新刻天下四民便览三台万用正宗》，万历二十七年刊；周文煊、周文炜《新刻天下四民便览万宝全书》三十五卷，万历年刊；壮游子《水陆路程》，万历四十五年刊；商浚《水陆路程》八卷，万历四十五年刊；程春宇《士商类要》六卷，天启六年刊；李晋德《新刻客商一览醒迷天下水陆路程》（文中简称《客商一览醒迷》），崇祯八年刊；僖漪子《士商要览》三卷，崇祯间刊；鼎镬《商贾指南》（主要内容为余象斗《新刻天下四民便览三台万用正宗》中的《商旅门》）；清代：康熙间冯琢珩《辨银谱》；崔亭子《路程要览》二卷；乾隆年间赖盛远《示我周行》全三卷附录集；吴中孚《商贾便览》八卷；王秉元《生意世事初阶》（抄本）；王秉元《贸易须知》光绪刊本；清末杨树棠抄本《杂货便览》；民国间重刊的《生意经略》（内称《贸易指南》，主要内容为王秉元的《贸易须知》）。当然，上述介绍并非囊括无遗，如明代休宁商人程大位著、万历年间刊行的《直指算法统宗》、清代浙江杭州新安惟善堂编的《典业须知录》、民国八年歙县商人吴日法编纂并出版的《徽商便览》、徽商编写的《便蒙习谚》（抄本）、徽州茶商编的《枌风沐雨》等等^[13]，它们也都应属商业书的范畴，实际上也都是商业职业教材。

回顾明清时期的商业职业教材的编写，我们可以得出如下认识：

第一，在众多的商帮中，早在明代后期徽商就最先编写了一批职业教材，这是一个史无前例的创新。据管见所及，早在隆庆四年（1570）黄汴就编著了八卷本《一统路程图记》（又名《新刻水陆路程便览》《图注水陆路程图》）。在中国历史上，针对官员的职业教材出现很早，这就是历代的官箴。^[14]北宋前期喻皓的《木经》和北宋后期李诫编写的《营造法式》可谓建筑行业的职业教材。但针对商人的职业教材此前一直未见面世。尽管中国的大商人在先秦就已崭露头角，他们也有很多经营理念和从商经验，《史记·货殖列传》中曾有过介绍，但还是局限于片言只语的语录，成系统的著作恐怕还没有。明代后期的徽商黄汴第一次编写了商人职业教材。他在《一统路程图记》自序中写道：

余家徽郡万山之中，不通行旅，不谙图籍，土狭人稠，业多为商。汴弱冠随父兄自洪都至长沙，览洞庭之胜，泛大江，溯淮、扬，薄庚燕都。是年河冰彻底，乃就陆行，自兖至徐，归心迫切，前途渺茫，苦于询问，乃惕然兴感，恐天下之人如余之厄于歧路者多也。后侨居吴会，与二京十三省暨边方商贾贸易，得程图数家，于是穷其闻见，考其异同，反覆校勘，积二十七年始成秩。^{[15]199}

由上可知，黄汴此书历经二十七年方编好刊刻印行。该书分为八卷，罗列了 143 条水陆路程，而且这些路程不仅仅是只记地名、间距，而且有关道路险夷、风俗美恶、物产丰欠、牙价好坏乃至沿途食宿注意事项等等，都有说明。例如卷一第四条路“北京至陕西四川路”，除了路程外，还写道：“陕西栈道，自凤县四百二十里至褒城县，乔木夹道，有虎豹，无盗，皆大山，缘坡岭行，有缺处，以木续之，成道如桥，即栈道也。非若剑阁悬崖峭壁之险，一路有店舍，岩穴亦可宿，亦有带釜而炊者，种火以待来人……”卷五“南京由漕河至北京路”条又有说明：“仪真闸通上江运舡，五坝过客货，须临大江，昼夜无盗，盐商时聚，地无所产。楠木商人聚于对江。自本县至淮安皆平水。邵伯之北，湖荡多，人家少，西高而东卑，水大之年，最怕西北风，巨浪能倒塘岸。舡不能过。贼有盐徒，晚不可行。舡户不良，宜慎……”卷七“湖口县由江西城至广大水”路，特加说明：“湖口县不可艘船，怕西北风，南康官造一塘，取于泊舟。庐山在目，瓜蠡狂风，必不可过。自湖口至于康郎山，盗贼不时而有，江中强盗得财便休，惟此湖贼凶贪无厌，杀人常事……”这样的说明就非常有价值。类似的文字书中还有很多。

此书的刊刻起码说明两个问题。一是黄汴早在刚开始经商不久就认识到“程图”的重要，就是一个“有心人”了，经过二十七年的努力，终于编成此书。二是黄汴高度的责任感，他编书不只是为了供自己使用，而是要刊刻出版，让更多的人受益。他博采广收，“穷其闻见，考其异同，反覆校勘”，所以此书价值很高。他的好友、苏州吴岫评价说：“是书也，士大夫得之，可谓四牲览劳之资；商贾得之，可知风俗利害。入境知禁，涉方审直，万里在一目中，大为天下利益，实世有用之书。”^{[15]292}出版后在社会上影响较大，不断被他书引用转载。

第二，在明清时期出版的林林总总的商业书或职业教材中，徽商编纂的最多。自黄汴的《一统路程图记》刊刻后，休宁商人程大位又编纂了《直指算法统宗》，这是一本专讲珠算的教材。天启年间徽商程春宇又出版了《士商类要》。据时人歙县方

一桂的序中所说，程春宇“早失所天，甫成童而服贾，车尘马迹，几遍中原，故土俗之淳漓，山河之险易，舟车辐輳之处，货物生殖之区，皆其目中所阅历；至于天文、世代、古迹、遗墟，又悉心推测访求，或得诸故老之传闻，或按残篇之记载，旁搜广摭，不啻若铁网取珊瑚，靡所漏佚。今虽倦游税驾，息影风尘，然一腔觉世深情，郁而不吐，则无以写照送怀，于是取生平睹记，总汇成编”。^{[15]299}几乎就在同时，徽商詹漪子天启六年（1626）又出版了《天下路程图引》，如他自己所说：“余编水陆路程，自一至五十三为大江以南，五十四至一百为大江以北，又经纬之各省州县，凡疆理山川之輳輳，关津驿舍之次第，皆可按程计里，纵横贯穿，回环往复，分率参合，无一牴牾，如躔度交会而辰宿次舍不失分寸，如营卫周布而经络节穴不差毫发。”^[16]全书记载明代水陆路程一百条，沿途各地的气候、物产、风景、名胜、食宿等也多有涉及，也是经商的必备参考书。到了清代，除了其他人编的商书外，徽商也编了很多的职业教材，像《便蒙习论》（抄本）、休宁商佚名《江湖绘画路程》（抄本）、新安惟善堂徽州老典商写的《典业须知录》《典务必要》《当行杂记》、歙县芳坑茶商江耀华所撰的《做茶节略》《沐雨栉风》、在沪经商垂六十载的徽人余鲁卿晚年总结自己毕生经验，写成洋洋五万余言的《经历志略》，民国期间徽商吴日法又编纂了《徽商便览》等等。可以说在众多的商帮中，只有徽商编纂的职业教材最为丰富。这不仅说明了徽商不愧为贾而好儒的商帮，很善于总结经商的经验，及时将它们形诸文字，同时也说明徽商对职业教育的高度重视，把它视为不可或缺的教育。

第三，随着徽商事业的发展，徽商越来越重视专业教育和培养，一批技术含量较高的专业教材相继出现，这是职业教育的进一步发展。如果说最初的一批职业教材如《一统路程图记》《天下路程图引》是适应了当时徽商长途贸易的需要，那么当商业发展到一定程度后，徽商开始重视专业教育了。徽商所从事的行业中，有的行业技术和要求较高，如做粮食生意的一定要知道各种粮食谷物的辨别、保管、运输以及各地的丰欠，做木材贸易的也要知道各种木材的识别、用途、运输的技术方法。尤其是典当业和茶业。典当业最重要的是识货，凡金银、玉器、首饰、古董、绫罗绸缎、衣服杂物，林林总总，可以说产地不同，年代不同，品相不同，价值就不同，没有相当的经验和技能，是很难辨别的。更别说还有不少骗子以赝冒真，以次充好，其手段之高明令人咋舌了。在这种情况下，仅凭一个人的经验显然不够了，如能集中众人的经验，编成教材，让更多的业内人士受到教育，那结果就会大不一样。制茶也是技术含量高的行业，茶叶从收购到制成，中间有十几道环节，涉及到的人员也非常多，只要一道环节出现问题，就会影响茶叶的销售，甚至造成亏损。正是基于这样的情况，徽商编写了一批专业技术教材。如《士商类要》卷二中的《杂粮统论》《船脚总论》《直指算法统宗》《典业须知录》《典务必要》《当行杂记》《看茶节略》《做茶节略》等等，这些教材都是编撰者毕生经验的结晶，加上其他同行的经验，可以说是非常难得的教材。

三、职业道德的培养

任何一个行业都有自己的职业道德，否则市场就混乱，行业必衰败。这早已被历史所证明。在封建社会，虽然政府没有规定各行各业的职业道德，但封建政府制定的法律却规定了各行各业的从业人员不能触犯的底线。换句话说，政府没有规定从业人员应该怎么做，但规定了从业人员不能怎么做。正是在这样的前提下，各行各业都形成了自己的职业道德。职业道德虽然没有强制约束力，但人们普遍认识到职业道德不可或缺。商业自然也有它的职业道德，大多徽州人都认识到经商必须坚持商业道德，所谓“君子爱财，取之有道”。这个“道”就是商业道德。徽人既然毅然决然走上商途，那么如何才能培养应具备的商业道德呢？

徽商主要通过以下途径来培养：

一是长辈传授。这是徽商培养职业道德的主要途径。徽州俗谚：“前世不修，生在徽州，十三四岁，往外一丢。”“丢”到哪里呢？一种情况是随父辈、兄辈或亲戚经商，他们的言传身教，促使徽商逐渐形成商业道德。明嘉靖万历年间婺源李大鸿，三岁丧父成孤，既长从诸父贾金陵、龙都间^[17]恩授王府审理郑碧泉李公行状。所谓“诸父”就是伯父和叔父。徽人汪忠浩在父亲病故后，家道中落，乃“乃聚余赀，与伯氏为贸易计，远游淮泗间”。^[18]卷三十一《行状》绩溪章必林，“家故贫乏，偕仲兄佐伯兄外贸，寓于杭。”^[19]卷二十四《家传》他们都是跟随兄长从商。正德间休宁人金瑋起初在南京国子监读书，“既长，公释业归，则从父贾淮海。”^[11]第969页歙县许诞年十四跟随父亲“挟囊东游，商于太平郡”^[5]第五册《邻溪行状》。像这类跟随父兄、亲戚从商的徽人很多，平时长辈的言传身教，必然使他们受到潜移默化的影响，自然培养了他们的职业道德。如大商人汪忠浩就告诫即将接班的儿子说：“汝曹职虽为

利，然利不可罔也，罔则弃义，将焉用之。”^{[18]卷三十一《行状》}意思是说，经商当然是为了谋利，这是职业的需要，但利不可“罔”取，即通过不正当的手段获取，“罔”取就丢掉“义”了，这怎么行呢？更早一些的商人汪忠富也对经商的长子说：“职虽为利，非义不可取也。”^{[18]卷三《行状》}明中后期休宁商人程参随父程子鏐在两淮业盐，就深受父亲的影响。“父任椎直，得鲁（程参之字）逡逡下人，人多附之。”^{[11]1026}父亲为人朴实，程参也谦恭待人，所以人们都愿依附他们。后来生意做得很大。程参虽是商人，但人们评价他“操行出入诸儒”。他自己也说：“吾父以朴示子孙，即参不贤，愿师吾父朴。”^{[11]第1026页}可见，徽商职业道德的养成，父辈传授功不可没。

另一种情况是在店中当学徒。如大盐商鲍志道，“年十一即弃家习会计于鄱阳”^{[20]卷二}，显然是去做学徒。黟县舒遵刚，“君之习商于饶仅十四龄耳”^{[21]544}，以刊刻《知不足斋》丛书而闻名的大商人鲍廷博也是学徒出身，“少习会计，流寓浙中。”^{[22]卷六《涑饮先生》}类似这样十来岁就外出当学徒的现象在徽州十分普遍。乃至在徽州流传的《桃源俗语劝世词》中就有专门对这些学徒说的话：“不要变，不要腆，纵有生意不长远。……收心重来重进店，安分守纪帮依（按：此处依指的是“人”）家，和气决不讨依厌。朝早起，夜迟眠，忍心耐守做几年，嬉戏供鸟一切事，都要丢在那旁边。”这些学徒年纪较小，可塑性强，学徒生活非常清苦，这对养成艰苦奋斗的品质很有帮助。店中规矩、师傅管教又极严，几年培养下来，在长辈师傅的教导下，一般都能养成良好的生活习惯和职业道德。歙县汪处士，自小在上海学习典业，后自己开典，日渐饶裕，很多子弟随之经营。他治垣屋，“部署诸子弟，四面开户以居，客至四面应之，户无留屦。处士与诸子弟约：居他县，毋操利权；出母钱，毋以苦杂良，毋短少；收子钱，无人奇羨，毋以日计取盈。于是人人归市如流，旁郡邑皆至。居有顷乃大饶，里之富人无出其右者。”^{[11]1026}可想而知，职业道德在诸子弟身上得到很好的传承。

对历史经验的记取和自己的深刻感悟，也是徽商养成职业道德的重要途径之一。徽商贾而好儒，他们无论在长途贩运途中或坐店经营的晚上，大多手执一编，读史学文，从历史书中汲取经验。黟县商人舒遵刚，年未三十即能创业，他极其爱好学习，经商“有少暇，必观《四书》、《五经》，每夜必熟诵之，漏三下始已。句解字释，恨不能专习儒业，其中义蕴深厚，恐终身索之不尽也”。他从中悟出了很多道理，经商就和

市寰狡诈之徒不同，非常注意职业道德。他曾说：“圣人言，生财有大道，以义为利，不以利为利。国且如此，况身家乎！人皆读四子书，及长习为商贾，置不复问，有暇辄观演义说部，不惟玩物丧志，且阴坏其心术，施之贸易，遂多狡诈。不知财之大小，视乎生财之大小也，狡诈何裨焉。”又说：“钱，泉也，如流泉然。有源斯有流，今之以狡诈求生财者，自塞其源也。今之吝惜而不肯用财者，与夫奢侈而滥于用财者，皆自竭其流也。”^{[21]第545页}歙商鲍直润，佐父经理盐业，平时贸易不占小利，有人对此有意见。他说：“利者人所同欲，必使彼无所图，虽招之将不来矣。缓急无所恃，所失滋多，非善贾之道也。”^{[20]卷二《中议大夫父凤占公行状》}这番道理显然是他悟出来的。徽商中为什么有那么多廉贾？因为他们深知贪贾是不能持久的，廉贾更久，廉贾归富的道理徽商是清楚认识到的，所以他们能够正确地处理本与利的关系，形成良好的职业道德。如何处理义利关系是经商职业道德的试金石。正是在这块试金石面前，徽商彰显了自己独特的价值观。^[23]

徽商职业道德的培养还有一条渠道就是得之于职业教材。明清时期不少商书——职业教材中都特别强调职业道德。经商首先就要守法。一些教材特别强调这一点，如程春宇的《士商类要》卷二《为客十要》第一条：“凡出外，必先告路引为凭，关津不敢阻滞。投税不可隐瞒，诸人难以胁制。此系守法，一也。”明李晋（留）德《客商一览醒迷》也写道：“爱身须守法，保有在安常。”就是说：“要求辱不加身，凡事依理守法。欲保不失所有，切戒妄想贪求。”^{[16]304}本书在另一处也说：“货至榷场，必须实报，毋为小隐，微幸欺瞒，查出倍罚，因小失大。间有船户求赂走关，客图便宜胁从。及至追至，本钱倾丧，为商幸毋为此。”（以下引用不注出处者均见本书）经商就是为了赚钱，但君子爱财，取之有道。此书写道：“钱财物业，来之有道，义所当得者，必安享永远。若剥削贫穷，蒙昧良善、智术巧取、贪嗜非义，虽得之，亦守之不坚。”“与人交际，刻薄取利，锱铢不饶，握算贫人，逼至鬻卖。纵然致富万金，捐财施舍，造桥建寺，徒慕外福，亦无功德，以其本心无仁厚也。”作者提出：“厚利非为我利，轻财方是吾财。”他进一步解释道：“经营贸易及放私债，惟以二三分利息，此为平常无怨之取。若希七八分利者，偶值则可，难以为恒。倘存此心，每每欲是，怨丛祸积，我本必为天夺而致倾覆也。”教育商人要本心仁厚，不能刻薄贪婪，要舍得施与，“吝己不好施与者，其性多贪，所入亦狭，常恨不足。大度广布博济者，其心多仁，所处亦宽，

必自有来。”待人、接物、持家，一定要做到“和”与“俭”，所谓“和能处世，俭能治家”。“不勤不得，不俭不丰”、要“居安思危”、“难成者事业，易散者钱财。”“路钱勿负，恩债必偿。”就是说：“出外与各口岸店肆，赊借银钱酒饭之类，切不可负。恐一旦重逢，体面何存，再遇缺乏，谁肯赊借。又恩德之债，尤当加倍奉偿。”凡此种种，无非教育商人要诚信、勿贪、和气、仁义、勤俭、报恩等等，这都是为商应具备的商业道德。这些职业教材流传甚广，相信不少徽州商人都会看到读到，这对建立他们的商业道德应是大有裨益的。

四、职业技能的传授

经商贸看起来很简单，似乎只要懂得算账就行了。实际上远不是这样。要想成为一名成功的商人，除了具备一定的文化素养和职业道德以外，还必须具备相应的职业技能。徽商之所以能够持续发展几百年，而且成为全国的著名商帮，很多徽商奋斗十几年二十几年就能成为中产以上的大商人，这与他们具有较高的职业技能是分不开的。

徽商的职业技能通过什么渠道传授的呢？一般来说，有以下几种渠道：

一是亲人培养。很多徽商从小就跟随父亲或兄弟或亲戚在外经商，自然父兄亲人会手把手地培养他们的职业技能，天长日久，耳濡目染，他们只要勤奋好学，悟性又强，经过若干年的努力，都能成为一名“良贾”。歙县商人王子承在蜀地经商四十多年，由于他讲求忠信，“务推赤心望人人腹，不招而集，不约而坚，蜀人蚁附之，片言可市，无评价，无求良，无干利权，无畔盟主。甚者若家人父子，聚族质成。言出惟行，无抗无坠。久之则魑魅待命，孚若豚鱼，来则交臂受成，去则喁喁内向。忠信行于蛮貊，固非虚言。”^{[11]369}事业获得空前成功，而且“诸弟诸子从之游，分授刀布，左提右挈，咸愿与之代兴，各致千万有差”。尤其是他的长子跟随他多年，不仅领会他的商业道德，而且学到了他的经商技能。他晚年就不无得意地说：“长子世纲，尝从老夫戮力起蜀，命之受蜀故业，庶几习蜀事而饜蜀心。”^{[11]370}能够“习蜀事而饜蜀心”，就是不仅熟悉自己的事业，而且得到蜀人的拥护。清歙人程廷柱，“随父侧奔驰江广，佐理经营。”在父亲的言传身教之下，很快掌握了经商的技能，并能独挡一面，所以父亲命他“总理玉山栈事，增置田产”，以后又“创立龙游典业、田庄”^{[24]程廷柱传}。很显然，程廷柱已成为一个成功的商人。清绩溪人章传仁，“偕兄弟兴贩稻梁于宛陵”，贩稻梁也是有技术含量的，弄不好也要亏本，但他善于判断形势，做出决策，所以“亿（决策）每多中”，“不数十年，遂以起其家。”^{[19]卷二十四《家传》}可想而知，与他一起经商的兄弟也会掌握很多经营技能。如果他们各自独立经商，相信也会是一名优秀的商人。

二是师傅指导。从小在店中学徒的徽商，他们的经商职业技能大多得自师傅的指导。在店中学徒，一般来说是技术含量较高，非师傅指导很难掌握的技能，如典铺、布绸店等等。徒弟能否学到真本事，主要看你是否“有心”。俗话说“凡事留心皆学问”，师傅们迎来送往的礼貌态度、待人接物的言谈举止、经手买卖的方法技巧等等，只要处处留心，就能学到很多东西。歙人鲍直润，“十四赴杭习贾，贾肆初入者惟供洒扫。居半年，虑无所益，私语同辈曰：‘我曹居此，谁无门闾之望，今师不我教，奈何？请相约，如有所闻，必互告勿秘，则一日不啻两日矣。’师闻而嘉之，遂尽教。”^{[20]卷二《中议大夫父凤占公行状》}见到如此好学的徒弟，哪位师傅不愿意“尽教”呢。他学徒期满后，又辅佐父亲经理盐业，“课贵问贱，出入罔不留意。遇事必询，询必和其辞色，虽厮仆亦引坐与语，以故人多亲之。市价低昂，闻者莫之或先。”^{[20]卷二《中议大夫父凤占公行状》}处处留意，又虚心求教，经商本领不断提高，终成一位著名商人。为了使事业后继有人，有的师傅将自己毕生的经验总结出来，教给徒弟。例如，清代一位终身业典的徽州典商在晚年就将自己的经验写成《典业须知录》^[25]，获得同仁一致赞许，并由杭州新安惟善堂资助刊印，“分送各典，使习业后辈，人人案头藏置一本，得暇熟玩”，领会其中精神。这本书中就有技能传授的很多内容，如《炼技》篇：

学生晨起，添观水，磨墨，整理账桌废纸断绳，扫地帚灰。各事做毕，一要齐在拒内，谨候开门。见票寻货，若起落后人，一事未理，典长见之，必加斥责。再，拒上收下银洋，抹净盖印，必先学看，辨其色面花纹之正否，听其声音之好否，真假之分别，认真习学，自然看出而益精矣。晚上学掏取票结取，总覆当出。但算盘书字银洋，件件要精，五者缺一，吃亏非小。况典业之中，进出之大，人皆谓大行大业。见闻多广，天然出色，事事皆能。若不能如此，被人误议，背后嘲笑。混充场面，摇

摆人前，顾影自思，亦知愧否！

又如《细心》篇：

早晨归包，务必认真，不可将就，虚行做事。现今存箱包多，架上务要整齐。铜锡等物，须得摆好，不可损伤。切莫贪懒，勤力惜物，可获延身。倘若贪懒，糟蹋人家货物，天损阴德。包弄有牌落也，务望认真追查挂好。地下小票，随手捡入字篓。每逢包层，概设字篓以便而放。且归回楼，必须看明某字千百号头，归于原处。切勿贪懒，因其顶仓费事，随意乱归，了了门面。收票复到，忘记何处，误事不小。凡挂牌等事，务要细心，认真对准小票号头、当本件数，不可乱挂，一或错误，因错误赔累非轻。

再如《扼要》篇：

凡写账缺，极重之任，非儿戏也。宜于早起，端整当簿。随将付出当，过数明白，并要留心票上年月字号无错，随手添好日子。每逢初一，最宜留心，尤恐误用上月之票。无事切莫走开，耐坐少过，倘遇要事，央人代庖，须知责任非轻。若遇粗心，见帐上无人，坐下代写，夹张重出，日子写错，关系非轻，望加意焉。

这些都是非常具体的指导，也是作为师傅对徒弟职业技能的最好指导。

另外，《典业须知录》中还有《典中各缺慎言择要》篇，对典中的每个岗位如典东、执事、司楼、管首饰、掌头、副楼、副业、学徒甚至厨房上灶下灶、打更司务等各岗位都有明确的规范要求。对写当票、卷包等工作也特别提到了注意事项。可以想见，如果典中各人都能对这些从业技能勤学勤练，铭记在心，绝对能够成为一名称职的典铺从业人员。

三是教材传授。徽商职业技能的获得，相当一部分是得之于职业教材。如明代徽商程春宇选辑的《士商类要》，从书名看似主要是给士人看的，但从内容看，则完全是给商人看的。其中就有不少经商技能的传授，对出门行贾的一系列环节都交待得清清楚楚。

出门。卷二《客商规略》写道：“夫人之于生意也，身携万金，必以安顿为主，资囊些小，当以急趋为先。但凡远出，必先告引。搭伴同行，必须合契，若还违拗，定有乖张，好胜争强，终须有损。重财之托，须要得人，欲放手时，先求收敛。未出门户，虽仆妾不可通言；既离家庭，奔程途而贵乎神速。”同卷《为客十要》：“凡出外，先告路引为凭，关津不敢阻滞。投税不可隐瞒，诸人难以协制。此系守法，一也。”

乘船。《客商规略》：“若搭人载小船，不可出头露面，尤恐船夫相识，认是买货客人。”怕船夫贪财，顿生歹心。《船脚总论》说的更详细：“且以雇船一事，必须投牙计处，询彼虚实，切忌贪小私僱，此为客之第一要务也，虽本地刁钻之人，尚难逃其术，何况异乡孤客哉。如新下水，新修捻，件物家伙不齐整，或齐整家伙，与船大小不相对，乃借来之物。及邇邇旧船，失于油洗，人事猥衰，必是少债船也。其看船之法，须是估梁头，算仓口，看灰缝干湿，观家伙齐整，方可成交。谚云：‘雇船如小买。’诚哉斯言也。”《为客十要》：“凡行船，宜早湾泊口岸，切不可图快夜行。”如果你雇船运粮，更要仔细检查船仓，“后仓马门、梁眼、梁缝，于补缺的小板，防是活印子，俱要先用封条贴过，方许铺仓。”“受载之时，各仓俱记小数，不可听其混装，常观前后，照管两傍。”防止船家做各种手脚。

住店。《为客十要》：“凡店房门窗，常要关锁，不得出入无忌。铺设不可华丽，诚恐动人眼目。此为谨慎小心。”《买卖机关》：“有物不可离房，无事切宜戒步。”就是说：“鼠窃之徒，有心窥探，或暗通己仆，结为内应，伺主他出，即潜入盗偷，故房门常宜关锁，出门宜早回也。”

投牙。明清规定，客商买卖货物，必须经过牙行，不得私自交易。如何识别牙人？同卷《买卖机关》写道：“投牙三相：相物、相宅、相人；入座试言：言直、言公、言诈。”所谓相物，就是观察牙行所用物件。经验是“物古不狼，老实节俭”。具体说就是：“凡观人家所用物件，不可因其古旧，即以为贫，非狼藉破坏不堪，必老实俭朴好人家也。”所谓相宅，即观察牙行居宅。经验是“宅新而焕，标致奢华”。具体说就是：“人居宇精致，物件研明，分外巧样，是好奢华之人，内囊必无积聚。”所谓相人，就是看牙人衣着服饰。经验是“百结鹑衣，贫穷之辈”；“异装服饰，花子之流”。那么怎么试言呢？作者也一一传授，“问价即言，大都不远。论物口慢，毕竟怀欺。”“相见恭而席丰，货快有价。跟随缓而款略，本少且迟。”具体说，“牙人初会，恭敬出于分外，酒席破格丰盛，仆从欢腾，快意甚炽，则知货有价而锋快也。客到主家，仆不甚紧随，款待疏略，不以为意，非货迟滞，而因本少也。”

如果是贩运粮食，作者在《杂粮总论》中又有详细指导。“欲贩芝麻、菜子，须问油价如何。”这就是经验，油价高，可贩；油价低，不可贩。作者还明确指出，某处芝麻、菜子质量高，出油率如何，某处芝麻、菜子质量差，不可购买。“糙米须看糠之粗细、皮之厚薄、开手软硬、谷嘴有无，再看颗粒饱满、干硬无稻者为高。”“小麦清深皮厚者面少，饱有皮薄者面多。”“篆豆全青者皮厚，取芽菜最高；蠟皮者皮薄，洗真粉第一。”“黄豆无灰土、肥圆寡净、精神沉重者，多油；青花黑杂、有匾毛衣、土珠、破损者，油少。”至于这些粮食到哪去买较好，书中又一一作了交待。在《经营说》中作者再次总结了一些原则：“黄豆买精神，圆稳无灰干可余。芝麻估油汁，黄尖有串润休贪。米无水脚方宜积，麦有空头莫买他。子花算衣重，无黄囊姜瓣者可置。棉布要白净，看子眼紧密者为良。油若昏沉终有假，饼多砂土不为佳”等等。

在《贸易赋》中，作者提出作为一名商人的最高境界：“贵莫贵于顺天，大莫大于得地，重莫重于知人，神莫神于识物，巧莫巧于投机，妙莫妙于遇时。气宜清健，性要图灵。求财虽赖于万物，妙用全仗乎一人。有眼力者，识人识物；有口才者，辩是辩非；有心智者，知成知败，为人身之至宝，实贸易之真宗。三者贤，江湖散诞之仙。三者拙，途路奔忙之子。”

类似这样的内容书中还有不少。笔者认为，作为一名商人如果认真阅读此教材，一定会得到不少感悟，迅速成熟起来。

明清时期，这方面的职业教材很多，不少都有职业技能的传授。被誉为“明清时期商业文化的代表作”的吴中孚辑《商贾便览》，就有不少此方面的内容^{[26]197-222}。卷二《工商切要》中关于“学徒称呼须知”写道：

子弟投师学贸易，先分尊卑称呼。行铺正主为师，并有总管，及正店官带徒者，此皆专管专教之师，本称老师。同事中有年长过我二十以上者，均当以老师老伯称之。年长十岁以上者，以老叔称之。年长数岁及先后学徒，年长者皆以老兄称之。惟后来学徒，年小于我者，方可以老弟呼之。一切来往客友，总以尊长贵重称之。无紧急事，不可高声呼尊长之名。常时须平吉和容，称呼答应乃为善也。

关于“学徒任事切要”，说的更明白：

初入门数日，当侍立众店官之侧，或立久方许坐。从低末之处，眼看前班伙徒每日所执一切之事，谨记在心。此数日递茶装烟谅可，过了十数日，行主老师及店官渐有逐事吩咐，授执跟学。

大约清早起来，相帮下小店门板，开光窗门，打扫各处灰尘，抹洗各局上及桌凳物件污迹，捡齐各处要用小物件及样货，照原铺摆，自洗面燃神位香灯拜揖，耳听店主及师长卧起，即侍候梳洗茶烟。到库房门外间发各草簿物件，捧入局内放置原处。

早餐摆定桌凳，安放碗筋请。有客侍候，上酒饭茶烟之事。若师长吩咐吃饭，虽一面自己吃饮，眼仍要顾客酒饭茶烟之事。餐毕收拾碗筋等物抹净桌。

上午听店长吩咐，或入局侍立侧末，跟众伙执习轻便之事，莫乱说话；或命走动，有事听明记心，即开步就去，小心慎重，

做来回复。中饭及下午各事照前，或有余闲，不得闭眼偷睡，恐客忽至，要奉茶烟。即无客至，亦须寻问些轻便之事去做。

傍晚各处灯台油烛上好，安放妥当原处，相帮捡拾外局上各物件，上小铺门板，关门光窗门，点神位香灯拜揖。夜餐后，各事毕，候过师长，不得即进房安睡，须到闲静处，或自一人、或邀伙徒同习算盘，或学字信，必要做过半个时久，方许就寝。总须晏眠起早，莫懒惰好吃。遇天雨之日，众伙闲坐时，方可请教师长看银水、学算盘、讲书信及生意各事。其由生而熟，自拙而精，皆在留心观听，思慕之勤，神到自明矣。

这些教导都是从细微处入手，对于一个尚未成年的学徒来说，是非常切合实用的，如照此去做，就不会手足无措、动辄得咎了。

同卷对于欲开行铺的人也有很具体的技术指导。首先选地点，“行铺马头择闹热”：

凡开行铺须择当市马头聚集之所，取舍自有机风，来往人繁，贵贱可得权通。买卖既大，高低亦能合售，果是公平交易，客顾必定源源。若或吝惜租金，愿居冷市，即肯十买九卖，难得舍近取远。不顾闹中现成之处，而慕冷街静巷之家，恐未必也。惟有独行专卖，或作囤货栈所，庶几可矣。

地点选好了，建什么样的铺面，也有讲究，“行铺屋宇要坚牢”：

凡开行铺，屋宇必要土库高楼，不但火烛无虞，且盗贼亦难侵害。即在小本开店，门壁尤要坚固。店高柱大，规模恢宏，人加神气，生意必兴。旧店柱小，日怕风雨，夜怕贼撬，倘一疏失，悔之不及。

如何经营行铺，作者提出要有规模，要立章程：

凡开行铺，无论大小要有规模，章程人物整齐。屋虽旧小，必要打扫灰尘，局榭桌凳不华务，在洗抹洁净。家伙或可简省，必须坚固得用。规模纵小，摆设合宜，取则便手，放物不移。掌总掌局，管钱管银。重设副正，繁有帮人。收进发出，内查外寻。访探行情，辨货贵真。走水采买，脱陈留新。经手赔账，责成取身。司厨司杂，粗工学生。孰识接客，主人待宾。敬公罚私，强去和留。奖勤责怠，褒智教愚。始终如一，行店可兴。至于京苏楚粤，谋大事繁，不同慎者，宁安朴实，智者必扬才情。

行铺开办，必须用人。用人不当，生意必败。作者提出：“因人授事，量能论俸”：

行铺事繁，用人必多。授执合宜，诸凡妥贴。贤愚倒置，事必乖张。第一在管总，统事库房；次则内外店官，买卖水客，访市辨货，接待客友，查收各账；又次则寻船、下货，管栈出入，收拾货物；又次则杂物粗工炊爨等事。授事论俸，无不各适其宜。至于忠公勇往，尽义竭力，此则又在褒奖敬酌之列也。

凡此种种，均是十分具体的指导，对一名初涉商途的人来说是非常有用的。对于如何开店经营、如何与顾客打交道，也都有所指导。另外作者长期从事粮食贸易，积累了很多经验，对如何分辨五谷及菜子质量高低、产地品种差异都有详细的介绍。

典当行业技术含量最高，职业技能也显得最重要。所以这方面的教材就特别珍贵。如果说《典业须知录》主要是指导典铺学徒的行为规范，而较少涉及到看货识货的具体技术的话，那么《典务必要》和《当行杂记》^③两书则基本上都是谈看货辨货的具体专业技术了。《典务必要》分珠论、宝石论、论首饰、毡绒、字画书籍、布货、皮货、绸绢等篇，每篇又分很多细目，介

^③①丁红整理《典务必要》（稿本）齐思整理《当行杂记》（抄本），见中国社会科学院近代史研究所、近代史资料编辑室编《近代史资料》总71号，第88-145页，中国社会科学出版社1988年版。两书作者都佚名，从“无徽不成典”的谚语和徽商贾而好儒的特色来看，作者可能是徽州典商，有待证明。

绍了各种物品的产地、规格、价目与辨别真伪的法则。《当行杂记》分当行论、看衣规则、看金规则类、看珠规则类、看铜锡类、看磁器规则、看字画谱等各篇，每篇之内又详细介绍各地各种产品的辨认法则。本书作者年十五即人当行，“每有所见闻者，偶即抄记之，积之渐多……经久凑成一本”。作者所抄者，“重在看物之真假，辨物之时古，评物之高低，知物之土产、地道、成全、制造，无有不记。”因此内容十分丰富。如能熟记这些内容，再加上自己的实践经验，职业技能就会大大提高。

当然，一些技术含量较高的行业，职业技能的培养往往采取秘密的方式进行，特别是典当业和制墨业。比如《典务必要》和《当行杂记》，我们今天只能看到稿本或抄本，就是因为两书中都有较多的看货辨货的技术要领和秘诀，主要在本铺职工内部传播，一般是不刊刻出版的。胡开文、程君房、方于鲁、曹素功等的制墨技术包括后来的张小泉制剪技术也只是在家庭内部代代传授，而不公开传播的。这与其说是私有制下的技术封锁，毋宁说是对知识产权的保护，笔者认为无可厚非的。

五、结语

明清时期的职业教育得到了长足的发展，其重要表现之一，就是大批职业教材——商业书的编纂、出版。这些教材出版后又被别人转抄、综合、再版，在社会上产生了广泛的影响。

明清职业教育是我国历史上的新现象，可以说是开了我国大规模职业教育的先河。虽然历代官箴书的出现，也算是职业教育一种形式，但它主要还是做官规范方面的教育，还不能算是真正意义上的职业教育。宋代出现的《营造法式》也可算是建筑行业的职业教材，但它也是单一的建筑技术方面的传授，也很难算是真正意义上的职业教育，而且上述两种规模都极其有限。只有明清商业界才是真正意义上的职业教育，它既有职业教材的出版，又有职业道德的培养，还有职业技能的传授。而且规模大，受众多。从这些职业教材的内容来看，它所传播的绝大多数都是正能量。很多教材都强调作为一名商人首先要守法，如实缴税，要遵守商业道德，还提出了不少做人的行为规范。所以明清职业教育的发展，对提高商人的职业素养、繁荣商品经济、净化商品市场，都是有重大意义的。

在明清的职业教育中，徽商表现得十分突出，他们高度重视职业教育，不仅较早地编写了职业教材，而且在明清职业教材中，徽商编写的教材数量在所有商帮中也最多。当然，徽商的职业教育，不仅仅是依靠教材，更多的是父兄传授、师傅培养。徽商能够代代相传、后继有人，又出现了那么多优商良贾，延续六百年之久，重视职业教育是重要原因之一。

[参考文献]:

[1]张海鹏, 张海瀛. 中国十大商帮[M]. 合肥: 黄山书社, 1994.

[2]王世贞. 弇州山人四部稿[O]. 万历五年王氏世经堂刊本.

[3]歙县虬川黄氏宗谱[O]. 清道光年间刊本.

[4]王守仁. 王阳明全集[M]. 上海: 上海古籍出版社, 1992.

[5]歙县许氏世谱[O]. 隆庆抄本.

[6]歙县竦塘黄氏宗谱[O]. 嘉靖四十一年刊本.

[7]歙县济阳江氏族谱[O]. 道光十八年刊本.

-
- [8]休宁率东程氏家谱[O]. 万历元年刊本.
- [9]吴吉祜. 丰南志[O]. 民国. 稿本.
- [10]新安歙北许氏东支世谱[O]. 嘉靖六年稿本.
- [11]汪道昆. 太函集[M]. 合肥. 黄山书社, 2004.
- [12]溪南江氏族谱[O]. 隆庆刊本.
- [13]吴日法. 徽商便览[O]. 民国八年刊本（现藏安徽省博物馆）.
- [14]中国历代官箴书集成[M]. 合肥. 黄山书社, 1997.
- [15]杨正泰. 明代驿站考（增订本）[M]. 上海: 上海古籍出版社, 2006.
- [16]杨正泰. 天下水陆路程天下路程图引客商一览醒迷[M]. 太原: 山西人民出版社, 1992.
- [17]婺源三田辛氏统宗谱[O]. 万历刊本.
- [18]汪氏统宗谱[O]. 明刊本。
- [19]绩溪西关章氏族谱[O]. 宣统刊本.
- [20]歙县新馆鲍氏著存堂宗谱[O]. 清刊本.
- [21]中国地方志集成. 同治黟县三志[M]. 南京: 江苏古籍出版社, 1998.
- [22]履园丛话[M]. 北京. 中华书局, 1979.
- [23]王世华, 朱小阳. 论徽商的价值观[J]. 北京联合大学学报, 2016（2）: 73-81.
- [24]歙县程氏孟孙公支谱[O]. 道光抄本.
- [25]典业须知录[O]. 抄本（现藏哈佛大学哈佛燕京图书馆）.
- [26]陈学文. 明清时期商业书及商人书之研究[M]. 台北: 中华发展基金管理委员会满业文化事业有限公司联合印行, 1997.