

# 晋商 谣谚

从明末至民国初，晋商作为国内重要的一支商业力量，闯荡四海，纵横驰骋，辉煌存在几百年，不仅商业成就名冠全国，而且形成了内涵丰富、博大精深，具有独特魅力的晋商文化。晋商谣谚就是晋商文化的一个重要组成部分，它形象生动地反映了晋商的发展历史和道德观念，寓意深刻，趣味无穷，是了解晋商历史、研究晋商文化不可多得的宝贵资料。

## 一、重商谚

**良田万顷，不抵日进分文。**  
(良田再多，也比不上每天有现金收入，意指经商比务农更容易致富。)

**要想富，庄稼带店铺。**  
(意指务农与经商结合才能致富。)

**买卖兴隆把钱赚，给个知县也不换。  
生子有才可作商，不美七品空堂皇。**  
(这两句是明清时期在晋中平川一带广为流传的谚语，意指经商做买卖，比科举致仕要强许多，反映出当时商业发达的晋中平川一带人们的价值取向——重商轻儒。)

**好好写字打算盘，将来住个茶票庄。**

**坐官的入了阔，不如在茶票庄当客。**

**家有万两银，不如在茶票庄有个人。**

**人养好儿子，只要有三人，  
大子雷履泰，次子毛鸿翔，  
三子没出息，也是程大培。**

(晋商圈流传的经典谚语，核心是夸赞雷履泰、毛鸿翔、程大培三位晋商巨擘的能力与成就，意指养儿子若能成为这三人中的一个，就算没出类拔萃成前两位，只做到程大培这般，也已是人生大幸。“没出息”并非说程大培“没出息”，

而是用对比的谦称，凸显三人皆是晋商顶尖人物，而且前两位的光芒更盛。)

**填不满的平遥城，银子元宝绊倒人。**  
(明清时期，平遥是重要的商品集散地，南来北往的货物在平遥中转，故平遥城有“填不满，拉不完”之说，反映出平遥的富庶和商业的繁盛。)

**金太谷，银祁县，榆次吃不完的米和面。**  
(明清时期，太谷、祁县均以商业发达、经济富庶享誉全国，榆次则以盛产粮食著称。)

## 二、习商谚

**十年寒窗考状元，十年习商倍加难。**

**忙时心不乱，闲时心不散。**  
(意指商人只有闲暇时刻苦学习、写字、打算盘、背砵码，练好基本功，到柜台前经营时才能做到手疾眼快、不慌乱。)

**伏在柜前，忙在背后。**

**家有法家，铺有铺规。**

**人有站相，货有摆样。**

**经商不怕笨，就怕不学也不问。**

## 三、商业道德谚

**宁叫赔折腰，不让客吃亏。**

**买卖之道，和气生财。**

**买卖不成仁义在。**

**生意无诀窍，信誉第一条。**

**货有高低三等价，客无远近一样亲。**

**和气生财成，冷言伤人情。**

**秤平斗满尺码足。**

(意指做买卖要计量准确。)

古一带做买卖者多，获利大，故有此说。)

**买卖赔与赚，行情占一半。**

**卖货先开口，顾客不愿走。**  
(意指态度热情、服务周到，才能招揽顾客。)

**屯得应时货，自有赚钱时。**

**人叫人，观望不前，货叫人，点首即来。**  
(意指只要有顾客需要的商品，不用叫卖也会有人来购买。)

**能打会算，财源不断。**

**买卖不算，等于白干。**

## 六、商号商人谚

**先有复盛公，后有包头城。  
先有曹家号，后有朝阳县。  
先有晋益老，后有西平城。  
先有祥泰隆，后有定远营。  
保元堂出人，在中堂出钱。**

(复盛公，是祁县乔家商业始祖乔贵发于清乾隆年间在包头开设的第一个商号。后来，随着乔氏商业的发展，“复字号”商号垄断了包头市场，促进了包头的市场繁荣，所以流传有此说。曹家号，是指太谷北洮村商业巨族曹家开设的商号。明末清初，曹家发家始祖曹三喜闯关东到了东北热河省朝阳县的三座塔村。当时，朝阳县尚未建县，这一带地广

(这是清朝同治、光绪年间，人们对平遥城内十大票号全盛时期的形象表述，既有号名，又有方位，还有商号用房、牌匾等。)

**东锦全，西万聚，中间夹着元生利。**  
(这是人们对太谷城三家经营布匹的大商号的表述。)

**本钱大的大德通，  
三晋源的画儿棚，  
要吃好的存义公。**

(流传于祁县一带的谚语，讲祁县三家票号各自的特点。大德通为乔家在中堂的票号，以资本雄厚、多财善贾著称；存义公为渠家与他人合伙开办的票号，以办事讲究排场、老板出手阔绰、伙友生活待遇优厚闻名；三晋源是渠源演



日昇昌票号旧址



明清时期晋商经营的商铺 (AI制图)



日昇昌的银票

## 四、营销谚

**百里不贩粗。**  
(粗，指粗制滥造的货物，意指不做坑人生意。)

**不怕不卖钱，就怕货不全。**

**买卖争毫厘。**

**生意没有回头客，东伙都挨饿。**  
(东，指财东；伙，指伙计。)

**人离乡贱，物离乡贵。**  
(意指人离开本土，就会低人三分；货物异地交易，则可以增值。)

**赚三不如现二。**  
(意指宁收少量现金，也不赊卖商品以图厚利。)

**逢贱莫嫌，逢贵莫赶。**

**贵了抢着买，贱了不好卖。**

**要想发大财，宁夏跌一回。**  
(跌，跑的意思。这是平遥流传的谚语，指明清时期，平遥在宁夏、甘肃、内蒙

**过七不过八，过八利钱加。**  
(旧时当铺计算利率的习惯办法，意指当期满月后七天内赎当不加当月利息，第八天起赎当即要再加一个月的利息。)

**南京到北京，买的没有卖的精。**

**褒贬是买主，喝彩是闲人。**

**南来烟酒糖布茶，北来牛羊骆驼马。**  
(意指晋商从南方购得烟、酒、糖、布、茶等商品，长途贩运至北方游牧民族聚居区，从那里交换回牛、羊、骆驼、马及皮革、皮毛等产品，从中获取利润。)

## 五、包装谚

**货卖一张皮。**  
(强调商品的外观包装对销售的重要性。)

**人靠衣裳，货靠包装。**

**货扎三道紧，账算三遍清。**

**驮运货物拴牲，运行万里样不变。**  
(意指在驮运过程中，货物被牢固地捆绑固定，即使经历漫长的万里行程，货物的状态和样子也保持不变。)

人稀，荒凉冷落。曹三喜在此经营，成为有名的富商，曹氏商业的兴盛，带动了当地经济的繁荣，三座塔人口日渐增多。清乾隆34年(1779年)，朝阳建立县制，故当地流传此谚语。定远营位于宁夏、甘肃、内蒙古三省区交界处，是明朝末年山西旅蒙商人积聚的地方，素有“小北京”之称，今为内蒙古阿拉善左旗。祥泰隆为平遥人在定远营开设的最大的商号，经营粮食、畜产品、绸缎、日用百货、药材等。祥泰隆的兴盛和发展，对定远营成为边陲商贸重镇起到了重要作用，故有此说。保元堂、在中堂均为祁县乔家的堂名，保元堂，为乔致远之子乔超五的堂名；在中堂，属乔致庸一支。保元堂热衷功名进取，走科举之路，培养出不少人才；在中堂致力货殖事业，以经商致富，在乔家独领风骚。)

**日昇昌，蔚泰厚，  
凉帽壳亮窑窑铺，  
道东过来蔚丰厚，  
天成亨，新泰厚，  
米家巷开的蔚长厚，  
百川汇，百川通，  
郝登五写的金字牌匾蔚盛号，  
协同庆，南街开，  
普天同庆贴门脸。**

号。画儿棚，指三晋源青年伙计个个仪表非凡、相貌堂堂，就像年画上的英俊少年一样。)

**撕三尖，卤干姜，红枣仁儿拌馒头。  
三成元内把客请，万两银子已到家。**  
(这是流传于新疆的谚语。三成元是祁县人杨森林之父在新疆乌鲁木齐开设的饭庄，以经营山西面食著称。前一句指三成元的面食品类多，招人喜爱；后一句指三成元财东因经营适合晋商口味的家乡面食，深得晋商喜爱和信赖，致财大势壮，为许多山西商人作保办事，批发货物、汇兑银两，获得厚利。)

**旺财主，有眼力，经商不钻钱眼子。**  
(旺财主，指渠源演，祁县渠氏巨商代表人物，因乳名叫旺儿，故人称“旺财主”。其经商以具远见卓识、谨慎稳妥著称，不贪做投机生意，不图谋暴利，是商界公认的保守型商人代表。渠源演经商一生，几乎没有做过赔本生意。)

