

## 寻找慈善传统

## 从民国时期《保富法》看善家传承的意义

■ 叶正猛

民国时期曾有一部振聋发聩的著作——《保富法》。这里的“法”并非法律,意为“秘籍”,正如当今一家出版社重印此书时所添加的副标题——“广为流传之门庭兴盛的法门”。《保富法》虽以“保富”为名,其核心实质在于“保德”。

《保富法》:  
惊世骇俗,振聋发聩

《保富法》为民国时期上海实业巨子、后皈依佛门的聂云台(聂其杰)所著。这位思想通达的现代人,精研儒、释、道、耶各家文化,结合自身一生的所见所闻与历史经验教训,撰写了《保富法》这部震撼人心的著作。该书1943年在《中报》连载,随后集结出版,一时“洛阳纸贵”。

有诗赞曰:“新刊保富法通,夙具慈悲有聂公。择取名言彰古道,引援善例纪高风。”《保富法》“本教世教人之旨,援引善行实例,发为劝世之论,言近指远,语重心长,诚足挽浇漓之俗,正颓败之风”,全书核心围绕“发财易、保财难”展开,清晰阐明保富的真谛不在于积财利己,而在于散财利人、遵循天道、积善留德。

上篇“散财利人,方能保富”。开篇点题,结合作者数十年见闻,感慨众多富贵之家转瞬凋零、子孙败落,印证“保财最难”。随后引经据典,结合先贤事例,说明真正的保富之法,在于拥有长远见识与宏大心胸,摒弃贪念、散财济人。文中以范仲淹将个人资产悉数用于布施救济、耶律楚材以阴德遗泽子孙、林则徐俭朴济世却因不肯发财而子孙发达等例证,说明“仁者以财发身”,唯有利益他人,方能福泽绵延。聂云台指出,保富的方法不在于为子孙积累巨额财富,而在于拥有智慧的眼光、辽远的见识和宏大的心量,在于行善积德、普济众生,唯有如此才能使

子孙保富贵。

中篇“天道循环,盛极必衰”。从“天道”切入,以自然规律的一阴一阳、一盈一虚,类比人事的一盛一衰、一消一长,指出天道有常,人事虽无常却始终遵循天道准则。骄傲者必倾覆,愷者必败落,唯有谦卑退让、克己利人,守住阴阳平衡,方能避免盛极而衰。批判了世俗的贪念,强调克己复礼、舍财不贪,才是保富的根本前提。

下篇“传述祖德,激励后人”。作者在自跋中说明了续写的缘由,随后以自家先祖乐山公行医济世的事迹为证,讲述先祖舍己利人,使家族二百年来福荫绵长,从而印证了上篇“散财利人”、中篇“天道因果”的核心观点。

全书遵循儒家“德本财末”的思想,贯穿“因果循环”的理念,层层递进,运用古今事例与家族史实,论证了保富的关键在于散财利人、敬畏天道、传承善德,既为世人提供了切实可行的保富之道,也传递了修身利人的处世智慧。当然,《保富法》成书已久,某些具体说法或许已不合时宜,但其“富在善德”的核心观点却历久弥新。

聂云台:受两大家族  
家风熏陶的大慈善家

《保富法》中写道:“我家与中兴时代的各大世家或湘或淮,多数都是世代相交的关系。”聂云台是近代史上的传奇人物,是一位深受父母双方家族优良家风熏陶的大慈善家。

聂云台家族是祖居湖南、有数百年发达史的巨族望族。聂云台母亲是曾国藩的幼女曾纪芬,父亲聂缙棠是晚清重臣、洋务派代表人物。

一、祖辈世代,行善积德。有诗咏之:“倾财建学谁为勇,舍药医贫得报隆。更见儿孙多慧福,千秋史册著宏功。”聂云台在《保富法》附录《七世祖乐山公行医济世善行的果报》中记载,聂家祖辈世代乐善好

施,助困济民。七世祖乐山公履继继是聂家兴旺的奠基人,他悬壶济世,乐善好施。1703年衡山大疫,求医者昼夜不绝,乐山公救治了很多人,尤其对穷人和受刑囚犯施救甚多。当时的县令心怀感激,对乐山公说:“你存心救人,我无法报答,就教导你的儿子读书成名,作为对你济世救人的回馈吧!”后来,其子聂焘果然考取功名,聂家从此兴旺发达,精英辈出。聂云台感慨道:“我私下常想孟子所说的‘君子之泽,五世而斩’这句话的涵义。乐山公的厚德,泽被子孙,实在已经超过孟子所说的五世了。”

二、两大家族,家训名世。“三代而下,教详于家。”(清·钱大昕)中国历代素有重家教、立家训的传统。曾、聂两家都有著名的传世家训,这在中国家训史上堪称一段佳话。曾国藩自不待言,其《曾国藩家书》已成为中华经典名著,聚焦“德行育人、耕读传家、勤俭持家”,详细阐述了家族传承的核心观念。聂云台七世祖的《诫子书》,被誉为“知民教士之法”,“只此一篇抵过著书数十卷”,被收入清朝官方编纂的《政令全书》,成为官员箴言。曾纪芬将曾氏家风带入聂家,融合两大家族的家教,言传身教,影响后代。

三、躬行慈善,以财发身。聂云台也因此成为与张謇、陈嘉庚齐名的慈善家。他兴学育才,普惠寒门;恤孤扶弱,保护女权;倾囊救灾,解民水火;传播善法,济助众生。

善德传家的佳话证明:“以财发身,广积善德;散财扶弱,福泽后代;财富恒久,子子孙富,是为保富。”

践行慈善的嘉行显示:良好的家风家教是成就子孙后代真善美的基石。

善家传承:  
《保富法》的现代启示

孟子说:“君子之泽,五世而斩。”后世之人观察到更多事实,将这句话演绎为:道德传家,十代以

上;耕读传家次之;诗书传家又次之;富贵传家,不过三代。

《保富法》这部“秘籍”的核心逻辑是:散财保福、舍己利人、子孙受福、家族传承。或许有人认为是宿命论。其实不然,财富与人生、财富与传家之间存在着深刻的逻辑关系,笔者认为关涉“四观”。

其一,报应观。作者的基本立论“报应说”,并不全是唯心的想象。《周易》有云:“积善之家,必有余庆。积不善之家,必有余殃。善不积,不足以成名,恶不积,不足以灭身。”《保富法》原书跋言:“因果循环,一定不易。今日我救人,他日人救我。所以布施要在福田里,一粒种子下去,有很多的收获。”好人有好报,几乎是国人的共识。南宋《名贤集》说:“与人方便,自己方便。”反之,“侵人田上骗人钱,荣华富贵不多年。莫道眼前无报应,分明折在子孙边。”这些道理是显而易见的。

其二,秩序观。社会发展和家庭建设皆有规律、有秩序。东方朔在《诫子诗》中写道:“明者处世,于道相从。”先哲认为,人类行为要有“道”,需效法天地自然。《周易》有一段话是中国家族文化之本:“有天地,然后有万物;有万物,然后有男女;有男女,然后有夫妇;有夫妇,然后有父子;有父子,然后有君臣;有君臣,然后有上下;有上下,然后礼义有所措(措)。”合乎“道”的家礼与国法是推进社会有序、和谐的法则,遵循之,处世传家皆有秩序。如颜之推在《勉学》中所说:“务先王之道,绍家世之业。”(绍:继承、接续)

其三,人生观。财富由人驾驭,人是根本。孙奇逢在《孝友堂家训》中指出:“教诫子弟,是第一要紧事。子弟不成人,富贵适以益其恶……”张履祥在《训子语》中写道:“家之兴



替,全不系乎富贵贫贱,存乎人之贤不肖耳。”又说:“《正蒙》云:‘子孙贤,族将大。’未有子孙不贤,家族不至倾覆者。”依靠人的贤德而非财富的丰厚,才是家族长久发展的根本保障。“人若无德,家难兴旺”是历史反复验证的家庭兴衰规律。

其四,财富观。财富的积累与使用应符合道义原则。孔子曰:“不义而富且贵,于我如浮云。”聂云台在《保富法》中引用《大学》“仁者以财发身,不仁者以身发财”的传统财富观,证明生财有道、取财有道。《大学》有言:“财聚则民散,财散则民聚。”“货悖而入者,亦悖而出。”这些古训都是被实践反复证明的。“刻薄成家,理无久享。”(《朱子家训》)

保富即是保家,保家需要保善。“保富”真正的含义,是防止因财富反而招致家道中衰。保家的标志是“家道颖颖”,这是第一位的,哪怕散财,只要家风、家道得以延续,也算是保住了真正的“富”。从史料记载不难看出,那些家族传承好、家运绵长的,多是遵循了持家“六行”:孝、友、睦、姻、任、恤(《周礼》)。其中的“恤”,便是古代对慈善的一种表述。

归根结底是一句话:向善、崇善、行善是传家之本。“忠厚慈善传家远,诗书礼义继世长。”因此,我

们得出的共同结论就是:推行善家传承。

善润家风,惠泽华夏。2024年中华善家传承大会对“善家传承”的定义是:将家庭幸福、基业长青的家族传承目标与共享繁荣、民族昌盛的国家发展目标有机结合的新时代家族传承,符合中国式现代化的内在要求和中华优秀传统文化的时代特征。

## 一、善家传承,“善”是主题。

金观涛先生所言甚好:“中国人讲道德,道德背后的价值是善。何为善?善是好的普遍化。每个人只要内心就能知道什么是适合自己的或有利的,将好扩大到对所有人都成立,好就普遍化了,这是善。”(《中国思想史十讲》)慈善是建设和传承良好家风的必经之路。中国传统家风传承的根本要求,便是由修己到爱人,由独善到兼济。

## 二、善家传承,“家”是主体。

家族传承应结合家族慈善、家庭慈善,利民爱他。特别是“民营企业要实现基业长青,除了通过进化商业模式探索商业向善之外,还需要依据自身的财富体量及家族成员的不同人生阶段、对社会问题紧迫性的认知偏好等因素,构筑自利与利他相平衡的家族财富传承架构”。(傅昌波《以向善利他引领基业长青》)

## 三、善家传承,立体推进。

道德层面:继承仁、义、礼、智、信的传统美德,弘扬新时代社会主义核心价值观。

行为层面:践行慈善公益,从“独善其身”到“兼济天下”。

价值层面:将家族传承的“利己”与社会责任的“利他”公益一起来,超越个人利益,实行公益创新。

时空层面:追求“善”的代际传递,从“一人行善”到“全家行善”,再到“世代行善”。

善家传承,是修己与爱人的需要;善家传承,是家庭与社会的需要;善家传承,是现在与未来的需要!

(作者系浙江省慈善文化研究院特聘研究员)

## 海外精英

## 资助申请书:起点还是终点?

在非营利领域,初创的一线社会组织常常将撰写资助申请书作为筹款的第一步。他们认为,掌握这项技能就能获得前所未有的资源。

问题在于,他们的组织往往尚未发展到能让资助申请书发挥作用的阶段。问题不出在写作技巧,而在于时机,这种认知上的偏差正在悄然阻碍许多一线社会组织的发展。

资助申请书的撰写并非起点,而是一项后期技能,只有在组织已经具备清晰的思路和信誉之后才能发挥最佳作用。

## 想象中的“敲门砖”

要理解为什么资助申请书会成为筹款的代名词,我们必须首先审视慈善领域最显而易见现象。

一线社会组织创始人,尤其是在国际发展和人道主义领域,经常能看到有大型社会组织响应申请征集、申请资助并获得巨额资金。从表面上看,筹款似乎始于此,但鲜为人知的是,在撰写申请书之前,一线社会组织需要花费数年时间建立体系、人脉和信誉。

此外,资助申请书的撰写似乎更具体、更容易学习。它有模板、课程、清单和指南供参考,与在社区中缓慢而充满不确定性地建立信任或试验想法相比,撰写申请书显得更加切实可行。尽管资助申请可能更容易理解和上手,但其相关体系是为已经成熟的社会组织设计的。

“

资助申请书的撰写并非社会组织筹款的起点,在此之前,社会组织需要花费数年时间建立体系、人脉和信誉

## 对一线组织的要求

如果将筹款理解为始于撰写资助申请书,那就假定一线社会组织已经拥有可以清晰阐述的过往成绩,通常会被定义为有过往的资助金管理经验。这种假定认为他们能够用捐赠者熟悉的语言,通过变革理论、影响矩阵、预算和逻辑框架等方式,流畅地解释自身的工作,并且拥有充足的时间、体系和韧性来应对被拒的情况。

对于许多一线社会组织创始人来说,情况并非如此,然而,当申请失败时,他们却会将失败内化。他们不把拒绝解读为时机问题,而是将其视为对其想法、组织或领导力的否定,许多创始人因此停滞不前,等待着永远不会到来的资金。

还有一些人花费数月时间重写申请,而不是在真实的社区中测试他们的想法,甚至有些人悄悄放弃,认为筹款“不适合我们”。然而,最令人痛心的是,在很多情况下,这些创始人其实已经走在正确的道路上,只是他们自己没

有意识到这一点。

## 如何让申请成功?

申请书的成功并非仅仅在于其文笔流畅。它建立在更深层次的基础之上:通过实践赢得的信誉、值得信赖的关系、清晰的定位以及对承诺能够兑现的信心。同行、合作伙伴和社区的网路能够为申请书的诚信作证,从而增强其效力。

如果缺少这些要素,即使是技术上最完善的申请书也会失败。当申请书真正发挥作用时,它就成为了它应有的样子:对现有成果的转化,而不是试图在纸面上捏造正当性。

这一点在最近与肯尼亚青年社会组织 Rafikistry TLC 的创始人兼执行董事琼·姆旺吉(Joan Mwangi)的对话中得到了充分印证。该组织花了近十年时间才获得第一笔重要资助,但在此期间,琼和她的团队始终坚持不懈地践行他们的使命,利用当地筹集的有限资源和志愿者的支持,赋能年轻人。

这段实践期使该组织得以建立人脉、提升信誉和增强技能,最终赢得了一家非公募基金会的信任。这份合作关系延续至今,并在此之后获得了更多资金。正如琼所说,真正促成他们转变的,是人脉关系,而非撰写资助申请书。

## 申请书先行的思维弊端

此外,当一线社会组织创始

人过早地投入到申请书的撰写中时,很容易导致优先事项的扭曲。他们的工作内容往往迎合捐赠者的意图,而非社区的实际情况;创始人常常开始为他们从未谋面的资助者设计项目,而不是回应社区的实际需求。

这样一来,被分散的时间和精力无法用于实践建设,撰写申请书反而成了替代其本应反映的工作。此外,每一次被拒都会强化“准备不足”的感觉,即使真正的问题在于他们被要求呈现的价值还尚未形成。

## 换一种思维

当我们审视那些秉持另一种思维模式运作的社会组织,即不将资助申请书视为筹款工作的起点,一幅截然不同的图景便呈现在眼前。通过回顾与萨姆韦尔·查巴里(Samwel Chabari)的一段对话,我们能更好地理解这一点。萨姆韦尔·查巴里是“非洲根源转型组织”(African Roots Transformation)的创始人兼执行董事,这是一家位于肯尼亚的社区型组织。

该组织迄今未曾获得过任何机构层面的资助,其工作开展也并非围绕着撰写申请书这一环节来组织。相反,该组织刻意选择通过社区支持及多元化的本地资源来构建并推进其使命。在此语境下,所谓的“资源”涵盖了时间、技能与人际关系,具体表现为个人捐赠财物、社区提供场地与劳动力,而专业人士则无偿贡献其专业技能。

该组织的经历之所以引人注目,绝不仅仅是因为它缺乏资助,更在于其背后所蕴含的核心精神。该组织并未苦等外部机构的“许可”才着手开展工作。其正当性根植于本土社区之中——通过建立信任、鼓励参与以及凝聚共同的承诺而获得认可。对他们而言,筹款并非一项有待未来启动且必须以书面申请为触发条件的活动,而是一项持续进行中的实践,即围绕着一项已然启动并正在推进的使命,不断去动员并汇聚各方支持。

## 重新定位申请书的角色

一个核心理念在于,筹款工作并非始于撰写资助申请书,而是一个伴随组织自身成长而逐步展开的演进过程。

在我曾共事过的众多一线社会组织中,这一过程通常始于构想的初步测试、志愿者的动员招募、对社区需求的积极响应,以及逐步建立非正式的运作体系,旨在让信任、社区支持与经验学习得以在实践中不断深化与演进。随着这一基础的日益稳固,组织的定位也随之变得愈发清晰。创始人不仅掌握了恰当的语言表达方式,更树立了坚定的信心,锁定了明确的工作重心,从而能够清晰地阐述其工作的具体内容及其深远意义。与此同时,组织的基础性运作体系也随之应运而生,初具规模。

唯有在这一阶段,撰写资助申请书的工作方能回归其本真、

找到其恰当的位置——它不再是筹款的起点或核心,而仅仅是一种“转译工具”,旨在将组织已然确立并创造出的价值,以恰当的形式传达给特定的受众群体。

## 这种“角色重构”带来了什么?

重新审视并定位申请书在筹款工作中的角色,对于一线社会组织的创始人而言具有极其重要的意义:它赋予了创始人一种“正当性”——允许他们坦然地正视并承认组织当前所处的真实发展阶段。缺乏资助,绝非必然意味着组织的失败。它或许仅仅反映出该组织正处于其工作模式与实践经验的探索、构建与完善阶段。这一探索与构建的过程,绝非偏离筹款主线的“弯路”;恰恰相反,它是为组织未来成功筹集资金所奠定的坚实基础。

此外,这种全新的视角也向那些致力于培训、辅导及资助一线社会组织的机构与人士,提出了新的思考与要求。这要求我们在工作排序上更加坦诚,在提供指导时更加审慎,并对申请书撰写作为一种实现影响力的工具所具有的限制性,抱持更加谦逊的态度。

若将申请书定位为漫长征途中的一个环节,而非唯一的切入点,那么筹资过程便会减少焦虑与粉饰;同时,若承认一线实践亦是正确的起点,这非但不会拉低慈善事业的标准,反而能使其更加立足于现实。

(转自英国 Alliance Magazine 网站,作者露西·恩珠,高文兴/译)