

学富豪的思考方式和行动方式
不知不觉中你也会变成一个富豪

——韩国首富、韩国三星集团前董事长 李健熙

史上10位富豪的 财富传奇

细数历史上那群有钱的爷们

土豪是怎样炼成的
揭秘富豪圈里
不得不说的
游·戏·规·则

刘洪涛

财富改变命运
故事启迪人生

中国商业出版社

刘洪涛(1973) 巨富传奇系列

刘洪涛(1973) 巨富传奇系列

史上10位富豪 财富传奇

刘洪涛◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

史上 10 位富豪的财富传奇 / 刘洪涛编著. -- 北京 : 中国商业出版社, 2015.11

ISBN 978-7-5044-9156-5

I. ①史… II. ①刘… III. ①企业家—生平事迹—中国
IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 247878 号

责任编辑：朱丽丽

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷

*

710×1000 毫米 16 开 14 印张 162 千字
2016 年 3 月第 1 版 2016 年 3 月第 1 次印刷

定价：32.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

preface

在浩瀚的历史长河中，风流人物层出不穷。从“商人”这个行当出现起，富商巨贾就一直是时代的弄潮儿，吸引着人们的眼球，左右着历史的起伏。

中国古代重农抑商，但是仍然有那么一群人，依靠自己的才智、权谋和冒险精神，成为一代巨富：白圭、子贡、范蠡、吕不韦、邓通、石崇、沈万三、武秉鉴、胡雪岩、张謇……

他们当中，白手起家、勤俭致富者有之；历经艰险、勇于开拓者有之；诚信经营、重信誉、取财有道者有之。

这十位巨富，各有各的经商谋略，各自在商场展示了飞扬的风采，他们有其相同的财富秘笈，也有其不同凡响的个人特色。

江山代有人才出，各领风骚数百年。十位巨

富在商海竞争中崛起，他们的财富秘笈，是其智慧的体现，也是他们出人头地的秘密，他们的致富人生和智谋可堪称为当今人们创造财富、兴业安邦的范本。

毋庸置疑，巨富们的成就是令人瞩目和艳羡的，但是，他们的成功并不是偶然的，也不是建立在幸运的基础之上。在他们成功的背后，隐含着一些更为根本的东西，那就是：如何利用自身的条件创造机遇、抓住机遇；面对困难与不幸的态度；跌倒后重新站起来的经验和勇气；享受生活、体味人生的体验。正是靠着这些东西，靠着这些比金子还要珍贵的无形资产，巨富们登上了让人们无限钦羡的人生顶峰。

有一位外国学者曾得出这样的结论：“中国古代圣人的管理思想造就了世界当代的企业家。”然而不幸的是，今天许多国人对先辈的历史研究甚少，对他们的财富思想没有过多的探究，却在大肆地挖掘国外的经商之道，这实在是舍本逐末之举。

因此，弄清巨富们的成功之道，并在古人的致富故事中有所感悟，才可以学习到他们超常的智慧和敏锐的眼光，以及从容的心态和果敢的决策。而后，再把这些融合为一体，就能创造自己的财富传奇。

目 录

Contents

一、白圭——商人的祖师爷

1. 白圭的别样官场生活 / 3
2. 我国最早的经商理论大师 / 5
3. “智、勇、仁、强”引导良商典范 / 10
4. 最优秀的职业经理人 / 14

二、子贡——孔子弟子中的首富

1. 端木子贡家世 / 19
2. 尊师重道，孔子的好学生 / 22
3. 自古儒商第一人 / 25
4. 爱财君子的取舍之道 / 29
5. 仗义疏财，回报社会 / 31

三、范蠡——超级商业天才

1. 千古风流人物 / 35
2. 勾践身边的第一谋臣 / 37
3. 鸟尽弓藏，功成身退 / 41

4. 鸱夷子皮经商治产，获利千万 / 45
5. 受任齐相，弃官散财 / 50
6. 范蠡的财神修炼之路 / 54
7. “商祖”留名青史 / 62

四、吕不韦——弃商从政的典范

1. 入仕无门，转投商业 / 67
2. 古今中外第一风险投资商 / 73
3. 他，传说中的始皇亲爸爸 / 78
4. 《吕氏春秋》炼就最成功的文化传播经纪人 / 84
5. 嫪毐案发，饮鸩而死 / 91

五、邓通——他家开着印钞厂

1. 我只是个掌船的黄头郎 / 103
2. 文帝一梦，邓通飞天 / 105
3. 吮疮固宠，得罪太子种祸根 / 109
4. 饿死街头，这是他的宿命 / 111

六、石崇——奢侈生活的典型代表

1. 惊艳的美男子 / 117
2. 石崇是怎么富起来的 / 118
3. 石崇、王恺比富 / 120
4. 石崇和绿珠的那段不了情 / 124
5. 石崇被杀 / 126

七、沈万三——敢和皇帝斗富

1. 我的名字叫沈富 / 133
2. 沈万三的万贯家财是怎么来的 / 135
3. “财神”到底富裕到何种程度 / 140
4. 富可敌国也是罪 / 143

八、武秉鉴——贸易之王还是民族败类

1. 世界首富伍秉鉴 / 153
2. 广东十三行的行首 / 155
3. 跨国大集团“怡和行”的掌门人 / 158
4. “诚实、亲切、细心、慷慨、富有”的结合体 / 160
5. 是是非非自待后人评说 / 164

九、胡雪岩——官商一体的红顶商人

1. 中国经商获仕、戴红顶、穿黄马褂的第一人 / 169
2. 从贫贱学徒到商贾奇男子的别样成功路 / 171
3. 从一个小伙计到中国头号官商的锦囊妙计 / 178
4. 花花轿儿人抬人——借势取利 / 183
5. 开创胡庆余堂雪记药号 / 185
6. 巨富被分，后事任人评说 / 191

十、张謇——状元实业家

1. 民间的“四先生” / 197
2. 张謇的悲情状元历程 / 199
3. 中国棉纺织领域早期的开拓者 / 202
4. 大生落败，张謇破产 / 209



一、白圭——商人的祖师爷

白圭，在战国时期，甚至在以后漫长的中国古代，在商人圈里都是个如雷贯耳的名字。他是经营贸易发展生产的理论鼻祖、最早的经商理论大师。古代商人尊其为“祖师爷”，后世商人称其为“人间财神”。宋真宗追封其为“商圣”。“人弃我取，人取我予”，是他首创的经商理念，至今仍为人们所津津乐道。

◇档案

中文名：白圭，名丹

生卒年月：公元前 370 年—公元前 300 年

朝代：战国时初周（今河南洛阳）人

主要成就：战国经济学家，被誉为“商圣”

1. 白圭的别样官场生活

白圭（公元前370年——公元前300年），名丹，祖籍周（今河南洛阳），是群雄并起的战国时代的人。

白圭也像那个时代的绝大多数人一样，在学而优则仕的指导思想下，曾经有过一段官场生涯。

梁惠王在位时，他曾在魏任过相国一职。当时，魏国都城大梁（在今河南省开封市西北）靠近黄河，经常遭受洪水之灾。面对水患难题，白圭自称自己治水的本领比大禹还高超，他说，千里长的大堤，常常因为小小的蚂蚁窝而导致崩溃，而自己则有办法杜绝水患的困扰。于是，梁惠王任命他负责治水的工作，他在治水期间，派人沿着大堤检查，堵塞了所有的蚂蚁窝。在此期间，白圭施展了他杰出的治水才能，大堤在他的主持下固若金汤，解除了大梁的水患。后来，随着魏国的政治越来越腐败，有着深刻政治敏感度的白圭，看到了这一情形，但他人微言轻，并不能改变些什么，于是只好离开了魏国。

后来，他又到中山国和齐国游历，这两个国家的君主都想把白圭留下，帮助自己治理国家，但都被此时“下岗待业”的白圭婉言拒绝了。有人问他为什么要这样做，毕竟失业不是一个好事情，现在有了中山国和齐国抛出的橄榄枝，在这两个国家中随便选一个，

顺利实现再就业并获得丰厚底薪应该是不成问题的。但白圭却用这样的话回答了人们的疑问：“这两个国家没有言出必行之事，信用已经到尽头了；不注重声誉，名誉已经到尽头了；没有仁爱，亲情已经到尽头了；旅行的人没有干粮，居家的人没有食物，财力已经耗尽了；不用能人，又不能自己奋发图强，事业已经到头了。一个国家出现了这五种现象，一定会灭亡的。”由此可见，白圭还是慧眼如炬的，虽然当时事业不顺，但他还是本着宁缺毋滥的原则，他要找到一个真正能够成就大事业的老板。

后来，他又到了秦国，并在秦国做官。在此期间，白圭的军事才能又获得了充分发挥，并因平叛动乱而获得封赏。

据说，当时贵州东苗干把猪（这名字真是够奇怪的。不过在先秦时代，贵州这个地方是绝对的荒蛮之地，用这样一个不雅的词语来做名字也就不难理解了）作乱，攻下了都匀等地。“穷山恶水出刁民”，看来这话真不是假的，而且也正是因为贫困，这些人打起仗来真是不要命，所以战斗力也是极其强悍的。事情最终闹到秦王那里去了，这还得了，毕竟作为秦国的“老大”，最为反感的事情就是别人造自己的反了。秦王便立刻派白圭协助平叛总司令方瑛前往征讨，白圭认真分析了形势，制定了先进攻叛军的后防线，然后再集合主力部队与其对决的作战方案。于是，作战计划被执行下去，先攻破了147个寨子，之后在育崖这个地方集结部队，稍事休整后又攻破了对方的170多个寨子，就这样一气把叛军追赶到了一个叫做六美山的地方。战斗的最后结果是，干把猪被活捉，变成了“手扒猪”，再也不闹腾了，叛乱得以彻底平息，从此秦国的西南边疆局势便稳定了下来。从这件事情，我们也可以看出白圭深厚的军事素养。

凯旋班师，白圭因平叛有功，加薪、升职自然是指日可待的事情了。当时的秦国正值商鞅变法进行得如火如荼，但白圭对商鞅“重农抑商”的政策很是反对。在这种情况下，按照白圭的性格，他是肯定不会为了五斗米而屈就自己的。

在经过一番深思熟虑的思想斗争之后，白圭已经对各诸侯国的政治斗争局势了然于胸，同时也对政治产生了深深的厌恶，于是他毅然决定放弃仕途之路，转而走上经商之路。他的这一决定，不但成就了他自己，最终成为了一名商界巨子，而且还被尊称为我国商人的“祖师爷”。

2. 我国最早的经商理论大师

战国时期在我国历史上是一个著名的大变革时期，在这一时期社会发生着巨大的变化，社会经济制度改革进一步深入，新兴的封建地主制度先后在各国确立。由于生产力的迅速提高，市场上的商品数量急剧增加，人们的消费能力也迅速提升。同时，长期的兼并战争改变了过去小国林立、交通阻塞、市场分割的情况。在这些因素的有力推动下，商业的发展十分迅速，社会上出现了大批的巨商大贾。白圭在弃政从商以后，很快就成为其中最为著名的一员。

战国时期，商人们大都喜欢做珠宝生意。但是白圭没有选择这一当时最为赚钱的行业，而是另辟蹊径，开辟了农副产品贸易这一

新行业。白圭追求大利，但他认为大利不一定要靠经营昂贵商品或靠在交易中卖高价来实现。而且，昂贵的商品不是一般人所能承受得起的，因此这类商品必定销量有限；低廉的商品是大众的生活必需品，这类商品社会需求量大，照样有利可图。

他经过长期观察发现，随着当时农业生产的迅速发展，农副产品的经营将会成为利润丰厚的行业。他认为，经营农副产品虽然价格低、利润少，但销量大，因此同样可以实现比较大的利润。在白圭生活的时代，粮食谷物是市场上最大宗的商品，消费者也都是些平民百姓。但谷物是平民日常生活所需，至于吃好吃差没有过高的要求，只要能够填饱肚子就行，所以人们为了省钱，往往会买差一些的谷物供自己食用。对于商人来讲，所要配备的货物自然也就是下等的谷物了。因此，白圭在经营上提出了“欲长钱，取下谷”的指导思想。

白圭选择农产品、农村手工业原料和产品的大宗贸易为主要经营方向，这展现了他高远的眼光和把握时机的能力。

在当时，商业发展迅速，商人的队伍非常庞大。这其中，大部分人公平买卖，正当经营；可也有部分人囤积居奇，垄断市场；甚至有的人还发放高利贷，牟取暴利。当时人们将商人分为两类：一类称为“诚贾”“廉商”“良商”，另一类称为“奸贾”“贪贾”“佞商”。白圭反对那些不道德的做法，他尤其反对在粮食紧缺时哄抬粮价，他认为“薄利多销，积累长远”才是商人经营的基本原则，那些只注重眼前利益的商人肯定赚不了大钱。白圭在经商理财过程中，常从大处着眼，通观全局，在经营上从不嫌弃小惠小利，也从不靠诡计进行欺诈，从而成为了战国时期良商的典型代表。

当然，如果你认为白圭天生就是做生意的料，那你的这种看

法也是相当不靠谱的，事实上白圭的商业头脑也并非是一下子就炼成的。

有史料记载，白圭在魏国时就喜欢观察市场行情和年景丰歉的变化，所以当货物过剩有人低价抛售时，他就收购进来；当市场上货物供不应求时，他就出售货物；在谷物成熟时，他买进粮食，出售丝器、漆器等手工产品；在蚕茧结成时，他就买进绢帛绵絮，出售粮食。《史记·货殖列传》中说：“夫岁孰取谷，予之丝漆；茧出取帛絮；予之食。”从白圭先生对商品的选购时间上，我们不难发现他仅仅从商品的采购上就绝对可以大大地节省一部分资金，而且他的出售时机也把握得相当精妙。

值得一提的是，白圭的这一做法与一般的贪贾奸商投机倒把、走歪门邪道的生意经完全不同。白圭自称他的这套经商术为“仁术”。他对“仁”的解释是“能以取予”，意思是懂得并善于处理“取”和“予”之间的财务关系。作为大商人，白圭获取利润的胃口是很大的，而利润是从交易对手和帮助自己经商的人身上赚来的。这些都是“取”。但是，光“取”不“予”，很快就会无处可“取”了。他认识到，要“予”交易对手一些利益，要“予”为自己干活的劳动者一些利益。而且，白圭的这一做法间接上使全国的货物得到了流通，既有利于人民的生活，他又能从中赚取利润，真可谓一举两得，利国又利民。所以，从商业道德角度来看，白圭确实是一位优秀的诚贾良商。

在长期的经商实践中，白圭还积累了丰富的经验。白圭把这些实践经验总结成一套独到的经商术，他把自己的经营原则总结为八个字：“人弃我取，人取我与。”具体的做法就是，人们认为没用的东西，他就把它们收购过来；或者，在人们认为某一些商品没有什

么价值或是已经贬值，为防止更大的亏损而大量抛售时，他就把这些商品收购进来。在这一时期，可能要一直处在投资时段，从而利润的回报周期可能会变得相当长。但是，“人取我与”的时机一旦来临，商家从中所能获取的回报将会很丰厚，因为当这种商品重新热销时，其他商家已经没有了库存，无法在第一时间内将商品投放到市场了。而对于那些已经囤积已久的商家来说，此刻却掌握着完全的市场主动权，因此价格也会因供求失衡而上涨很多。由此，只要在市场上出现这样一种供求关系，此时想不赚钱都不可能。

事实上，由于白圭一直关注有关农产品方面的生意，这使他对预测农业丰歉也有了一套行之有效的理论。白圭认为农业丰歉与气候密切相关，丰歉每12年形成一个循环周期，这个周期包括两个丰年两个早年，其中包括一个大早年和一个水年。掌握了这个规律，就可以在丰年收购囤积的粮食在早年出售。“太阴在卯，穰；明岁衰恶。至午，旱；明岁美。至酉，穰；明岁衰恶。至子，大旱；明岁美，有水。至卯，积著率岁倍。”（《史记·货殖列传》）。白圭的这一发现为他抢占市场先机起到了绝对性的作用。

知识就是力量，但知识更是财富！

白圭在经商上，讲究经营策略和艺术，“时断”与“智断”相结合，随时随地根据市场行情的变化进行正确的决断，“趋时若猛兽挚鸟之发。”看准时机，果断出手，从而能把生意做活。白圭对农业的关注是任何一个商人都无法比拟的，他很注重支持农民的生产。他认识到种子的好坏关乎庄稼的收成，有好收成，才能卖个好价钱，才有可能获得更多的财富，所以优质的好种子是农民获取财富的基础。再进一步，好种子结出的果实必然也会优良，从而又确保了商家货源的质量，促进了商业经营。于是他就向农民供应优良的谷物

种子，既为自己获取了利润，又帮助农民增加了产量，使自己掌握了更充足的货源。所以，白圭所提出的经营理念既照顾到农民的利益，又体现了商人的长远眼光，真可谓经营独特。纵观古今中外，有这种经营思想和真诚为顾客着想的商人着实是很少见的。即使是现在，许多商家如果真把顾客当作上帝来对待，就应该处处为顾客着想，而且要像白圭那样想在前面，这才是最有效、最让人钦佩的经商策略。

“人弃我取，人取我与”，这种商业理论自白圭提出并实践以来，已经成为不同时期商界高手的一种最基本的思维方式。

根据马克思政治经济学原理，我们可以知道：在市场经济中，物品、价格和消费者是形成市场交易的三大要素，这三者缺少任何一个都无法形成交易。其中，价格又是关系到物品和消费者利益的关键因素，如果价格过高，消费者没有能力购买，物品的销售量自然会降低，但如果价格过低，物品的成本占有率便会上升，商家就没有了利润。所以，在以价格机制为主导的市场经济的今天，“人弃我取”就意味着一种风险，意味着商家可能要一直处在投资时段，从而使利润的回报周期变得相当长。如果没有机智的头脑和充足的资金，那么在使用这一招时一定要慎之又慎。

不能否认人的社会性，几乎每个人都很容易受到外界舆论和多数人选择的导向。作为一个经商之人，就不应该盲目地跟风，人云亦云。由此，与其说“人弃我取，人取我与”是一种经商的手段，不如说这是一种智慧更为恰当，只有这样才能想到常人所不想，做到常人所不能，从而获得巨大的成功和财富。

白圭作为一个商业理论家，并没有更多的史实记载，但他所留下来的商业理念却是聚集了经营之道的精华，所以非常值得后人借