

“红顶商人”胡雪岩的一生经历充满了传奇色彩，他从钱庄一个

小伙计开始，直至被神赐二品顶戴；

赏穿黄马褂，这在中国历史上是极为罕见的。



HuXueYan
JingShangZhiDao

胡雪岩

经商之道

硕林◎编著

游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，
品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。

吉林人民出版社



胡适与

经商之道

THE WAY OF BUSINESS
BY HU SHI

胡适著



硕林◎编著

胡雪岩 经商之道

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩经商之道/硕林主编. —长春:吉林
大学出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5601-5309-4

I. ①胡... II. ①李... III. ①胡雪岩(1823~1885)
—商业经营—谋略②胡雪岩(1823~1885)—人生哲学
IV. ①F715②K825. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 243611 号

书 名: 胡雪岩经商之道

作 者: 硕 林

责 任 编 辑: 王世林

责 任 校 对: 王世林

封 面 设 计: 创品牌

出 版 发 行: 吉林大学出版社

社 址: 长春市明德路 421 号

邮 编: 130021

发行部电话: 0431-88499826

网 址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

印 刷: 三河市耀德印务有限公司

开 本: 710×1000 毫米 1/16

印 张: 20

字 数: 240 千字

版 次: 2010 年 1 月 第 1 版 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5601-5309-4

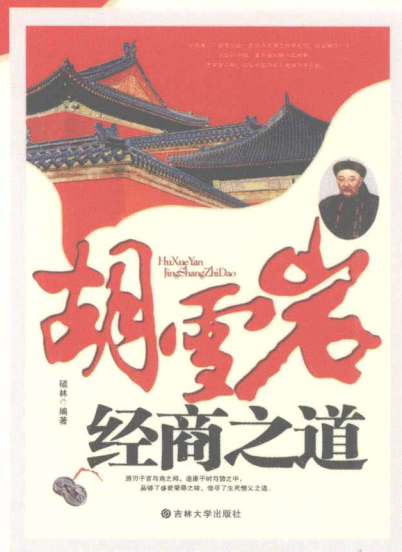
定 价: 39.00 元

版权所有 翻印必究



胡雪岩

经商之道



责任编辑：王世林

封面设计：

创品牌
Mb:13810181671
袁剑锋(北京)品牌设计机构

前言

胡雪岩是清朝晚期最具传奇色彩的人物之一，是 19 世纪中国商界的风云人物。他的一生是极为传奇的一生。他开启了中国新式商人的先河，所以鲁迅称他为“中国封建社会的最后一位商人”。他白手起家，由商而官，由官而商，叱咤商界，游刃官场，从而富甲天下，“红顶商人”的美名流芳百世。

胡雪岩的人生，智慧之光处处可见。可以说是他的智慧。改变了他的生存环境。他从容地流转于红顶子、黄马褂、生意场之间，创造出了令人瞩目的商业奇迹。他突破了当时封建社会的观念屏障，以异军崛起之姿做到尊荣显贵的“红顶商人”，其财富的万贯、纵横商场的智慧隽语，至今仍适用于二十一世纪的商场竞争，值得欲想在商场上放手一搏的有识之士借鉴。

本书将胡雪岩善谋划、巧用势、妙起家、勤思考、精理财等诸多方面详细加以分析，以全面展现他富可敌国的成功秘诀。全书依托真实的、具有说服力的历史案例，剖析他经商的才干，以及为人处世和为官的智慧，让读者从中学到能为我所用的东西，以砥砺自我，增长才智，成就美满人生。

目 录

第一章 抓住机遇，敢想敢干

对经商者而言，时机就是财富。“在商业活动中，时机的把握甚至完全可以决定你是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕这机会只有万分之一实现的可能性，只要你抓住了它，就意味着你的事业已经成功了一半。”胡雪岩则说：“机会是要靠大家双手捧出的。”好一个胡大商人，他不仅知道机遇对于经商的重要性，并且敢于去创造机遇，让大家努力去捧出机遇来。这就是胡雪岩的独到之处。那么，胡雪岩是怎样创造机遇的呢？概言之，就是利用事物发展的规律来创造、挖掘发财的机遇。

善于创造和把握机遇	2
有拼才会赢	4
忍辱负重，厚德载物	7
乘势而起	10
密切关注时局	12
巧借权贵以生财	14
擅于变通	17

第二章 商海弄潮，充满自信



胡雪岩

经

HU XUE YAN JING SHANG ZHI DAO

商之道

一个人要想获得成功，就他个人的心理素质而言，自信总是必不可少的。

其实，一个商人具有的所谓自立门户的意识，开疆拓土的气魄，还有敢于刀头舔血的胆量，都源自他的自信。西方有一种说法，叫做一个认为自己不可能取得成功的人，他一定会选择一条失败的路走下去。这说法真的是有些道理的。一个希望获得成功的人，必须建立起足够的相信通过自己的努力一定可以取得成功的自信。一个希望获得大成功的人，一定要有大自信。

空手而来，自信满怀·····	20
借鸡生蛋，创建阜康钱庄·····	23
不与财富失之交臂·····	27
四两拨千斤·····	29
不把所有鸡蛋放在一个篮子里·····	31
想到就做，绝不迟疑·····	33
独具慧眼，遍地生财·····	35
从变化之中求发展·····	37

第三章 四海结交，八面春风

胡雪岩喜欢处处交朋友，时时帮人忙。胡雪岩交起朋友来，生冷不忌，水陆并陈，没有三六九等的界线，都是生意上的朋友，为着各自的或共同的利益而进行合作，双方互惠互利，互兴互荣，以利益为纽带，谋求对方的支持与帮助。胡雪岩在江湖上办事，很注重情、义二字，他做生意的原则就是

有情有义。在生意往来中，他经常替对方的难处窘境着想，对方见胡雪岩如此义气，也把他当作朋友，视为知己，乐意和他在生意中往来，正因为他广结江湖朋友，所以在生意场中屡屡成功。

依靠官府	42
趋热门不忘烧冷灶	45
广交义友	49
以德报怨，避免树敌	53
与人方便即与自己方便	57
在家靠父母，出门靠朋友	59
齐心协力	61

第四章 雄才大略，心系同行

“前半夜想想自己，后半夜想想别人”，这也是一句流行于江浙一带的俗话，是说一个人做事，不要只想到自己事情成功的圆满，还要能为别人考虑，要体谅别人的难处，要能为别人分忧。做一个成功的商人的乐趣，自然常常直接体现在能赚钱、赚大钱所带来的快乐上，但从深层来看，可以使一个成功的商人体验到一种深刻而持久的人生乐趣的，是他凭着自己的眼光和识见取财于正道，由能赚钱、赚大钱获得对于自我能力、素质、智慧、才干的确证，用凭借自己才能智慧赚取的钱财，去助人成就好事所带来的快乐。

垄断丝蚕，抵制洋商	65
孰轻孰重，轻松面对	68
说到做到	72



留条退路给自己	74
为人不可太绝	76
从不抢同行的盘中餐	77
多为别人着想	80
处理好自身与外物的关系	82

第五章 在商言商，心怀天下

胡雪岩认为，生意做得越大，眼光越要放得远。做大生意的眼光，必定要看大局。你的眼光看得到一省，就可以做一省的生意；看得到天下，就能做天下的生意；看得到外国，就可以做外国的生意。在这一点上，一百多年前的胡雪岩在某种意义上说，他比我们现代的很多企业家们认识得更清楚。按照胡雪岩的看法，步入商界，“第一步先要做名气。名气一响，生意就会热闹，财宝就会滚滚而至。”正因为这样，胡雪岩才不放过任何一次可以扬名的机会。

目光越远，生意越大	85
有利大家赚	88
生意要做得活络	90
环环相扣	92
舍小趋大	97
一定要两面兼用	101
按规律行事	106
营造平静的市面	109
为商则爱商	111

第六章 创立品牌，真不二价

我们都知道，一个企业的名气、形象的良好，能够给企业带来巨额的财源。良好的形象（名气）就是万两黄金。在当今世界，创一个品牌，尤其是世界级的品牌，不是一件轻而易举的事情。一个企业倘若没有在国际、国内市场上打得响的品牌，就只能处于被动地位，永远落在人家后面。关于这一点，红顶商人胡雪岩深谙此理。他说：“我想做生意的道理都是一样的，创牌子最要紧。”因此他一直在竭尽全力做好自己的招牌，经营出自己的品牌。

物之真精，系业之存亡	122
“真不二价”	127
遇事不惊，临危不乱	129
把市面做大	131
品牌就是财富	134
铸就形象，实利落怀	136
创建金字招牌	139
要扩张势力	144
门面六字经	151
以“敢”取胜	154

第七章 用人之道，独具慧眼

舍长以就短，智高难为谋，生材贵适用，慎勿多苛求。人各有所长，用



人要择才任势，使天资、秉性、特长不同的人在不同的岗位各得其所。这是用人方面的一条准则。在这一方面，胡雪岩十分自得：“我的奇计也很多，大小由之，大才大用，小才小用，只看对方自己怎么样。”胡雪岩把这一用人原则称之为“奇计”，其实说穿了，就是用自己独到的眼光去发现人才，选择人才，最后做到量才使用。

用人所长	159
察其所能，量才而用	161
遭人妒才有出路	166
用人不疑，疑人不用	170
只看人之所长	173
以情动人	177
钱要花在刀刃上	181

第八章 立人立世，注重信义

信用、信义事实上是一个人立身行事之本。孟子说过：“人而无信，不知其可也。”一个不能仗义而行，全无诚信可言的人，一定会为众人所不齿。就经商而言，信用同样是非常重要的，因为信用能够争取到宝贵的顾客。在胡雪岩的经商生涯中，他常常说：“做人无非是讲个信义。”他一直将“信用”二字看得很重。其实，做生意与做人实质上应该是一致的，一个真正成功的商人，常常也应该是一个信义之人。比如胡雪岩，就能称得上是一个一等一的仗义守信的成功的商人，也可以说他的仗义守信，才是他可以获得比一般人大得多的成功的重要条件。

顾客乃经营之本	187
---------------	-----

胡

雪

岩

生财的哲学	190
商无信不立	194
济世善举	199
信誉第一	202
广施仁义	206
创办义渡	209
以行善换平稳	211
以财赢善	213
打抱不平	215
当机立断	218
师夷长技以制夷	223

影响胡雪岩的商略奇书

经商之忍总论	232
分 论	233
胡雪岩生平大事年表	305

第一章 抓住机遇，敢想敢干



对经商者而言，时机就是财富。“在商业活动中，时机的把握甚至完全可以决定你是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕这机会只有万分之一实现的可能性，只要你抓住了它，就意味着你的事业已经成功了一半。”胡雪岩则说：“机会是要靠大家双手捧出的。”好一个胡大商人，他不仅知道机遇对于经商的重要性，并且敢于去创造机遇，让大家努力去捧出机遇来。这就是胡雪岩的独到之处。那么，胡雪岩是怎样创造机遇的呢？概言之，就是利用事物发展的规律来创造、挖掘发财的机遇。





善于创造和把握机遇

机会是要靠大家双手捧出的。

——胡雪岩

财富是什么？

有人说，财富是成功的价值体现。有人说，财富是发展的表现形式。阿尔温·托夫勒，一位全球知识界和企业界知名的美国未来学家，《未来的冲击》《第三次浪潮》的作者这样认为：财富的含义是力量。当今世界，所谓企业实力的抗衡，国家与国力的较量，归根到底是财富的竞争。现在的财富和未来的财富，财富的现实与财富的潜力，物的财富与人的财富，金钱的财富与环境的财富，等等。此话有一定的道理。但企业家有另外一种见解。戴尔·卡耐基如是说：

“你们都付出了同样的努力，但是有人成功，有人却失败了，原因何在呢？”“我想告诉你们的是，时机显得至关重要，中国有句话叫‘一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴’，它道出了时间的重要性。”

“与你的事业休戚相关的，还有机遇。机遇是一个美丽而性情古怪的天使，她倏尔降临在你身边，如果你稍有不慎，她又将翩然而去，不管你怎样扼腕叹息，她却从此杳无音讯，一去而不复返了。”

“在商业活动中，时机的把握甚至完全可以决定你是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕这机会只有万分之一实现的可能性，只要你抓住了她，就意味着你的事业已经成功了一半。”

“在此意义上说，时机就是财富……”

胡雪岩则说：“机会是要靠大家双手捧出的。”好一个胡大商人，他不仅知道机遇对于经商的重要性，并且敢于去创造机遇，让大家努力去捧出机遇来。这就是胡雪岩的独到之处。

那么，胡雪岩是怎样创造机遇的呢？概言之，就是利用事物发展的规律来创造、挖掘发财的机遇。

在家乡，有一位种田老农，他凿渠开荒，造好了一片水田，种下水稻。然当年恰逢水涝，稻田里排水不畅，造成歉收。于是，他请教于胡雪岩，胡雪岩则告诉他：“再种三年水稻，你可有发财之机。”

老农听取了胡雪岩的意见。翌年，他不改初衷，仍然种水稻，又逢上大水，又是歉收。

第三年仍然如此，有人劝他毁掉水田，改种旱地作物。此人未理。

第四年，碰上了大旱，旱地颗粒无收，而水稻却得到了大丰收。紧接着又是两年大旱，此人连续三年都获得了大丰收。稻谷卖了个好价钱，算下来，三年的丰收抵过了三年涝灾的歉收，还有不少盈余。

在这一例子中，胡雪岩是根据气候的长远变化规律来成就一个发财的机会。

中国古代经商高手、传统商人的“偶像”陶朱公有一个公式：“六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥”“岁在金，穰；水，毁；火，旱”。这就是说，金年丰收，水年歉收，火年大旱，水旱丰歉是反复轮转的。

就这样，根据这一“水旱轮转”原理，胡雪岩推断：连年涝灾既意味着每一年机遇的损失，但更意味着大机遇的将近。只要水灾之年不饿死，这个老农尽可以静心等待旱年来临而获得大丰收。

这种借事物在两个极端之间反复轮回所表现的某种规律性来创造机遇的技巧，是胡雪岩生意经中一个重要组成部分。

早在古籍《国语·越语》中就记载了当时商人的这种“逆向造机遇”的经验之谈：

“臣闻之贾人，夏则资皮，冬则资絺，旱则资舟，水则资车，以待乏也。”

后人将这十六个字撮其要，浓缩为八个字，曰：“早斯具舟，热斯具裘。”在长期干旱、土地龟裂之时，可以兴工造船，迎接雨季带来的机会；盛夏高温、热不可当之时，可以收裘毛皮开设皮革行，迎接暴冷带来的机遇。把握了这种以逸待劳造就机遇的技巧，就不怕发现不了机遇，更不怕发现机遇之后而让它逃了。相传范蠡及其“老师”计数还有被司马迁尊为“治生之祖”的白圭，全是以这种技巧而经商致富的。

因此说，一个人的成功不只是一是要善于发现机遇，抓住机遇，更要在没有机遇时去创造机遇出来。这一点胡雪岩做到了，因而，他成功了。