

GEN HUXUEYAN
XUE JINGSHANG ZHIHUI

跟胡雪岩

学经商智慧



吕 宁◎编著



非外借

北京工业大学出版社



跟胡雪岩 学经商智慧

吕宁◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟胡雪岩学经商智慧 / 吕宁编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2017.4

ISBN 978-7-5639-5160-4

I. ①跟… II. ①吕… III. ①胡雪岩(1823-1885)—商业经营—谋略 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 325922 号

跟胡雪岩学经商智慧

编 著: 吕 宁

责任编辑: 李 杰

封面设计: 尚世视觉

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 九洲财鑫印刷有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 16.25

字 数: 202 千字

版 次: 2017 年 4 月第 1 版

印 次: 2017 年 4 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-5160-4

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)



前言

“红顶商人”胡雪岩，一生起起落落，波澜起伏，虽富甲一方却晚景凄凉，一代名相左宗棠曾给予胡雪岩这样的评价：

“胡雪岩，商贾中奇男子也。人虽出于商贾，却有豪侠之慨。”

岁月漫长，一百多年过去了，世人依然记得胡雪岩，这其中的原因主要是胡雪岩的人生太富有传奇色彩，他一生的经商历程又给后人留下了太多的经验和思考。当然，其中有值得借鉴的智慧，也有需要吸取的教训。

胡雪岩生逢乱世，白手起家，凭借自己的勤奋和用心，在当时的官场、商场左右逢源，最终成为富甲一方的商贾奇人。其经商之道在当时无人能出其右，也影响了后世无数经商者。

本书立足于胡雪岩跌宕起伏的人生经历，深入剖析和总结了他的经商之道和有关为人处世方面的得失，全方位论述了胡雪岩做人、做事、经商的独特智慧，并融入了当下生活中的一些案例。希望本书能给读者带来一些有益的启示，为从事商业的朋友提供一定的帮助。



目录

第一章 跟胡雪岩学为善之道

多积功德，广施恩惠 / 003

修身种德，事业之基 / 008

见利思义，经商为人之根本 / 013

只有虚心，才可以容万物 / 018

助人者人恒助之 / 022

花花轿儿人抬人 / 025

付出的同时会得到更多 / 030

第二章 跟胡雪岩学诚信之道

做人一定要讲信义 / 037

抱着一颗“信”心去处世 / 041

宁可不要银子，也不舍弃情谊 / 045

讲诚信才能达到目的 / 049

说一句算一句 / 055

第三章 跟胡雪岩学行事之道

有时放弃比获取更重要 / 061

挂出招牌，让人记住你 / 065

与同行相互扶持，共同发展 / 070

给对手留活路，为自己留财路 / 075

第四章 跟胡雪岩学圆融之道

凡事以和为贵 / 083

行事的原则以中庸为准 / 089

与人相处，以和谐为根本 / 095

不但要赢得起，更要输得起 / 100

要想实现自己的欲，就要满足他人的欲 / 104

第五章 跟胡雪岩学用人之道

越有本事的人越要用人 / 111

拥有人心比拥有财富更重要 / 117

拥有较强的识人眼光、用人手腕 / 122

随才量力，用人之所长 / 127

用他就要相信他 / 131

以人为本，才不会失掉人才 / 135

与人为善，多多包容下属 / 139

胸怀宽广，让别人心甘情愿为你出力 / 144

第六章 跟胡雪岩学风险之道

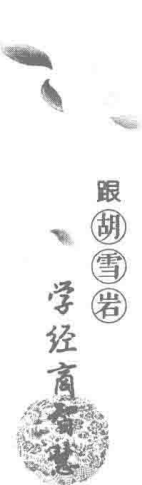
- 敢冒常人不敢冒之险 / 151
- 敢做别人不敢做之事 / 156
- 看准时机，大胆出手 / 161
- 有自己的创见，不走寻常路 / 166

第七章 跟胡雪岩学谋划之道

- 深谋远虑成就不凡 / 173
- 生意场上靠的是一张关系网 / 179
- 懂得取舍，知道什么才是最重要的 / 183
- 让手中的钱发挥出最大的作用 / 188
- 赤手空拳打天下没多大力量 / 192

第八章 跟胡雪岩学乘势之道

- 天变了，人也要跟着变 / 199
- 主动出击，经营自己的势 / 205
- 从变化中找到机缘 / 211
- 把握宏观，借势发展 / 215
- 与其待时，不如乘势 / 221
- 见微知著，因势利导 / 225



第九章 跟胡雪岩学沉稳之道

想成大事就要有定力能担当 / 233

心稳则事定 / 239

沉住气成大器 / 244



第一章 跟胡雪岩学为善之道

无论是为官为商，都要有一种社会责任感，既要为自己的利益着想，也要为天下的黎民着想，要急天下黎民之所急，才是“义”的本意。否则，为官的便是贪官，为商的便是奸商。



多积功德，广施恩惠

平民肯积德施惠，便是无位的公相；权贵贪权重利，便是有爵的乞人。也就是说普通的老百姓只要肯多积功德，广施恩惠帮助他人，就相当于没有实际爵禄的公卿宰相，会受到万人的景仰；反之，达官贵人假如一味贪恋权势，把官职当成一种生意买卖，欺下蒙上，这种人的卑劣行径，就如同乞丐那样可怜。

胡雪岩一向认为：无论为官为商，都要有一种社会责任感，既要为自己的利益着想，也要为天下的黎民着想。要急天下黎民之所急，才是“义”的本意。否则，为官的便是贪官，为商的便是奸商。

自古以来商人总是为了利益奔波，为利者当然免不了使手段、耍聪明。因为利之为物，往往不在己，而在他人，或隐匿于物中，尚需发掘。因此商人就要运用自己敏锐的眼光，纵观万物万事，从中发现商机，运筹帷幄，进而获利。但一旦被利益迷了眼，那就难免在事情上面分不清楚，可能会整天想歪门邪道，极尽投机钻营之能事。在中国传统观念里，人们普遍看不起商

人，也许这跟商人不知自重只知钻营有关系。但是人们对商人的印象在胡雪岩这里却发生了改变，这种改变虽然并不足以改变整个商人群体的形象，但是至少人们对胡雪岩是交口称赞的。

胡雪岩深深地知道，在别人最需要帮助的时候送出你的善意，不仅能使自己得到精神的愉悦，还能使别人从困窘中脱身。“有慈善心，肯施惠于人，以仁取众”是胡雪岩为人处世的座右铭，也是他成功的一个重要因素。既要为自己的利益着想，又不能处处只为自己想，也要替天下黎民着想，用他的话说就是“慈能致福”。

浙江地处长江沿岸，雨水充足，气候温和，一年四季风景宜人，自然环境十分优越，是我国药材的一个重要产地。浙贝母、元胡、白术、芍药、麦冬、浙玄参、温郁金和杭白菊并称“浙八味”，在杭州城乡都有广泛种植。这些药材以其品质优良而为历代皇家御医所采用。由于这种得天独厚的优势，早在南宋时，浙江的中医药业就很发达，当地出产的药材达一百种，药店更是遍布大街小巷。

胡雪岩经营药材当然不可能没有利润，但他得利和别人不同，不仅要自得，还要众得。当时晚清时局动荡，战事频繁，军队行军打仗，转战奔波，一定需要行军药；且每打完一仗必定会尸积如山，饿殍遍野，瘟疫流行，这时还需要辟瘟药。胡雪岩看在眼里，心里就有了个“达则兼济天下”的想法。

早在清军镇压太平军和出关西征捻军时，胡雪岩就邀集江浙名医研制了“胡氏辟瘟丹”“诸葛行军散”等药品，送给左宗棠军营及陕甘豫晋各灾区。战乱结束后，为了“广救于人”，胡雪岩决定开办胡庆余堂。

无论如何，胡雪岩在乱世之中开办药店都是善举。乱世之中常有瘟疫蔓延，百姓流离失所，但又有几个人身上有求医问药的银两呢？胡雪岩对天下黎民的艰辛体味深切，他下令自己在各地所设的药铺，接待顾客时要根据情



况，有钱的少收，无钱的白看病、白送药。而且胡雪岩还同湘军、绿营军达成协议，军队只要出本钱，就可以由他本人派人去购买原材料，召集名医配成金疮药等军队急需的药物送到营中。曾国藩知道后，曾对人言：“胡氏为国之忠，不下于我。”

太平天国运动被镇压下去后，朝廷决定广招天下贤才，这就又要举行科举考试。一时间天下士子齐集于京参加考试，但由于时处夏季，又加上许多士子几年来被战争所扰，而且也都不是青年了，过度的操劳导致他们身心俱疲，所以很多人到京没多久就病倒了。胡雪岩得知这一消息后，马上派人将各种药品、补品运至京城，并免费送给这些患病的士子们。这种做法受到考官、士子及百姓的交口称赞，胡氏义赠士子们药品的事很快传遍天下，天下人都知道了浙江有个“胡大善人”，而朝廷也因他这一行为而赏了他一个三品官衔。

光绪元年，胡雪岩雇人身穿印有“胡庆余堂药店”字样的衣服，在水陆码头上向上下车船的客商免费赠送辟瘟丹等居家必备的药品，宣传胡庆余堂药品的药效，一时之间胡庆余堂的名字传遍江南诸省。三年多的时间里，胡雪岩光施送药品一项就花去了十多万两银子，但这些银子在他经营胡庆余堂不久后就收回来了，这又应了那句“送人玫瑰，手有余香”的话了。这种事情如果发生在现在，人们马上会意识到这是广告行为，但在过去那样的单纯社会环境中，人们只是简单地认为这是善举。

不可否认，胡雪岩的这些善举有塑造形象的目的，而且也确实收到了这样的效果。但是世界上有很多事都是义利不分的，你可以认为胡雪岩是出于功利的目的才这样做，也可以认为他是做了这些善举才得到了这些功利。但有一点是可以肯定的，作为一个有战略眼光的商人，胡雪岩巧妙地将两者结合起来，而不是只取一端。正是这种做法，使得他得到了比其他同时期大商

人更多的利润回报。

商业发展到了今天，竞争更加残酷。如果要在这种竞争环境下得到发展，那就一定要有过人的智力和德行才行。有时善心也能转为利益，当然这是指商家。另外再提一点，当今一些电影明星为了提升人气，也装模作样地去做善事，如果他只是求点乐善好施的快乐是没问题的，但若想以此来振兴自己的事业则是根本不可能的。因为电影是文化产业，如果电影明星本身没有能力，那他就是修座庙也不会有什么成效。但靠产品生存的商人就可以在施恩的过程中有所收获，我们不能说他只是为利益才这样做的，只能说这是一种双赢的结果。

比如美国休斯可公司创建人比尔，以 350 美元起家，在短短 10 年内发展成拥有 1000 万美元资产的美国最大的皮鞋制造商。他之所以能站住脚，靠的就是以慈善之心待人，深知投桃报李之道。

在创业初期他知道自己势单力薄，不可能单凭个人的力量与同行的大厂家竞争，必须要联合外界的人力、物力、财力。要想做到这一点，就必须以心换心。一次，休斯可公司生产的白鞋带、白扣的软皮鞋，在辛辛那提市遭遇滑铁卢。零售商天天打电话要求退货，急坏了负责这一地区的批发商古佳伦，他连夜赶来找比尔商量对策。如果把货收回来积压在家里，批发商将受到巨大的经济损失。比尔说：“你的困难就是我的困难，不管什么原因造成的这种局面，我绝不会让你受损失，你把白鞋带、白扣的皮鞋统统收回，送到我这里调换别的式样的鞋吧。”

古佳伦感动地说：“但也不能让你一个人吃亏呀。”比尔亲切地说：“我们都是一家人，谁受损失都一样，这事理应由我来处理。”

这件事传出以后，全国各地的批发商感动于休斯可为他人着想的做法，用实际行动进行报答。他们不仅全力推销休斯可公司生产的各式皮鞋，而且

在比尔遭受灭顶之灾时，自愿组织起来帮助比尔渡过难关。

那年，河水决堤把比尔用贷款刚刚建成的现代化皮鞋厂的设备、材料、产品冲得一干二净，这对比尔来说犹如掉入冰窟，他欲哭无泪，曾想到了死。但在他万念俱灰的时候，比尔销售网中几个较大的批发商登门拜访，鼓励他重整旗鼓。

可是，比尔连还债的钱都没有，哪还有资金兴建工厂？一位批发商爽快地说：“你放心，只要你想继续干下去，钱的事包在我们身上了。”

另一位说：“过去我们困难的时候，你帮助了我们，现在我们也绝不能袖手旁观。”

5天后，那几位大批发商召开了来自全国各地几百个批发商的集资大会，仅仅两个小时，就凑齐了比尔重建新厂的资金。一星期后，比尔就恢复了生产。

人非草木，孰能无情？比尔在别人困难的时候舍己为人，伸出援助之手，当他遭受灭顶之灾时，自然也就得到了回报。

胡雪岩智慧

财溺于人共爱，义取者希；利起于众所争，贪嗜者伙。

修身种德，事业之基

“修身种德”后面还有一句是“事业之基”。古人曰：“德者事业之基，未有基不固而栋宇坚久者。”这就是说高尚的品德是一个人事业的基础，这如同建筑高楼大厦，如不事先把地基打得稳固，就不能撑起坚实耐用的建筑。能为朋友两肋插刀的一定是义士，因为刀不是别的，是可以致命的凶器。义不是说说就能做到的，只有真正见血时才能见出真情。

中国人有一个词是外国人永远理解不了的，那就是江湖。这句话让意大利黑手党理解可能还会容易一些，但也不会完全明白，就像我们不能完全理解他们一样。但是不管是哪里的人，在遇到困难又得不到道义援助的时候，都会自然而然地将希望寄托在情感支持上。这个时候获得一个人的帮助，将会使受助者终生难忘。所以对那些在事业上有所成就的人，只要你仔细观察就会发现，他们的成功有一大部分应当归功于他们的人格魅力。

我们都知道胡雪岩并没有念很多书，他行事不免会有许多江湖味道。最为江湖中人看重的义字，他就领会得非常到位。其实江湖中的“义”和孔老



夫子所讲的“义”已有了些许区别，但其本质并没有变。孔子所讲的“义”还有一个尊王的意思，而到了后来就没了这个意思，只剩下江湖兄弟之间的那一份兄弟情义。胡雪岩来自一个传统的家庭，这就让他沾染了“礼”道与“江湖气”两种气质。他没有让“礼”传播的能力，这让他清醒地意识到他只能投身江湖，好在那个时代的官场也充满了江湖味道。当他拿了钱庄的钱给王有龄时，就是完全出于一种自利的江湖想法；当他拥有了财富，他又把他这种义发扬到江湖中——帮助那些需要帮助的人。

胡雪岩常说：“做生意赚了钱，要做好事。”他说要做好事，也就真的常做好事。他对于行善做好事，常常是能做就做，而且从来都不遗余力，绝不吝啬。而他尽力去做的，也都是有利于平民百姓的很实在也很实惠的好事。

胡雪岩的家乡有条钱塘江，古称浙江、渐江、罗刹江或者之江，这是浙江省第一大河，也是东南名川，它发源于皖、浙、赣交界处，流入杭州湾，黄山以下干流屯溪至梅城段称新安江，梅城至浦阳江口叫富春江，浦阳江口至澈浦为钱塘江。钱塘江主要支流有兰江、浦阳江、曹娥江。

一个多世纪前，杭州江干到萧山西兴的江面宽达十余里。每逢春秋多雨季节，上游水流湍急，疾驰直下，如离弦之箭，加上海潮从鳌子门涌入，形成汹涌澎湃、气势磅礴的“钱江潮”。而急流与海潮相遇又使得钱塘江的水文异常复杂，江中流沙多变，历来为航旅所畏之途。晚清时，钱塘江两岸的人们靠渔舟过江，出门还得选个天气晴朗、风平浪静的好日子，有人要渡江，家中亲人都要祭祖求神，祈祷平安。不过，就是这样，也难保不出风险。

为了解除钱塘江两岸旅客渡江的困难，胡雪岩捐银十万两，主办钱塘江义渡，并说：“此事不做则已，做必一劳永逸，至少能受益五十至百年。”

其实据史料记载，当时地方官府和乡绅都有捐款，胡雪岩只是主要发起人，但当时他捐了很多钱却是一定的。