

前 言

晚清中国,出了一位百年难遇的商业奇才,他就是富可敌国的“红顶商人”——胡雪岩。胡雪岩出身贫寒,最初只是钱庄的一个普通伙计,但他赤手空拳地在商界开辟出了一个新天地,不仅把生意做到了大江南北,还做到了国外。胡雪岩之所以取得富甲天下的商业成就,是与他睿智的经商才能分不开的。他恪守商业竞争的游戏规则,诚信待人,敢冒风险,慷慨好施,任人唯贤,敢于授权……正所谓“古有先秦陶朱公,近有晚清胡雪岩”。尽管所处的年代不同,社会和政治背景也大相径庭,可他们成功的商业运作依然可以给现代的商人带来足够多的经商灵感,他的很多经商智慧对我们今天的商人来说仍然有太多可以学习借鉴的地方。

胡雪岩作为晚清时代的商人,能够在乱世中为自己找到一道道商机,通过仔细分析、观察当时的社会背景和政治格局,为自己建立起一层层可以相托的官场靠山、商界同盟、江湖朋友,在他们的协助下,把道道商机经营成一个个实实在在的财源。这些足以看出胡雪岩的经商眼光之“准”,商业魄力之“大”,为人处世之“圆”。

在商场中,不断地披荆斩棘,开拓新的商业领域,钱庄出身的他能够实现前无古人的跨行业经营,军火、地产、生丝、药店、典当及贩运粮食等等,大有一种气吞山河的气势。他的借资生财、借势成势等经商策略让人拍案称绝,他的经商之道,“做生意赚了钱,要做好事”更是令人心悦诚服;他的为人仗义,使他在社会各界赢得了颇好的人缘;他用人不拘一格,任人唯贤,善待下属,为他网罗了一批忠诚而才能卓越的人士,使他在商业运作中如鱼水得,生意如虎添翼。

但在晚清那样一个官本位的社会里,胡雪岩经商又具有一定的局限性,使他永远不可能作为一个独立的商人而存在,只能成为官僚依附者。再加上他一直自信的用人方面也出现了问题,最终导致他的失败。其原因既有社会、政治的成份,也有自身的不足。所以,我们从其失败的最终宿命

的角度来看 ,也要剔出他自身的不足和封建时代背景的糟粕 ,并引以为鉴 ,真正将其经商智慧活学活用。但胡雪岩的商业成就与在商业运作过程中所出现的过失相比较 ,成就要远远胜于过失。他能够突破当时封建社会的观念屏障 ,以异军崛起之姿做到与重要官员平起平坐 ,成为晚清惟一一个带顶戴的商人 ,不是有非凡的智慧是很难取得如此商业成就的。

本书将胡雪岩的商业手法全面概括总结为二十条经商智慧 ,许多智慧至今仍适用于现代商场竞争中 ,相信读后定会使您受益匪浅。

目录

前言

胡雪岩经商智慧一 道 :商道即人道

1. 经商定要先做人 // 3
2. 帮人亦是帮己 // 6
3. 以道为先 ,凡事多为人着想 // 8
4. 不赚烫手钱 // 11

1

胡雪岩经商智慧二 誉 :造一口长流井

1. 打造金字招牌 // 17
2. 商人应以商誉为本 // 20
3. 如何做到戒欺 // 23
4. 打好场面 ,坐稳生意 // 26

胡雪岩经商智慧三 远 :决定成败靠远谋

此为试读,需要完整版,请访问: www.ertongbook.com

- 2. 要想取之 ,必先予之 // 35
- 3. 做生意不可抱残守缺 // 38
- 4. 先赚名气 ,后赚钱 // 40

胡雪岩经商智慧四 借 :白手起家的学问

- 1. 借资生财 // 47
- 2. 借势成势 // 50
- 3. 借誉生钱 // 52

胡雪岩经商智慧五 巧 :巧妙行事 ,利在无形

- 1. 内部齐心 ,其利断金 // 57
- 2. 以逸待劳 ,造就机遇 // 59
- 3. 尺有所短 ,寸有所长 // 61
- 4. 以其人之道还治其人之身 // 64
- 5. 巧妙回击对手的挑衅 // 70

胡雪岩经商智慧六 忍 :能屈能伸可做“ 方圆 ”之人

- 1. 不计前嫌 ,以德报怨 // 79
- 2. 忍一时之气 ,求一世之全 // 82
- 3. 有理也可忍让 // 84

胡雪岩经商智慧七 变 :变化之中寻良策

- 1. 要善于变通 // 89
- 2. 巧变戏法 ,让闲置的资金流起来 // 91
- 3. 善于在风险中挖掘商机 // 93
- 4. 善于在变化中寻找机缘 // 96

胡雪岩经商智慧八 奇 :不同的手腕 ,不同的眼光

- 1. 出奇才能制胜 // 101

- 2. 互相帮衬 ,事业腾达 // 103
- 3. 别出心裁“哄”市面 // 105
- 4. 行出于众 ,人必非之 // 109
- 5. 以义制不仁 // 112

胡雪岩经商智慧九 机 :机会面前要当机立断

- 1. 不让财源与自己擦肩而过 // 119
- 2. 只要发现财源就立刻出击 // 123
- 3. 处处充满商机 // 125

胡雪岩经商智慧十 稳 :稳可以增加你胜算的筹码

- 1. 保持沉稳的心态可以化输为赢 // 131
- 2. 化险为夷 // 134
- 3. 不为宠惊 ,不为辱动 // 138
- 4. 事缓则圆 ,不应急于一时 // 140

胡雪岩经商智慧十一 活 :心活才可活一切

- 1. 过招洋人要靠活络的手腕 // 145
- 2. 明察秋毫 ,狭缝求财 // 148
- 3. 做生意不要墨守成规 // 151
- 4. 顺应时局稳定市场 // 154
- 5. 眼观六路 ,准确把握时局 // 156

胡雪岩经商智慧十二 缘 :结挚友 ,成就辉煌事业

- 1. 精烧冷灶 ,赢得前途 // 163
- 2. 促良缘 ,结益友 // 165
- 3. 善于察言观色可以事半功倍 // 169

胡雪岩经商智慧十三 圆 :左右逢源可成大事

- 1. 做事要有个轻重缓急 // 177

- 2. 适可而止是智人之举 // 180
- 3. 不要逞一时慷慨 // 183

胡雪岩经商智慧十四 晓 :通晓世事 ,百战不殆

- 1. 通“情”可以达“意” // 189
- 2. 人可役物 ,但不可为物所役 // 192
- 3. 强强联手 ,制胜之道 // 194
- 4. 不可轻视江湖规矩 // 197

胡雪岩经商智慧十五 挺 :担当风险 ,挺身而出

- 1. 商人要有刀口舔血的勇气 // 201
- 2. 心中要有大局 // 203
- 3. 身陷危境 ,义字当先 // 207

胡雪岩经商智慧十六 揽 :人才永远是商业发展的资本

- 1. 舍得钱财赢得人才 // 213
- 2. 以诚相待才能交到贵友 // 215
- 3. 不拘一格用人才 // 217
- 4. 人脉即是钱脉 // 221

胡雪岩经商智慧十七 情 :鲜花仍需绿叶扶

- 1. 女人可作好帮手 // 227
- 2. 遇到脾气相投的良伴 // 231
- 3. 男人要过美人关 // 234
- 4. 盛时而留 ,败时而弃 // 238

胡雪岩经商智慧十八 善 :善为可以结善果

- 1. 人敬我一尺 ,我敬人一丈 // 245
- 2. 不赚结怨之钱 // 248

3. 乐善好施 ,名气远扬 // 250

胡雪岩经商智慧十九 信 :信是人立身行事之本

- 1. 人信即商信 // 257
- 2. 做人一定要言而有信 // 259
- 3. 言必行 ,行必果 // 262
- 4. 危难之中 ,笃诚守信 // 264

胡雪岩经商智慧二十 警 :以人为镜 ,可知得失

- 1. 用人也需疑人 // 269
- 2. 对待坏人不要手下留情 // 272
- 3. 勿把赌气作争气 // 276
- 4. 做事要有分寸 ,谨防顾前不顾后 // 278
- 5. 成亦官场败亦官场 // 281

胡雪岩经商智慧一

道 :商道即人道

一个成功的商人 ,在做人方面也一定是非常成功的。所谓“ 商道即人道 ,人道即商道。”只有这样融商道与人道为一体的商人才堪称后世楷模 ,只有这种人商合一的境界才可以说是商人的最高境界。经商不只是简单的钱货交易。大凡成功的商人都能够看到钱之外的东西 ,并在此方面开动自己的商业智慧 ,为自己广开财路 !

1. 经商定要先做人

作为一个成功的商人，胡雪岩自然深谙生财之道。不过胡雪岩眼中的“道”应该是取财于不违背良心、不损害道义的正道。在他经商过程中都体现着他做人的原则，即经商定要先做人。

胡雪岩，这位晚清富甲天下的“红顶商人”，一生离奇曲折，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。

最初，胡雪岩只是钱庄的一个学徒。由于家道败落，母亲在无奈之下才将他送到一家名为信和的钱庄当小伙计，从扫地倒便壶开始做起。由于他勤快聪明，熬到满师，便成了信和的一名伙计，专理跑街收账。当时不过20岁的胡雪岩实在是有些胆大妄为，竟然自作主张，挪用钱庄银子资助潦倒落魄的王有龄进京捐官，不仅自己在信和的饭碗丢掉了，且因此一举，还使自己在同行中“坏”了名声，再没有钱庄敢雇用他，终至落魄到靠打零工糊口的地步。

好在天无绝人之路，王有龄得胡雪岩资助进京捐官，一切顺利。回到杭州，很快便得了浙江海运局坐办的肥缺。喝水不忘掘井人。王有龄知恩图报，一回到杭州就四下里寻访胡雪岩的下落，即便知道自己力量有限也要尽力帮助他。

重逢王有龄，因资助王有龄留下的恶名自然消除。这时，胡雪岩面临两个相当不错的选择：一是留在王有龄身边。此时的王有龄需要帮手，也特别希望胡雪岩能够留在衙门里帮自己。适当的时候，胡雪岩也可以捐个功名，以他的能力，在官场中肯定会有腾达的时候。另一

个选择是回信和钱庄,信和“大伙”张胖子收到王有龄还回的500两银子之后,为了拉回官场有靠山的胡雪岩,准备让出自己大伙的位子,他找到胡雪岩的家里,恳请胡雪岩重回信和,甚至将胡雪岩离开信和期间的薪水都给他带了去。这两条路胡雪岩都没有走。混迹于官场并非他的兴趣所在,如果回信和钱庄,即使做得再好也不过是个大伙,因此这两条路他都不会走。帮王有龄他自然不会推辞,但最终还是要干一番属于自己的事业。胡雪岩要自己做主,开办自己的钱庄——事实上,这时的胡雪岩连一两银子的本钱都没有。不过,他料定王有龄会外放州县,在他看来,现在有几千两银子把钱庄的架子撑起来,到时可以代理官库银钱往来,凭他的本事,定能够由此发迹。

果然,入道之后,他借助官场的势力,以开钱庄起家,层层托靠,左右逢源,周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间,开丝行、办药店、设典当、贩运粮食、买卖军火,不数年间,便成为驰骋十里洋场,能在上海这一中国近代金融贸易中心呼风唤雨的富商大贾,并成为中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人。

作为商人,胡雪岩有唯利是图的一面,同时,在他经商过程中又透着做人的道理,小到为了朋友和家人,王有龄杭州被困,胡雪岩孤身闯敌营去购粮,之后更再闯绝域,明知左宗棠在京城呆不长,而甘愿冒险为他借洋债;大到为了国家和民族,舍衣施药,广行善事,建义渡,与洋商斗法,救蚕农于危境……

细观胡雪岩与官场、商场及洋人的结识、交往过程中,不难发现,他对官场中人的助力往往比官场中人给他的助力更大;他对商场中的人,无论是合作还是竞争,处处以“和”、“圆”为先;他在与洋人打交道时,则处处以民族大局和黎民利益为重。这些无不显示出他经商定要先做人的处事原则。

当然,胡雪岩商业帝国的最后倾颓,究其原因,和当时的社会背景有不可分割的天然联系。清末,中国时局动荡不定,政府腐朽昏庸,洋商巧取豪夺,再加上中国商界内部的不团结,致使胡雪岩在商道与人道结合过程中受到限制,纵使他再精于世故也无力对付政府和洋人合围。

但让人值得推崇的是,胡雪岩即使濒临破产也没有为自己匿产私藏。胡雪岩虽然输了,但输得很大气、很洒脱,还输得很光明磊落。事实上,在

当时胡雪岩完全有条件为自己私匿一些钱财的。想想胡雪岩驰骋商场几十年,创下偌大一个家业,富可敌国。仅胡雪岩的23家典当的资产就值二百多万,“百足之虫,死而不僵”,不用说现银,就是家中收藏的首饰细软,收集一部分,也可以让他在生意倒闭之后维持一个相当阔绰的生活。在钱庄、丝行全部倒闭之后,由于有左宗棠在官场中的转圜斡旋,胡雪岩只是被革去二品顶戴,责成清理,并没有最后查抄家产,胡雪岩完全有条件转移财产,但他都没做,而是继续坚持他的为人之道——经商定要先做人。即使胡雪岩输了,他的处事为人之道也不得不令人敬佩。

另外,在危机关头,胡雪岩自身难保的状况下,他仍然怀有宽以待人的胸襟。宓本常在阜康钱庄倒闭后自杀身亡,胡雪岩却认为实在“犯不着”——因为胡雪岩已经原谅了他的过失和不义。胡雪岩特别嘱咐古应春料理好宓本常的后事。虽然宓本常商业道德不好,但朋友一场,他的后事也应照料。胡雪岩即使身处绝境,依然为别人着想。夜访周少棠,他回来时身上感觉寒冷,想到今年的施棉衣施粥需要安排下去,他并不怕官府查抄,因为公款有典当行可以作抵,可慢慢还。只是清理资产之前,私人的存款不知道怎样才能偿还,用他自己的话说:“一想到这一层,肩膀上就像有千斤重担,压得喘不过气来。”

由此看来,胡雪岩虽身为一个商人,可凡事却总能设身处地为别人着想,经商中透着他做人善良、不羁的一面。

胡雪岩作为一个旧时的商人,在他的经商历程中一直体现着经商定要先做人的原则。他夏天施茶、施药,冬天施棉衣、施粥,另外还施棺材,办育婴堂,并非是因为所谓“为善最乐”,他只是认为发了财就应该做好事,就好比每天吃饭,例行公事,是应该做的事,也就无所谓乐与不乐了。

由此可见,胡雪岩在商道与人道的权衡中,始终坚持经商定要先做人,而且他在这一点上做得可谓是淋漓尽致,为自己在社会和商界中赢得了旺盛的人气和名气。

胡雪岩人生启示:

胡雪岩认为经商定要先做人。实际上,经商的过程中透着做人的道理,体现着做人的原则。“君子爱财,取之有道”,这是中国流传几千年的一句古语。经商定要先做人,说得通俗一点,也

就是不坑蒙拐骗,不走邪门歪道,按规矩去赚钱。只要按规矩取财,得之于正道,君子也不会以爱财为耻。

2.

帮人亦是帮己

胡雪岩一生助人为乐,也经常得人助。正所谓助人者始得人助,为商者在能力范围内千万不要吝于助人。胡雪岩曾经说过:“有钱可用,还要看机会,还要看人。”也就是帮人要帮到实处,帮在急难处,同时所帮的人还应该是可帮之人。胡雪岩的事业如此腾达,正来自于此。

清朝时期,京城用粮均由鱼米之乡的苏杭地区通过运河运送,称谓“漕运”。参与运粮工作的一批人马称为“漕帮”。因运河连年受战事影响,常常阻塞造成运粮误期,朝廷下旨改漕运为海运。这样一来使境遇本来就每况愈下的漕帮更是雪上加霜。漕帮虽外在力量雄厚,根深蒂固,派头、场面都过得去。但作为漕帮当家人的尤五,心中自有一本难念的经。整个漕帮自乾隆年间开始就一直借债度日。当时漕帮有一批粮,想卖掉这批货,换些现银,让各位弟兄的生活能过得好一些,心里也有个安慰。

可由于胡雪岩与师傅魏老太爷相交甚好,漕帮老大尤五受师傅魏老太爷的指示,要将这些米转让给胡雪岩。胡雪岩不是向漕帮买米,而是借米,所以将来还的仍然是米,而非现钱。时下,正赶上漕帮现钱紧张,胡雪岩对漕帮来讲虽说是位生客,可却是师傅魏老太爷看重的人,有魏老太爷的情面在,实在不好意思说出自己的难处。

在酒席上,胡雪岩心明眼亮,已经看出尤五虽已答应让出自己在上海米行的大米,但心中一定有没说出的隐情,想必他们一定有自己的难言之隐。

以胡雪岩的为人,当然不希望别人为帮自己而牺牲自己的利益。于是,他恳请尤五说出自己的难处,有事大家一起商量。一番诚恳的心意表白出来,尤五心中对胡雪岩有了一个较好的印象,于是他用感激的声音答道:“爷叔,你老人家真是体谅!不过老头子已经有话交待,爷叔您就不必操心了。今天头一次见面,还有张老板在这里,先请宽饮一杯。明天我们照吩咐去办就是了。”

胡雪岩对尤五的回答也非常满意,心想正是因为自己的话“上路”才有这样漂亮的答复。如果因为对方有这样的回答,自己就装做什么都不知道,那自己就太不上路了,交情也会到此为止。所谓“人敬我一尺,我敬人一丈”。尤老五之所以有这样的回答,自然是受魏老太爷的影响。既然说要帮他就一定要做到底。

胡雪岩没有就此而止,非常认真地说道:“话不是这样讲!不然于心不安。五哥,我再说一句,这件事要你们这方面能做才做,要是有些勉强,我们宁愿另想办法,江湖上行走,不能做害好朋友的勾当。”

“爷叔这样说,我不讲实话,就不是自己人了。”尤五终于将自己“当家人”的许多难处说了出来。帮里的亏空要弥补,倒还在其次,眼看漕米一改海运,使得江苏漕帮的处境异常艰苦,无漕可运,收入大减,帮里弟兄的生计,要设法维持,还要设法活动,撤销海运,恢复河运,各处打点人情,哪里不要大把银子花出去?全靠这十几万石大米。而借给胡雪岩不仅没有银款入账,将来还的还是大米。虽说以后浙江海运局还米过来正值五六月份青黄不接,可以赚一笔差价,但与自己这方面脱价求现的宗旨完全不符。

听到此,胡雪岩也就了解了漕帮的内部隐情,立即要求张胖子开一张10万两银子的银票,即借10万两银子给尤五暂渡难关。当时由于漕运改海运,许多钱庄都去巴结海运船帮,不敢对漕帮放款,怕担风险。身为漕帮老大尤五,一来不愿自失身份,二来自己也想争口气,所以抱定“求人不如求己”的宗旨,不向钱庄借款,只求尽早脱货求现。

这样一来,尤五释然了,非常欣慰,向胡雪岩连连拱手答道:“好极子,好极了!这样一做,面面俱到。说实在的,倒是爷叔帮我们的忙了,不然,我们脱货求现,一时还不太容易。”胡雪岩也相当高兴,这件事做得实在太顺利了。当晚宾主双方尽醉极欢,

胡雪岩刚一出道,就显示出自己的不同凡响,人情练达,处事周到,而

且更以他为人着想,帮人帮在实处的做派,一下子就赢得了松江漕帮的信任与钦服,也为自己以后的生意找到了一条可以放心托靠的臂膀。

虽然帮人时不必想着去获报,更不该以获“报”与否来决定帮或不帮,但客观上看,施恩于人终将获报,所谓“种瓜得瓜”,这其实也是人事的一种必然。商事之道与人事之道,在这一点上是一致的。胡雪岩这种援手相帮确实是出自他的豪爽和义气,正因为胡雪岩总是能急别人之所难,帮人帮到实处,所以才能交到尤五这样义气的江湖朋友。帮人亦是帮己,他帮尤五解决了帮中的困难,也交下了尤五这个人。以后,胡雪岩所有水运货物总能够顺利地运输。

胡雪岩人生启示:

一个人的力量,往往是十分有限的。因此,想成就一项事业,少不了要借助“众人拾柴之势”。得帮人时且帮人,其实也是一种极好的感情投资方式,它能够帮助自己建立起一种良好的人际关系。换句话说,许多时候,帮人其实也是帮自己。施恩于人,获报于人,有时甚至是以“滴水”而获“涌泉”。

9.

以道为先,凡事多为人着想

胡雪岩有句名言,说做生意的人要学会“前半夜想想自己,后半夜想想别人”。“想想别人”就是设身处地为别人着想,想想别人的难处,想想别人和自己一样的辛苦。生意人不能不想自己,不能不去细心地算计筹划如何去赚钱。钱是赚来的,更是筹划来的。但在想自己的时候,不妨也相应地想想别人,这样做也会为自己免去一些不必要的麻烦。

胡雪岩义名在外,为人厚道,杭州城内无论官民尽皆愿意把自己的钱

存到胡雪岩的阜康钱庄,使得胡雪岩的阜康钱庄一开业就显出一派兴旺景象,胡雪岩又知人善任请了一个叫刘庆生的得力手下为他打理内务,自己就抽出身来帮王有龄的忙。

王有龄因为得到胡雪岩的帮助,顺利地解决了漕米解运的老大难问题,博得了上下的一致好评,也替巡抚大人去了一块心病。巡抚大人为此允诺为王有龄请功。王有龄自然喜不自禁,谁知一等再等,却不见有什么消息,心中虽然着急却又不好开口向巡抚大人问及此事。

王有龄在百思不得其解的情况下去找胡雪岩一起商量此事。胡雪岩立刻去找巡抚大人身边的一位何姓师父,通过他了解了这位巡抚大人的真实想法。

原来这位巡抚大人黄宗汉为人十分贪婪、刻毒,虽然王有龄办事得力,但想要外放肥缺,不给那位巡抚大人一点好处,这件事恐怕只能成为无果之花。

胡雪岩掌握了巡抚大人的这一爱好就对症下药,主动以王有龄的名义给黄宗汉家里送两万两银子,果然是有钱能使鬼推磨,没几天王有龄便得以外放湖州知府,而且同时兼任原海运局坐办一职。

江浙本就是全国有名的富庶之地,而这湖州更是江浙中最富的地方,到这里做知府无疑是个大大的美差,三年清知府,十万雪花银,王有龄真可谓是“钱”途无量了。

王有龄在四月下旬接到任官派令,身边左右人等无不劝他,速速赶在五月初一接任视事。之所以会有这等建议,理由很简单:尽早上任,尽早搂到端午节“节敬”。

清代吏制昏暗,红包回扣、孝敬贿赂乃是公然为之,蔚为风气。风气所及,冬天有“炭敬”,夏天有“冰敬”,一年三节另外还有额外收入,称为“节敬”。浙江省本来就是江南膏腴之地,而湖州府更是膏腴中的膏腴,各种孝敬自然不在少数,这就是王有龄左右手下各路聪明才智之士无不劝他赶快上路的真正原因。

王有龄想听听胡雪岩对此有什么看法,胡雪岩说道:“钱财有用完的一天,朋友交情却是得罪了就没得救了!”他劝王有龄等到端午节之后,再走马上任。

胡雪岩之所以这样建议是有多方面考虑的,王有龄不是湖州第一任知

府,在他之前还有前任,别人在湖州府知府衙门混了那么久,就指望着端午节敬,王有龄虽可名正言顺地抢在头里接事,抢前任的节敬,可是,这么一来,无形中就和前任结下积怨,暂时可能会相安无事,但这个不稳定因素保不准什么时候就会发作。要是将来在关键时刻发作,墙倒众人推,落井下石,那可划不来了。

江湖上有句话说:“你做初一,我做十五;你吃肉来我喝汤。”这意思是说,好处不能占绝,干事情不能吃干抹净,一点后路都不留给别人。人家前任知府虽被扫地出门,但你新官上任之际,总得替人家想想,送对方一顿“节敬”,自己又没损失什么,还赚了对方一个人情,自会让别人对你感激不尽。看来胡雪岩深谙此道。

王有龄春风得意,做了湖州的知府,同时还兼管乌程县和海运局,纵使有三头六臂,也感觉力不从心。此时,胡雪岩想走捐官的路子,只弄到了身份,还没有具体的职务。王有龄想把杭州城里的海运局让出来,委任胡雪岩为海运局委员,相当于王有龄在海运局的代理人。

在一般人看来,这无疑是个一箭双雕的好办法。胡雪岩却认为不可。他的道理很简单,但一般人就是办不到,个中关键,在于胡雪岩能够退一步为别人着想。胡雪岩对王有龄说,海运局里有个周委员,资格老、辈份高,人家苦等这个职位已经很久,原地踏步了多少年,终于有了升官的机会,我又怎么可以不顾周委员,去当这个代理呢?这从道义上根本说不过去。果不其然,好心终有好报,周代理当代理后,凡事都与胡雪岩商量,这就等于还是胡雪岩做幕后代理,权力仍然掌握在他手中。

正是因为胡雪岩有了这个仗义的举动,等于有王有龄、周委员两个人在海运局替他抬轿子,要是直接委以胡雪岩代理职务,那就等于为他树立了一个潜在的敌人。

胡雪岩人生启示:

福兮祸所倚,祸兮福所伏,失意时,一个人往往要走顺路;得意非常之际,也常常为自己种下祸根,埋下日后衰败因头。胡雪岩的商德之所以为人称道,有很重要的一条,就是不仅不抢同行的饭碗,且凡事以道为先,处处为别人着想。先做人,后经商,营儒商之道,走大企业之路。胡雪岩化智为义,自然明白以道为先,

凡事多为人着想的道理。轿夫有如韩信点兵，当然是多多益善，为人处事也是如此。

4.

不赚烫手钱

商人重利。作为商人的胡雪岩也不例外，他也把利看得很重。但是胡雪岩取财走的却是君子之道，那些蝇营狗苟之类的烫手钱，他是从来不会沾手的。

胡雪岩认为，做生意当然是以赚钱为目的，但赚什么样的钱以及赚钱后会产生什么后果，也确实不能不让人去谨慎考虑。那种拿了会烫手的钱，即使再多也不能沾。

对于生意人来说，到底哪些钱拿了会烫手呢？对此，不同的人有不同的看法。但总的说来，会烫手的钱，大体可分为下列三类：

第一类是触犯法律挣来的钱。如靠走私贩毒等不正当途径赚来的钱。虽然利润丰厚，但对社会造成了严重的危害。通过这种途径赚来的钱，就是我们通常所说的“黑钱”，这些钱拿了肯定是会烫手的。况且，赚取黑心钱，天理也难容，必将招来灾祸，受到惩罚。

胡雪岩巨敛天下财富，又有官场、江湖势力做自己的后盾，生意遍及各个商业领域，但他却没有做像贩卖鸦片等一类的违法生意，他的生意都是上得了桌面的。他认为，为身外之物冒被囚杀头之险，无论如何也不划算。

第二类是以损人利己的手段，即以损害同行或蒙骗欺诈赚得的钱。比如龚家父子为了达到赚钱的目的，在本属于胡雪岩的军火生意上斜插一杠，这种钱也是会烫手的。这是典型的以损害他人利益为手段赚取的钱财，违背了生意场中公平竞争的原则，同时也践踏了人自身应该遵循的基本的道德准则。商场交易是应该重视互利互惠的。而且加害于人，赚取这

此为试读内容，完整版请下载《胡雪岩经商智慧》