

中国清朝富甲天下的红顶商人



胡雪岩 经商处世

他，白手起家，买空卖空，最终富甲天下；他，一诺千金，为民请命，为国分忧；他，官至二品，赏穿黄马褂，骑马紫禁城。本书总结了一代巨贾胡雪岩经商处世的36计，剖析了胡雪岩招招成功的处世智慧，出手必胜的商战谋略，为读者全面了解他的传奇经历，提供了有益的答案。

36 计

HUXUEYAN
JINGSHANGCHUSHI
SANSHILIUJI

张福春◎编著



 中国纺织出版社



胡雪岩经商处世

HUXUEYAN
JINGSHANG
CHUSHI
SANSHILIUJI

36计

中国清朝富甲天下的红顶商人

张福春◎编著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

他，白手起家，买空卖空，最终富贾一方；他，一诺千金，为民请命，为国分忧；他，官至二品，赏穿黄马褂，骑马紫禁城。本书总结了一代巨贾胡雪岩经商处世的 36 计，让读者全面了解他的传奇经历，对他的一生有一个正确的认识。

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩经商处世 36 计/张福春编著. - 北京: 中国纺织出版社, 2007.1

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4127 - 8

I. 胡… II. 张… III. ①胡雪岩 - 商业经营 - 谋略②胡雪岩 - 人生哲学

IV. ①F715②K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 133530 号

策划编辑: 詹 珏 特约编辑: 王延丰 责任印制: 初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮编: 100027

邮购电话: 010 - 64168110 传真: 010 - 64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@ c - textilep. com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 16

字数: 200 千字 印数: 1 - 6500 定价: 29.80 元

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4127 - 8/F·0745

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换



胡雪岩生逢乱世，
却能在官场与商场左右逢源，成为富甲天下的商贾奇人，其经商与处世的智慧前无古人，闪耀着智者的光辉。本书剖析了胡雪岩招招成功的处世智慧，出手必胜的商战谋略，为读者全面了解他的传奇经历，提供了有益的答案。

中国清朝富甲天下的红顶商人



他，白手起家，买空卖空，最终富甲天下；他，一掷千金，为民请命，为保分忧；他，官至二品，身穿黄马褂，骑马游皇城，奉旨巡视一代位尊权重的他商处世的36计，剖析了纵横捭阖成功的处世智慧，也于必然的规律基础，为读者全面了他的传奇经历，提供了有益的借鉴。

胡雪岩
JINSHIJI
JINGSHANGUOSHU
36计

中国华侨出版社

策划编辑：詹 珏

封面设计：Zed 紫藤
TEL: 13911088307

前言

胡雪岩是中国清代官居二品的商人。他生于公元 1823 年,也就是清朝道光三年,死于 1885 年,即清光绪十一年。在胡雪岩一生的 62 年间,历经道光、咸丰、同治、光绪四位清代皇帝,正是清朝盛极而衰,逐步走向没落的阶段。

胡雪岩生逢乱世,却能在官场与商场左右逢源,成为富甲天下的商贾奇人;其经商与处世的智慧前无古人,闪耀着智者的光辉。

胡雪岩白手起家,注重多元化经营,其经营范围涉及钱庄、典当、药业、生丝、粮食、军火、房地产,最终累积了巨大家财,富可敌国。他有范蠡的致富之道,有白圭的经营之道,更有吕不韦的政商之道,他是范、白、吕的综合体。从胡雪岩一生的经历,可以同时领悟中国古代三位商界大师的精髓。

胡雪岩的一生,极具戏剧性。在短短的几十年里,他由一个钱庄的伙计摇身一变,成为闻名于清朝朝野的商人。他以“仁”、“义”二字作为经商的核心,善于随机应变,因此生意蒸蒸日上,财源滚滚而来;他富而不忘本,深谙钱财的真正价值,大行义举,在赢得美名的同时,也得到了心灵的满足;他经商不忘忧国,协助左宗棠西征,维护祖国领土的完整;在救亡图强的洋务运动中,他也贡献了自己的一份力量,建立了卓越的功勋。当然,他也未能摆脱商人以利益为第一位的俗套,且在生活方面极尽奢靡,但毕竟人无完人、瑕不掩瑜,这位商人必然有其过人的



智慧与技巧,值得我们细心研究,用心考察。

我们今天研究胡雪岩,一方面以胡雪岩为师,学习他在经商处世中的应变力、果断力及一些经营计谋;一方面以胡雪岩为戒,避免他巴结和收买官员,野心过大及急于扩张等缺失,进而安全稳当地走向成功之路。

《胡雪岩经商处世 36 计》是我们研究发掘胡雪岩人生心路、经营秘诀及管理实务编撰而成的。它剖析了胡雪岩招招成功的处世智慧,出手必胜的商战奇谋。这部书内容丰富,行文流畅,现代经商者值得一读。

编者

目 录

第一计 以诚感人 敢冒风险

胡雪岩认为，一个人若想获得成功，以诚感人，敢冒风险是一个基本条件。与其用力服人，不如用诚感人；与其谨小慎微，不如敢冒风险。

1. 出身卑微，以诚感人 1
2. 为了抱负，敢冒风险 3

第二计 自当老板 技高一筹

胡雪岩从小就有强烈的自主意识，他憧憬未来，立志自当老板，拥有自己的店铺，开创自己的事业。因此，他敢作敢为，从一个小伙计成长为在商界呼风唤雨，所向披靡的一代商豪。

1. 敢作敢为，自当老板 7
2. 技高一筹，深谋远虑 9
3. 不肯松口，永不服输 10

第三计 慧眼独具 善抓商机

胡雪岩说：“凡事总要动脑筋，说到理财，到处都是财源。”用兵之妙，存乎一心，做生意跟带兵打仗的道理是差不多，除随机应变之外，还要从变化中找出机缘来，那才是一等一的本事。



1. 精明的商业眼光 13
2. 变化之中找机缘 15
3. 处处留心,处处商机 17

第四计 抓住时机 竭尽全力

胡雪岩说:“发财,一要抓住时机,二要敢想敢干。换句话说,要靠机会,要靠本事。”他在多变的市场中,处处留心,喜抓商机,敢想敢干。

1. 抓住机遇,敢想敢干 20
2. 做每一件事,都竭尽全力 21
3. 把握机会,乘势而行 23

第五计 勇于冒险 胆大心细

胡雪岩说:“商人图利,只要划得来,刀头上的血也要舔,风险总有人肯背的。”他敢字当头,有勇有谋有胆识,敢于冒风险,胆大心细。因此,他在商场上如日中天,发展迅速。

1. 风险与利润同在 27
2. 冒大风险,创大机会 29
3. 既胆大又心细 32

第六计 借势经营 张扬势力

胡雪岩在商业经营活动中,十分注重借势经营。在他的商业活动中,十有八九是围绕取势用势而展开的,他也从不放弃任何一个取势用势的机会,从而不断地拓展自己的地盘,张扬自己的势力。

1. 借“商场势力” 35
2. 借“江湖势力” 37

3. 借“洋场势力” 39

第七计 育靠官府 结交权贵

胡雪岩说：“中国人做生意不能没有靠山。”他以资助王有龄开始，数十年间，集商场、洋场、官场势力于一身，财富如雪球般愈滚愈大，其后自有官场作为靠山。为结交官场，他不遗余力，不惜代价，以至商场上权倾一时。

1. 襄助王有龄 41
2. 结交左宗棠 42
3. 不惜重金，收买高官 45

第八计 借鸡下蛋 以钱生钱

胡雪岩做生意信心十足，他心中有自己的“成算”，那就是“借鸡生蛋”，就是用别人的银子，做自己的生意，胡雪岩创业之初所动用的资金，几乎都不是他自己的，而是借来的。

1. 拿人家银子做生意 48
2. 巧借东风，吸纳资金 51

第九计 放出长线 钓到大鱼

胡雪岩说：“以小诱大，放长线钓大鱼。”他在经商中突出一“舍”字。但他的舍，不是没有目的、没有原则的舍，而往往是“舍小利趋大利，放长线钓大鱼。”通过这种舍，他常常赢得了别人不能得到的利益。

1. 目光高远，以小诱大 53
2. 远见卓识，助人利己 56



3. 雪中送炭,锦上添花 58

第十计 拓展领域 广开财源

胡雪岩善于根据市场形势的变化,抓住一切商机选准自己的定位和投资热点,利用兼并其他商号和投资地产等方式,不断拓展商业经营领域,为自己广开财源,网络财富。

1. 创办“胡庆余堂” 60
2. 商业手法灵活 62

第十一计 瞄准目标 选准商点

人生是一个选择的过程,胡雪岩选择了自己独立创业,所以,成为了名扬中外的一代“商神”。他的金山越堆越大,也正是因为他能做出在常人看来不正常,但事后证明十分正确的选择。

1. 选准起家之点 65
2. 有收有放,有紧有松 66
3. 恰到好处,把握做生意的轻与重 68

第十二计 有钱就用 自信成功

胡雪岩说:“我有了钱,不是拿银票糊墙壁,看看过瘾就完事。我有了钱要用出去!”他还说:“我是一双空手起来的,到头来仍旧一双空手,不输啥!不仅不输,吃过、用过、阔过,都是赚头。只要我不死,我照样一双空手再翻过来。”他有钱就用,敢于投资,自信成功。

1. 敢于投资,用钱去赚钱 71
2. 有超常的自信 72



第十三计 舍得高薪 引进人才

胡雪岩说：“眼光要好，人要靠得住，薪水不妨多送。一分钱一分货，用人也是一样。”他舍得用高薪引进人才，他以财“买”才，以财揽才。

1. 高薪聘请人才 78
2. 重金引进人才 80
3. 对人才知人善任 83

第十四计 友情为重 宽宏大量

胡雪岩为人做事讲究友情为重，总是把同行间的友情看得高于自己眼前的利益，并时刻坚持这一原则。他为人宽宏大量，以德报怨，赢得了同行们的尊重和赞誉。

1. 把同行的友情看得高于自己眼前的利益 85
2. 宽宏大量，以德报怨 86

第十五计 做好人晴 生愿非凡

中国人讲人情，中国古代更是重人情。那么该怎样处理好做事与人情之间的关系呢？事实上人情与做事是不可分割的，人说人情练达即文章，做生意更要做好人情这篇锦绣文章。胡雪岩把生意寓于人情之中，又对二者有明确的区分，这是他做生意的非凡之处。

1. 不欠人情账 89
2. 待人做事，留有余地 91
3. 帮助别人也留面子 93

第十六计 行善助人 财路自宽

胡雪岩说：“做生意赚了钱，要做好事。”他把行



喜作为终生恪守的人生信条，他对于行善做好事，是能做就做，而且是不遗余力，决不吝嗇，他做的那是有益于平民百姓的实实在在的好事。一个“喜”字，使胡雪岩的一生增添了许多人性化的光彩。

1. 行善做好事 95
2. 富而有德，乐善好施 97
3. 做事以做人为主 99

第十七计 雪中送炭 解人危难

胡雪岩深知“雪中送炭”对于他经商所能起到的非凡作用，他屡出义举，帮人于危难之时。当别人陷于困境，急需有人伸手相助，却又无人愿意帮助时，胡雪岩总是挺身而出，伸出了援助之手，做到了患难之中见真情。

1. 雪中送炭，帮人于危难之时 103
2. 锦上添花，让对方喜上加喜 104

第十八计 同行合作 不招人妒

胡雪岩说：“同行不妒，什么事都办得成。”“天下的饭，一个人是吃不完的，只有联络同行，要他们跟着自己走。”因此，胡雪岩非常注意同行间的相互合作，与同行联手经营。

1. 同行合作，大家一起把生意做大 108
2. 不招人妒，后半夜想想别人 111

第十九计 互惠互利 注重结果

胡雪岩认为，在生意场上不要总想着自己把好事占全，朋友之间要真诚合作，互惠互利，还要说话算数，



注重结果。

1. 互惠互利,把朋友伺候舒服 117
2. 说话算数,最要紧的是收到结果 121

第二十计 “和”字当头 忍让饶人

胡雪岩的处世哲学是:“和”字当头。因此,他一生中遇事主动忍让,得理也饶人,在日常的小事中修炼自己,把事情做得有理、有节、有据、有利,决不因贪图小利而多迈一步。

1. “和”字当头,得理也饶人 124
2. 主动忍让,迁就大祸 128

第二十一计 化敌为友 和睦相处

胡雪岩说:“生意场中,无真正朋友,但也不是到处都是敌人,既然大家共吃这碗饭,图的都是利,有了麻烦,最好把问题摆到桌面上,不要私下暗自斗劲,结果谁都没有好处。”他信奉:世界上没有永远的朋友,也没有永远的敌人,只有永远的利益。因为多一个朋友多一条路,多一个敌人多一堵墙。

1. 以德报怨,想方设法化敌为友 131
2. 协调矛盾,和睦相处 135

第二十二计 面对进攻 善于斗争

胡雪岩一向主张和气生财,但是,却有那么一种人,无端生事,偏要把别人当成软柿子捏一捏。胡雪岩遇到这类现象,面对对手的进攻,他既敢于斗争,又善于斗争。



1. 敢于斗争,还击对手 138
2. 善于斗争,保护自己 143

第二十三计 广交朋友 成就大业

胡雪岩说:“抓紧一个‘义’字,给予对方充分尊重,并晓以利害,设身处地地为别人着想。”为了做生意,成就其大业,他广交朋友,对朋友从来没有界线,而是倾力相助。

1. 结交新朋友 146
2. 真心为朋友帮忙 147
3. 义结江湖朋友 149

第二十四计 信义经商 以信服人

胡雪岩说:“做人无非是讲个信义。”他认为,做生意与做人在本质上是相同的,一个真正成功的商人,往往也应该是一个极其守信义之人。因此,他言之有信,信义经商,以信服人。

1. 答应的事认真做 154
2. 言行一致,讲信用讲到底 156
3. 仗义守信,信义经商 157

第二十五计 先做好人 再经好商

做事为别人着想,是胡雪岩与人交往时放在首位的原则之一。做事总要为别人着想,也就是要有一种站在别人的立场上想问题的自觉性。你总想着人家,人家也会总想着你。

1. 为别人着想 160
2. 帮人即帮己 161

第二十六计 讲求仁义 守住规则

胡雪岩做事的出发点是为“仁”，带有一种侠义之风。他讲求仁义，信守规则，大方、豪爽，说话、做事无欺人之色，得到了人们的好感与信任。

1. 做事讲求仁义 164
2. 按照规矩办事 166

第二十七计 仗义疏财 豪气恢弘

一个人要做大事业如果没有一点仗义气概，恐怕不会成功。胡雪岩自少年便出入商场，当然，他深知其中之理。他把义与利结合起来，把钱看成身外之物。难怪左宗棠评价他说：“胡雪岩虽出于商贾却有豪侠气概！”

1. 人以役物，超脱于金钱之外 168
2. 宁可亏银子，也要赚感情 170

第二十八计 济世善举 为民着想

胡雪岩说：“无论为官为商，都要有一种社会责任感，既要为自己利益着想，也要为天下黎民着想，否则，为官便是贪官，商便是奸商，这两种人，都是没什么好下场的。”他继承了传统商人的优秀品格，济世善举，为民着想。

1. 济世善举，开办药号 174
2. 善后赈抚，为民造福 176
3. 坚持正义，为昭雪冤案赞助钱财 177

第二十九计 顾客至上 优质服务

胡雪岩说：“冷语伤客六月寒，微笑迎宾数九暖。”



如果对顾客不理不睬，甚至恶声恶气，即使商店再好，门面再漂亮，也会使人望而止步。”因此，他坚持“顾客至上、优质服务”的原则，不仅要求店员严格保证药品的质量，而且还要时刻向顾客提供优质的服务。

1. 顾客至上，把热情待客订为店规 180
2. 优质服务，免费施茶送药 183
3. 热情待客，周到服务 184

第三十计 质置第一 竞争取胜

胡雪岩说：“余存心济世，誓不以劣品取厚利。唯愿诸君心余之，采办务真，修制务精。”他要求采购选料必须求真品，加工必须制造精品，就是必须保证质量。他还说：“物之真精，系业之存己。”可见，胡雪岩对产品质量于生意重要性的认识程度。

1. 采办务真，严把进货关 186
2. 修制务精，精益求精 188
3. 保持自己的信用 190

第三十一计 说话算数 一诺千金

胡雪岩说：“江湖上做事，说一句算一句，答应了漕帮的事，不能反悔，不然叫人看不起，以后就吃不开了。”因此，他做事“说一句算一句”，说话算数，一诺千金，为他赢得了许多生意场上的好朋友。

1. 说话算数，说一句算一句 194
2. 信字解开症结 197

第三十二计 善识时务 洋为我用

胡雪岩说：“我胡某人有今天，是天时、地利、人