

经商从政的至高学问 为人处世的鲜活教材

胡雪岩从一介布衣平步青云为富可敌国的“红顶商人”，创造了一个传奇。今天，研究胡雪岩的经商绝学、用人心法、借势造势理论、为人处世之道等，能带给我们诸多启示和智慧，为我们的人生和事业提供可资借鉴的宝贵经验。



胡雪岩的启示 和智慧

大全集

杨茜彦 编著

中国华侨出版社



胡雪岩的 启示和智慧

大全集

杨茜彦 编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩的启示和智慧大全集 / 杨茜彦编著. —北京: 中国华侨出版社,
2011.6

ISBN 978-7-5113-1443-7

I. ①胡… II. ①杨… III. ①胡雪岩(1823~1885)—人生哲学—通俗读物
IV. ①K825.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 091408 号

胡雪岩的启示和智慧大全集

编 著: 杨茜彦

责任编辑: 芝 兰

封面设计: 王明贵

文字编辑: 朱立春

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 40 字数: 710 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1443-7

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)58815875 传真: (010)58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

胡雪岩（1823~1885），名光墉，字雪岩，安徽绩溪人，生于杭州，是中国近代历史上一个极富传奇色彩的商界人物。他最初以一个钱庄学徒的身份资助官场冗员王有龄，然后借助王有龄在官场上的势力，以开钱庄起家，层层托靠，周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间，办药局，开丝行，贩运粮食、军火，坐收渔利，迅速成为商界巨擘。他会逢乱世，结缘权贵，纳粟助赈，为清廷效犬马之劳；洋务运动开始后，他延洋匠，引设备，颇有劳绩；左宗棠西征，他筹饷械，借银款，大力相助；他开设国号药局，形成“北有同仁堂，南有庆余堂”之势，声名远扬。多年经营，终于名利双收，成为一位纵横商场、江湖，出入朝廷庙堂之上，煊赫一时、富可敌国的大人物。太平天国运动被镇压后，他因军功受左宗棠保荐，获得朝廷特赐二品顶戴，特准紫禁城骑马，其母也以子而贵，博得诰封。

胡雪岩的经商才能、处世韬略，一直为世人所称道，甚至被尊称为“商圣”，流传着“古有陶朱公，今有胡雪岩”、“为官须看‘曾国藩’，为商必读‘胡雪岩’”之说。连鲁迅先生也称其为“中国封建社会最后一位商人”。既无家世背景，又非熟读诗书、满腹经纶的胡雪岩，缘何能白手起家，建立起跨领域、跨行业的“商业帝国”，既富且贵，成为近代中国绝无仅有的“红顶商人”？个中缘由，耐人寻味。

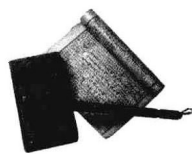
胡雪岩在为人处世和谋事借势方面有许多常人所不及之处，他对人情世故了解得通透，手腕活络，方圆兼具。他头脑灵活，能言善辩，眼光独到，出手豪阔，肯济人之急；他本江湖俗人，但行事不俗，所以每每能被读书人赏识，称他有春秋战国策士味道；他深知“世上的事是人办成的”，善于利用利益机制笼络人心，周旋于官场、商场、洋场和江湖各方面势力间，在动荡不安的社会环境里呼风唤雨，八面玲珑；他善于投其所好，知道有人撑腰腰杆才能直的道理，因此巧寻靠山，躲在大树底下好乘凉；他巧结人脉，结交天下真英雄，以宽和博取信任，以博爱网罗人才；他以和为贵，笑脸巧迎人，懂得慷慨也善于回收；他不甘下流，层层引导，不断为他人出谋划策，指点迷津，靠自己的真本事换来自己的地位，绝不流于拍马献谄。

胡雪岩有他自己一整套卓有成效的经营艺术。他特异独出，对时势有一种特殊的敏感，善于审时度势、把握时局、顺势取势，还能凭借自己的智慧和力量，去积极主动地创造出一种有利于自己的态势、格局和趋向；他凭借精明的商业眼光，生意范围几乎涉及他所能涉足的所有行当，而所有这些生意在当时的条件下都是能赚钱、赚大钱的生意，因此在起步之初，就为他今后的发展昭示了光辉灿烂的前景；他能站在对方角度上充分揣摩对方的需求，照顾对方的利益，并对对方施以恩惠，使所办事情水到渠成；他运用丰富的经验和知识，敏锐地观察、捕捉机遇，大胆迅速地作出恰当的判断，在充满风险、复杂多变的生意场上占据主动地位；他不仅善于识别、选拔人才，而且能够根据他们的专长，各有所用，充分信任，使他们能留住心，为自己鞠躬尽瘁；他做事有心计，凡事坚持义在先，利在后，在品质上下功夫；他随机应变，因势利导，举重若轻，所以总能成竹在胸，胜券在握；他注重形象，讲



究做招牌、做场面，树立自我形象，决不放过任何一次能够扬名的机会；他捐输赈灾，参与洋务，筹集粮械，襄助左宗棠西征，热心公益事业，融商业活动于国家大事之中，真正实现双赢……

胡雪岩从一介布衣一跃而为“大清财神”，创造了一个传奇。今天，探讨胡雪岩的成功“秘诀”，研究其经商绝学、用人心法、借势造势理论、为人处世之道，学习其眼光和胆识、计谋和手段等，仍不乏现实意义。本书以胡雪岩经商谋事的诸多细节为经，以其经营、筹划时所运用的手段、技巧及遵循的原则为纬，辅以古今中外的生动案例，对胡雪岩商政谋略中可资借鉴的部分进行深入发掘，详细探讨其中的“商经”和“谋事经”，是一部汇集胡雪岩经商及做人做事智慧的成功学全书。每天汲取一点胡雪岩谋略，轻松掌握做人做事艺术的精髓，能帮助我们开创更加辉煌的人生。



目 录

第一章 谋利先谋势，做大事要拿大资源

| | |
|--------------------------|----|
| 借势经商：先不求利，先取势····· | 6 |
| 背井离乡觅前途：当下的自己永远有待提高····· | 7 |
| 离开杂粮行：心有多大，世界就有多大····· | 8 |
| 押宝王有龄：要舞台，而不是饭碗····· | 9 |
| 同行合作：联合虾米，吃掉大鱼····· | 10 |
| 组建常捷军：借鸡生蛋，无本生利····· | 11 |
| 置办洋枪：整合资源，绝不孤军作战····· | 13 |
| 红顶官帽+黄马褂：增加办事筹码····· | 14 |
| 为母求匾额：既尽孝又谋势····· | 15 |
| 用郭大人压丁日昌：先搞关系，再做生意····· | 16 |
| 为朝廷筹集粮钱：势单不要紧，同行来相助····· | 18 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 19 |

第二章 小富贵险中求，大富贵智中取

| | |
|-------------------------|----|
| 娶芙蓉姑娘：认一门亲戚，开一条财路····· | 20 |
| 寻求大客户：富贵险中求，有勇也有谋····· | 21 |
| 冒险做生意：敢于出手，从大风险中获利····· | 23 |
| 漕运改海运：借势一小步，成功一大步····· | 23 |
| 拉拢古应春和庞二：强强联手，互借互利····· | 25 |
| 涉足蚕丝：让脑袋随时处于“游牧”状态····· | 26 |
| 徒手借银票：要优秀，就要比别人跑得快····· | 27 |
| 运粮回杭州：顺水推舟，转危为安····· | 29 |
| 与谭柳合作：人事皆为我需····· | 30 |
| 买船不如造船：与英雄共舞····· | 31 |
| 徽商代表：谋人缘，结好果····· | 32 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 33 |

第三章 曲线成事

| | |
|-------------------------|----|
| 送折子给“宝眷”：舍得小钱，收获大钱····· | 34 |
| 讨好李莲英：机会只留给准备好的人····· | 36 |



| | |
|---------------------------|----|
| 结交黄宗汉：不在乎价钱，在乎结果 | 37 |
| 巧用玉惠：找到“线头”，打开“死结” | 38 |
| 谒见魏老太太：锐气藏于胸，和气浮于面 | 39 |
| 初面左宗棠：人情要做在节骨眼上 | 41 |
| 胡宝玉牵线：搭桥重在抓心 | 42 |
| 寻觅合作伙伴：利益共享 | 43 |
| 降伏跷脚长根：利用中间人，攀上目标人物 | 45 |
| 主动结交嵇鹤龄：直中难取胜，则在曲中求 | 46 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 47 |

第四章 琢磨规则，创造规则

| | |
|---------------------------------|----|
| 胡氏处世秘诀：不绝对服从，也不一味巴结 | 48 |
| 对王有龄“雪中送炭”：平时多“烧香”，自有贵人帮 | 49 |
| 经商留后路：爬得越高，可能跌得越重 | 51 |
| 做生意的必需：不轻许承诺，承诺则必兑现 | 52 |
| 理财之道：赚钱先从花钱开始 | 53 |
| 看准水路货运和粮食买卖：以财生财，钱跟着利益走 | 54 |
| 寻求嵇鹤龄的帮助：攻城为下，攻心为上 | 55 |
| 失去王有龄，另寻左宗棠：善用困难，化“危”为“机” | 57 |
| 打败盛宣怀：釜底抽薪，以智取胜 | 58 |
| 不按常规收私财：另辟蹊径，坐收渔翁之利 | 59 |
| 帮蒋益澧建藩库：学会做一只“闷嘴葫芦” | 60 |
| 出手生丝：做生意少不了烟幕弹 | 61 |
| 夹击丁日昌：摸清路线，扎准穴位 | 63 |
| 收服司马松：先找靶，后射箭 | 64 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 65 |

第五章 择高处立，以其无私成其私

| | |
|-------------------------------|----|
| 选择发展平台：知地取胜，择地生财 | 67 |
| 拾获包袱：不属于自己的东西不能要 | 68 |
| 钱庄做学徒：人敬一尺，我敬一丈 | 69 |
| 誓与有龄同生死：得到好处时先想到别人 | 71 |
| 血本无归冒死送军粮：朋友的事，亏了本也要做 | 72 |
| 安排王有龄身后事：“任”字当头，躬身入局 | 73 |
| 撮合阿珠和陈世龙：失去一段感情，赢得一个帮手 | 74 |
| 成事之关键：机会择时择地而来，人要因时因地捕获 | 76 |
| 设套朱福年：生财有道，不赚“烫手钱” | 77 |
| 全力支持左宗棠：锦上添花不足贵 | 78 |
| 献计夺湖州：有多大的能耐，就有多大的平台 | 80 |
| 巧办义葬：拉拢人心，细水才能长流 | 81 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 82 |



第六章 利益捆绑，由依赖变共存

| | |
|-----------------------------|----|
| 饶恕永兴盛钱庄：中伤他人，就是对自己的攻击 | 84 |
| 灵活经商：柔中带刚，绵里藏针 | 85 |
| 助左宗棠西征：越是危难时，越要笃诚守信 | 87 |
| 办织呢局：大方小圆好办事 | 88 |
| 进军典当业：把跟头翻到“钱眼”之外 | 89 |
| 圆通之术：别把命押在注定会输的棋子上 | 90 |
| 合作伙伴分红：行有行规，万事得守规矩 | 91 |
| 谭则云吃里爬外：防人之心不可无 | 92 |
| 借力李瀚章：不动声色，暗中较劲 | 93 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 95 |

第七章 非常之舍才有非常之得

| | |
|------------------------------|-----|
| 面对选择：人生由自己做主 | 96 |
| 做生意之道：君子爱财，取之有道 | 97 |
| 正路求财：不做名利两失的傻事 | 99 |
| 经营钱庄：益从损中来，有舍才有得 | 100 |
| 慷慨送药给让内：“和”能拉近天下人 | 101 |
| 茶店伙计势利看人：别被小事牵绊住干大事的脚步 | 102 |
| 放弃粮食生意：懂得丢芝麻保西瓜 | 104 |
| 求救李莲英：可以不聪明，但不可以不小心 | 105 |
| 贫穷起家：善于踩着绊脚石垫脚 | 107 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 108 |

第八章 人脉比银子贵

| | |
|---------------------------------|-----|
| “菲仪”赠送黄宗汉：领会对方的意思，揣摩对方的心理 | 109 |
| 胡雪岩与德馨：人脉胜过银子 | 110 |
| 战后三件事：你肯为别人打伞，别人才能为你挡风 | 112 |
| 慷慨掏腰包：让他得意，你就有机会满意 | 113 |
| 资助“冷场”麟藩台：“空子”里抓机遇 | 114 |
| 冒死往杭州城运粮：帮官兵的忙等于帮自己的忙 | 115 |
| 谈判桌上筹款：短处变长处 | 116 |
| 帮官兵打胜仗：不是亏本，而是放资本 | 117 |
| 为宝中堂排忧：花花轿儿人抬人 | 118 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 119 |

第九章 想他人所想，为众人所需

| | |
|-------------------------------|-----|
| 交友嵇鹤龄：以心碰心情义重 | 121 |
| 完成王有龄重托：上半夜想想自己，下半夜想想别人 | 122 |
| 让利裘家父子：给别人留条后路 | 123 |
| 靠拢左宗棠：到什么庙里烧什么香 | 125 |



| | |
|-----------------------------|-----|
| 击退俞武成：旱路不通走水路····· | 126 |
| 资金周转之道：八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮····· | 127 |
| 追求阳琪：巧用方法，兼顾多面····· | 128 |
| 巧答左宗棠：随机应变但不投机取巧····· | 129 |
| 替郁四分忧：人情不在于救穷，在于救急····· | 131 |
| 布局教训“假古董”：换种思路解决问题····· | 131 |
| 京城开分号：把钱庄开在朋友的心里····· | 133 |
| 高价卖猫：做生意需要的是新思维····· | 134 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 135 |

第十章 行实业之路

| | |
|-------------------------------|-----|
| 罗尚德无折存款：名气一响，生意就会热闹····· | 137 |
| 创办“胡庆余堂”：赔本赚吆喝，先有名气后得钱····· | 138 |
| 题名阜康：“个人品牌”让你更有竞争力····· | 139 |
| 阜康钱庄开业：造势生势，排场摆足····· | 140 |
| 从钱庄到其他行业：不拘一门一行，筹划长远利益····· | 142 |
| 做典当：船锚要起作用，就必须埋没自己····· | 143 |
| 入丝行：快速反应为上策····· | 144 |
| 卖洋枪：摆出诚意的姿态，追求双赢····· | 145 |
| 开茶社：见别人之未见，行别人之未行····· | 146 |
| 阜康认购官票：争取主动，用实力说话····· | 147 |
| 做生意的金门大道：真不二价，价二不真····· | 148 |
| 拒卖蚕茧：诚信是经营中最厚法则····· | 149 |
| 杭州养鹿，杭州杀鹿：花钱去做广告，不如用行动证明····· | 150 |
| 与萧家骥筹划进城：做生意要求稳求实····· | 152 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 153 |

第十一章 吃得眼前亏，夹着尾巴好“上朝”

| | |
|---------------------------|-----|
| 初出茅庐：别拿运气赌明天，想妥当再动手····· | 154 |
| 资助麟桂：放宽肚皮“装气”，夹起尾巴发展····· | 155 |
| 囤积生丝：忍人所不能忍，才能为人所不能为····· | 157 |
| 丁日昌谈“上海三胡”：不必事事计较····· | 158 |
| 出售生丝：先适应这个世界，而后再行动····· | 159 |
| 勇敢应对挫折：吃苦如吃补，商道无平道····· | 161 |
| 鼓励王有龄：没啥不能没奔头····· | 162 |
| 乱世中的更夫：踏踏实实做事，认认真真做人····· | 163 |
| 练习“坐功”：勤奋是永不过时的秘诀····· | 164 |
| 生存第一要诀：不肯吃亏，就是在拒绝机会····· | 165 |
| 剃眉风波：原谅别人的过失，把便宜让给别人····· | 166 |
| 应对阜康挤兑事件：学会夹着尾巴做人····· | 168 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 169 |



第十二章 在刀刃上舔血，牺牲利益换生存

| | |
|----------------------------|-----|
| 向元昌盛钱庄叫阵：关键时刻必须出手还击····· | 170 |
| 贩运粮食：胆大心细，非常时期做独门生意····· | 172 |
| 收取太平军“逆财”：不入虎穴焉得虎子····· | 173 |
| 挪“公款”救王有龄：有胆去闯才会赢····· | 174 |
| 钱庄生意：凡事要么不做，要做就要像个样子····· | 176 |
| 认购官票：要有一飞冲天的勇气····· | 176 |
| 借钱给政府：敢于博弈，把握商机····· | 177 |
| 初识古应春商谈军火买卖：犹豫的人抓不住机遇····· | 178 |
| 拉拢米商潘家祥：不到绝地不放弃····· | 179 |
| 开药店：成功就得鹤立鸡群····· | 180 |
| 拉拢李鸿章：下赌注时要关注细节····· | 181 |
| 抢购军火：要有一颗“不安分”的心····· | 183 |
| 开丝行领牙帖：优柔寡断是失败的根源····· | 184 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 185 |

第十三章 左右逢源，结交各路朋友

| | |
|-----------------------------|-----|
| 拜见洪门尹大麻子：朋友多了路好走····· | 186 |
| 为古应春和七姑奶奶办婚宴：助人的同时送人情····· | 187 |
| 结交漕帮：卖东西不如卖人情····· | 188 |
| 同尤五打交道：树活一层皮，商活一张“网”····· | 189 |
| 用心交左宗棠：套近乎，敲开“自己人”的门····· | 190 |
| 左宗棠的启示：善结比自己高明的人····· | 192 |
| 结交纨绔子弟庞二：给他最想要的“捧”····· | 193 |
| 救俞武成一命：用真情换来人心····· | 194 |
| 多面识人：草根也有用处····· | 195 |
| 钱庄选址京城：一个敌人不算少，百个朋友不算多····· | 196 |
| 聘请张胖子：人才是资本，不避仇也不避亲····· | 197 |
| 杨凤毛言听计从：将对手转化成朋友····· | 198 |
| 成功的经验：巩固内部团结，加强外部沟通····· | 200 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 201 |

第十四章 在商不言商

| | |
|--------------------------------|-----|
| 谋红顶官帽：自己是商铺最好的代言人····· | 202 |
| 十年兑现：承诺一旦作出，就必须兑现····· | 203 |
| 施茶送药：用优质的服务招揽顾客····· | 204 |
| 火腿行转业钱庄：打好自己的算盘，做好自己的账房先生····· | 205 |
| 借洋债：因势利导，乘势胜过待时····· | 206 |
| 与洋人做生意：不是缺少商机，而是缺少发现····· | 207 |
| 劝阻左宗棠上奏：深谋远虑，放弃眼前之争····· | 208 |
| 瞄准蚕丝生意：眼观六路，耳听八方····· | 210 |



| | |
|-----------------------|-----|
| 销“洋庄”：生意越大，眼光越远 | 211 |
| 为左宗棠借款：善用比自己强的人 | 212 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 213 |

第十五章 算生意更算时局

| | |
|---------------------------------|-----|
| 巧妙放债：随时捕捉超前信息 | 214 |
| 投资地产：目光是条延长线 | 216 |
| 往灾区售粮：出手要快又要准 | 217 |
| 觑见慈禧：观察时局，笼络人心 | 218 |
| 开店送药：摸清底细，精心布局 | 218 |
| 遭遇变故：不要只盯着一个目标 | 220 |
| 与高师爷谈生意：抓大放小，目标暗藏大乾坤 | 221 |
| 为女购嫁妆：谨小慎微防人妒 | 222 |
| 面对求助：盯住眼前的“蝉”，更要小心背后的“黄雀” | 223 |
| 与左宗棠多次合作：实力当露时不妨露 | 225 |
| 善请客，得生意：顺应时局，灵活多变 | 226 |
| 最后关头：人随天变，合理选择 | 228 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 229 |

第十六章 巧尽社会责任

| | |
|------------------------------|-----|
| 守护杭州城：危难之际，分辨真英雄假豪杰 | 230 |
| 开办药号：赚了钱就要做善事 | 231 |
| 同洋人斗法：从商也要考虑民族利益 | 232 |
| 舍钱支持西征：责任伴随权利 | 234 |
| 为杭州百姓做事：最聪明不过慷他人之慨 | 235 |
| 力平杨乃武与小白菜冤案：心系百姓，好事不白做 | 236 |
| 开仓放粮：千万别做“独行侠” | 237 |
| 设义渡：施善扬名，广结善缘 | 238 |
| 施与“救命药”：商中行善，一石二鸟 | 239 |
| 【胡雪岩经商箴言】 | 240 |

第十七章 造势要养才

| | |
|--------------------------------|-----|
| 选才标准：品德不端者不能用 | 241 |
| 用人标准：不求全才，但求能人 | 242 |
| 用心求才：舍得钱财，收获人才 | 244 |
| 面对员工：猜疑是人生的大敌 | 245 |
| 配制龙虎丹：最会赢的人，总是和别人一起赢 | 246 |
| 任用老张夫妻：不要看了面子，忘了里子 | 247 |
| 阳琪买地皮：贤内助等于好帮手 | 248 |
| 结识古应春：遭妒之人总有出众之处 | 250 |
| 宓本常账目做手脚：害人之心不能有，防人之心不可无 | 251 |
| 聘周一鸣：用高薪调动积极性 | 252 |



| | |
|----------------------------|-----|
| 集体救火：鸟枪打不过排射炮，合力才不可阻挡····· | 254 |
| 纳妾陈婉如：人才才是真竞争····· | 255 |
| 请更夫老周：细微处透视他人特性····· | 257 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 258 |

第十八章 糊涂之道

| | |
|--------------------------|-----|
| 劝王有龄低调还账：得饶人处且饶人····· | 259 |
| 不与周道台较劲：容人之过，为自己留后路····· | 260 |
| 立钱庄门户：不捅则不破，先把场面撑圆····· | 262 |
| 与人斗智斗勇：让对手时刻激励你前进····· | 263 |
| 得罪丁日昌：走为上，别在旋涡中挣扎····· | 264 |
| 丁日昌下圈套：创业容易守业难····· | 266 |
| 同左宗棠下棋：真聪明与假糊涂····· | 267 |
| 调和洋人与朝廷：退一步是为了进十步····· | 268 |
| 与盛宣怀争锋：退避三舍，后发制人····· | 269 |
| 拉拢张秀才：做善于“装傻”的聪明人····· | 270 |
| 对付朱福年：留有余地，才能从容转身····· | 272 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 273 |

第十九章 若即若离，不能太远也不能太近

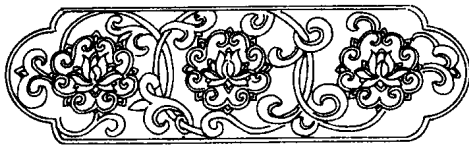
| | |
|--------------------------|-----|
| 离不开，靠不住····· | 274 |
| 有真亦有假····· | 275 |
| 盛宣怀设计谋：冤家宜解不宜结····· | 276 |
| 贷款拿回扣：别因跑得太快而不顾后路····· | 278 |
| 蚕丝、借贷、拿回扣：三管齐下，重压难扛····· | 279 |
| 福祸相倚：没有金刚钻，不揽瓷器活····· | 280 |
| 以个人名义借贷款：思而后动才是智····· | 281 |
| 谭则云“背叛”：亲朋挖的陷阱最可怕····· | 282 |
| 左李结大怨：输要输得明白····· | 283 |
| 胡雪岩的缺失：今日之果，昨日之因····· | 285 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 285 |

第二十章 冷静收残局

| | |
|--------------------------|-----|
| 祸起丝业：时时如履薄冰，大意必留祸根····· | 286 |
| 金钱诱惑：再精巧的算盘，也有算错的时候····· | 287 |
| 放弃钱庄分号：拿得起，也要放得下····· | 288 |
| 叮嘱店员用火锅：临危不乱，永葆乐观····· | 289 |
| 被谗言攻击：挺直腰杆做人····· | 291 |
| 成事的根本：命运掌握在自己手中····· | 292 |
| 承认失败：输不足泄，赚不足狂····· | 293 |
| 面对冷嘲热讽：心宽路广，心窄路狭····· | 294 |
| 钱庄遭遇困境：无畏前行，成败无非暂时····· | 295 |



| | |
|-------------------------|-----|
| 对话阿珠：心淡如菊，超然物外····· | 296 |
| 革职查封：得到未必幸福，失去未必痛苦····· | 298 |
| 【胡雪岩经商箴言】····· | 299 |
| | |
| 胡雪岩生平年表····· | 301 |
| 胡雪岩传略····· | 303 |
| “红顶商人”兴衰史····· | 312 |
| 胡雪岩与南浔丝商十二家族····· | 327 |
| 雪岩外传····· | 340 |
| 胡雪岩和“杨乃武与小白菜案”····· | 373 |
| 众人评点胡雪岩····· | 382 |



【胡雪岩的人脉圈】

· 张老板

杂粮店老板。胡雪岩能够有后来的成就，张老板是一个关键性的人物，是他把胡雪岩从家乡带了出来，开了眼界，从一个放牛的娃娃变成了一个学徒。

胡雪岩像往常一样到户外去放牛，偶然发现一个包袱，打开一看，里面是沉甸甸的金银珠宝。年纪尚小的胡雪岩并没有把这包东西占为己有，而是铭记母亲的教诲，在原地等待失主。他觉得，这么贵重的东西不见了，失主肯定十分着急。

果不其然，不久就有一个人慌慌张张地跑了过来，询问胡雪岩是否看见一个包袱。这个人就是张老板。这位大阜的老板被眼前这个年轻人打动了，答应收他为徒，带他去外边闯一闯。

· 蒋老板

金华火腿行掌柜蒋老板是张老板杂粮店的客户。

有一次这位掌柜来大阜做生意，途中生病，等到了大阜时病得更加严重了。张老板安排胡雪岩照顾他。在胡雪岩的精心照料下，掌柜很快便康复了。他十分感激胡雪岩为自己跑前跑后，而且对他的细心与人品也是十分欣赏，于是就跟张老板说，是否能带他去金华。

金华火腿行的规模很大，和杭州城里很多的钱庄都有生意上的往来，胡雪岩也算是真正开了眼界，对钱庄十分感兴趣。

正是有了这位掌柜，胡雪岩后来才能够同钱庄打上交道，才有了后来一连串的故事发生。

· 于老板

钱庄老板。

胡雪岩在金华火腿行干的时候，就已经常常和钱庄有来往了，对这一行也十分感兴趣，于是就常向钱庄里的人讨教钱庄里的事宜。渐渐地不仅和他们混熟了，还令这些人对胡雪岩刮目相看，称赞他不仅聪明还十分上进好学。钱庄于老板见了胡雪岩，很是喜欢他，特别是听掌柜说起他曾经拾金不昧的事来时，更是满意，于是，要胡雪岩跟着他到钱庄去工作。

· 王有龄

号雪轩，福建福州人，落魄的官宦子弟。认识王有龄，胡雪岩的生涯有了一个巨大的转折。

由于父亲客死杭州，王有龄没有钱，也没前途，整日里无所事事，愁眉苦脸。胡雪岩与他只是萍水相逢，但是十分同情，于是决心要帮助他。当时的胡雪岩只是一个钱庄的“跑街”，为了帮助王有龄，他私自拿了钱庄的钱。王有龄深受感动，两人结拜为兄弟。

在胡雪岩的帮助下，王有龄一路上京，不仅遇到了旧识何桂清，还为自己谋得了官职，从此一路亨通。1861年，太平军攻破杭州城，王有龄以身殉节。

· 何桂清

号根云，云南昆明人。道光年间中进士，历任编修、内阁学士、兵部侍郎、江苏学政、礼部与吏部侍郎、浙江巡抚、两江总督等职。1860年，太平军攻破清军江南大营，何桂清逃离常州，同



年被朝廷革职查办；1862年被处死。

何桂清是王有龄家过去家仆的儿子，两人曾经同窗共读，实为旧交。王有龄在何桂清的帮助下成功补得实缺。经过王有龄的引荐，胡雪岩和何桂清渐渐熟稔起来，甚至何桂清的浙江巡抚的位置都是在胡雪岩的亲力亲为下获得的。胡雪岩为了谋得这座靠山，还献出了自己的爱妾。

· 黄宗汉

福建人，与何桂清是同科进士。历员外郎、郎中，迁御史、广东督粮道、浙江按察使、浙江巡抚等职。

黄宗汉年轻有为，却是个见钱眼开的家伙。时任浙江巡抚之时，因为漕运改海运，亏损银两而间接逼死布政使椿寿。

王有龄能够补得实缺，正是何桂清向黄宗汉推荐的。而胡雪岩在同黄宗汉的交往中，对其脾性摸得十分透彻。通过其爱财的特性，胡雪岩成功地打通了王有龄的官路，以及自己的经商之路。

· 魏老爷子

漕帮老大。

胡雪岩结识他时，他已经退居幕后，但是在帮中仍有很大的威望。当初王有龄刚上任海运局坐办，就碰上漕运改海运。只有打通漕帮这个关节，才能顺利完成任务。为此，胡雪岩特地去漕帮亲自拜访。胡雪岩的机敏和诚心打动了魏老爷子，并为他引荐了真正的管事人尤五。

· 尤五

魏老爷子的弟子，实掌漕帮大权。

当魏老爷子为他介绍胡雪岩，并且称之“虽是门槛之外人，但是可交之人”时，尤五并没有多交心。在其后的交谈中，胡雪岩处处为漕帮的利益着想，打破了尤五对他“商人而已”的看法，觉得他是个值得一交的朋友。有了这股势力，胡雪岩不仅帮助王有龄官运亨通，也为自己谋取了很多的便利，在江浙一带顺风顺水。

· 跷脚长根

山寨土匪头子，江湖人士。

胡雪岩做军火生意，从上海购买军火回杭州，途中遭遇抢劫。抢匪的老大就是跷脚长根。经过朋友的介绍，胡雪岩认识了跷脚长根。为了顺利招抚他，胡雪岩给足了好处，而不是召集军官对其进行围剿。不费一兵一卒，转变了跷脚长根的态度，化解了危机，还结交了新朋友。

· 嵇鹤龄

读书人，虽能言善道，足智多谋，但是性格倔强，恃才傲物，一直都没能有好的发展。

王有龄在任湖州知府之前，湖州的百姓闹事，鉴于新旧官员接替之际，胡雪岩找到嵇鹤龄帮助处理这件事情。了解嵇鹤龄的性格后，胡雪岩暗中帮助他，既给足了嵇鹤龄面子，又为自己走近嵇鹤龄创造了机会。有了这个铺垫，嵇鹤龄很快答应了胡雪岩的请求，还顺利完成。

随后，两人的关系越来越近，由朋友晋升为好朋友。在胡雪岩的帮助下，嵇鹤龄继任了王有龄海运局坐办的职位。

· 左宗棠

字季高，湖南人，晚清重臣，官至东阁大学士、军机大臣。

王有龄死后，胡雪岩不仅仅失去了朋友还失去了靠山。得知左宗棠带领军队要收复杭州时，胡雪岩想尽办法要结识他。一开始，左宗棠对胡雪岩并无好感，甚至带着些敌意。因为沿途听信了很多传闻，都是有关胡雪岩营私舞弊的说法。

胡雪岩不仅澄清了误会，还为左宗棠提供急需的粮食和军饷，转变了左宗棠的看法，获得了他的信任。胡雪岩的人生迈向了一个新的起点。



胡雪岩不计回报地帮助左宗棠，深得左宗棠的信任。左宗棠将越来越多的事情都交给了胡雪岩去办，包括购买武器、借贷洋款、兴办洋务等。胡雪岩在左宗棠的帮助下，不仅升官发财，还穿上了皇帝赏赐的黄马褂。

· 刘不才

本名刘三才，是胡雪岩侍妾芙蓉的叔叔，生性纨绔。

由于家中父亲和兄长的溺爱，刘不才从小吃喝嫖赌，挥霍无度。刘不才家中是开药店的，芙蓉的父亲死后，不学无术的刘不才很快挥霍掉家中的财产，最后只剩下几张祖传下来的配药秘方。刘不才虽然纨绔，但十分聪明，还有一点志气。胡雪岩看到此人尚有可用之处，便要和他合伙做生意，既能获得刘不才祖传的秘方，为自己的药店谋资源，还能用人之所长为自己服务。

· 刘庆生

胡雪岩钱庄的挡手，曾经是大源钱庄立柜台的伙计。

由于是同行中人，刘庆生对开钱庄的事宜非常熟悉，有属于自己的交际和人脉圈。刘庆生记性好、头脑灵活，口才更是了得。胡雪岩认为他是一个可造之材，便物色他来为自己办理钱庄。

· 柳成祥

胡雪岩当学徒时，钱庄里的师兄。

胡雪岩创业之初，柳成祥是他的合伙人。柳成祥为人踏实可靠，是胡雪岩的得力助手，在以后的粮食等生意中，都起了很大的作用。

· 谭则云

和柳成祥一样，谭则云也是胡雪岩当学徒时钱庄里的师兄。

胡雪岩创业之时，柳成祥和谭则云可谓是他的左右手。较之柳成祥，谭则云的性情要急躁一些。后来，由于胡雪岩的大意，谭则云心生妒忌之心，成了胡雪岩被人攻击的缺口。

· 张胖子

胡雪岩当学徒时，钱庄里的大伙。

由于私自拿钱庄的钱给王有龄，胡雪岩被张胖子开除，后来又辗转去了别的钱庄。虽然两人曾经有过节，但是张胖子的能力是不容忽视的，所以胡雪岩发达后，不计前嫌，把张胖子收归旗下，为自己所用。

· 陈世龙

又叫“小和尚”，和刘不才一样，在别人眼中都是小混混。

整日里吃喝嫖赌，游手好闲。但是胡雪岩发现了他的优点，发现他做事十分灵活，而且说话算话，带点江湖人士的义气。胡雪岩把他收为己用，用心栽培。受到器重，陈世龙也十分卖力地为胡雪岩办事。

· 文煜

字星岩，满洲正蓝旗人。历任刑部侍郎、四川按察使、江宁布政使、刑部尚书、总管内务府大臣等职。

胡雪岩在京城开钱庄，文煜来到钱庄，一来想要探一探胡雪岩，二来也想把自己的钱存在钱庄里。胡雪岩的活络以及机敏都令文煜十分满意，于是文煜成为当时钱庄里最大的存款大户，两人的交情也渐渐亲近起来。后来，胡雪岩被查处，文煜一是怕自己所存银两被充公，二也是出于两人的交情，便委托恭亲王向慈禧太后求情，希望减轻胡雪岩的罪名。由于担心朝廷会追究其大笔存款的来历，文煜还主动向朝廷捐献银子10万两。后来，文煜成为胡雪岩的最大债权人，胡庆余堂也被



抵为文煜所有。

· 郁四

郁四是湖州府衙门的户房书办，对于湖州非常熟悉。

胡雪岩刚到湖州时，需要这样一个人为自己忙活，于是拉拢他，成为自己在湖州管库的代理。郁四的官虽不大，但是他给了胡雪岩很大的帮助，两人还以兄弟相称。

· 李莲英

原名李进喜，慈禧太后身边的红人，是清朝末期最有权势的宦官，被人称作“九千岁”。

胡雪岩把生意做到京城，免不了要和达官贵人打交道。一回生，两回熟，胡雪岩通过给李莲英好处也为自己谋得了发展的机会，后来胡雪岩觐见慈禧，以及被赏穿黄马褂、为母亲求得匾额都少不了李莲英在慈禧耳边的好言好语。

· 慈禧

由于左宗棠的关系，胡雪岩得到慈禧的召见。

之前有李莲英和左宗棠的铺垫，慈禧本就有了好的印象，见到本人后，果是个聪明的识时务之人，于是赏赐胡雪岩的阜康钱庄代理浙江、福建、江苏、江西四省的税收。这为胡雪岩的钱庄赚得大量的资金做本钱。后来慈禧赏穿黄马褂给胡雪岩，还赏赐给胡雪岩的母亲一块“淑德彰闻”的匾额。

· 玉惠

上海小有名气的戏子和“花女”。

胡雪岩初到上海，人生地不熟，要打通人脉，必须找到一个关键性的人物帮助自己，玉惠正好是个人选。身处欢场的她认识很多的权贵，胡雪岩为了讨好她，想尽办法打动她，最后还为玉惠赎了身，娶她为自己的妾。

· 胡宝玉

当时上海有名的交际花。同胡雪岩、胡公寿并称为“上海三胡”。

为了借贷洋款，胡雪岩找到颇有名气的胡宝玉，不仅因为她的名气，还因为她和洋人打交道很在行。在胡宝玉的帮助下，胡雪岩顺利借到一笔巨款，资助左宗棠西征。

· 芸香

胡雪岩在欢场认识的女子，本是名门之后，但是由于家道中落，后流落欢场。

胡雪岩对她是一见倾心，但是深感自己配不上她，再加上当时事业才刚刚起步，胡雪岩把芸香拱手送给了王有龄。

· 阳琪

胡雪岩妻妾之一。

阳琪家是本是开绣行的，对于做生意本就有一套，嫁给胡雪岩后，更是在事业上给了胡雪岩很大的帮助，后来早逝，令胡雪岩十分伤心。

· 罗四太太

胡雪岩妻妾之一。

又叫翠环，性格和阳琪很像，做事果断，十分有眼光。家里家外都是胡雪岩难得的助手，两人感情很深，甚至在后来胡雪岩败落，罗四太太都不离不弃，成为留在他身边的唯一一个女人。