

畅销全球的成功励志经典

Best-selling global success

Inspirational classic

胡雪岩的启示全集



每个人都渴望成功，每个人都可以成功。思想的启迪、智慧的光芒会点亮你的人生，充实你的心灵，成就你不平凡的一生。

诵读全球智慧经典，铸就自己辉煌人生。

全球销量突破
100万册

QUANQIU XIAOLIANG
TUPO 100WANCE

京华出版社



| 前 言 |

他生活在乱世,却能用自己的智慧轻松玩转官、商两道。他出身贫寒,却能靠着自己的努力成为当时中国最有钱的巨商富贾、红顶商人。他慧眼识珠,言语有方,善于交际。他以“仁”、“义”为核心,善于随机应变而绝不投机取巧;他熟悉经商之窍,为富且仁,厚德载物。他就是中国晚清时期的传奇人物——胡雪岩。

“古有先秦陶朱公,近有晚清胡雪岩”,曾几何时,胡雪岩的名字就代表着成功,代表着财富。他的人生,他的事业,他的结局都让后人说也说不尽。

一百多年过去了,胡雪岩的时代已经渐渐远去,人们为什么仍然对胡雪岩津津乐道?胡雪岩的一生,为什么会如此大起大落?他一生处世行商两道,何以立身,何以发家?后期又何以衰败如斯,悲剧收局?他成功的经验是什么,他失败的教训又在哪里?

现代社会,竞争是如此激烈,经济竞争、人才竞争、资源竞争……可以说,竞争无时不在,无处不在。一个人要想在激烈的社会竞争中站稳脚跟,拥有一席之地,并不断稳步前进,除了拥有超人的学识、过人的能力,还必须掌握一套为人处世的方式、方法,正所谓“世事洞明皆学问,人情练达即文章”。而胡雪岩一生的经历无疑给我们很多的启示。

本书通过详细地介绍胡雪岩一生的故事,总结了胡雪岩为人处世的方法。我们只是希望通过这本书,通过贯穿胡雪岩一生的为人处世的精

髓,管窥他圆融通达的做事方法,使我们在现实中,不论是从政、还是经商,抑或生活中都能够做到游刃有余。

“金无足赤,人无完人”,胡雪岩并非圣人,他也有犯错的时候。在他事业的末期,由于时局的重大变化,胡雪岩成了政治斗争的牺牲品,显赫几十年的一代豪商,最终败落得一贫如洗。当然,这样的结局与当时的封建专制政体是分不开的。在那样的环境下,一个商人根本无法成为一个真正意义上的独立阶级,他们只能成为官僚阶级的依附者。

现在,随着改革的深入和法律法规的健全,市场竞争的环境越来越公平、公正、公开,任何不正当的竞争手段都将受到道德的谴责和法律的严惩。因此,学习胡雪岩,要取其精华,去其糟粕,批判地吸收其经营智慧为自己所用,不断地使我们自己的事业向前进。



胡雪岩小传

胡雪岩，原名胡光墉，清道光三年（1823年）出生于杭州，小名顺官，字雪岩，祖籍安徽绩溪。

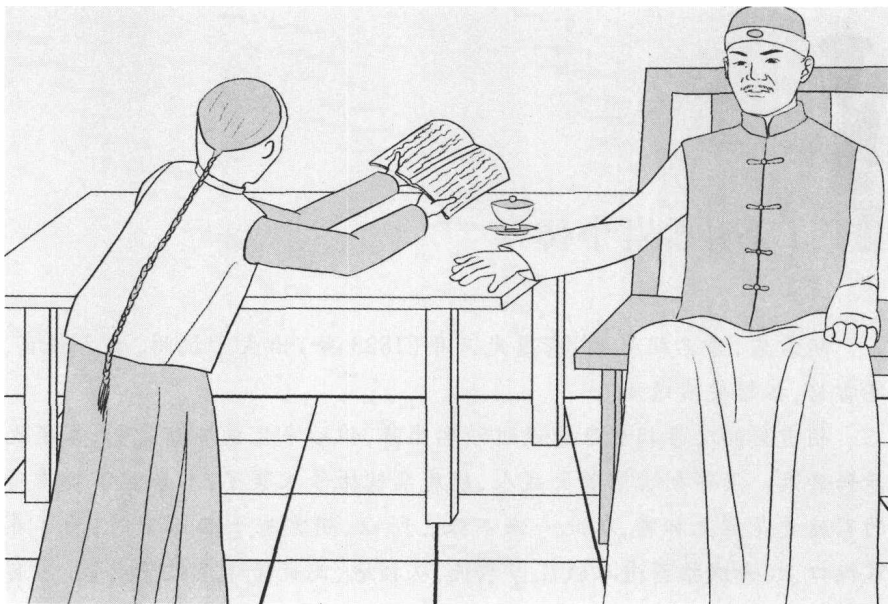
胡雪岩的父亲胡鹿泉曾做过沙船生意，但后来生意渐渐失利，家道也开始衰落。没等胡雪岩长大成人，胡鹿泉就撒手人寰了，本来就不堪重负的家庭更是雪上加霜，从此一蹶不振。所以，胡雪岩十二三岁时，为了养家糊口，经亲戚推荐进入钱庄当学徒，从扫地、倒夜壶等杂役干起，并靠自学而通文墨。

三年学徒期满后，胡雪岩又干起了跑街。

跑街这差事最能锻炼人，接触的人都是些三教九流的角色。胡雪岩与这种人接触多了，也渐渐地知道了官场做派和世事人心，久而久之也交了一些这样的朋友。王有龄就是其中有名的一位。这位捐钱买官的“老爷”后来官越做越大，成了胡雪岩发迹的一个重要因素。

王有龄，字雪轩，福建侯官人，因父亲客死杭州，从此家中生活每况愈下。因此，虽然在道光年间，王有龄的父亲就给他捐了浙江盐运使，但他却无钱进京。后来，胡雪岩发现王有龄印堂发亮，方面大耳，生的一副官相，认定其前途不凡，便将从别处收来的五百两银子悉数借给了王有龄，叫他赶快北上进京去打点，好补上空缺。王有龄当然是感激不尽，揣了银票就北上。王有龄在天津遇到故交侍郎何桂清，经其推荐到浙江巡抚门下，当了粮台总办。

就在王有龄北上期间，胡雪岩却因私自挪用钱庄的钱款丢了饭碗。没有了职业，胡雪岩家境颇为艰难。雄心勃勃的胡雪岩北上京师做生意，



也没有什么起色。

而此时，王有龄一路官运亨通，饮水思源，对胡雪岩更是感激不尽，在各方面都给他提供方便。他资助胡雪岩自开钱庄，号为“阜康”。之后，随着王有龄的不断高升，胡雪岩的生意也越做越大，除钱庄外，还开起了许多的店铺。

在王有龄升为巡抚之时，胡雪岩已经为自己捐了官，于是王有龄就委任他接管粮台。这里面的油水很多，胡雪岩自然是吃了不少的好处。此外，王有龄还以巡抚的名义下命令：“凡解饷者必由胡雪岩汇兑，否则不纳。”这样，胡雪岩几乎掌握了浙江的大半财经。他翻手为云，覆手为雨，很快就聚敛了一大笔钱财。

胡雪岩经商，从不将一己之利放在心上，而是胸怀天下。咸丰十一年（1861年）太平军第四次进入浙江，王有龄因为城破而自杀。随后，左宗棠受朝廷之命到江浙平太平军之乱，被委以巡抚一职，亲率人马一直向东打来。但一到杭州就断了粮草，军人没了粮饷，事就闹起来了。

正在左宗棠无计可施之时，胡雪岩亲自找上门去，左宗棠就要他10天筹集20万石粮食，胡雪岩因为有货在手，心里不慌，就说：“军机大事，岂可等到十日之期，三天足矣。”左宗棠当时觉得十天都不可能筹齐，但胡雪岩却如期将粮食交到了左宗棠的手里，避免了军人哗变。有了粮饷，军士作战勇敢多了，一路打过去，攻破杭州城。左宗棠得到朝廷的褒奖，为了感谢胡雪岩的帮助，他破格委任胡雪岩为总管，主持全省钱粮、军饷，因此胡雪岩的阜康钱庄获利颇丰。

胡雪岩不光是只懂赚钱，他也帮清廷办了几件实实在在的事情。同治五年（1866年）在得到了皇帝的批准后，他协助左宗棠创办了福州船政局。筹办之初，胡雪岩利用与法国人的已有关系，出面与法国人谈判，达成《船政事宜十条》，并一手经理出入款和局务。1868年福州船政局正式开工。

光绪二年（1876年），战事纷乱，民不聊生，加之各种时疫流行，使得人们苦不堪言。为此胡雪岩花费巨资，在杭州涌金门外购地十亩，创办了胡庆馀堂。胡庆馀堂是中国近代有名的药厂，当时曾有“北有同仁堂，南有庆馀堂”、“不负众望，江南药王”之说，与同仁堂平分秋色，是国内规模较大的全面配制中成药的国药号。第二年，胡雪岩做起了丝绸生意，也逐渐开始了他的实业生涯。

1881年胡雪岩开始陆续斥资收购上市新丝，以他的说法，“鸟争一口食，人争一口气”，他开始向洋人叫板了。因不满外国人操纵中国的丝业，低价狠杀百姓，他耗费巨资白银2000万两，用高价尽收国内新丝数百万担，企图垄断丝业贸易。此外，胡雪岩还决定联合中国的几大商团共同来控制中国丝业，要让洋商一两也收不着，这样洋商必然会听命于中国商人。但是，事与愿违，当时的那些商人，根本就无法组织起来，胡氏因上年收购生丝太多，已经没有那么多的钱来收丝了，最终由于当时海关海运为外人所操纵，不能直接外运，只能被迫贱卖，亏耗1000万两。这样一来，胡雪岩就倒了大霉。11月，各地商号倒闭，家产变卖，胡庆馀堂易主，宣告关门倒闭，造成了近代最早也是最大的一次金融混乱。

第二年,清廷下令清查阜康在各地方的公私款项,并革去胡雪岩江西候补道职衔。这段日子,左宗棠也出面保过他,两江总督曾国荃(曾国藩之弟)也客观评价胡雪岩借款接济西征的功劳,为他说好话。但这都无济于事,朝廷不下令盘查,整个江南的金融就乱套了。

当时,胡雪岩可以说是四面楚歌,讨债的人排成了长队。显赫一时的一代豪商胡雪岩,到此已经是山穷水尽,又如同年少时一样一贫如洗。

1885年左宗棠在福州去世,这对胡雪岩来说是一个不祥的信号。左宗棠在世时,还能保护胡雪岩不被朝廷抄家。但左宗棠一死,靠山没有了,面对朝廷中强大的“李(鸿章)派”,胡雪岩孤立无助了。户部尚书、军机大臣阎敬铭奏请将胡雪岩拿交刑部定罪,查抄了胡氏的财产。等清廷的官员们来捉拿胡雪岩的时候,胡雪岩已经忧惧而死。

胡雪岩以贫贱的钱庄学徒出身,在短时间内事业崛起,形成近代中国金融事业中的一个异数,历经人世艰辛。其发迹乃时事使然,其覆灭何尝又不是时事使然?胡雪岩从发家到中兴,都与官僚密不可分。他不清官理,刚愎自用,不懂变通,只把身家压在左宗棠一派势力上,成为左、李之争的“牺牲品”。当然,他的衰落,也与旧式商人眼界狭小有关,又与国运日衰、外强入侵有关。从他的一生中,我们看到这样一个道理:胡雪岩个人的成败,与国运具有密切的关系。胡雪岩死后二十几年,清朝就灭亡了。

前言	(1)
----------	-----

胡雪岩小传	(1)
-------------	-----

第一章 德行立身

01 靠德行迈出人生的第一步	(2)
----------------------	-----

02 对朋友应该有情有义	(5)
--------------------	-----

03 多想想别人	(7)
----------------	-----

第二章 诚信为本

01 诚信做人是成功的首要条件	(12)
-----------------------	------

02 宁可丢生意,不能弃信用	(14)
----------------------	------

03 有“信”才会有“利”	(16)
---------------------	------

04 有承诺就一定要兑现	(19)
--------------------	------

05 背信弃义的事绝不能做	(21)
---------------------	------

06 一言既出,掷地有声	(25)
--------------------	------

第三章 用人之道

01 取其所长,避其所短	(30)
--------------------	------

02 解决人才的后顾之忧	(32)
--------------------	------

03 疑人不用,用人不疑	(35)
--------------------	------

04 要有肯用人的好名声	(37)
--------------------	------

05 要让别人心服口服地为你出力	(40)
------------------------	------



06 用可靠之人,不纵容小人	(43)
----------------------	------

第四章 借力借势

01 有了东风就能更好地行船	(48)
02 慧眼识贵人	(50)
03 背靠大树好乘凉	(52)
04 花花轿儿人抬人	(55)
05 借助众人的口碑	(59)
06 与其待势,不如乘势	(62)
07 拿别人的钱,做自己的事	(65)

第五章 互利双赢

01 生意场上要互利互惠	(70)
02 缔结联盟,利益共享	(72)
03 做事业需要相互帮衬	(76)
04 只要有共同的利益就可以合作	(78)
05 以德报怨,化敌为友	(80)
06 帮别人就是帮自己	(82)

第六章 长远规划

01 眼光要看得远,看得准	(88)
02 最重要的是把握时局	(90)
03 舍得投资对自己有用的贵人	(92)
04 把面子留给别人,自己得利	(96)



- 05 舍小利趋大利,放长线钓大鱼 (99)
- 06 先赚名气后赚钱 (101)
- 07 不把鸡蛋放在一个篮子里 (104)
- 08 忍一时之气,可以成就一世 (106)

第七章 巧妙布局

- 01 没有机会也要制造机会 (112)
- 02 八个坛子七个盖 盖来盖去不穿帮 (115)
- 03 在变化中寻求机遇 (116)
- 04 出奇制胜 (119)
- 05 出手用绝招 (122)
- 06 场面的收放要慎之又慎 (128)

第八章 义利兼顾

- 01 先义后利 (132)
- 02 义利相济 (134)
- 03 多问问自己,少指责别人 (136)
- 04 不要计较个人得失 (138)
- 05 给别人留条后路 (140)

第九章 情爱名利

- 01 成功男人的背后少不了默默奉献的女人 (144)
- 02 赠妾酬友 (146)
- 03 斩断情丝换更多名利 (149)





04 事业不能因感情而停步	(152)
---------------------	-------

第十章 福祸相依

01 大意留祸根	(158)
02 树倒猢猻散	(160)
03 盛衰一瞬间	(164)
04 大限将至	(169)
05 淡化身后事	(174)

第十一章 因果相生

01 野心太大终自毁	(178)
02 物极必反,这是自然规律	(180)
03 失察小人酿苦果	(182)
04 成也后台,败也后台	(185)

附录

01 胡雪岩故居	(188)
02 胡庆馀堂	(192)



第一章

德行立身

中国古代士人特别强调德行，早在两千多年前荀子就说：『君子博学而日省乎己，则知明而行无过矣。』修身、齐家、治国、平天下是古代士人的理想，而修身是最基础的，先有高尚的品行，才能成就大业。没有德行，不能以德立身，人生之路就会失去支撑。胡雪岩深受传统文化的影响，以德行立身，成功地迈出了人生的第一步。

01 靠德行迈出人生的第一步

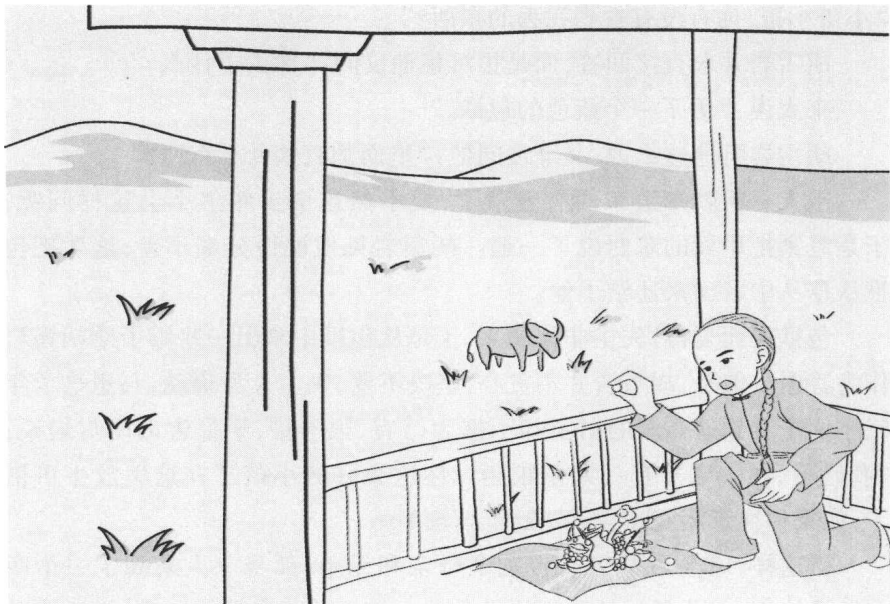
胡雪岩并不是大富大贵出身,从小家里就比较穷。父亲虽然是个小知识分子,但也只让儿子读了两年的私塾。但是,胡雪岩从小就知道这样一个道理:读书要明理。如果不明白其中的道理,读了也等于白读。因为死背书是没有用的,书读了以后,要去想通其中的道理,然后照里面的道理去做。

懂事的胡雪岩 8 岁的时候就放弃了学业,做一些杂活或者给人家放牛来维持家里的生活。12 岁时,他的父亲去世了,从此以后,家里生活的重担一下子压到了胡雪岩母亲一个人的肩上。在那个时代,一个寡妇抚养照顾好几个孩子,生活的艰难是可想而知的。也正因为这样,胡雪岩从小就有了一个好老师,也就是他的母亲——金太夫人。

胡雪岩的母亲从小就跟她讲,到私塾里面要听老师的话,不要吵闹;替人家放牛,要好看管,不要只顾着自己玩儿……除了言传之外,胡雪岩的母亲更加注重身教。面对窘困的家境,金太夫人从来没有在胡雪岩面前抱怨父亲早早离世,使得孤儿寡母无人照顾。另外,金太夫人与人为善,只要能够帮到别人的地方,她一定会尽量地去做,而且从来不要求什么回报。就这样,母亲的言传身教让胡雪岩早早地成熟了起来,他成了一个勤劳简朴、认真努力、又不乏胆识的人。

转眼间,胡雪岩已经 13 岁了。一天下午,胡雪岩又像往常一样去郊外给地主家放牛,把牛在草地上拴好后,他就去旁边的凉亭里面休息。走进亭中,他发现里面有一个蓝布大包袱,他往四周看了看却没有看到人,他不禁好奇,于是打开了包袱,想看一看里面到底是什么东西。这一看胡雪岩就惊呆了——包袱里面全是金银财宝。

胡雪岩的内心在不断地挣扎,对于一个 13 岁的孩子,而且是家境贫



穷,生活凄苦的孩子,谁不想拿起这些钱,改善家庭生活呢?

但是,这一想法只是一闪而过,胡雪岩立即打消了这一念头。从小母亲的教育让胡雪岩明白,这些东西既然不是自己的,就一定不能拿,而且失主此时也一定是着急得要命,肯定在四处找寻遗失的包袱,所以他决定原地等待失主。

胡雪岩又一想,如果就是呆坐在那里傻等,其实也是很危险的。假如有人发现失主在慌忙地找东西,又得知曾经从凉亭这里经过,于是抢先赶来,说东西是他丢的,而胡雪岩又偏偏相信了他,那不就上当了吗?那好事就不就做不成了吗?经过再三考虑,胡雪岩决定先把包袱藏到草丛里,然后像没事人儿一样,回到亭子里等失主。

然而,太阳都快下山了,也没人过来找,胡雪岩的肚子开始咕咕地叫了起来。他想走,可一想到失主焦急的样子,他就强忍住饥肠辘辘,继续坐在那里等候失主。

又过了一段时间,终于,有一个人神色慌张地跑了过来,开口就问:

“小哥小哥，你有没有看到我丢的东西？”

胡雪岩并未直接回答，而是很沉稳地反问：“你丢了什么？”

来说：“丢了一个蓝色的包袱。”

胡雪岩听他这么说，又继续问他：“里面都有些什么东西？”

来人一听就知道东西有着落了，要不然这个少年怎么会这样问呢？于是赶紧把里面的东西说了一遍。胡雪岩见他说得分毫不差，这才把包袱从草丛中取出来还给了他。

包袱失而复得，失主非常高兴，于是从包袱中拿出一些银子给胡雪岩作为答谢。但是，胡雪岩并不贪心，坚决不要，失主大为感动，心想这个年轻小伙子看到这么多的财宝却不据为己有，很不错，于是告诉胡雪岩说：“我姓蒋，在大阜开有一家杂粮店。你这么好的小孩子在这里放牛可惜了，如果你愿意跟我出去，我收你当徒弟……”

就这样，13岁的胡雪岩告别了母亲和兄弟，孤身一人来到了一个叫大阜的地方，在蒋老板的杂粮行做学徒。他不负蒋老板的厚望，干活非常勤快，不光一丝不苟地完成老板交代的事情，分外的事情也帮着干，渐渐地，蒋老板越发喜欢、看重他。后来，胡雪岩被金华火腿行的老板看重，去了金华火腿行。

来到金华火腿行，生意就大了，此时的胡雪岩不但更加勤快干活，而且还用心学生意，看到来买火腿的老板，都带着银票，并了解到钱庄的许多情况后，他开始暗暗地学习心算和珠算。

有一次胡雪岩帮助大伙计干活，竟然算账又快又准，算盘打的飞快，让所有的人都愕然。当时，杭州当地小有名气的钱庄老板于老板也在。他看中了胡雪岩，并把他带到杭州的钱庄，从此，胡雪岩成了钱庄的学徒，慢慢又升为伙计。

时光如水，岁月如梭。转眼间，胡雪岩已经23岁了，到这年为止，他当跑街已经3年了，于老板破格提拔他当副掌柜，但他拒绝了，所有的人都不明白，又升职又加薪为什么要拒绝呢？他对于老板说自己能力还不够，现在主要是在外面和客户熟悉业务，这样更有利于钱庄事业的发展。

于老板听后大喜,这么年轻的人,竟然会有这么大的远见,以后总是放心的把重要的事让胡雪岩去办,胡雪岩也得到了很大的锻炼。

人生智慧

为人不可贪,为人不可奸。经商重信誉,无德不成商。

——胡雪岩

02 对朋友应该有情有义

有一首歌里唱得好:千里难寻是朋友,朋友多了路好走。古往今来,成大事的人,往往是那些周围有很多朋友环绕的人。因为他们对朋友有情有义,也就处处都能得到朋友的帮助。胡雪岩无疑是一个很善于用情义结交朋友的人。胡雪岩的父亲去世后,是他的母亲将他抚养长大的。胡母是个勤劳、没有什么文化却很贤惠的人,她经常对胡雪岩说:“不是一家人,不进一家门。在家靠父母,出外靠朋友。”对于母亲的话,胡雪岩时刻记在心头。在家时,他很孝顺,和兄弟们的感情也非常好。后来,出去当学徒后,在工作的地方,他把周围的每一个人都当朋友看待,用心善待别人,从不与人交恶,从而取得了别人对他的信任,人缘非常好。即使后来自己成了老板,胡雪岩依然以朋友的身份来对待伙计、帮手和同行。因为他懂得做生意,一是内部要齐心,二是外部要有人缘。内部齐心,上上下下的伙计帮手都一条心,都怀着共同的意志和愿望,才能有力地促进生意的发展。而生意的兴旺发达也需要良好的外部条件,需要有同行同业的相互配合和鼎力支持。只有树立良好的自我形象,与同行同业之间结成良好的生意伙伴关系,生意才有望朝



着更好的方向发展。

生意场上有了朋友，自会如虎添翼，生意场上没朋友，绝对寸步难行。可以说，胡雪岩的生意之所以蒸蒸日上，跟他结交的朋友多有很大的关系。他走一路，交一路的朋友，好像什么人都与他有缘分。

比如古应春，洋行“康白度”，也就是买办。一口流利的洋文，加上每日在洋人和国人之间打交道，对洋人的脾性、趣味、习惯、做生意的方式，都了然于心。更难得的是，他还有对于政局、生意的敏感，总能及时地觉察并不失时机地向胡雪岩提出一些建议和忠告。可以说，没有古应春忠心耿耿的全力支持，胡雪岩在上海的生意发展绝不会那样迅速。

再比如尤五，松江漕帮事实上的当家人。他重义气、讲信用、能忍让，受人之托必忠人之事。当胡雪岩在杭州被围时，他冒死出城到上海买粮，从买粮到向沙船帮求助运输，都是他一人承办。没有尤五和他漕帮势力的帮助，胡雪岩的生意也不可能得以迅速发展。

胡雪岩生意的成功自然也来自同行同业的真心合作。比如在钱庄生