

红顶商人的成功兵法 商道奇才的经商绝学

的绝学

看胡雪岩商场纵横的传奇经历
领略胡雪岩高超的经商智慧和商业手段
孙朦 编著

处世经商

不一样的
胡雪岩

珍藏版

BUYIYANG DE HUXUEYAN
CHUSHI JINGSHANG
DE JUEXUE

雪岩为人处事的鲜活事例
事的非凡魄力与一流谋略

IG DE HUXUEYAN CHUSHI JINGSHANG
DE JUEXUE

中国商业出版社

红顶商人的成功兵法 商道奇才的经商绝学



的绝学

看胡雪岩商场纵横的传奇经历
领略胡雪岩高超的经商智慧和商业手段
孙朦 编著

处世经商

不一样的胡雪岩

DE JUEXUE

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

不一样的胡雪岩：处世经商的绝学 / 孙朦编著. —北京：中国商业出版社，2011.3

ISBN 978-7-5044-6794-2

I. ①不… II. ①孙… III. ①胡雪岩(1823~1885)—人生哲学②胡雪岩(1823~1885)—商业经营—谋略

IV. ①F715②K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 030097 号

责任编辑：常 勇

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京德龙公防防伪印刷厂印刷

*

787×1092mm 1/16 18.75 印张 200 千字

2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷

定价：32.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

人们常说：“为官须看《曾国藩》，为商必读《胡雪岩》。”在胡雪岩身上不论是经商做官之道，还是做人处世哲学都有很多值得我们后人学习的地方。

胡雪岩，生逢乱世，借助权贵政要之势，营造了万贯家财。在太平天国运动时，他纳粟助赈，为清朝政府效犬马之劳；洋务运动兴起后，他延洋匠，引设备，颇有功绩；在左宗棠挥戈西征时，他筹粮械，借洋款，功劳不菲。几经周折，他终于从一个钱庄的小伙计成为富甲天下、显赫一时的“红顶商人”。之后，他又从容地流转于红顶子、黄马褂、生意经之间，营造了以钱庄、当铺为网点，覆盖全国的金融行当，并兼营了知名品牌药店——“胡庆余堂”。

因此，人们说胡雪岩是继陶朱公之后的第二个“商神”，被后人称为“亚商神”。他开启了中国新式商人的先河，鲁迅先生更称他为“中国封建社会的最后一位商人”。

胡雪岩是一位十分理性和充满智慧的商人，他的眼光、计谋和韬略都是一流的，他善于借势，利用各种关系发展自己的事业；他办事圆通，在任何场合都能应付自如；更重要的就是他对于人才的掌握更是一流的水准。这些处事经商绝学，就像是一部经世致用的“商箴”，值得后来者细细品味、借鉴学习。

胡雪岩主张经商要有眼光、手段，更重要的就是要有“商德”。胡雪岩经商的原则更是有“五字商训”：天、地、人、神、鬼。天为先天之智，经商之

前言





不一样的胡雪岩

——处世经商的绝学

本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”；神为勇强，遇事果敢，敢闯敢干；鬼为心机，手法活络，能“翻手为云、覆手为雨”。正是本着这样的经商原则，胡雪岩在当时商界具有很高的声誉，其生意也比别人做得更兴隆、更顺利。

他以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，而决不投机取巧，使其生意蒸蒸日上；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，维护了祖国领土的完整；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。

本书对胡雪岩成大事的气魄、做生意的技巧、为人处世的哲学以及掌控人才的策略等各方面进行了详尽的分析，全面展现了胡雪岩处世经商的成功绝学。全书通过大量的具有说服力的事例，让人们领略到了他独特的处世与经商的智慧。



目 录

第一章

成大事的志向和魄力

成大事一定要有远大的志向,更要有敢于拼搏的气魄,只有这样,才能看到别人看不到的财富,才能达到别人达不到的境界。所有成大事者都是那些有远大志向并敢于尝试的人,就像胡雪岩说的一样:“人一生如果不经受挫折,怎么能功成名就呢?只会享受生活安逸的人,志向不会广大,想成就一番事业,必须经受得起磨难,眼光更要放得长远。”

- 有挣大钱的志向和眼光 / 2
- 自立门户,创立“阜康”钱庄 / 6
- 扩张势力,把生意做大 / 9
- 开疆拓土,遍地生财 / 13
- 敢于尝试,看到别人看不到的利益 / 17
- 生意场上,敢于出手 / 21
- 赚大钱就要敢于冒大风险 / 25
- 敢于冒险但不盲目 / 28
- 身处绝境,勇敢面对 / 31
- 捕捉信息,抓住商机 / 34
- 想到就做,绝不拖延 / 37





不一样的胡雪岩

——处世经商的绝学

第二章

好风凭借力,借力使力

在生意场上,有的人苦苦寻觅也找不到财富的大门,而有的人却可以轻易地找到自己上升的梯子,这是因为后者懂得借力、乘势。所谓“好风凭借力,送我上青云”,无论你是平民还是名人,只有善于借助他人力量的人,才是人生的大赢家。

- 善用资源,成为红顶商人 / 42
- 借助别人为自己造势 / 47
- 借梯登天,善用他人力量 / 51
- 借左宗棠更上一层楼 / 54
- 借刀吓人,再留人以据为己有 / 59
- 借财融资,站稳脚跟 / 64
- 借助洪帮,打击洋商 / 66
- 让有实力的人做自己的靠山 / 69

第三章

办事圆活,随机应变

有道是:“灵活变通是最好的生意经。”对于善于变通的生意人来说,这个世界上没有挣不了的钱,只是暂时没有找到合适的办法而已,所以善于变通的生意人只有一个归宿,那就是成功。

- 办事圆活才是大智慧 / 72
- 审时度势,应时而变 / 77
- 做生意一定要活络 / 82
- 灵活应变,适应环境变化 / 86
- 从不同的篮子拿鸡蛋 / 89
- 用钱生钱,钱眼里翻跟头 / 92
- 活络经商,巧打“擦边球” / 96
- 随机应变,危机面前化险为夷 / 101

目 录





不一样的胡雪岩

——处世经商的绝学

第四章

广结人脉,生意兴隆

在生意场上,会交朋友是生意人的必备能力,中国的历史文化熏陶了中国人讲交情、重关系的习性,办事讲关系,成功靠人脉,已经是大多数生意人的共识。纵观古今中外那些商业泰斗,不论是先秦的吕不韦,还是晚清的胡雪岩,或是现代的李嘉诚,他们的事业都得益于朋友之助。

信用是立身行事之本 / 106

将心比心,赢得朋友 / 110

投其所好,实现双赢 / 114

结交朋友不忘烧冷灶 / 119

宁亏自己,不亏别人 / 124

在家靠父母,出外靠朋友 / 128

行侠仗义,抱打不平 / 132

以情义结交朋友 / 136

把顾客放在首位 / 139

做好事以求市面平稳 / 143

第五章

以和为贵,切忌树敌

经商是做人,而做人也是经商,两者不可截然分开。商场上驰骋拼搏,屡战屡胜的能手,都是人情练达的行家。中国传统商人讲究“圆”的处世策略,即主张“和”为上策,处事求个圆满,与人交结讲究和气。这也是儒家中庸之道在商业上的经典表现。现代商人需谨记一点:和为上策,和气方能生财。

- 凡事为自己留有余地 / 148
- 给人好处,息事宁人 / 152
- 谨小慎微防人妒 / 155
- 得饶人处且饶人 / 159
- 主动结交,化敌为友 / 163
- 和气才能生大财 / 167
- 不做得罪人的事情 / 170
- 不和同行争生意 / 173
- 经商最好不要单打独斗 / 176

目 录





不一样的胡雪岩

——处世经商的绝学

第六章

学会掌控人才的策略

胡雪岩认为：对于人才必须学会掌控，只有这样才能让其为我所用。胡雪岩强调“看了人再用”，他的“看”是不拘一格的，是从不同角度、不同方面去看，所以能为自己的事业选择最佳人选。并且胡雪岩的人才战略具有时代的意义，不仅懂得以财揽才，更重视以情留人的道理。

- 尊重人才，善待人才 / 180
- 不拘一格选人才 / 184
- 用人之长，补其所短 / 188
- 用人不疑，疑人不用 / 192
- 以情义打动人才 / 196
- 充分了解下属意愿 / 200
- 利用小手段，拉拢人才 / 205
- 帮助下属解决困难 / 208
- 以财买才，以财揽才 / 211
- 感情投资，笼络人心的关键 / 215



第七章

做生意要注意取舍有度

“鱼，我所欲也，熊掌，亦我所欲也，二者不可得兼，舍鱼而取熊掌者也。生，亦我所欲也，义，亦我所欲也，二者不可得兼，舍生而取义者也。”胡雪岩深深懂得取与舍之间的关系，因此他才会舍小利趋大利，放长线钓大鱼。

舍小利而趋大利 / 220

放长线才能钓大鱼 / 223

懂得舍财扬名 / 227

拿得起更要放得下 / 231

商亦有道，不赚“烫手钱” / 235

施小惠而得大利 / 239

以退为进，把损失降到最低 / 243

未雨绸缪，为自己留有后路 / 247

目 录





不一样的胡雪岩

—— 处世经商的绝学

第八章

多点心机,善用思考和谋划

做事善于思考和谋划是成功的保证,没有心机、只凭运气和闯劲做生意的人不会走得更远。古人云:三思而后行,谋定而后动。只有这样,才能驰骋于商场之上。

做生意要有精准的眼光 / 252

看准时局再动手 / 256

摸透对方心理,掌握主动权 / 259

迂回侧击,找到对方软肋 / 263

软硬兼施,收服钱庄老手 / 267

懂得算计,不与对手硬碰硬 / 272

善于从事物中找规律 / 276

装饰好自己的门面 / 279

虚虚实实,让对手无从下手 / 284

第一章

成大事的志向和魄力

成大事一定要有远大的志向，更要有敢于拼搏的气魄，只有这样，才能看到别人看不到的财富，才能达到别人达不到的境界。所有成大事者都是那些有远大志向并敢于尝试的人，就像胡雪岩说的一样：『人一生如果不经受挫折，怎么能功成名就呢？只会享受生活安逸的人，志向不会广大，想成就一番事业，必须经受过起磨难，眼光更要放得长远。』



不一样的胡雪岩

——处世经商的绝学

有挣大钱的志向和眼光

人一生如果不经受挫折,怎么能功成名就呢?
只会享受生活安逸的人,志向不会广大,想成就一番事业,必须经受得起磨难,眼光更要放得长远。

——胡雪岩

胡雪岩以先秦时期商业巨贾吕不韦为楷模,不计成本地“经营”人:既经营自己的人生,也经营别人。在这种双重经营之中,胡雪岩慢慢地靠近了自己的理想:拥有很多很多的财富。

胡雪岩是安徽绩溪人,幼年丧父,家庭贫困,生计无靠。为了养家糊口,胡雪岩从小就到杭州信和钱庄当学徒。在这段时间里,他干的是粗杂脏活,从扫地到倒便壶无所不做。但是胡雪岩的聪明好学、勤快、善解人意、能言善辩的特性很快赢得了钱庄老板的赏识。因此,三年满师之后,胡雪岩顺利地成了这家钱庄的“伙计”。

因为生活的贫困,性格的坚强让他从小就立下了很大的志向:拥有很多很多的钱,不再让别人看不起。俗话说,有多大的能力就做多大的事。这对于做事情而言,对于诸如胡雪岩之类的商人来说,则是有多大的志向就做多大的事。

胡雪岩经常单独负责催款收账,从未出过任何纰漏,因此很快就被一个叫“大伙”的张胖子看中,被派去分管“外场”。这期间,胡雪岩也不负



东家所望,将“外场”打理得妥妥帖帖,并且把钱庄里里外外、上上下下的关系也处理得十分融洽。

在别人看来,年轻有为的胡雪岩对生活应该满足了。可是胡雪岩并不这么想,在他心底里,他并不安于做钱庄的伙计,而是自幼就怀有建立不世之功的抱负。可惜自己身份卑贱,没有本钱,壮志难酬。他之所以入钱庄当伙计,其实就是为以后的志向而积累经验。

当然,最重要的是在分管“外场”期间,胡雪岩明白了一个非常重要的道理:要想实现自己挣大钱的志向,就必须有远大的眼光,否则仅凭一个钱庄小伙计的身份,是无论如何也做不成大生意,挣不到大钱的。

这时,他人生中的第一个转折点出现了。

有一天,胡雪岩刚收完一笔账回来,在“梅花碑”一家茶馆喝茶,正好看见总是穷泡茶馆的王有龄走了进来。胡雪岩知道王有龄祖籍福州,满腹经纶却一直怀才不遇,处境异常艰难。虽然其父曾是分发浙江的候补道台,在杭州居住数年,只可惜一直没有担当过什么好差使,最终落得疾病缠身,心情抑郁,客死异乡。

王有龄的父亲死后没有留下多少银两,而又要将其父的灵柩运回老家福州,花销不少,而自己在老家也没有什么可以依靠,索性也不回乡,就奉母寄居于此。眼下他举目无亲,潦倒落魄,无所营生,故常来此处泡茶馆,以解烦闷。

胡雪岩顺势和王有龄聊了起来,聊到伤心处,王有龄向胡雪岩说出了自己心中的郁闷之情:“先父在世时,曾给我捐了一个‘盐大使’衔,但只是一个虚衔,要想补缺,就得到吏部去报到,然后抽签分发候补。可是我现在身无分文,也就不能去吏部报到,所以也就无所事事。浙江沿海虽有几十个盐场,却没有我的份儿。”喝了一口茶,王有龄继续说道,“如果境况允许的话,我倒是想‘改捐’,做个知县。‘盐大使’管盐场,收入虽然不错,但没有意思;知县虽小,却是一县父母官,能杀人也能活人,正所谓‘宁为鸡头,毋为牛后’。我不愿做‘磕头虫’,也不愿做只会摇尾巴的狗。”

王有龄的一席话,使胡雪岩肃然起敬。他心头不由一亮,眼前的王有龄绝非等闲之辈,若助他进京“投供”,日后定有出头之日,成为助己飞黄



不一样的胡雪岩

——处世经商的绝学

腾达的靠山。而正好胡雪岩的身上有刚刚要回来的 500 两的银票，这岂不是天作之合？

在王有龄醉心于茶水苦涩的时候，胡雪岩已经开始动自己的心思了。在王有龄将一杯苦茶喝完的时候，胡雪岩的决定也做好了。就在王有龄准备起身告辞的时候，胡雪岩满脸笑容地将他叫住了：“老哥不忙走，请看一样东西。”胡雪岩从衣兜里掏出个包，一层层打开，露出一张五百两的银票。

王有龄盯住银票，如做梦一般。当他听胡雪岩说要把这张银票送给他进京“投供”时，他怎么也不肯接受。这么大一笔钱，没有人敢替他作保，他也实在是偿还不起。

然而，当他感知胡雪岩是真心实意，绝非儿戏时，他又感动万分，热泪滚滚，倒头便要下拜。胡雪岩慌忙扶住他，随后两人互换帖子，结拜为弟兄。胡雪岩又唤来酒菜，举杯庆祝，两人已如同亲弟兄一般。

胡雪岩最终为自己的“义举”付出了惨痛代价。

钱庄老板得知胡雪岩将五百两银子“借”给一个陌生人后，不禁勃然大怒，更是痛心疾首。张胖子还诬蔑说他在外吃喝嫖赌花光了银子，并以此作为借口加以搪塞罢了。

不过，此时即使将胡雪岩打死骂死也无济于事，钱庄老板只得将胡雪岩扫地出门。

胡雪岩做出了这等“傻事”，一时被杭州的金融界传为笑柄。私自将钱庄的钱赠予人，这个小伙计的胆子也真够大的，以后谁还敢用这样的人啊？胡雪岩深知自己在杭州已无法立足，只好去了上海，经别人介绍，打起了零工，专做一些扫地挑水的粗活。

日后提及此事，胡雪岩说道：“襄助王公进京投供，事后连累我丢了饭碗，我当时一点儿顾虑都没有，更没有半点后悔的意思。为此遭受生活的困顿，为了生计四处奔波，受人歧视是在所难免的。可是，人一生如果不经受挫折，怎么能功成名就呢？只会享受生活安逸的人，志向不会广大，想成就一番事业，必须经受得起磨难，眼光更要放得长远。”

王有龄北上途中，也算好运，遇到了“总角之交”——时任江苏学政

