

胡雪岩

一个人要想在社会上

轻松立足，要想顺利地
发展自我，要想获得最
重要、最实用的智慧，
就要认真学习和研究胡
雪岩的成功之道。

Collected Edition
Hu Xueyan'S
Wisdoms In Busin

郝强 编著



经商智慧

大全集

借鉴胡雪岩的智慧，学会更加积极有效地去处理一切问题，搭建属于自己的人生舞台，消除或减少各种障碍，开创属于自己的非凡的未来！

胡雪岩

经商智慧

大全集

Collected Edition Of
Hu Xueyan'S
Wisdoms In Business

郝强 编著

常州大学图书馆
藏书章



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩经商智慧大全集/郝强编著. —北京: 新世界出版社, 2012.7

ISBN 978-7-5104-3032-9

I. ①胡… II. ①郝… III. ①胡雪岩 (1823~1885) —商业经营—谋略 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 123363 号

胡雪岩经商智慧大全集

作 者: 郝 强

责任编辑: 梁小玲 张铁成

责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 九州财鑫印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 306 千字 印张: 20

版 次: 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-3032-9

定 价: 34.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



前言

中华民族是历史悠久的民族，中国财富观念源远流长，“华人生意经”是世界文化遗产的精品。

历史上，在辽阔的神州大地上，各地曾相继崛起许多“以地域为中心，以血缘乡谊为纽带”的大规模商业群体——商帮。他们凭着超人的开拓精神和杰出的经营能力，写下了一个又一个惊心动魄的财富神话，令世界和后人叹为观止。他们中的很多人都曾一度呼风唤雨，左右行业经济和操控国家命脉，成为名垂青史的创富典范。

在诸多的中国商帮中，以徽州商帮最为著名。徽商的商业资本之巨、从贾人数之众，活动区域之广、经营行业之多、活动能力之强，都是国内其他商帮所不能匹敌的。在徽商中，有许多叱咤风云，富可敌国的财富英雄，其中以胡雪岩最为有名。

道光三年（1823），胡雪岩生于安徽绩溪县十都湖里村一个贫穷的普通农家。他的父亲是一个读过些书的乡村名士。胡雪岩没有上过私塾，他幼年所有教育都来自他父亲所学知识的传承。在胡雪岩 12 岁的时候，他的父亲就离开了人世。

完全依靠自己的不断学习、思考、努力和拼搏，胡雪岩从一个身无分文的放牛娃、没有任何背景的小伙计，白手起家，涉足开钱庄、设药厂、贩生丝、搞军火等，生意遍地开花，逐渐成为清末中国的首富，同时又获二品顶戴，纵横于政商两界。他的为人技巧、处世谋略和经商智慧，令人叹为观止。难怪人们会说：“古有陶朱公，近有胡雪岩。”“从政要学曾国藩，经商



要学胡雪岩。”

作为胡雪岩人生后期的官场知己，左宗棠对此有过精辟论述：“胡雪岩畅游官商两道，终获大成，令世人仰望。然世人只知其所成，而不知其何以能成？故而无法效仿。吾之愚见，胡氏能成，乃其灵活变通官商之道也。”

可以说，胡雪岩的人生发展轨迹，处处闪耀着智慧的光芒。在一百多年后的那些希望通过自身的努力改变命运的人们看来，仍有很多值得学习和借鉴之处。

一位学者指出：想获得成功，其中最稳当的做法就是仔细观察那些成功者，研究出他们所奉行的准则，学习他们所传承的智慧。然后，自己身体力行。一百多年来，有很多各界人士，在借鉴了胡雪岩的方法和一些理念以后，通过改变自己的做法，从失败中东山再起，创造了惊人的事业成就。

时代越往前发展，人类的竞争就会越来越激烈。谁操有智慧这把宝剑，谁就将拥有广阔的发展空间。不管你从事什么职业，目前处于什么样的阶段，期望向什么方向发展，只要你愿意学习，愿意思考，愿意努力，《胡雪岩经商智慧大全集》一书就会带给你有益的启示，帮助你逐渐迈向理想的人生。





目录



一、胸怀行侠仗义的仁厚之心

作为曾经对社会的经济政治发展产生重要影响和作用的人物，胡雪岩身上一直有着传奇色彩，争议也颇多。然而，他注重仁义和讲求信用的做法却得到了世人普遍的赞赏。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”，绝不是唯利是图、不择手段；而是取财不违背良心、不损害道义的正道。在他经商的过程中，充分地体现出了他做人的原则。他志向远大，踏实好学，以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，而不投机取巧，赢得了各方面广泛的支持，促使其生意蒸蒸日上。

- 良好的品行带来成功的机遇 / 3
- 志向远大，勤奋好学，踏实肯干 / 6
- 重情重义，以信服人 / 10
- 永远不忘兑现自己的承诺 / 12
- 把仁义二字作为经商的核心原则 / 15
- 君子爱财，取之有道 / 18
- 热心于慈善事业，扶危济困 / 20





- 承担社会责任，利己利人 / 24
- 钱财的价值在于花费过程所带来的满足感 / 26
- 把读书与洞明世事、练达人情结合起来 / 28
- 积极从别人那里学习实用的知识 / 30
- 有什么样的志向，就会取得什么样的成就 / 32

二、交情和义气就是行商生财的资本

要想把生意做大、做强，仅仅知道如何招徕顾客是不够的，还要与各方面的相关人物都搞好关系。为了经营的路子越走越宽，胡雪岩就非常重视方方面面的人际关系，他甚至提出了“人脉就是财脉”的主张。他说：“一个人的力量到底有限，就算三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所所有，有的只是朋友。没有朋友，就是有天大的本事，也还是没有办法。”因此，他不仅重视和朋友的交往，依靠官府的势力，借助其他商人的力量，甚至还把友善的触角，延伸到了江湖之中……

- 交情和义气就是行商生财的资本 / 39
- 以钱赚钱不是本事，以人赚钱才是真功夫 / 42
- 有的放矢，选择对自己有用的贵人 / 47
- 先把做生意的力量重心放在蓄势取势上 / 50
- 不但要舍得花钱，而且要花得是时候 / 53
- 长袖善舞，注重结交江湖势力 / 57
- 以低廉的代价换得失意者对自己的捧场 / 60
- 官场和商场势力都应用心经营 / 62
- 依靠亲戚关系开创新的事业 / 65
- 利用女人为自己的事业服务 / 67

三、花花轿子人抬人

左宗棠在给朝廷的奏折中写道：“胡雪岩，商贾中奇男子也。人虽出于商贾，却有豪侠之概。”在为人处世中，他的铁定不变的宗旨，就是杭州的一句俗语：“花花轿儿人抬人。”他一直以“助人就是助己”为第一教条，并且多次强调：“要拿朋友的事当自己的事，朋友才会拿你的事当自己的事。”他总是尽心尽力地帮助别人，替别人解决困难，为别人提供方便，“还要叫对方心里舒坦”。因此，别人都主动和他靠近，愿意和他交往，在关键的时候，不惜财力，也要“抬”他一下。

- 从感情上打动恃才傲物的人 / 71
- 把对方伺候舒服了才能把他拉拢过来 / 73
- 捧人的手法高超，角度巧妙 / 75
- 必须先付出精力去关心别人、感化别人 / 78
- 用送银子的手段打通关节 / 80
- 惠人以利，自己也就可以从中得到好处 / 83
- 尽心尽力帮助朋友解决难题 / 87
- 待人善始善终，绝不过河拆桥 / 90
- 在为对方着想的同时记得给别人面子 / 92
- 拿银子和官军做交易保百姓平安 / 96
- 为朋友出力，劝大帅减款 / 100
- 热心助人，成人之美 / 102



四、采取别人不敢尝试的手段

在商场驰骋过的人都知道，这里看似平静，却时常险象环生；这里没有硝烟，却总是优胜劣汰，面临你死我活的考验。几乎每天都要被迫或主动地进行或明或暗地较劲儿，其斗智斗勇的程度，丝毫不次于真刀实枪的战场。从放牛娃到店铺的小伙计，从钱庄老板到经营药店当铺、富甲天下，成为纵横商场与江湖又出入朝廷庙堂，戴红顶又穿黄马褂，黑白两道都吃得开的商界精英，除了运气，胡雪岩更多靠的是心智与谋略。

- 谋略和手段比才华更重要 / 107
- 巧妙推荐自己，开创辉煌的商业前程 / 109
- 千方百计地深入了解对方的情况 / 113
- 抓住其弱点，迫使其就范 / 116
- 釜底抽薪，扫除可能的障碍 / 120
- 软硬兼施，抢做冒险的生意 / 124
- 留有余地，避免不必要的冲突 / 127
- 出狠招击败不义的竞争对手 / 130
- 巧计连环，为自己的利益而战 / 135
- 敢于和善于同外国人抗争 / 140
- 在商界没有永久的英雄 / 144

五、经营决策总是在风险中进行的

胡雪岩认为，自己做生意，都与时局有关，在太平盛世，反倒不见得会这样地顺利。由此再往深处去想，自己生

在太平盛世，应变的才能无从显现，也许就庸庸碌碌地过一生，与草木同腐而已。“越是乱世，机会越多。”胸怀决定境界，眼光决定未来，而魄力则决定着—件事的成败。胡雪岩志在天下，眼界开阔，思维敏捷，行事果敢，胆大心细，因此才能够在风起云涌的乱世中成就博大的事业，建立卓越的功勋。

- 在生意场上刀头上的血也敢舔 / 149
不仅要看得准，而且要看得远 / 152
不断地寻找出新的投资方向 / 155
越是乱的时候，才越有机会 / 157
有远见、有气魄的构想对生意的发展至关重要 / 159
人生不是赌博，投资要有把握 / 162
善于冒险的人会努力把风险降到最低 / 164
进行缜密的分析，采取果决的行动 / 166
在兵荒马乱的年月仍想做大做强 / 168

六、做人就要像吡叽—样，经得起折磨

胡雪岩胸怀远志，不畏艰险，勇敢地面对各种挫折。他善于采取巧妙的方式应对种种困难，也非常善于忍耐。他说：“—个人不怕—万，独怕—万—。人心多险，—步错走不得。我平日做人，极为小心，不愿得罪人，但难免遭妒，有人暗中算计，亦未可知。”为了能更加顺利地实现自己的奋斗目标，在处世方面，他能够做到能屈能伸，委曲求全。因而，胡雪岩做事常常能够通畅顺达，左右逢源，在商海、官场、江湖之中显得得心应手，游刃有余。



- 心胸宽阔，居心仁厚 / 173
- 积极出力献策，成为不可或缺的人 / 175
- 顾全大局，采取忍让合作的策略 / 178
- 甘愿牺牲自己的眼前利益以避免树敌 / 183
- 不通的总是想办法让它通畅才是 / 186
- “好人”我做，“坏人”叫别人去做 / 188
- 为获取更多的利润而忍耐一时之难 / 192
- 时刻讲求面子，注意自己的形象 / 195
- 在纷乱的气氛下有条有理地处理问题 / 199
- 在顺境中也需要忍耐和意志 / 202
- 任何时候都给自己留下退路 / 204

七、对下属严加考察，精心培养

胡雪岩的好朋友王有龄看着他在商界和政界的影响力日益强大，不仅发出如此感悟：“原来一个人最大的本事就是能用人。用人又先要识人，既要有眼光，又要有手腕。才智之士，乐于为己所用，此人的成就便不得了了。”胡雪岩的事业在短短十年之间，跨足钱庄、生丝、军火，粮食各个行业，财富如雪球般愈滚愈大，其中一个很重要的原因，就是他延揽和培养了一大群特别能干而且非常忠诚的员工。胡雪岩“因时因地制宜”、“不拘一格”、“用人之长，容人之短，不求完人，但求能人”的思想，至今仍不落伍。

- 经商的成功离不开广招贤良 / 209
- 德看主流，才重一技 / 211
- 有才之人未必尽德，但仍有可用的长处 / 213
- 对下属严加考察，精心培养 / 217

通过多视角的考察全面地把握一个人 / 219

不惜出重金收揽人才买人心 / 222

积极借助各方面的力量 / 225

讲究江湖义气，用真诚感染别人 / 228

明确职责权限，使下属各负其责 / 231

充分放权，让手下发挥作用 / 233

宽容和忍让下属，得饶人处且饶人 / 235

了解和尽量去满足下属的心理需求 / 239

八、动脑子最重要，创牌子最要紧

胡雪岩说：“凡事总要动脑筋。说到理财，到处都是财源。一句话，不管是做官的对百姓，做生意的对主顾，你要人荷包里的钱，就要把人伺候得舒服，才肯心甘情愿掏腰包。”做生意最重要的是争取顾客，获得人气。要想让别人愿意购买你所经营的商品，首先你自己就要被顾客接受，并且满足顾客多方面的需要。与顾客人脉关系融洽，笼络住了顾客的心，自然能够获得丰厚的回报。对于顾客，胡雪岩总是尽心竭力付出极大的真诚，想方设法提供最好的服务。

奉行儒道所倡导的传统商业道德 / 245

遵循“诚信为本”的商业宗旨 / 247

以“戒欺”为主旨的经营文化理念 / 250

为了迎合顾客的需求改变不适应的店规 / 253

坚持“修制务精”的经营原则 / 255

投入大量前期资金创牌子以吸引客户 / 258

冒些风险也要尽量考虑满足别人的需求 / 261

善待客户就是最好的广告 / 263

目

录

7



以让利的方式在广大储户中打开局面 / 265

高度重视门面的装修和布置 / 268

九、看清时务，成就大事

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。”一代红顶商人胡雪岩在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“商圣”陶朱公范蠡相媲美，后人誉之为“亚商圣”。他的经营谋略至今为业界人士所津津乐道。胡雪岩虽然是一个在“铜钱眼里翻跟斗”的商人，但他在与人谈生意经的时候，却常常把这句话挂在嘴边：“要从正道取财，不要有发横财的心思。”不想“发横财”，不是说他认为“小富即安”，而是奉行“君子爱财，取之有道”的原则，坚持在把握好大原则、大方向的前提下，“按规矩”、脚踏实地地去赚大钱，做大事。

最重要的是思路开阔、不拘成法 / 275

借鸡生蛋，用别人的钱来经营 / 278

善于捕捉信息，把握商机 / 281

胆大心细，想周全了再动手 / 285

善于用困难，化危险为机会 / 287

游刃有余地和洋人打交道 / 290

为了取得商战的优势而团结各种力量 / 292

活用陶朱公的商业经营理念 / 295

以利益互惠为基础，积极与对手合作 / 298

名利双收，获得广阔的发展舞台 / 302



一 胸怀行侠仗义的仁厚之心

作为曾经对社会的经济政治发展产生重要影响和作用的人物，胡雪岩身上一直有着传奇色彩，争议也颇多。然而，他注重仁义和讲求信用的做法却得到了世人普遍的赞赏。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」，绝不是唯利是图、不择手段；而是取财不违背良心、不损害道义的正道。在他经商的过程中，充分地体现了他做人的原则。他志向远大，踏实好学，以「仁」、「义」二字作为经商的核心，善于随机应变，而不投机取巧，赢得了各方面广泛的支持，促使其生意蒸蒸日上。





良好的品行带来成功的机遇

历来中国的有识之士都信奉这样的理论：良好的品行是成功的基石。可以说，胡雪岩的逐渐发迹，也正是由良好的品行开始的。

胡雪岩从小家里比较贫穷，他以帮人放牛为生。

一天下午，胡雪岩像往常一样到野外放牛。他把牛赶到草地上吃草，自己便来到不远处路边的凉亭里休息。刚走进亭中，他突然发现地上有一个蓝布包袱，上前伸手摸了摸，硬邦邦的；又拿起来掂了掂，分量很重。他充满好奇地打开了包袱，结果，被吓了一跳：包袱里面全是金银财宝！

一贯良好的家庭教育让胡雪岩明白，这些东西既然不是自己的，就一定不能拿走。而且，他想，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。

胡雪岩的聪明之处就在于，他不是拿着包袱呆坐在那里傻等，因为那样包袱就可能被人冒认，甚至被贪财的歹徒抢走。胡雪岩决定先把包袱藏到草丛里面，然后好像没事儿一样，坐回那里等待失主。

可是，一直到太阳快下山了，也不见有人过来。胡雪岩的肚子叽里咕噜叫了起来，但他还是强忍住饥肠辘辘，继续坐在那里等候。

终于，有一个人神色慌张地跑了过来，开口就问：“小兄弟，你有没有看到我丢的东西？”

胡雪岩并没有直接回答，而是很沉稳地反问道：“先生，你丢了什么？”
来说：“我丢了一个蓝色的包袱。”

胡雪岩听他这么说，才继续追问：“里面都有些什么东西？”

于是，来人赶忙把里面的东西一一说来。胡雪岩见他说得分毫不差，这才将包袱取出来，还给了失主。

一

胸怀仗义的仁厚之心



包袱失而复得，失主当然非常高兴。于是他从中拿出一些银两，对胡雪岩说：“这个给你，算是对你的酬谢。”胡雪岩连忙摆手，拒绝说：“不要，这本来就是你的东西，我又没有做什么，本来就是该还给你的。”

失主听后大为感动，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……”

虽然胡雪岩满心欢喜，却当即回答说：“我现在不能答应你，要回去问母亲。如果母亲同意的话，我会很乐意跟你去。”

蒋老板一听，暗暗称赞这孩子懂事，便满口答应说：“好，我把地址留给你。如果你跟母亲谈妥了，就过来找我。我那边给你安排好一切事情，你都不用担心，我一定会好好教你。”

胡雪岩回家以后，把整个经过告诉了母亲。母亲听后十分高兴，儿子有这么好的机会当然要去，这是求之不得的好事情。

于是，年仅 13 的胡雪岩独自一人离开了家门，按照地址找到大阜的蒋老板，开始了在杂粮行的学徒生涯。

胡雪岩就是这样依靠良好的品性，创造和牢牢地把握住了人生的第一次好机会。

当然，这只是一个良好的开始，要想获得很好的发展前途，他还需要付出很多的努力才行。

按照当时的规矩，商店雇佣店员，一般是一年为期，每年除夕要吃“分岁酒”，意思就是旧的一年过去了，新的一年到来了。而吃完“分岁酒”，店员最为提心吊胆的时刻也就到了，因为老板会根据你一年的表现，决定裁撤掉谁，继续录用谁。

在裁员这件事情上，中国的古人很有智慧，也很含蓄。“分岁酒”吃到最后，老板娘会端一条鱼上来，这条鱼可不是一般的鱼，鱼头朝向谁，对不起，谁就要下课另谋高就了。如果鱼头对着老板自己，那么皆大欢喜，没有人被解雇，这就是所谓的“摆鱼头”。

在当学徒的时候，胡雪岩从来没有担心过鱼头会朝向自己。因为他不但能吃苦，而且会动脑子！

