

★一生必读的经典励志丛书★



HUXUEYAN DEJINGSHANGZHIDAO

胡雪岩平生商事人生成败之大端，
让你实现无数商人的终极梦想。

胡雪岩的 经商之道

做人的机智，经商的手段，致胜的要诀。

张广明◎主编

胡雪岩经商之道，
塑写亿万富豪的经典神话

黄金
典藏版

陕西出版集团
三秦出版社

胡雪岩的 经商之道

张广明◎主编



陕西出版集团
三秦出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩的经商之道 / 张广明主编. —西安 : 三秦出版社, 2012. 6

(影响一生的成功励志经典)

ISBN 978-7-5518-0106-5

I. ①胡… II. ①张… 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 038680 号

胡雪岩的经商之道

张广明 主编

出版发行 陕西出版集团 三秦出版社
陕西新华发行集团有限责任公司
社 址 西安市北大街 147 号
电 话 (029)87205121
邮政编码 710003
印 刷 北京龙跃印务有限公司
开 本 787×1092 1/10
印 张 30
字 数 240 千字
版 次 2012 年 6 月第 1 版
2012 年 6 月第 2 次印刷
印 数 8000
标准书号 ISBN 978-7-5518-0106-5
定 价 38.80 元

网 址 <http://www.sqcbs.com>

前言

清朝末期,中国遭遇数千年未有之大变局,各种矛盾错综复杂地交织在了一起,使得这个时期的中国历史呈现出了前所未有的变化。常言道:“时势造英雄!”在这个乱象纷呈的时代,中国大地涌现了一批批心怀各种理念的人物,上演了一幕幕令人眼花缭乱而又叹为观止的历史大剧,这些人物以其历史功绩和个人成就为后人所敬仰,留下了许多耳熟能详的故事。而红顶商人胡雪岩,就是这些人物中最能引起人们兴趣的一位传奇人物。

胡雪岩,名光墉,字雪岩。出身贫寒,起初在一个钱庄里面当学徒,后来自己创业,在杭州设立银号,机缘巧合加本人的努力,进入浙江巡抚的幕府效力,亦官亦商,为清军筹运饷械,并协助左宗棠创办了对后世深具影响的福州船政局,后来在左宗棠调任陕甘总督时,全面主持上海采运局局务,替左宗棠举借外债,为左宗棠筹措西征军饷以及订购军火事物,为左宗棠镇压陕甘民族运动和收复新疆立下了汗马功劳。胡雪岩以杭州经营的钱庄为本业,又依仗湘军权势,在各省设立阜康银号20余处,并经营中药、典当、丝茶业务,操纵江浙商业,资金最高达二千万两以上。胡雪岩虽出身贫寒,却成为当时中国最大的巨商富贾,慈禧太后赐其黄袍马褂,被称为红顶商人。但是,因为历史的原因,声名赫赫、红极一时、富可敌国的胡雪岩,最终却落了个倾家荡产的下场,以至于62岁就在郁愤中去世了。他所创建的胡庆余堂和他的传奇生涯,却给人们留下了许许多多的思考和借鉴。

本书集结了清朝红顶商人胡雪岩一生的坎坷经历及奋斗历程,揭示了他从一介寒门后生,走向万人景仰的“红顶商人”的秘密。本书分析了胡雪岩聚财无数、长袖善舞的从商生涯,总结了他在官商两道游刃有余的商道智慧,阐释了他取得辉煌成就的缘由,是研究、学习胡雪岩经商之道的一部好书。

目 录

第一章 想要从商,先学做人

“仁义”是做人的根本,“为富不仁”“为财不义”成了一种常规。但是,胡雪岩做到了“为富而仁”“为财而义”。胡雪岩虽是个商人,既非饱读诗书之士,也非驰骋疆场的将帅,可在他的身上处处体现出“仁义”二字。拥有巨大财富的胡雪岩屡行仁义之举,千方百计为普通百姓着想,从而为他的商业王朝赢得了广阔的发展空间和良好的社会声誉。

助人为乐,与人为善	2
以诚待人,赢得人脉	11
信誉无价,树立商誉	21
低调做人,学会韬晦	33
重义轻利,博取名誉	42

第二章 慧眼识珠,掌握人才

胡雪岩以其天才般的眼光,认识到人才在商业经营中的重要性,因而不惜代价地挖掘、笼络人才。胡雪岩选取人才的一个重要原则是“看了人再用”。但他的这一个“看”字,内容特别丰富:既有长相、身材、胖瘦的察言观色,又有专业素质、生活习惯、社会关系方面的背景考察。他认为,只



有通过这种多视角的考察,才能全面地把握一个人的优劣长短,然后用人所长,容人所短。

全面观察,挖掘人才潜力	54
海纳百川,要有容人之量	62
知人善任,借助人才成功	71
用人不疑,放手任其发展	81
宽严有度,严用人宽待人	88

第三章 志气高迈,敢想敢为

胡雪岩是一个不怎么相信“命运”的商人,他总是认为“立志在我,成事在人”,只要一个人有了远大的志向和坚定的意志,就能为自己创造成功的条件,从而开辟出一条迈向成功的金光大道。胡雪岩留给现代商人的第一条经验是:你可以没有资金,没有场地,甚至可以没有足够多的帮手,但是你千万不能没有做大生意的志向,有志者才能“商”竟成。

志向高远,才能商场辉煌	98
专心致志,收获无尽厚礼	106
选定目标,就要义无反顾	113
气魄雄大,开拓商业疆土	124
独立自主,创立自我事业	133

第四章 把握机遇,“钱”途坦荡

一个心细的生意人,其性格是办事要谨慎,要出手不凡。胡雪岩的经商之智不是从天上掉下来的,而是自己磨炼出来的。他之所以心细过人、气吞山河,是因为他有一股争天下的激情,善于在各种情况下看出戏来,

看到别人看不到的财源。在同行看来,这已经是“山重水复疑无路”了,但是胡雪岩却能看到“柳暗花明又一村”的新财源。这是胡雪岩的过人之处,也是胡雪岩成功的另一个原因。

处处留心,处处商机	140
眼光宜远,先人一步	148
统观大局,挖掘财源	155
眼界宽广,创新商机	162
缜密分析,赢得成功	170

第五章 经营靠山,借势而起

古人说:“登高而招,臂非加长也,而见者远;顺风而呼,声非加疾也,而闻者彰。”这句话形象地阐释了借助外界力量的重要性。对这一点,胡雪岩看得非常清楚,所以也就非常注重在为自己经营靠山上下工夫。他在官场势力之间层层结交,“栽”出一棵枝丫相连、枝叶茂盛的大树,也为自己开采出巨大的财源。

结交权贵,获得官场保护	178
投其所好,获取双赢局面	185
观察揣摩,敲开方便之门	195
交人交心,获得真心相助	201
慷慨解囊,做好人情投资	210

第六章 要想成功,学会变通

很多时候,思维定式固然会给我们打下一种习惯性的基础模式,它在我们的生活中也有一定的作用,但是,如果一个人不懂得打破思维定式,



只以常识性、否定性的眼光来看待事物,不敢有所突破,那么最终白白浪费掉大好时机的就是你。所以说人应当改掉墨守成规的偏差习惯,改变我们观察世界的视角,从一个全新角度来观察事物,不破不立,这是成功的硬道理。胡雪岩经商就有不破不立的性格,所以他相信:做生意必须手腕活络,不可固守成法。

灵活经营,不可板滞	218
精益求精,商机通畅	225
善于借力,乘势而起	230
转换思路,柳暗花明	237
人情练达,长袖善舞	244

第七章 明智睿达,审时度势

与其说商场是一个名利场,不如说商场是一个进退场。一个心智敏锐的商人懂得审时度势,知道何时该进、何时该退,并且在进退之间,收获自己的利益。对此,胡雪岩有着深刻的理解,在他经营生意的过程当中,经历了无数次的进进退退,几乎每一次,他都能获得盈利,为自己的“胡氏商厦”添砖加瓦。

明哲保身,进退有道	254
洞察时事,乘机生财	262
戒贪戒满,和气生财	269
察言观色,八面玲珑	277
思路灵活,左右逢源	288



第一章

想要从商， 先学做人



“仁义”是做人的根本，“为富不仁”“为财不义”成了一种常规。但是，胡雪岩做到了“为富而仁”“为财而义”。胡雪岩虽是个商人，既非饱读诗书之士，也非驰骋疆场的将帅，可在他的身上处处体现出“仁义”二字。拥有巨大财富的胡雪岩屡行仁义之举，千方百计为普通百姓着想，从而为他的商业王朝赢得了广阔的发展空间和良好的社会声誉。

助人为乐,与人为善

助人为乐,助人就是助己

2

中国自古以来就有着“文明礼仪之邦”的美称,几千年来积累下来的文化传承中也有许多助人为乐的例子。在古代中国,大到诸侯之间的结盟对抗敌人,小到平民百姓之间的粮食救济,华夏先民们都秉承着“助人为乐”的信条。

为什么中国人能够把这种行为不断发扬光大呢?实际上,这其中的原因很简单,那就是当你在帮助别人的时候实际上也就是在帮助自己。从精神层面而言,当对别人伸出援助之手的时候,自己往往能够在精神上获得一种满足。对于绝大多数中国人来说,神就是救苦救难的象征,具有无所不能的神通。所以,对身处困境的人主动伸出自己的援助之手,这会让人们在精神上产生一种自我神圣的感觉,好像可以通过这种方式来实现自我的超能力一样。

杨乃武家世代居住在余杭县城澄清巷口西首,家里还有妻子詹彩凤、姐姐杨菊贞与儿子荣绪。尽管日子过得清贫,不过却也温馨平淡。杨乃武在20岁的时候考中了秀才,之后又在1873年(同治十二年)中举。他为人耿介正直,不愿向官吏劣绅们阿谀逢迎,反而经常帮助小民百姓们打抱不平。杨乃武没有想到的是,恰好就是他这种正直的性格为当时县衙一帮人所嫉恨。

1872年(同治十一年)的春天,余杭豆腐作坊老板葛品连与毕秀姑成亲,毕秀姑长相秀丽,平时喜欢穿着绿衣白裙,于是人们就形象地称呼她为“小白菜”,二人成亲后租赁了杨乃武家的一间空房。秀姑不时帮着杨家做一些家务活儿,杨乃武也不时教秀姑识字。相处久了,一些原本就对杨乃武非常嫉恨的无赖泼皮就造谣说杨乃武与小白菜有奸情,甚至还写了“羊(杨)吃白菜”的招贴四处张贴。对此,葛品连心中起疑。杨乃武为了避嫌,于是就要求葛品连夫妇二人搬出自己的房子,葛品连夫妇二人只好搬到毕秀姑的继父喻敬天的表弟王心培家中居住。余杭知县

胡雪岩

的经商之道

道

HUXUEYANDEJINGSHANGZHIDAO





刘锡彤的大儿子刘子翰于是趁机通过县衙女佣用做针线活的借口，将秀姑骗去，然后将毕秀姑给强行奸污了。

1873年11月26日（同治十二年十月初七日），葛品连流火宿症复发，但是他却误以为是自己身体虚弱，于是就吃了东洋参、桂圆等一类上火的药品，导致暴病身亡。十月恰逢小阳春，入殓的时候，尸体的口中、鼻中流出了淡黑色的血水，于是葛品连的母亲就向余杭县递状子，控告儿媳妇葛毕氏谋杀了亲夫葛品连。

县令刘锡彤原本就对杨乃武怀有成见，于是经过草率验尸之后，把“口鼻血水流入两耳”当成是“七孔流血”，将未按照规定擦洗的变色银针当作是银针变色，据此认定这是服毒导致的死亡，于是将秀姑收审。这个消息传出之后，知县刘锡彤的大儿子刘子翰担心调戏秀姑的事情被暴露，因此收买一个刁妇混进了女监对毕秀姑进行恐吓与欺骗，再加上审讯的过程中动用了大刑，毕秀姑实在扛不住酷刑的折磨，于是不得不屈供自己和杨乃武早有奸情，是二人合谋杀夫。杨乃武被县令传讯之后，双膝被烧红的火砖烫得焦烂，三次上夹棍拷问，三次昏死过去，然而始终没有招供。可恨知县刘锡彤依然凭借着犯妇已供认不讳作为定罪的理由，将案子呈报给了杭州府。出身军功、向来看不起读书人的杭州知府陈鲁也就根据余杭知县的呈报对杨乃武滥施刑讯，杨乃武一次次跪火砖、跪钉板、上夹棍，屡次昏死过去，最终还是因为熬不住酷刑的折磨，被迫屈供认罪，谎称自己从药店买来了砒霜交给秀姑，然后由毕秀姑下毒毒死了葛品连。杭州府于是判定毕秀姑凌迟（零刀碎割）处死，杨乃武斩首示众，同时上报给了浙江省。

浙江巡抚杨昌浚曾经亲自审讯过此案，但是杨乃武、毕秀姑由于自感木已成舟、难以翻案。于是依旧像以前那样屈供认罪，杨昌浚派遣候补知县刘锡浚前去余杭对案件进行秘密调查，然而刘锡浚不仅没有传亲友近邻细细核实案情，反而收受了刘锡彤贿赂的人参、貂皮等物品，随后就回报杨昌浚说这个案件“无枉无滥”，最终，杨昌浚就按照杭州府拟定的罪名将此案上报给清廷刑部。

但是杨乃武的姐姐杨菊贞却压根儿不相信自己的弟弟会做出这等夺人之妻、杀人之夫的伤天害理之事。于是她在探监的时候叫杨乃武亲自写下诉状，然后她自己身背着“黄榜”，艰难跋涉了两个多月，在1874年7月（同治十三年六月）来到了北京，前去都察院（中央最高监察、弹劾机关）投诉。然而都察院不仅没有受理这个案子，而且还派人把杨菊贞给押解回了浙江，杭州府和浙江省重新审理这个案件时都对原判予以维持。

杨菊贞横下一条心，就是死也要给弟弟申明冤情，她打算再次前去京城告御状。可是，去京城打官司，跋山涉水、艰辛备尝的那份磨难先不说，就是那笔费用也



叫人愁肠百结。因为前几次官司已经花掉了许多诉讼、盘缠等费用，杨乃武家中的十多亩桑田已经被变卖干净了，家里剩下的人只有杨乃武的妻子和杨菊贞两个妇道人家，以及杨乃武 10 岁的儿子荣绪。苦于没钱的杨菊贞就此陷入了绝境。

就在杨菊贞万般无奈的情况下，对杨乃武小白菜案抱着深深同情的胡雪岩此时慷慨解囊，赠送给了杨菊贞 200 两银子，这笔银两就成了杨菊贞再次告御状的救急钱。“我最大的乐趣就是看到一个人被钱难倒了，自己从口袋里掏出一把来递过去：‘拿去，够不够？’”胡雪岩这样说道。

为了获取京城官员们对杨乃武一案的同情，唤醒他们扶正除邪的良知，胡雪岩还专程拜访了在杭州老家办理丧事的翰林院编修夏同善，将杨乃武、小白菜的冤情向他讲明，请求他回到京城以后寻找合适的机会向同僚进言，帮助重新审理这个案件。

杨乃武小白菜案发生的时候，胡雪岩已经是有着道员兼布政使衔的官员了，同时还担任着上海转运局委员的职务，既有财又有势。这样一位财势煊赫的人物对案件的介入，使得杨乃武小白菜案立刻就有了转机。1874 年（同治十三年）农历九月，杨菊贞陪同杨乃武的妻子詹彩凤、杨乃武的儿子荣绪与姚贤瑞，历经一个多月的长途跋涉再次来到了京城。首先她们拜见了夏同善，将杨乃武的控诉状递了上去，并经过夏同善的介绍，又遍访在京的浙江籍大小官员三十余人，然后向步军统领衙门、刑部、都察院投上了诉状。

夏同善不忘胡雪岩的托付，一次次拜访大学士、户部尚书、都察院左都御史翁同龢，恳请他前去刑部查阅浙江审理杨乃武小白菜案的所有卷宗。后来在翁同龢和刑部负责浙江司刑狱的林文忠（林则徐）第五子的一起努力下，慈禧、慈安两宫皇太后亲自下了谕旨，重新审理这个案件。然而因为办案人员一直拖延，使得案子始终悬而未决，慈禧太后于是指派正在浙江考选遗才的浙江学政胡瑞澜以钦差大臣的身份前往杭州复审此案。出身科班、对刑狱一窍不通的胡瑞澜滥施酷刑，导致杨乃武双腿被夹断，却依然不肯招供，毕秀姑手指全部折断、上衣被剥、开水浇身，烧红的铜丝穿入双乳，毕秀姑不得不再次喊冤屈招。直到 1875 年（光绪元年）给事中边宝泉上奏表示异议，夏同善等浙籍京官联名上书，奏明这个案子审理得不清不楚，但怕浙江从此以后会没有人肯读书上进了，众口一词地要求把案子提入京城复查。

清廷于是下旨刑部，于 1876 年（光绪二年）底，把葛品连的棺木移往京师，当众开棺验明死者确实是因为生病而死亡的，到了这时候，这一件历时三年多的大案才最终真相大白。杨昌浚以下的审办官员统统受到了处分，杨乃武和毕秀姑出狱，杨



乃武回到杭州后特意前去叩谢了患难相助的胡雪岩，回乡之后以种桑、养蚕为业。

由于妻子詹彩凤双目失明、姐姐杨翠贞积劳成疾病故，杨乃武独自一个人承担了的家庭所有重负，最终于1914年病故。而毕秀姑则在后来前往县城南门外“准提庵”削发为尼，到1930年才去世。

乍一看，行侠仗义的行为好像和商业行为压根儿就没有什么关联，作为一个商场中人，似乎最应该关注的是商业行为、商业竞争等等诸如此类的事情。然而胡雪岩却在关注商业竞争的同时，也把自己的注意力投在了行侠仗义之上，那么胡雪岩这么做的目的是什么呢？这对他的商业行为会有好处吗？好处自然会有的，答案如下：

首先，将自己的名气散播出去。

“杨乃武小白菜”案在当初轰动一时，具有很高的知名度，替杨乃武打抱不平的人非常多，然而却由于找不到门路，可是又都不甘心眼睁睁看着杨乃武小白菜蒙受不白之冤。就在此万般无奈之时，胡雪岩走进了人们眼中，他的出现给了人们一个很大的希望：以胡雪岩的权势、财富，洗刷二人的冤屈应该不是难事。事实的确如此，胡雪岩不负众望的确帮二人翻了案，一时之间，胡雪岩的名字不但在整个杭州城众所周知，而且还散播到了所有听闻过“杨乃武小白菜”案的地方，不用说，阜康钱庄、胡庆余堂的名气也借此开始散播出去。

利用公众关注的事件对自己的品牌进行宣传是现代商业社会经常使用的一种宣传商术。对于现代企业而言，这一点同样可以利用。树立企业品牌、进行产品推销并非要通过商业的渠道和方式去进行，完全可以如同胡雪岩那样，通过某些公众性事件、慈善事件进行操作。一个跨国公司的总裁曾经这样说过：“广告部我们可以不要，但慈善事业却不能不要。广告给人的感觉是在赚他们的钱，而慈善事业却使他们放弃了防备心理并在不知不觉中接受我们。”

的确是这样，人们往往更需要在情感上，在对他人的关心上，对社会的责任感上获得新的支柱，绝非在利益上。身为商场中人，应当从这些道理中去发掘投资方向，以便求得公众的支持，获取自己的利益，这才是大有前途的行为。

其次，对自己的地位进行巩固。

胡雪岩仗义相助杨乃武等人，除了出于商业目的之外，事实上还有自己的政治目的。当时的胡雪岩身兼道员、布政使衔与上海转运局委员的职位，财势通天，很自然的就被很多人嫉妒，以至于很多“政敌”在无形之间对胡雪岩进行中伤，并对胡雪岩店铺的产品进行抵制。这使得胡雪岩的生意变得十分难做，并且随时都有倒闭的危险。胡雪岩自然不会让这样的事情发生，于是正好借着杨乃武的案子把



这些人统统打倒,从而清除了自己的政敌集团,胡雪岩也就可以继续稳稳当当地做生意、当官了。

在商场之中,这其实就是“借刀杀人”的一种表现形式,就是通过第三方的力量来达到击败对手的目的。大多时候商场中的争夺,商人们完全可以通过“坐山观虎斗”来获取意外的收获。当然,如果想要达到这样的效果就必须对争斗双方的实力进行适当的评估,并在关键时刻出手一击,这样往往就可以达到事半功倍的效果。

胡雪岩商道箴言

以现实物质角度来看,“礼尚往来”这个词给我们说明了,帮助他人对自己来说也是好处多多的。就像胡雪岩说的那样:“倘若在别人身处困境的时候,助人解了困,人家肯定会记在心里的。到时他借着手里的权势,略微给点儿方便……”自然了,这绝非是强调助人为乐的目的是为了求得他人的回报,不过是从经商的角度把这点关于做人应该具备的道德展开来谈。

雪中送炭,温暖人心

性格不同的人,其人际关系也会迥异。对于胡雪岩来说,怎样搞好人际关系,其中大有学问。譬如说,如何去对待那些迫切需要帮助的人,其中就有很大的学问;对此,你可以完全置之不理,对其死活不去理会,或者热情相助,以便得到回报。前者委实眼光短浅,后者却是眼光远大。如果一个处境窘迫的人得到你的帮助,那么当他获得成功的时候,肯定会在第一时间想着感念你并回报你。胡雪岩将这种“雪中送炭”的方法,称之为“烧冷灶”。这就是胡雪岩典型性格中的贴身性格之一。

胡雪岩对王有龄的资助正是这种“雪中送炭”式的帮助。用胡雪岩的话来说:“我看你好比虎落平阳,英雄末路,心里有说不出的难过,一定要拉你一把,才睡得着觉。”还有一个关于此事的更清楚明白的说法。胡雪岩告诉王有龄:“我曾经读过看人面相的书,你的根骨预示着你终将是富贵之人,我这里有替东家从某人那里收回的500两银子,请你一定要收下。”



事实上，胡雪岩的这次“雪中送炭”是冒着很大风险的，原因是胡雪岩其实是挪用了东家的钱来私下里帮助王有龄的。因此王有龄害怕自己一旦用了钱，就会连累到胡雪岩。而胡雪岩的回答却非常朴实：“你用不着担心，我自己会给东家一个合理的解释的。我除了一条命之外什么都没有，就是想东家要我的命也对他没什么好处，却白白地失去了500两银子，他肯定不会对我很苛刻的。你就放心拿着银子去吧，事成之后快点还回来就是了，千万别忘记了。”要钱没有，要命一条。既然能下定这样的决心，就看出胡雪岩已经拿定了主意，这个忙是一定要帮的了。胡雪岩成功的基础就是由这次“雪中送炭”而奠定的。

这种“雪中送炭”的方式，在中国传统社会中非常流行。旧社会上海滩大亨黄金荣，就是在蒋介石患难的时候与其结识的，他不但帮蒋还清了数千元的债务，还给蒋介石资助了一笔旅费，让蒋介石可以投奔广州。之后蒋介石在政界发迹，黄金荣的地位也就牢固不可动摇了。杜月笙结交戴笠也是同样类似的情况。戴笠从小是个无赖，靠着摆小摊骗钱度日，被警察所追捕，之后来到上海混社会，也是在流氓群中干一些无本“生意”。当时，杜月笙已经跨进了黄金荣的大门，当他和戴笠第一次见面的时候，就认定戴笠是个“人才”，因此与戴笠倾心结交，没多久二人就结为了兄弟。后来戴笠在仕途很不顺利，有一段时间甚至陷入到了一文不名的困境，于是就去恳请杜月笙帮忙。当时，杜月笙已经是上海滩首屈一指的阔人了。但是却依然顾念旧情，一次就给了戴笠50元。戴笠用完了这50元，杜月笙就又给了他50元。对杜月笙“慧眼识英雄”的恩情，戴笠始终记挂在心，当他后来成为炙手可热、杀人不眨眼的大特务时，还经常对部下提起往事，赞叹杜月笙“古道热肠”，算得上他生平知己之一。每次去上海，都一定会跟这位盟兄亲密交往，共商大计。

另一种“雪中送炭”的情形是善于和下台人、失意文人打好关系。可能会有人有意结交或有意帮助没有发迹的人，但是对于已经官场失势的人却很少有人看重。胡雪岩却不是这样。宝璜由于政绩平庸，被当时的四川巡抚丁宝桢用“才堪大用”的奏折形式，借助朝廷的手将他体面地请出了四川。宝璜在京城闲居，天天呼朋唤友，饮酒品茶泡赌场，看上去非常悠闲，但事实上心中却是非常落寞。于是，胡雪岩就特意前去拜访，劝说他前去上海游玩，所需费用统统由胡雪岩负责。宝璜由于受限于旗人的身份，在京城的确玩得很不过瘾，因此就跟着胡雪岩去上海、杭州游玩了，猜拳狎妓，游山玩水，非常痛快。于是就把胡雪岩看作了密友，之后每遇大事，必定自告奋勇，帮助胡雪岩在京城打通关节。

胡雪岩不但给地方“雪中送炭”，而且还给朝廷“雪中送炭”。当初胡雪岩开设阜康钱庄没多久，朝廷进行军事行动，需要大笔资金，因此户部（也就是清廷的财政

部)开始发行官票。

从表面上看,朝廷规定“愿将官票兑换为银票,与银一律”,然而,如果朝廷节制,官票发行适度,倒还无所谓;假如官票没有限制的滥发,可是现银是有限的,而官票却是无数,到时候官票的大幅贬值就是必然的了。

清廷户部异常狡猾,通令各省布政使司衙门(也就是省库),每省吃下一定数量的官票。接着,再由各省布政使司衙门,通令省内钱庄或票号等民间金融机构,进行强制分摊,将所有官票统统吃下。换句话说,朝廷凭空发行纸钞(也就是官票),以此强制兑换民间的现银。

不用说,正常人对朝廷的这种做法没有不忧愁万分的,非常害怕以后票多银少,使得自己吃大亏。杭州城里大小小钱庄经营者,没有不哭丧着脸的,大家伙儿在钱庄公会里开会,商讨对策。对于那次同业聚会,胡雪岩并未参加,不过他事前很清楚地交代阜康钱庄的档手刘庆生说:“如今我们做生意,目的就是要帮助官军取得胜仗。只要可以帮助官军获取胜仗的生意,咱们都要去做,即便是赔钱生意,也一样要做。这不是什么亏本,是提前放出资本而已,等到日后官军打了胜仗,天下从此太平,到时候还会有不好做的生意吗?到时候,咱们是出过力的,公家肯定会报答咱们,在生意上会一路畅通的。”

正由于得到了胡雪岩这样的指示,因此刘庆生在杭州城钱庄公会中,抢先吃下了额度为15000两的现银,兑换了“官票”。事实的确如胡雪岩所料。清廷镇压了太平天国之后,由于阜康率先承销官票立下了功劳,因此特地对其下旨予以褒奖,于是阜康钱庄名震京城。

胡雪岩善于对一些失意的官僚文人进行拉拢,让他们成为自己的谋士,这一点很有些孟尝君遗风的意思,许乃钊就是这些谋士之一。胡雪岩对他非常恭敬有礼,专门写信给他,大力赞扬他的政绩政声,然后一一诉说了浙江民众的疾苦,以及当时面临的种种窘迫情况,表现出虚心求教的诚恳态度,许乃钊被他的诚心敬意感动,于是为他忠心耿耿地服务而不自觉。自然,也经常暗中给许乃钊一些好处,使许有知遇之感。再像落魄文人裘丰言,胡雪岩逢年过节必定奉送礼金,这让裘丰言非常感激。胡雪岩的这些做法,让他在当时就赢得了具有“春秋”策士风度的赞誉。

不过,“雪中送炭”也并非逢人就雪中送炭,而是通过敏锐的目光,看出有资望的人,或者是将来肯定会被起用的人,与其殷勤交往,时常探望,慰勉其寂寥,解决其困难,让对方心存感激,将其当成是“雪中送炭”的磊落君子。一旦遇到机会,先前的种种投资,就可以获得丰厚的利润了。



胡雪岩商道箴言

患难之中见真情，胡雪岩屡出义举，或许并不是源于本性，更重要的是他非常清楚“雪中送炭”的积极作用，懂得先给别人面子，然后再从别人那里获得面子的道理。



古道热肠，帮人到底

胡雪岩并不是做每件事的时候都一门心思想着要别人的回报，不过胡雪岩清楚这样一个道理，那就是：与人方便，自己方便。

譬如，胡雪岩在湖州有一位生意伙伴，名叫郁四，郁四和胡雪岩是在前往湖州的途中结为知己的，他们二人在生意上合作后更是所向披靡。就在二人意气风发打算大干一番事业的时候，郁四却因为自己的家事差点儿丧失了做生意的信心。他整个人变得颓废至极，以至于都想到了死。而对于做事则更是提不起半点兴致。胡雪岩听到这个消息后，首先是打发陈世龙去探听消息。之后胡雪岩实在无法放心，于是就丢下生意从上海亲身前往湖州，特意去看望一下“四哥”，仅仅是这一举动就已经使郁四异常感动了。当天，郁四表现得很开心，说完心事之后，胡雪岩认为必须帮助郁四料理好家事，要不然绝非长久之计。事情起因于郁四长子的去世，而已经出嫁的女儿又回家争夺家产。郁四身边有一位相好的水晶阿七，由于并非郁四的发妻所以不能分家产，假如水晶阿七以后有了郁四的后代，那么她就有了分得郁四一份财产的权力了。

郁四的女儿最担心的就是这一点，因此想方设法想要赶走水晶阿七。她在父亲郁四身边喋喋不休地编排着水晶阿七的不是，甚至为达目的而造谣中伤。郁四听信了女儿的谣言，于是将水晶阿七给休了。此后，不但阿七异常痛苦，而且郁四的生活也过得一团糟。其实打心眼儿里说，郁四是很不乐意赶走阿七的。然而事已至此已无法挽回了。胡雪岩赶来之后，立刻就找到了解决的办法。胡雪岩根据郁四所说的和陈世龙打听到的秘密消息，帮着郁四出主意。他让郁四先给已经出嫁的女儿一笔钱，让她以后别再想着得到任何好处了；随即，胡雪岩帮郁四和阿七安排了一次别具一格的“洽谈”。由胡雪岩出面请阿七前往一处事先安排好的场

