

HU XUE YAN DE
JING SHANG ZHI DAO



赵一鸣◎主编

胡雪岩的 经商之道

胡雪岩由一个钱庄学徒一跃而成为拥有亿万家财、叱咤风云的“红顶商人”的经历曾经让无数人为之惊异。在今天，胡雪岩的名字已成为成功的代表，财富的象征。本书总结了胡雪岩一生的做人经商智慧以及他圆融通达的做事方法，希望帮助读者在现实的生活和事业中少走弯路，多一分成功。

励志
文库

新疆美术摄影出版社

胡雪岩的经商之道

主 编 赵一鸣



新疆美术摄影出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩的经商之道 / 赵一鸣主编. — 乌鲁木齐:
新疆美术摄影出版社, 2012. 1
(励志文库)
ISBN 978-7-5469-2086-3
I. ①胡… II. ①赵… III. ①胡雪岩 (1823~1885)
— 商业经营 — 谋略 — 通俗读物 ②胡雪岩 (1823~1885) —
人生哲学 — 通俗读物 IV. ①F715-49 ②K825. 3-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 009075 号

胡雪岩的经商之道

出 版: 新疆美术摄影出版社	开 本: 710mm×1000mm 1/16
	字 数: 120 千字
地 址: 乌鲁木齐市经济技术开	印 张: 12.875
发区科技园路 7 号	版 次: 2012 年 1 月第 1 版
邮 编: 830011	印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷
经 销: 新华书店	书 号: ISBN 978-7-5469-2086-3
印 刷: 北京市平谷县早立印刷厂	定 价: 25.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

胡雪岩生于清朝道光年间，历经道光、咸丰、同治、光绪四位皇帝，正好是清朝走下坡路的时候。当时吏治腐败、变乱四起、列强侵扰，世风日下，正是在这样一个乱世之中，他凭借着过人的智慧和技巧，由一个钱庄学徒一跃而成为拥有亿万家财、叱咤风云的“红顶商人”。

民间有句话叫“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩”。曾几何时，胡雪岩传奇般的赚钱神话使得无数人为之痴迷，成为大多数商人的终极梦想。胡雪岩的名字成为成功的代表，财富的象征。

胡雪岩生活的时代已经离我们渐渐远去，但胡雪岩传奇般的一生至今仍让我们津津乐道。他的一生，鼎盛时一呼百应，行走于红白两道；衰落时树倒猢猻散，落得个凄凉的结局。而他的一生又充满了那么多的谜团，何以立身？何以发家？何以悲剧收局？他成功的经验是什么，他失败的教训又在哪里？

现代社会，商业竞争是如此惨烈，一个人要想在激烈的社会竞争中站稳脚跟，拥有一席之地，并不断地稳步前进，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”。而胡雪岩的经商之道无疑给了我们很多的启示。

胡雪岩的一生智慧就体现在做人和经商两个方面，他的价值观、原则、方法和技巧，都会给经商之人以启示。他的做人智慧是经商智慧的前提，我们编辑这本书也是希望通过这本书，通过贯穿胡雪岩一生的做人经商智慧的精髓，管窥他圆融通达的做事方法，使我们在现实的生活和事业中少走弯路，多一分成功，少一分挫折。

在胡雪岩的身上，成功与失败同在，精华与糟粕并存，今天的人们之所以对他感兴趣，不仅在于他的成功给人以有益的启示，而且他的失败同样让人有所感悟。不管在什么样的社会环境中，脚踏实地，诚信经商，公平竞争，这些都应该成为经商者必须坚持的底线。



目 录

第一章 成大事者必以德行为第一	1
靠德行迈出人生的第一步	3
诚心诚意交朋友	6
凡事多为别人着想	8
第二章 把诚信和信誉至高无上	11
诚信是做人做事的基本素质	13
以诚为本,以信待人	14
有“信”才有“利”	16
量力之后再许诺	17
背信弃义之事绝不能做	18
言必行,行必果	20
第三章 借助别人的势力	23
巧借“东风”好行船	25
背靠大树好乘凉	27
帮助自己就是帮助别人	30
让别人为自己去宣传	32
要善于审时度势	34
用别人的钱创自己的业	38



第四章 巧妙布局必成赢家	41
自己也可以创造商机	43
高手不避讳投机	45
在变化中寻求机遇	48
出奇才能制胜	50
敏锐地抓住每一个商机	52
光有精明是不够的	55
场面的收放要慎之又慎	60
第五章 最重要的是人才	63
树立肯用人的好名声	65
因人致用	68
防人之心不可无	71
发挥下属的积极性	73
舍得给员工投入	75
攻心为上,巧收奇才	78
第六章 让别人赢自己才能赢	81
合作双赢	83
以和为贵,不夺人之美	85
处处小心,不自招人嫉妒	89
合作是成功的基础	91
宽容大度,以德报怨	94
与人方便,与己方便	96
第七章 长远的目光不可少	101
眼光要准,行动要快	103
把握时局,顺时成业	105
舍得投资对自己有用的贵人	107
先树品牌后赚钱	110



活络投资,分散风险	114
第八章 商人重德也重利	117
先取义,后取利	119
义利相济	121
律己宜严,待人宜宽	124
得失面前要淡然	126
给人出路,为自己留后路	128
第九章 情爱同样能换来利益	131
情路与商路的最佳结合	133
逢场做事,成人之美	136
美色演绎商场春秋	139
为栓人才,情人易主	141
事业不能因感情而停步	144
第十章 圆融通达的处世谋略	147
要学会真诚地赞美别人	149
要想取之,必先予之	152
以退为进,忍一时之气	155
知人善任,识人铺路	160
不要欠下人情债	162
圆融的处世之道	164

第一章 成大事者必以德行为第一

早在 2000 多年前，著名思想家荀子就说：“君子博学而日省乎己，则知明而行无过矣。”可见，自古以来，中国士人就特别注重德行。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。



靠德行迈出人生的第一步

先秦时的姜尚在《太公兵法》中曾经说过一句话：德者得也。经商也要以德为先。人品即商品，人格即财富。一个商人可以缺资金、缺关系、缺人才……缺什么都可以，唯独不能缺“德”。

胡雪岩出生在一个贫寒之家，他的父亲虽然是个小知识分子，但也只让他读了两年的私塾。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。在胡雪岩 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他母亲一个人的肩上。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他讲，到私塾里面要听老师的话，不要吵闹；替人家放牛，要好好看管，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



胡雪岩成了一个具有健全人格的人，也深深影响了他的生态态度，而这一切正是胡雪岩成功的基础。

在胡雪岩 13 岁时的一天下午，他又像往常一样去郊外给地主家放牛，在草地上把牛拴好后，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，又往四周看了看，一个人也没有。在好奇心的驱使下，他打开了包袱，想要看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，对于一个只有 13 岁而且家境贫穷、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，肯定在四处寻找遗失的包袱，所以他决定在原地等待失主。

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，而自己又偏偏相信了他，那不就上当了吗？那好事不就做不成了吗？经过再三考虑，胡雪岩决定先把包袱藏到草丛里，然后像没事儿人一样，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，他就强忍住饥饿，继续坐在那里等待失主。

又过了一段时间，终于，有一个人十分焦急地跑了过来，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，很不錯，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，不但一丝不苟地完成老板交代的事情，分外的事情也帮着干，因此，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，此时的胡雪岩不仅更加勤快干活，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，胡雪岩帮助大伙计算账，算盘打得飞快，而且账算得又快又准，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，也就是他后来改变了胡雪岩的命运。他当即看重了胡雪岩，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，到这一年为



止，他当跑街已经3年了，于老板破格提拔他当副掌柜，但他拒绝了这个又升职又加薪的机会。当时，很多人都不明白他的这一行为。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，所以，以后总是放心地把重要的事让胡雪岩去办，胡雪岩也因此得到了很大的锻炼。

诚心诚意交朋友

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。胡雪岩也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。胡母虽然没有多少文化，却是一个勤劳、贤惠、识大体的人，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，胡雪岩铭记在心。在家时，他孝顺母亲，和兄弟们的感情也非常好。后来，出去当学徒，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。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，需要有同行同业人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，他还有对于政局和生意的敏感，总能及时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，松江漕帮实际上的当家人。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。比如在钱庄生意上，他就得到信和的大力帮助，要是没有信和钱庄的长期借款，他的阜康钱庄的开办启动资本也就无从而来。比如在生丝生意上，他就得到了丝商大户庞二的支持，没有庞二作为后盾，他根本不可能一进入生丝销洋庄就开始垄断市场，控制价格的运作……

古人云，事业者，人也。如果人际关系紧张，缺少来自他人的



帮助，那么，纵有远大抱负，才华横溢，也是难以成功的。因此，务必要牢记“独木不成林，孤掌难鸣”这一古训。

朋友贵在以诚相待。只要你对别人讲情义，别人就会跟你讲情面、交朋友。而那些能够改变我们命运、促使我们事业有成的贵人正是从朋友中出来的。朋友、贵人，犹如人生路上的铺路石，靠情义结交朋友、贵人，就是在为自己的成功铺平道路。胡雪岩的成功道路就充分说明了在生意场中用心去交朋友的重要性。

凡事多为别人着想

《墨子》里有这样一句话：万事莫贵于义。俗话说，商场如战场。在竞争如此激烈的环境下，人缘和朋友就是最好的“矛”和“盾”。善待他人、利益均沾是交朋友的前提，更是自己事业有成的基础。胡雪岩有一句名言：在生意场上人要学会“前半年想想自己，后半年想想别人”。“想想自己”就是为自己的生意去细心谋划，“想想别人”就是想想别人的辛苦，别人的难处，有钱大家一起挣，而不是只为自己的利益着想。

在商场上，为自己谋利是应该的，很多人也在细心谋划自己的事业。但是，能够做到为别人着想的人却少之又少。在这里，“想想别人”中的“别人”既包括我们交易的对象——顾客，也包括我们的竞争对手以及合作者。多想想顾客是因为只有做到想顾客之所想，抓住顾客的心理，提供他们所需要的产品，顾客才会慷慨解囊；多想想竞争或合作的同行，是因为在竞争中，知己知彼，方能百战百



胜，只有了解了对对手的想法，才可以在竞争中时时把握先机，掌握主动权，从而战胜对手。在合作中，讲的是双赢，只有在为自己打算的同时，为合作者的利益着想，才能得到对方的信任和尊重，对方信任你才会尽心尽力帮助你，双方也才能合作愉快，达到共同赢利的目的。

胡雪岩的这句名言可以说是他人际关系良好、做生意成功的一个法宝。杭州被围时，胡雪岩冒死出城筹集粮食，他去找漕帮的人帮忙。但是，在漕帮同意帮助，并在帮忙时出现困难时，胡雪岩又及时伸手帮助。这一举动为胡雪岩赢得了讲义气的称赞。此后，只要是胡雪岩的事情，漕帮帮忙就非常卖力。

胡雪岩的挚友王有龄升任湖州知府，原来海运局坐办的位子也就空缺了，王有龄就想让胡雪岩填补这个空缺，但是胡雪岩拒绝了。他对王有龄说：“你下面的那个副手已经在那个位置十几年了，头发都已经花白了，他做事兢兢业业，一直希望能够做到正手的位置。好不容易等到了这个位置有了空缺，如果被我的占了去，他肯定非常失望。还是让他当那个坐办吧。我还有我的生意可以做，并且还可以在哪些方面协助你，再说我太忙，也没有时间去做官。”

后来，那个副手升任坐办后，心里非常感激胡雪岩。有什么事情都会向胡雪岩请教，这就相当于胡雪岩虽然没担当实际的职务，却成为幕后的实际操作者。

在这件事中胡雪岩把“想想别人”发挥得很好，不仅给予了别人渴望已久的东西，更是交到了一个宝贵的挚友，获得了很好的名誉，真正实现了名利双收。在这一点上，胡雪岩的聪明和练达渲染得可谓是淋漓尽致。

凡事多为别人着想，江湖上有云：“你做初一，我做十五；你吃