

胡雪岩： 经商处世之道

全面分析『红顶商人』胡雪岩，品读其卓越『经商处世』智慧

生意做得越大，眼光越要放长远。做大生意的人，定要看大局。你的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到一国，就能做一国的生意；看得到国外，就能做国外的生意；看得到天下，就能做天下的生意。——胡雪岩

雪漪◎编著



 中国纺织出版社

胡雪岩

经商处世之道

胡雪岩是晚清著名的红顶商人，他的一生经历了许多坎坷，但他始终保持着乐观向上的心态，最终在商业上取得了巨大的成功。他的经商之道，不仅在于他的智慧和勇气，更在于他的为人处世之道。他待人真诚，乐于助人，这种品质使他在商界中建立了广泛的人脉，也为他的成功奠定了基础。



胡雪岩： 经商处世之道

全面分析『红顶商人』胡雪岩，品读其卓越『经商处世』智慧

生意做得越大，眼光越要放长远。做大生意的人，定要看大局。你的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到一国，就能做一国的生意；看得到国外，就能做国外的生意；看得到天下，就能做天下的生意。——胡雪岩

雪漪◎编著

内 容 提 要

胡雪岩生逢乱世，在晚清官府腐朽、动荡不安的年代，他以自己的智慧、胆识、精准的识人眼光，从一个钱庄的小伙计一跃成为富可敌国的红顶商人。其经营谋略可谓前无古人，后无来者。这其中必然有其过人的智慧与技巧，值得大家细心研究和学习。

本书从志向、德行、人脉、借势、用人、冒险、眼光、处世等多角度，对胡雪岩经商处世的智慧做了详尽的总结和剖析。他的为人处世，他的奋斗，他对商业独特的见解，依然可以成为大家的一盏指路明灯。

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩：经商处世之道/雪漪编著. —北京：中国纺织出版社，2012.10

ISBN 978-7-5064-8893-8

I. ①胡… II. ①雪… III. ①胡雪岩(1823~1885) —商业经营—谋略②胡雪岩(1823~1885) —人生哲学
IV. ①F715②K825.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第165696号

策划编辑：曲小月 李伟楠	责任编辑：李伟楠
特约编辑：顾银政	责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京中印联印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年10月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15

字数：136千字 定价：26.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

胡雪岩是晚清时期中国商界的风云人物，他的一生充满传奇色彩，他在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“商神”陶朱公范蠡相媲美，因此后人誉胡为“亚商神”。他白手起家，从一个钱庄小伙计开始，通过结交权贵显要而走上发家之路；洋务运动中，他引进设备，聘请洋人，大发横财；左宗棠西征时期，他筹粮筹饷，借外债，大发引资财。几番周折，他便由一个钱庄伙计一跃成为富可敌国的红顶商人。鲁迅先生评价他是“中国封建社会的最后一位商人”。

胡雪岩的一生跌宕起伏，既精彩，又惊险。但从商人的角度来看，胡雪岩无疑是商业奇才，他创造了一个神话。胡雪岩是第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马殊荣的商人，是中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的商人。他的成功之路终结了传统商人的旧式经营模式，开启了中国新式商人的先路，被人们尊为商场中的楷模，更被人们视为做事的榜样。

胡雪岩之所以能成功，关键就在于他深谙中国的传统文化，十分懂得为人处世的道理和技巧。

一个人如果过于方方正正、有棱有角了，那他在生活中肯定会处处碰壁、时时受压。但一个人如果过于圆滑世故、八面玲珑，总想着让别人吃亏而自己得便宜，久而久之这种人肯定就要承受众叛亲离之苦。因此，做人最好的方法就是外圆内方，只有这样的人，才能如鱼得水。但在胡雪岩看来，做事要越圆越好，只有讲求“圆”，各种关系才能打理得井井有条、恰如其分，这样做起事来才会事半功倍、无往而不利。

胡雪岩能成为商场中的风云人物，拥有富可敌国的资产，这与他善于用人有很大的关系。“金无足赤，人无完人”，作为领导者和管理者，在用人时不能只求“完人”，得学会去运用每个人的优点，把合适的人放在合适的位置上。

正所谓“朝中有人好办事”，胡雪岩正是紧紧把握住了“大树底下好乘凉”的精髓，他先借助王有龄开钱庄，后又以左宗棠为靠山创办胡庆余堂，从而一步一步走向事业的巅峰。

胡雪岩一生做事以圆融为要，经商以变通为重，关系以交贵为主，借力以他人为梯，谋划以长远为略，用人以合适为准，处世以诚信为本，宽心以完美为终。

孔子曰：“夫仁者，己欲立而立人，己欲达而达人。”所以在孔子的哲学里，讲求“仁”、“义”的人就是道德高尚的人。胡雪岩虽身为一名商人，但以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，绝不投机取巧。他富而不忘本，经商不忘忧国，在赚了钱以后

大行义举，获得人们的高度赞扬。他协助左宗棠西征，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分力量。当然，胡雪岩也未能跳出商人的圈子，所以他身上也就自然带有商人的劣根性，富裕了就在生活方面极尽奢华。但是，金无足赤，人无完人，在胡雪岩的身上，更多的是值得大家学习的东西。

编著者

2012年3月

目录

CONTENTS

● 第一篇

胡雪岩万里鲲鹏之志：商道之高度，取决于志向之远大

- 有多大的志向就能做多大的事 / 3
- 成大事者必有开疆拓土的气魄 / 7
- 为自己的志向而进行抉择 / 10
- 磨炼定力，驾驭时机 / 13

● 第二篇

胡雪岩完善自我之法：做上乘之人，德行是一切的开始

- 德行是一切的开始 / 19
- 心向着天，眼睛盯着地面 / 22
- “仁义”当头，乐善好施 / 25
- 赚钱要走正道，成功才能长久 / 28
- 有信用的人才会值得别人去相信 / 32

● 第三篇

胡雪岩结交贵人之谋：找到好靠山，大树底下才好乘凉

- 做生意不能没有靠山 / 39
- 结交官场须烧冷灶 / 42
- 舍得投资对自己有用的人 / 45
- 结交朋友，赞美很重要 / 48

● 第四篇

胡雪岩规划人脉之道：以情义交友，得人心大于得金矿

- 以情义结交朋友、贵人 / 55
- 结交有学识之人，取长补短 / 58
- 保住别人的面子就是给自己加分 / 61
- 为人分忧，化无尽感恩为无尽忠诚 / 65

● 第五篇

胡雪岩借势起势之策：让关系畅通，顺势而为实现共赢

- 借桥借路，实现共赢 / 71
- 把握时势，成就英雄 / 74
- 巧借东风，实现自己的目的 / 77
- 借力生财，一劳永逸 / 80
- 借他人之口做大市面 / 83
- 利用形势变化来赚钱 / 86

● 第六篇

胡雪岩知人善任之智：善识人用人，把住人才把住财脉

- 做大事就要唯才是举 / 91
- 用非常眼光识破奇才 / 95
- 给别人一个合适的位置 / 99
- 给一个人多大的责任，就该给一个人多大的权力 / 102
- 用人不疑，不随便干预对方 / 106
- 因势利导，对人才进行改造 / 109

● 第七篇

胡雪岩创新大胆之慧：敢承担风险，抢在人前才能获利

- 生意场上敢为人先 / 115
- 冒险，也要想清楚再做 / 118
- 胜败在于“敢”与“不敢”之间 / 121
- 做生意要灵活才能化解风险 / 124

● 第八篇

胡雪岩慧眼识机之能：眼光精准远，留心则处处是商机

- 眼光要看得准、看得远 / 129
- 处处留心，处处都是商机 / 132
- 善于变通，发现新财路 / 136
- 机会转瞬即逝，要善于发现和把握 / 139

● 第九篇

胡雪岩谋划定夺之绝：做长远规划，绝不打无准备之仗

- 要想取之，必先予之 / 145
- 生意头脑要活络 / 149
- 舍小利趋大利，放长线钓大鱼 / 153
- 不抢同行的饭碗 / 157

● 第十篇

胡雪岩扬名立腕之举：把名气打响，生意就会越做越大

- 做生意要讲文化品位 / 163
- 商人要学会舍财扬名 / 167

- 招牌叫响，黄金万两 / 170
- 守住面子和招牌 / 173

● 第十一篇

胡雪岩圆融处世之术：处世要圆通，刚柔相济皆为利

- 做事以“圆融”为要义 / 179
- 谨小慎微防人妒 / 183
- 得饶人处且饶人 / 186
- 吃亏也是占便宜 / 188

● 第十二篇

胡雪岩掌控全局之要：着眼于大局，未雨绸缪控制全局

- 用连环计锁定全局 / 193
- 控制全局需要合适的人 / 199
- 忍一时能稳住局面 / 203
- 有全局眼光才能未雨绸缪 / 207

● 第十三篇

胡雪岩经商济世之德：为富必要仁，商人更要有责任感

- 为富且仁是赚钱的根本 / 213
- 做好事和赚钱是相照应的 / 216
- 为别人打伞就是为自己打伞 / 220
- 有了钱就要多做好事 / 224

参考文献 / 228



Hu Xueyan JingShang Chushi Zhi Dao

第一篇

胡雪岩万里鲲鹏之志：
商道之高度，取决于志向之远大



胡雪岩认为“立志在我，成事在人”，一个人只要有了远大的志向，就会为自己创造成功的条件。自古乱世出英雄，英雄创时势。胡雪岩，为官是朝廷要员；经商则富可敌国。胡雪岩有远见卓识，即使处在腐败战乱的晚清时期，依然能够在一次又一次的困境中找到生机，为自己的宏伟志向积累成功的动能。



有多大的志向就能做多大的事

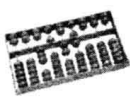
胡雪岩语录

早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，
这样才算得上是个大男人。

.....

胡雪岩幼年丧父，家庭贫困。为了养家糊口，胡雪岩从小就到杭州信和钱庄当学徒。那时候，杭州人称学徒为“学生子”，干的是又累又脏的粗杂活。但是胡雪岩并没有“人穷志短”，他聪明好学，勤快又善解人意，并且能言善辩，很快就博得了钱庄老板的赏识。三年满师之后，胡雪岩顺利地成了这家钱庄的伙计。

上天把胡雪岩“读书做官”这条道路给堵死了，却为胡雪岩开启了另一扇门——商之门。在信和钱庄，胡雪岩经常单独负责催款收账，从未出过任何纰漏，因此很快又被提升分管“外场”，从事联络客户、放款和兜揽存款的业务。这期间，胡雪岩果然不负东家所望，不仅将“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。



但是，素来就胸怀大志的胡雪岩，此时已经不安于做“外场”的现状了。胡雪岩还未出道的时候，就曾经说：“早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，这样才算得上是个大男人。”这个志向正胡雪岩在商界不断开拓、走向辉煌的原始动力。虽然他自幼就怀有建立不世之功的抱负，但是由于自己身份卑贱、没有本钱而壮志难酬。因此，尽管他平常在众人面前总是嬉笑无忧，内心深处却总是郁郁寡欢。多年的“外场”工作总算让胡雪岩日渐成熟起来了，他深知要实现自己的人生抱负，就必须依靠官吏的支持，正所谓“背靠大树好乘凉”，而自己仅凭一个钱庄小伙计的身份，要想与在任的官吏拉上关系简直比登天还难。

当时正是咸丰初年，正赶上了太平军席卷全国，需要用兵的时候。然而，中央财政尴尬得一点腾挪的余地也没有，即使新开苛捐杂税，也难以解救这燃眉之急。

面对危局，在大臣的策划下，朝廷出台了一项“筹饷上策”，也就是“奏令各省，劝谕绅商士民，捐助军饷”。当然，这个“捐”字就是出钱买官的意思。而胡雪岩的机遇也正是“捐官”带来的。

当时的王有龄郁郁不得志，在父亲死后，举目无亲，潦倒落魄，由于无所营生，所以常来泡茶馆，以解烦闷。胡雪岩早就对王有龄这人有些了解，知道他祖籍福州，为人正直，满腹经纶，却一直怀才不遇，处境异常艰难。出于怜悯，胡雪岩经常请王有龄喝酒。酒至半酣，王有龄趁着酒兴把自己的困窘告诉了胡雪岩。

虽然王有龄的先父曾给他捐了一个“盐大使”的官衔，但这只是捐官的第一步，得到的只是一个虚衔，是吏部发的取得“盐大使”资格的一个“执照”，如果要补缺，则还要到吏部去报到，



称为“投供”，然后抽签分发候补。由于王有龄一直都未曾“投供”，所以也就谈不上什么“补缺”。因此，浙江沿海虽有几个盐场，却根本没有王有龄的位置。王有龄还说，如果境况允许的话，自己倒是想“改捐”，做个知县。因为知县虽小，却是一方的父母官。但是现在自己穷困潦倒，也就只能想想罢了。

听罢王有龄的一席话，胡雪岩不由心头一亮，眼前的王有龄绝非等闲之辈，他认定眼前落魄潦倒的王有龄将来必定会有所转机，只是时候未到。如果自己现在助他进京“投供”，日后定有出头之日。而此时，胡雪岩手中握有钱庄讨回的五百两银票。这五百两本是难讨之账，即使没有讨回来，东家也不会为难他。于是，胡雪岩把这五百两银票送到王有龄跟前，供他进京投供之用。王有龄本不敢接受，但当他感到胡雪岩是真心实意地要帮他，绝非儿戏时，他又感激万分，视胡雪岩为自己的生死之交。

王有龄是幸运的，在北上途中，幸遇“总角之交”、时任江苏学政的何桂清。有了这重关系，王有龄再次回浙江后，就成了巡抚黄宗汉手下的红人，也顺利地成为“海运局”的坐办。此后，王有龄更是吉星高照、官运亨通，在政界青云直上。做官之后的王有龄当然也知道饮水思源，不遗余力地到处寻访胡雪岩的下落，最后终于找到了胡雪岩。为了报答胡雪岩，王有龄支持他开钱庄，甚至不惜以巡抚之职通令全省：凡在自己管辖范围内的公款往来，必须由胡雪岩的阜康钱庄来汇兑，否则不予接纳。

胡雪岩也凭借王有龄的权势，以“阜康钱庄”为自己在金融业的中心阵地，周旋于官府、帮会和洋商买办之间，形成了一个庞大的关系网，并利用这个关系网进行各种经济活动，事业也蒸蒸日上。及至后来，王有龄升迁巡抚，对胡雪岩的事业更是产生了重大



而深远的影响。

在宋代做过宰相的苏东坡曾说过这样一句名言：“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志。”一个人有了远大的志向，还需要具有坚韧的品性。胡雪岩心志远大，时刻都在为实现自己的梦想而寻找机会，当初与王有龄的一席话，让他发觉王有龄绝非等闲之辈，必定会翻转过来，认定此人一定能帮助自己成功，足可谓眼光独到，见识卓远。