

中华
方略

一代商圣

胡雪岩

勤勤恳恳 智仁勇信

背靠大树 攀权附贵

顺势而为 把握商机

借鸡生蛋 借米下锅



京华出版社

F715

83

中华方略

11/15

一代商圣

胡雪岩经商方略

推子编著

京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

一代商圣/樵子编著. - 北京:京华出版社,2002
(中华方略丛书)
ISBN 7-80600-653-2

I. 一… II. 樵… III. 胡雪岩 - 商业经营 - 谋略
- 研究 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 093352 号

编 著 ☐ 樵 子
责任编辑 ☐ 林方建
封面设计 ☐ 博尔图文设计工作室
出 版 ☐ 京华出版社(北京市安华西里 1 区 13 楼)
(010)64258473 64258472
发 行 ☐ 新华书店总店北京发行所经销
印 刷 ☐ 北京市铁成印刷厂
开 本 ☐ 880 × 1230 1/32
字 数 ☐ 2400 千字
印 张 ☐ 100.5
印 数 ☐ 5000
出版日期 ☐ 2005 年 10 月第 1 次印刷
书 号 ☐ ISBN 7-80600-653-2/1·95
定 价 ☐ 268.00 元(全十册)

京华版图书,版权所有,侵权必究。

编 委

聂润宇 余晓刚 随红侠

朱咏丹 李家晔 杨东红

张应娜



前言

当欧洲 19 世纪商战最剧之时，亚洲之东，中国之地，忽有不学无术，恃其天真烂漫之身，出而与环球诸巨商战者。是何人？乃胡雪岩也。

君名光墉，世居浙江，雪岩其号也。由商而宦，保膺道员，以钦赐黄褂入朝闻。虽以一身兼商宦二分，而经营事业，仍以商家为多。其先后之曾文正、左文襄、李鸿章，或以谥传，或经海外新民之口以名传，惟胡君独以号传。以谥与名传者，犹有凭借朝廷位望之嫌，而以号传者，乃能独立宇内，四顾无援。一本其商家之信义，无论妇人女子，上下老少，皆如探喉而出，名为某某焉者也。

夫以君之冒险进取，能见其大，使更加以学问，而又得国家保护之力，以从事于商战最剧之舞台，我中国若茶、若丝、若金银镑圆，商业之进步必大有可观，岂必一蹶不振，竟至于是乎？乃或始赖其力，终且背之，甚者更下石焉。于国家保护之力既不可得，而君亦争闲使气，不为文明之冒险，而近野蛮之冒险，论者或归罪于土木声妓，奢侈太过，而熟知奢侈报小，顽锢祸大乎？浙人士或有借门下食客之盛，曲摹其闲情别致以传写生平者，而于中国商业社会上最大之影响或略焉而未详，则是书亦乌足传也？然于不足传之中而读是传者，或得因其宫室之美，妻妾之奉，穷乏之后，以想见其当年鼓动商会之机力，又安必竟见为不足传者？况谈言微中，如筹餉协赈，以及后匪难民之局，钱江义渡之捐，一切我浙诸善举之于今为烈，更自有可传者在乎！

嗟嗟！自君一败，而中国商业之响绝音沈者几二十年，正不知受亏几何？纵偶有一二海上经商，略涉商学，以问欧洲之津，然胆脆量狭，枝枝节节而为之，欲如君向之冒险直任，即集当今诸商



前言

董而问之，亦益自谓勿如也，然则胡雪岩之望亦重矣哉！其入人亦深矣哉！迄今雪岩之成而败，败而其后又渐兴，昭昭在人耳目；有足令人抚脾长叹者。中国梦梦，吴山沈沈，安得雪岩再生，鼓舞吾辈后人，再扬我中华志气！

限于时间、资料、学识所限，不确之处请读者指正。

编者

2005.9



目 录

勤勤恳恳 智仁勇信

——先学做人,后学做事

胡雪岩经商方略

1

要想做事,先学做人。胡雪岩不止一次告诫他的手下,一定要在正途上“勤勤恳恳去巴结”,不要有“发横财的心思”。其以勤勤恳恳为本,便具备了成就大业的根基。再加上其兼具智仁勇信四德,以智仁勇信为用,便具备了成就大业的才能。由此中国近代史上便诞生了一个由学徒出身而成一代商圣的奇人——胡雪岩。

君子爱财,取之有道	(3)
眼光长远,智高一筹	(10)
存仁重义,所向披靡	(13)
刀头舔血,敢于冒险	(16)
一诺千金,诚实守信	(18)



目 录

背靠大树 攀权附贵

——背靠大树纳风乘凉

常言道：朝里有人好做官。与之相似，官场有人亦好为商。在旧社会，为商者攫取最大利润的最优之途便是将官与商相结合，亦官亦商。这是一代“红顶商人”胡雪岩于弹指间而成巨商豪贾的根本原因。

慧眼赠金，人生豪赌	(27)
攀权附贵，钻营献贿	(34)
见广识深，跻身官场	(39)
旧树已倒，再附新贵	(42)
不仅要锦上添花，还要雪中送炭	(48)
四面出击，巧用官、商、江湖、洋场势力	(51)



顺势而为 把握商机

——最要紧的是眼光

时势造英雄,而真正的英雄就在于能做到审时度势,顺势而为。胡雪岩也讲到:“做生意怎样的精明,十三档算盘,盘进盘出。丝毫不漏,这算不得什么!顶要紧的是眼光。”胡所讲的眼光便是指一个人的高明,是对时势、对大局的把握。这正是胡之大异于常人之处,于此处可见胡经商的大智慧。

把握时事,看准大局	(59)
逆向而动创商机	(64)
深谋远虑开钱庄	(67)
长远眼光,投资生丝、典当行	(68)
为势所迫,附官场,借东风	(71)
乘时借势筹洋款	(74)
天变人亦变,一家老少得脱险	(76)
巧打擦边球,吸纳太平军将士存款	(79)
寻机缘,巧渡危机	(80)



目 录

注重形象 善作广告

——招牌是金

胡氏为商,以诚信为本,其通过树名声、打广告赢得顾客之心,不仅如此,他还注重产品质量、服务态度、店面的陈设等细节,以此来招揽顾客。他讲:“余存心济世,誓不以劣品取厚利。惟愿诸君心余之,采办务真,修制务精。”胡所做一切皆为求名,并籍此以求利,胡求利由求名始,此其异于一般为商者之处,由此亦可见胡高瞻远瞩,做大事获大利的大智慧。

树“金”字招牌,创知名品牌	(87)
以名图利,名至实归	(90)
巧策妙划,广告扬名	(94)
冷语伤客三春寒,微笑迎宾数九暖	(98)
注重门面,巧修妙陈	(101)
高手过招,“真不二价”	(106)
采真制精,以质取胜	(108)



借鸡下蛋 借米下锅

——十个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮

“借鸡生蛋，借米下锅”，是胡雪岩以他人之钱为己所用的真实写照。他借信和的钱，借公家的银子开自己的钱庄，借阔少的钱开自己的当铺，甚至以十万银子做了百万的生意。从中我们可看出胡不仅仅将钱看作钱，还将钱看作资本，高世人一招。从中更可看出胡雪岩经商的大智慧。

借船下海，创阜康钱庄	(117)
以钱生钱，铜钱眼里翻跟斗	(122)
四两拨千金，以十万抵百万	(126)
多元投资成就一代富商	(128)



目 录

天时不如地利 地利不如人和

——一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮

常言道:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。一项事业的发展尤需众人的鼎力支持。而对于一个领头人来讲,最重要的就是如何选用人才,如何赢得他人的真心相助。胡氏选人,最强调一个“忠”字,他认为无才之人最多使企业发展不起来,而不忠之人却使企业走向灭亡。胡氏用人,讲求用人不疑,疑人不用;人尽其才,才尽其用。正因如此,胡才能得他人鼎力相助,在极短时间内成为一代巨商。

识人以忠为本	(133)
木秀于林者,风必摧之	(134)
眼光独到,选才不拘一格	(138)
因人致用,人尽其才	(140)
才尽其用,取人之长	(145)
用人不疑,放心放手	(149)
赏罚分明,利以激人	(152)
情以感人,得心为上	(156)
替人着想,解后顾之忧	(159)
胡氏用人之道	(162)



待人之道 人抬人耀

——互帮互衬得双赢

“花花轿儿人抬人”是胡雪岩常挂在嘴边的一句话，这句杭州谚语的意思是讲人与人之间只有互相帮衬，相互抬举，才能共赢，达到有饭大家吃的局面。在生意场中，胡雪岩对待江湖势力，对待同行，甚至对待对手都坚守此信条。这为胡赢得了许多朋友，这些人不仅在生意上帮助胡雪岩，而且为胡解决了许多额外的困难。这更使胡感受到设身处地为他人着想，互利共赢的重要。

讲情重义闯“江湖”	(167)
网开三面待同行	(172)
容人饶人得人心	(175)
有福同享，初一、十五分开做	(178)
商人重利，雪岩重情义	(182)



风花雪月 视女如货

——宁舍一朵花,抱得万锭银

英雄难过美人关,胡雪岩亦深知温柔乡中,最容易消磨一个人的志气。因此他讲:一想到这个道理,接着便是警惕,由警惕去想正事,这一想就是一身汗!正事不知有多少,不知为何都抛在脑后!这样下去,可真是危险了。正是基于这种认识,胡才能真正做到生意归生意,感情归感情,终成一代商圣。

- 为图发展,雪岩破例娶两妻 (189)
- 枕边春色,演商场春秋 (192)
- 为攀高枝,视亲女如货 (196)
- 迎娶女杰,为己事业再添翼 (200)
- 为收春心,夫人出面纳妾 (204)
- 为取取舍,雪岩慷慨赠妾 (207)
- 为买人心,竟洞房割爱 (208)



忧国报国 济世扬名

——商人之命，系于国运

为商者皆以利为本，一般为商者皆工于心计，善于投机，然为巨商者，则不仅仅如此。为巨商者除工于心计，善于投机之外，必心忧天下，所谓“上忧国，下忧民”。为商者，必如此，方能成巨贾豪商，错此则必败。胡雪岩于乱世开药店，行义诊；设义渡，为军营送药；为应考举子送补品；且在朝廷不负任何责任情况下，以自己的家业作担保，从外国借款助左宗棠平定新疆。惟其如此，方显巨贾豪商本色。于胡所为，后人往往是仁者见仁，智者见智，但有一点是非常明确的，即其所为非常人所能及！

仁义为本创药号，广救世人	(217)
设义渡，解困扬善	(221)
办赈抚，寸心报国	(225)
行仗义，杨乃武与小白菜得昭雪	(227)
扬志气，胡雪岩巧驭洋商	(231)
分国忧，助左宗棠平定新疆	(236)
步青云，一代商圣成红顶	(241)



目 录

为商之忍总论	(245)
--------------	-------

分 论

势之忍	(249)
苛察之忍	(250)
勇退之忍	(252)
交友之忍	(253)
利害之忍	(256)
祸福之忍	(259)
言之忍	(261)
争之忍	(263)
俭之忍	(264)
失之忍	(266)
取之忍	(268)
与之忍	(270)
乞之忍	(272)
求之忍	(273)
特立之忍	(275)
色之忍	(278)
气之忍	(281)
酒之忍	(283)
声之忍	(285)
食之忍	(287)



目 录

好之忍		(288)
恶之忍		(290)
淫之忍		(293)
侈之忍		(294)
贫之忍		(297)
富之忍		(298)