

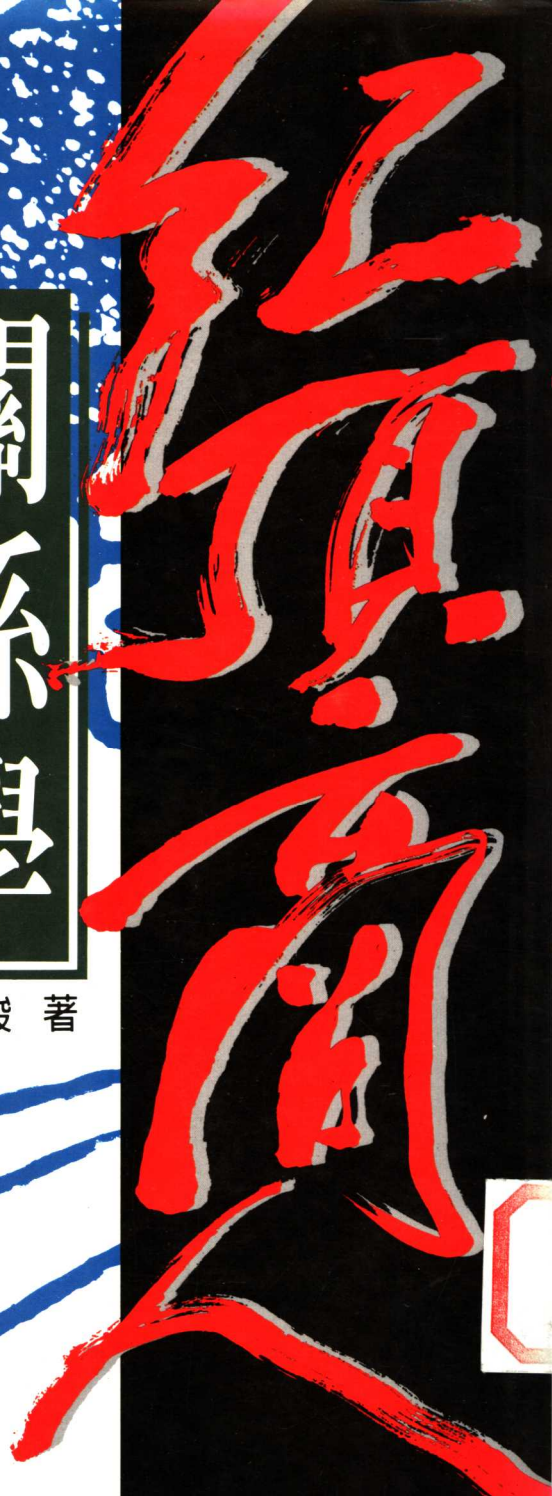
BUSINESS
WEEKLY
商業周刊



關係學

王駿 著

紅頭風



商周叢書 50

紅頂商人關係學

王駿著

紅頂商人關係學 / 王駿著；
-- 初版。-- 臺北市
：商周文化發行：[臺北縣新店市]：農學社
總經銷，民85
面： 公分。-- (商業周刊叢書；50)
ISBN 957-9293-48-1

1. 人際關係 2. 企業管理
177.3

84013846

商業周刊叢書50

紅頂商人關係學

作 者 / 王 駿

責任編輯 / 孫碧卿

校 對 / 洪淑娥

發行人 / 金惟純

社 長 / 何飛鵬

主 編 / 徐以瑾

發行所 / 商周文化事業股份有限公司

社 址 / 台北市敦化北路62號5樓

郵 撥 / 1173141-9商周文化事業股份有限公司

電 話 / (02) 773-6611

封面設計 / 連健夫—雅連設計公司

打字排版 / 正豐電腦排版事業有限公司

印 刷 / 韋懋彩色印刷事業股份有限公司

裝 訂 / 晨捷裝訂廠

總 經 銷 / 農學社

電 話 / (02) 9178022

讀者服務專線 / 711-0577

□1996年(民85)8月15日一版4刷

行政院新聞局局版臺業字第4081號

售價 / 250元

版權所有 ● 翻印必究

ISBN 957-9293-48-1



定價250元

你是應變高手？

一個人危機管理36心法

陸炳文著

西元二〇〇〇年眨眼就到，
新世紀要面對新危機，以及舊問題。
從個人考試壓力，到地球生態大壞，
我們的能力一邊在受自己質疑，
一邊在追求更廣闊的機會。
抓住時勢或受挫於時勢？
如何做最完善的個人應變準備，
開拓活路？
——本書正在引導你我進入、
觀察、管理新的危機世代。(B53)



定價200元

享受溝通

洪秀鑒著

溝通是一種藝術，其運用原則完全存乎一心；
而溝通的學習，是永無止境的。
本書作者以多年的成功溝通經驗，
提出許多事例與運用技術，
足供您在日常工作與生活中，
化解障礙，使溝通無往不利！
(B54)



定價250元

銷售八法

——銷售實戰寶典

劉樹棠著

行銷書籍多如過江之鯽，但銷售人員永遠覺得少一本，
本書就是行銷人員永遠少的那一本書！
作者以長達二十年個人的行銷實戰經驗，
結合外商與本土的商戰實例，
同時彙整許多實用的銷售管理表格，
以期幫助所有的行銷人員，
克服橫逆，攀登銷售顛峰！(B51)

作者簡介

王駿，民國四十五年生，南京市人，政治大學財稅系畢，曾任工商時報記者、聯合報記者、現任工商時報資深記者。

商周叢書 50

紅頂商大關係學

王駿著

《商業周刊叢書》出版的話

變局・解釋・挑戰

詹宏志
《商業周刊》顧問

●變局●

「台灣真的變了。」一位去國多年的歸鄉遊子喟然而嘆。

我們坐在午後的咖啡座裡，咖啡店是集前衛與庸俗於一身的雅痞式裝潢。落地窗望出去，車如流水，店招耀眼，路人行色匆匆，金屬光澤的商業大樓巍然矗立。桌面上，一份報紙的標題寫著：立法院又現風暴、股市再開紅盤、美商即將來台投資大型商場、農民包圍工廠抗議污染……。「台灣真的變了。」這位曾經年輕、熱情、叛逆、如今落籍異邦的中年人聲音有點暗啞，冰水杯上一滴滴淚水彷彿是他落寞的心情。

台灣變了，不只是他感覺到了，我們身居台灣的人更覺得台灣的變像是錄影畫

面快速前進，無從捉摸，無法看清。變，它變得更好，也變得更壞；變得更擁擠，也變得更疏遠；變得更民主，也變得更衝突；變得更富饒，也變得更貧乏；變得更有希望，也變得令人不安，……到處有新事物，到處有怪現象。這就是那位歸鄉遊子以及我們眼中所見的台灣。

●解釋●

在變局裡，「解釋」成爲最大的飢渴。台灣會怎麼樣？經濟會怎麼樣？國民環境意識會怎麼樣？資本市場會怎麼樣？房地產會怎麼樣？我會怎麼樣？我的子女會怎麼樣？

人人忙著問，媒體（以及媒體舞台上的學者專家）則忙著回答。每個人並不一個答案爲己足，每個人都想多搜集幾個答案來安枕；甚至同時問很多神明，確保有一家天堂可去。

在資訊之海的迷航中，我和其他幾十位朋友共同創辦了《商業周刊》，我們也開始提出對社會變局的解釋，也增加了更多的噪音。

這些朋友和我，大都是在專業新聞工作上歷練了多年；我們大概算是嫺熟的職業資訊人員，但都有著一些不滿意（對台灣原有媒介工作方式、態度、成績的不滿

意)。——我們得知雜誌是難爲的，專業性的商業資訊周刊更是高難度的工作，但我們仍然組織起來，以有點驚人的熱情和自信把自己「上了市」。

●挑戰●
你問我爲什麼？

因爲我們想試探一些可能（台灣的雜誌、報紙只能是聳動的作業方式？），我們想通過一些挑戰（嚴謹的、內斂的商業新聞能立足嗎？），我們想追求一些結果（媒介與讀者的互信互賴可以改造社會嗎？）。

你所看到的《商業周刊》就是這樣的來歷，你所拿到的叢書也是同樣的背景。我們不知道自己是否可以成爲最被信賴的媒體工作者，我們只希望夠誠懇，二十年後面對自己的作品仍可以不感覺太慚愧。

《序言》

借古觀今，趨吉避凶

王駿

胡

雪巖是晚清時期極富盛名的商人，他藉著清末內憂外患動盪起伏的大環境，乘勢而起，成就不朽家業。

胡氏縱橫政商兩界，其運籌、操縱手腕，都有可觀之處。放眼民國八十年代台灣，政商互動頻仍，各種翻雲覆雨的手法，亦層出不窮。

今昔相較，和現代台灣商場上的大人先生們相比，一百多年前的胡雪巖不遑多讓，其處世之委婉，用人之溫厚，頗有值得後人學習之處。也因此，本書作者借古觀今，以胡雪巖事跡為藍本，通過胡雪巖當年的操作手法、政商經營術，檢驗當前台灣政壇與商界的現狀。

值得注意的是，人算不如天算，心術有時而窮，任何手段、手術都只能在特定格局內運作，雖能在一時一地造成起伏變化，但畢竟無法改造大局形勢。

這也是胡雪巖樓起之後未久，就告樓塌的基本原因。時勢如流水，能造英雄亦

能毀英雄。胡雪巖畢竟拗不過局勢變化，無論他如何神文聖武，幾年之間仍舊歸於煙飛灰滅。

因此，這本書的真正作用，與其說是剖析胡雪巖政商經營術，供現代的「明日胡雪巖」學習模仿，毋寧說是借著剖析胡雪巖的遭遇，今昔相比，點化出工商界鉅子大亨所可能面對的歷史宿命。

這本書所講的，不是發財指南，而是趨吉避凶；不是賺錢速成術，而是明哲保身譜。這一點基本態度，讀者必須有所了解。

《紅頂商人關係學》

《出版的話》變局・解釋・挑戰

《序言》借古觀今，趨吉避凶

詹宏志
王駿

第1回	胡雪巖最擅燒冷灶	大商家長線釣大官	0	1	1
第2回	搞錢要留餘地	花錢要刀口上	0	1	7
第3回	有錢不必做官	助人眼睛放亮	0	2	2
第4回	官商風月同路	手段高下有別	0	2	8
第5回	吃一口報一斗	送禮請客有絕招	0	3	4
第6回	胡雪巖錢莊有靠山	劉立委害苦新光吳	0	4	0
第7回	朝中無人莫經商	門生故舊好作官	0	4	6
第8回	精明不高明	呷緊弄破碗	0	5	2
第9回	花花驕子人抬人	捨却小餌誘大尾	0	5	8
第10回	政治投資放長線	最宜患難燒冷灶	0	6	4
第11回	經商須靠貴人相助	大同十信際遇不同	0	6	9

第12回	洪敏昌知人善任 蔡詩祥廣結善緣	0	7	5
第13回	揮慧劍斷情絲 胡雪巖輕渡美人關	0	8	1
第14回	胡雪巖貪多嚼不爛 王又曾大麻雀挖角	0	8	7
第15回	自己人互相扯後腿 胡雪巖隻手難回天	0	9	3
第16回	渾水可摸魚 完人難做官	0	9	9
第17回	胡雪巖用心交朋友 王玉雲人多好辦事	1	0	5
第18回	胡雪巖收服賭徒 美濃吳賭性難改	1	1	1
第19回	廣施小惠造福衆生 既塑形象亦有財源	1	1	7
第20回	搞軍火刮油水分贓 古戲今唱如出一轍	1	2	3
第21回	洋大人重視生意人 大辜小辜外交長紅	1	2	9
第22回	視女爲商品 贈妾作人情	1	3	4
第23回	胡雪巖勾搭漕幫老大 黑道絕無白吃的午餐	1	3	9
第24回	貪女色陰溝翻船 雙人枕滿頭是包	1	4	5
第25回	胡雪巖擅用主僕關係學 台灣政商界位子擺不清	1	5	1
第26回	胡雪巖搞場面入不敷出 台灣政商風光足底子差	1	5	7
第27回	政變兵災胡雪巖東山再起 渡海創業台商不遑多讓	1	6	3

第28回	政權「變天」 商人應變有一套	1	6	9
第29回	胡雪巖狠心辭妾 衆台商四處留情	1	7	4
第30回	官商勾結靠大邊 改朝換代踏兩船	1	8	0
第31回	重義爲黎民 鉅資解圍城	1	8	6
第32回	朝中有人好靠山 政商關係輪翻轉	1	9	1
第33回	左宗棠辣手滅親 尹仲容才高累訟	1	9	7
第34回	左宗棠造洋輪虛有其表 國民黨建高鐵不倫不類	2	0	3
第35回	糊塗官商搞手段 無辜百姓被犧牲	2	0	9
第36回	你放長線我釣魚 官商合作倆得意	2	1	5
第37回	企業財團搞錢莊 挖東牆補西牆	2	2	1
第38回	胡大商人跟錯主子 現代紅頂攀權附貴	2	2	7
第39回	找琉璃廠行賄衙門 送高球證買通大官	2	3	3
第40回	紅頂高官惹小鬼 將軍局長鬧錢純	2	3	9
第41回	左宗棠不懂洋文遭人算計 大商人深明此理送子出國	2	4	5
第42回	最好交情見面初 逢迎拍馬不足憑	2	5	1
第43回	世事多變難逆料 眼光遠準是英雄	2	5	7

第44回	胡雪巖財大招謗 洪建全錢多惹禍	263
第45回	胡大商人嫁女處處節制 當今官員宴客事事鋪張	268
第46回	位高四方罩 權輕無人理	273
第47回	朝中有人事事好辦 後台無力處處掣肘	278
第48回	左公無力保阜康 央行傾巢救十信	284
第49回	李鴻章踢倒胡大商人 俞國華扶起翁家父子	290
第50回	志野心貪終必敗 風骨義氣青史留	296

第1回 胡雪巖最擅燒冷灶 大商家長線釣大官

清

代名商胡雪巖少年時節浪跡杭州里弄，逐日伺機撞錢，撞得幾文是幾文，彷彿昔日上海「白相人」，又如今之台灣「七桃郎」，小聰小慧，眼看這一輩子就是這樣，難有起色。

然而，胡雪巖之所以爲胡雪巖，在於此君眼光奇佳，相中落拓文人王有齡，東拉西湊使出吃奶力氣，爲王有齡湊足紋銀五百兩，教唆王有齡進京走路子謀幹官位。

後來王有齡果然仕途平步青雲，成爲浙江巡撫，江南膏與之地泰半入其轄區。人之相交，貴在患難，王有齡之有今日，當年胡雪巖五百兩紋銀居功厥偉，於是乎，王氏成就功名之後，胡雪巖立獲強力後臺，此後翻翻滾滾幾經掣劃，成爲有清一代極富盛名的紅頂商人。

陶朱公相準「頗添朽」後進

宦場有云「朝中有人好做官」，凡事官官相護，同門同派師長弟子彼此援引提攜，掩護協助，消災弭禍，踵事增華。其實，陶朱之輩自古即講究政商關係，論起政商關係，商場上又何嘗不是「朝中有人好做莊」。商人往來貿易、運輸貨殖，有如做莊對賭，爲的不過是將本求利，甚至一本萬利，然而，一筆生意經多少衙門關卡在其中。

要打通關卡，甚至消滅關卡，最佳手段莫過於與官場中人結交，與大號官仔有生死與共交，有金蘭拜把交，有銀錢通財交，有這種交有那種交。

官場百態，商場心法，萬古長新，理論恆然，今之工商界陶朱諸公如欲成紅頂商人霸業，應師法前輩胡雪巖手筆，不惜血本，相準俱「頗添朽」之官場後進，砸下大把銀兩，或助其留洋攻取博士學位，或助其往來交際，或助其解決各色困難，著意結納，紮實交往，將來必有大益。

「頗添朽」也者，洋文potential是也，高段紅頂商人眼光遠大，放長線釣大