

胡雪巖

的商政謀略



1. 知人要明，为人要忠

胡氏用人最重一个“忠”字。他认为：无才之人最多是使事业发展不起来，而不忠之人却会使事业走上覆亡之途。

2. 处世圆融，事功求全

胡氏处世虽然尚忠推义，但却不会拘泥于此，他深谙厚黑之道，知晓处世方式要因人因事而异，不能固执偏激而不知灵活变通。

3. 不招人忌是庸才

胡氏深知，在商业场中，因循守旧、固步自封，只有死路一条。有争议的人物往往都是能独立判断，勇于打破规矩的俊杰之士。



台湾华文网股份有限公司授权出版

作者 曾光

中国商业出版社

胡雪巖



的商政謀略

作者 曾光

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩的商政谋略/曾光著. —北京:中国商业出版社, 2001. 9

ISBN 7-5044-4390-5

I. 胡… II. 曾… III. 商业经营 - 谋略 - 中国 - 近代 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 060778 号

北京市著作权合同登记
图字 01 - 2001 - 3423 号

责任编辑:陈朝阳

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京瑞兴印刷厂印刷

*

850 × 1168 毫米 32 开 13.5 印张 285 千字

2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

定价:24.60 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有·侵权必究

胡雪巖

的经营智慧

1. 有志者事竟成

胡雪岩出身于书香世家，自幼博览群书，长大后成为浙江绍兴人，经营一

家纺织业，后来成为浙江首富，他的成功秘诀是：志向远大，脚踏实地。

2. 先施而后，海阔天空

人心中常有许多美好的理想，但只有付诸行动才能实现。胡雪岩的“先施”

是“先施而后”，即在做事前先施于人，让别人先受益，然后自己再受益。

台湾学上网络传媒有限公司出版

作者：曾光 赵永

中国商业出版社

《胡雪岩的经营智慧》

作者：曾光 赵永

定价：23.60 元

本书简介

身世的不幸对于弱者来说，无疑是雪上加霜，但对有志之人来说，却是一帖催其奋进的良药，环境越险恶，他的斗志就越坚定，求胜的欲望也越强烈；胡雪岩年少之时，虽历经坎坷，然其不屈不挠的坚定意志，终使其为自己开创了一条成功之路。

事业的竞争其实就是人才的竞争，胡雪岩深谙此理，相信江湖中卧虎藏龙，人才俯拾皆是，关键在于是否能为己所用。

因此，胡氏虽为一介商贾，却能以侠义之情笼络人心，经营各方人才，终于由此累积了难得的社会资源，巩固了个人的商事地位，并为自己的事业版图奠定了坚实的基础。

订购电话

(010)63846899 63846909

作者简介

曾 光

台湾国立成功大学中文系毕业，四川大学中文所硕士。曾担任某报社副刊主笔，现为自由作家，同时也在中国西南地区多所大学文学院所担任客座讲师。作品散见各大报章杂志及书市，专书著述有《胡雪岩的经营艺术》、《胡雪岩评传》、《曾国藩的成功哲学》等书。



图文制作

北京三木广告公司

目 录

上 篇 胡雪岩的成功智慧

第一章 知其不可赌而赌之 [3]

□知其不可为而为之,知其不可赌而赌之。商业场中,毫发之间,就可能左右全盘命运,怯懦者不知所措,智勇者却能从容应付。而智勇如胡雪岩者往往明知山有虎,偏向虎山行,出其不意,却能履险如夷。

第二章 花花轿儿人抬人 [23]

□这句话乃杭州俗谚,亦是胡氏的口头禅。人要脸,树要皮,一碗饭,大家吃。商业场中,并非总是刀光剑影,偶尔也有温情相待之时,彼此互相捧场,才能利益均沾,市场也才能活络起来。如果互相拆台,恐怕只会彼此垮台,大家都喝西北风。

第三章 真真假假的靠山 [41]

□做大生意,没有靠山是万万不行的。胡氏的事业因王有龄而发迹,又缘左宗棠而如日中天,然而综观他风雨波折

的一生,谁是真的靠山,谁又是假的靠山呢?他所依赖的是靠山,还是其他的什么?

第四章 知人要明,为人要忠 [57]

- 胡氏用人,不是求全责备,而是人尽其长。对于每个属下的性格、脾气,他都了然于心。要如何发挥部下的才能,他是有选择的。胡雪岩用人最重一个“忠”字。他认为:无才之人最多使事业发展不起来,而不忠之人却会使事业走上覆亡之途。

第五章 君子爱财,取之有道 [73]

- 佛云:“我不入地狱,谁入地狱。”为人要有忠厚之心,不可为私欲而生邪念。商人重利,往往刻薄乖戾,行起事来,视他人如草芥。而胡氏行事虽是雷厉风行,对于人间疾苦,却是洞若观火,颇有大家风范。

第六章 处世圆融,事功求全 [91]

- 胡氏行为处世虽然尚忠推义,但却不拘泥于此,他深谙厚黑之道,知晓处世方式要因人因事而异,不能固执偏激而不晓灵活变通。只要能使问题圆满解决,又何乐而不为?当然这并不是置仁义道德于不顾。

第七章 人间万事在一“舍” [109]

- 佛云:“忘我、忘意、忘妻、忘子,方可成佛。”世间凡夫俗子,见色起意,见钱眼开,大都舍弃不得,如何能成仙成佛?

- 商业场中,见小利而不顾身,如何不叫人耻笑?与此等人共谋,岂不事事难舍难分?
- 胡雪岩行事,只要有所值,钱财、女人之类,谈笑之间,便易与他人(现代商人不可依样划葫芦,不知变通)。惟其如此,人们才乐于与之交往,生意才得以大盛。

第八章 心忧天下的商人 [125]

- 并非只有政治家才会“先天下之忧而忧,后天下之乐而乐”,胡雪岩一向认为:无论为官为商,都要有一种社会责任感,既要为自己的利益着想,也要为天下黎民着想,否则,为官便是贪官,为商便是奸商,这两种人,都是没什么好下场的。

第九章 不招人忌是庸才 [133]

- 俗语云:“木秀于林,风必摧之,行出于众,人必非之。”有才华的人,总难免引来非议,这个道理胡雪岩十分明白。
- 胡雪岩深知:在商场中,因循守旧、故步自封,只有死路一条。有争议的人物往往都是能独立判断,敢于打破规矩的俊杰之士。只要有人全力支持他们,他们就会做出令人刮目相看的业绩来。

第十章 洋场风云 [145]

- 胡雪岩道:办洋务,两种人极为要不得:一是待洋人如奉祖宗,拼力讨好;一是视洋人为怪物,极力排斥,拿这两种心态去和洋人打交道,只有自取其辱、自毁财路。
- 胡雪岩又道:洋人也是人,七情六欲,一点不少,所以要以

一颗平常心,正确地看待“洋”字,才能取其精华,去其糟粕为我所用。

第十一章 人在江湖

[169]

- 湘军乃曾国藩的亲军,为晚清一支劲旅,平定太平天国之后,却成了朝廷的心腹大患,被下令解散。自古以来,拥兵才能自重,这个道理曾国藩岂能不知?他何尝想解除军队,自去羽翼?然而当他知道军中已混入青帮洪门的势力后,大惊失色,自知日久必无力制军,于是痛下决心,解散湘军。晚清帮会势力之盛,可见一斑。
- 胡氏为商,知道江湖路多且险,惟有多方交结,才能履险如夷,生意四通八达,所以他叹道:“商人不是在商场中走,而是在江湖中走。”

第十二章 红顶商人

[187]

- 读书人“三更灯火五更鸡”,叫得是有朝一日身披蟒袍,头戴红顶。胡雪岩不是读书人,他求的是富可敌国,朋友劝他做官,他道:“吾善为商,不善为官,吾知商之乐,不知官之乐。”不过,花点银子,捐个虚衔,应酬于官场,他倒是十分看重。晚清,既是大商人,又能获二品顶戴者惟有此君。

第十三章 没有永远的敌人, 只有永远的利益

[205]

- 人在社会上行事,难免会树敌,更何况是商业场中的你争我夺!

- 胡雪岩信奉这样一句话:没有永远的敌人,只有永远的利益。因为多一个朋友多一条路,多一个敌人多一堵墙,一旦生意上对别人构成威胁,形成敌对关系,胡雪岩总会设法与之化敌为友。

下 篇 胡雪岩的商政谋略

第十四章 权重如山,财流如水

[217]

- 精明的生意人都懂得一个道理:“权重如山,财流如水。”一个大权在握的人,就像流水一般随着山形潺缓而下,山越高,水势也就越大,越足以冲毁一切阻碍它的事物。
- 此道理可谓生意经中的真谛,因为,世界上只有水随山转,没有水把山冲垮的事。胡雪岩之所以能成为精明睿智的商人,就是因为他知道权力之于生意,犹如山与水的关系。他在杭州晋云钱庄经历过的兴衰,使他深深明白了这个道理。

第十五章 有义方有利

[243]

- 许多人在商场上只有一个目的:争钱夺利。久而久之,在耳濡目染下变得唯利是图,世间的其他事物在他们眼中都显得无足轻重,无怪乎大诗人白居易曾发出“商人重利轻别离”的感叹。中国传统文化也十分鄙视商人,把经商视为品行低下者才会去从事的行业,古代甚至有“士农工

商”之说，将商人排在最后一位。

- 胡雪岩少年好学，却因厌恶八股文而被老师赶出学堂，断绝了求仕的路途。后来他到青帮做事，养成了江湖儿女的磊落胸怀，接着他又去了钱庄，虽然每天和钱打交道，不过他最看重的还是“义”这个字。他常说：“银子丢了还可以再赚回来，义气丢了，可就永远也找不回来了。”

第十六章 英雄造时势

[265]

- 俗话说：“宁为太平犬，不做乱世人。”但多事之秋通常也正是英雄辈起之时，那些平常愁于没有机会翻身的下层英雄，对于乱世更是具有强烈的使命感。历览古今中外，人们所称道的英雄，大部分也都是出自于乱世。
- 乱世中人才辈出，这一方面是由于时势造英雄，另一方面也在于英雄善于创造时势。因为，时势并非全由天定，人杰不但要能顺势而起，更重要的是，有远识者也要能够自造时势。胡氏即因在纷乱的时局中，敏锐地观察出社会的走向，因时应变，才能在动荡的环境中，成就了自己的事业。

第十七章 能屈能伸大丈夫， 因人成事大豪杰

[289]

- 王有龄是个偃书生，他想靠自己单打独斗做出一番大事业。胡雪岩知道后心里暗自叫好，他认为王有龄是个有节操的人，可以与之交友，只不过世道昏暗，真的要保住这种节操、出污泥而不染，恐怕将会难容于世。因此他又劝王有龄：古往今来的那些高官大爵，有谁是靠单打独斗

起家的？每一个还不都是因人成事。

- 他又说要因人成事，靠的还是真本事，如果自己是扶不起的阿斗，靠谁也没有用。而一个有真才实学的人，如果有幸遇到贵人相助，或是得到能够一展身手的好机会，就一定能有非凡的成就。

第十八章 和为贵，万事兴

[329]

- 胡氏做生意的基本信念，套一句杭州话来说，就是“花花轿儿人人抬”。人和万事兴。胡雪岩做生意时，最忌同行相斗，他认为：做生意无非是为了赚取利益，并不是为了斗气，而赚多赚少在于各自的努力，如果一心只想把别人撵走，自己独吞利益，处处拆别人的台，那就会扰乱市场，害己又害人。

第十九章 送人成仙，自己上天

[359]

- 胡雪岩想做大生意，但要做大生意得有大靠山，否则生意是做不起来的，只是，要到哪儿去找这样的大靠山呢？胡雪岩的眼光与常人不一样，一般人是眼睛向上，找那些看似风光的大官，胡雪岩则是眼睛向下，找那些虽处低位但深富潜力的小官员。这些小官员有前途但没钱力，胡雪岩在适当的时机帮了他们一把，他们便把胡雪岩看成是伯乐，一辈子都记得他。有朝一日，等这些小官员发达了，胡雪岩自然也跟着有好日子过。这就是“送人成仙，自己上天”。
- 王有龄考了三次举试，次次都败北，连他自己都觉得此生与仕途绝缘了，正准备归耕田园时，胡雪岩却看中他是个

人才，出钱让他捐官，想尽方法把他往仕途上送，终于让王有龄闯出了一条路。

第二十章 士穷见节义

[383]

- 陈桂机做了江苏巡抚后，自以为独霸一方、不受拘束，因此肆无忌惮地取出官库的银子到处放贷，胡雪岩劝他，他完全听不进去，后来因付不出地方建设的工钱，激起了民变，他被政敌抓住把柄，罗织罪名、打入大牢，准备将其置于死地。
- 胡雪岩原本可以对之束手不理，但他是个念旧的人，一想到曾受过陈桂机颇多恩惠，此事如果袖手旁观，实在是不义之举，于是他出钱出力，冒着被牵连的风险救出了陈桂机，陈桂机感叹地说：“士穷见节义，胡雪岩，实乃人间真君子！”

第二十一章 这山倒了上那山

[405]

- 江苏有句俗话：“这山倒了上那山，总有一天要成仙！”意思是说人的脑袋要放机灵点，每座山都能修道成仙，山都倒了还死守着，这种迂腐之人，成仙当然无望了！
- 王有龄在陈桂机底下待了数年，什么功绩也没有，最后还花了几万两银子，捐了个七品的盐大使，他原本希望陈桂机能提携他，没想到陈桂机连自己都倒了。王有龄心灰意冷，胡雪岩劝他：“世上哪有永远的靠山！你要学会随机应变，见风转舵。”王有龄接受他的建议，终于时来运转，找到了努赤这座靠山。

上 篇

胡雪岩的成功智慧

胡雪岩，字光墉，安徽绩溪人。

胡幼，家甚贫，遂入钱庄，担任一名小学徒。然胡素机敏，善识人，又乐于助人，人皆交口称之。

有王有龄者，世家子，家败无依。然其抱负谈吐，自有不凡之处，人莫识之，皆以为怪。独胡雪岩知其抱负不凡，必有飞黄腾达之日。

一日，胡邀王有龄饮酒为乐。相谈甚欢，酒至半酣，胡问曰：“兄何以至此？”王感其情盛一一为之道，且云：“万事俱备，唯缺钱尔。”胡乃从钱庄私取五百金，慷慨以赠。事发，胡因此流落街头，然至终无怨悔。

后王有龄主海运，迁湖州府，至浙江巡抚，感胡之旧恩，竭力助之。胡乃自立钱庄，营丝绸，而为江浙大贾。

太平天国爆发后，左宗棠收杭州，营中无粮，军心不稳，左无计可施。胡闻讯前往，三日之内，输粮十万石。左宗棠惊为天神，赏其才能，纳入幕下。左氏平西疆、办洋务，胡雪岩无不为之精心谋划，左倚之为心腹。胡以左之威权，大力发展其生意，一时无人能敌，人皆称其为“胡财神”。

纵观胡氏商海沉浮，可圈可点之处，俯拾皆是。其以一

小学徒出身,数十年而为中国首富,缘由何在?

本书将就胡氏在商场中的一些活动,从不同的侧面展示其高明的经营技巧,探求其发迹之谜,兼以剖析其复杂之人性。

无论商与不商,本书皆有可观之处。

第一章

知其不可赌而赌之



知其不可为而为之，知其不可赌而赌之。

商业场中，毫发之间。

就可能左右全盘命运，怯懦者不知所措，

智勇者却能从容应付。

