

ZHONGGUO SHANGSHENG
HUXUEYAN JINGSHANG
ZHIHUI QUANJI

一代商业奇才操纵商道的智慧锦囊

中国商圣



他，晚清唯一一位红顶商人，披荆斩棘于商场，开拓创新于商业领域，伙计出身却能够实现前无古人的跨行业经营，军火、地产、生丝、药店、典当、贩运粮食……，在这些生意中，处处可以领略到他的商业智慧及不拘一格商业运作之道，大有一种气吞山河的气势。为后代商家们展示出他独特而行之有效的商业风采。

胡雪岩

隋晓明 赵文明 © 编著

经商智慧全集

ZHONGGUO SHANGSHENG
HUXUEYAN JINGSHANG
ZHIHUI QUANJI

一代商业奇才操纵商道的智慧锦囊

中国商圣



他，晚清唯一一位红顶商人，披荆斩棘于商场，开拓创新

于商业领域，伙计出身却能够实现前无古人的跨行业经营，

军火、地产、生丝、药店、典当、贩运粮食……，在这些

生意中，处处可以领略到他的商业智慧及不拘一格商业

运作之道，大有一种气吞山河的气势。为后代商家们展示

出他独特而行之有效的商业风采。

胡雪岩

隋晓明 赵文明 ©编著

经商智慧全集

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩经商智慧全集/隋晓明,赵文明编著. —北京:金城出版社,
2006.6

ISBN 7-80084-845-0

I. 胡... II. ①隋... ②赵... III. 胡雪岩—商业经营—谋略
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 045987 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6422 8516

(编辑部)6421 0080

北京金瀑印刷有限责任公司印刷

787×1092 毫米 1/16 19 印张 300 千字

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

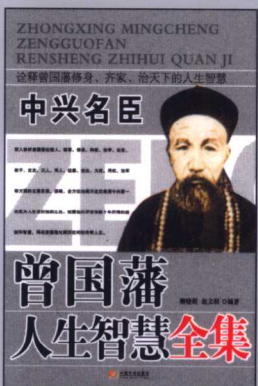
ISBN 7-80084-845-0/F·67

定价:29.80 元

ZHONGGUO SHANGSHENG
HUXUEYAN JINGSHANG
ZHIHUI QUANJI

胡雪岩 经商智慧全集





责任编辑: 苏 雷

封面设计:

创品牌 导流
营销销品牌BOOK
Mb:13381106363
袁剑锋品牌装帧设计机构

前 言

晚清中国,出了一位百年难遇的商业奇才,他就是富可敌国的“红顶商人”——胡雪岩。胡雪岩出身贫寒,最初只是钱庄的一个普通伙计,但他赤手空拳地在商界开辟出了一个新天地,不仅把生意做到了大江南北,还做到了国外。胡雪岩之所以取得富甲天下的商业成就,是与他睿智的经商才能分不开的。他恪守商业竞争的游戏规则,诚信待人,敢冒风险,慷慨好施,任人唯贤,敢于授权……正所谓“古有先秦陶朱公,近有晚清胡雪岩”。尽管所处的年代不同,社会和政治背景也大相径庭,可他们成功的商业运作依然可以给现代的商人带来足够多的经商灵感,他的很多经商智慧对我们今天的商人来说仍然有太多可以学习借鉴的地方。

胡雪岩作为晚清时代的商人,能够在乱世中为自己找到一道道商机,通过仔细分析、观察当时的社会背景和政治格局,为自己建立起一层层可以相托的官场靠山、商界同盟、江湖朋友,在他们的协助下,把道道商机经营成一个个实实在在的财源。这些足以看出胡雪岩的经商眼光之“准”,商业魄力之“大”,为人处世之“圆”。

在商场中,不断地披荆斩棘,开拓新的商业领域,钱庄出身的他能够实现前无古人的跨行业经营,军火、地产、生丝、药店、典当及贩运粮食等等,大有一种气吞山河的气势。他的借资生财、借势成势等经商策略让人拍案称绝;他的经商之道,“做生意赚了钱,要做好事”更是令人心悦诚服;他的为人仗义,使他在社会各界赢得了颇好的人缘;他用人不拘一格,任人唯贤,善待下属,为他网罗了一批忠诚而才能卓越的人士,使他在商业运作中如鱼水得,生意如虎添翼。

但在晚清那样一个官本位的社会里,胡雪岩经商又具有一定的局限性,使他永远不可能作为一个独立的商人而存在,只能成为官僚依附者。再加上他一直自信的用人方面也出现了问题,最终导致他的失败。其原因既有社会、政治的成份,也有自身的不足。所以,我们从其失败的最终宿命



的角度来看,也要剔出他自身的不足和封建时代背景的糟粕,并引以为鉴,真正将其经商智慧活学活用。但胡雪岩的商业成就与在商业运作过程中所出现的过失相比较,成就要远远胜于过失。他能够突破当时封建社会的观念屏障,以异军崛起之姿做到与重要官员平起平坐,成为晚清唯一一个带顶戴的商人,不是有非凡的智慧是很难取得如此商业成就的。

本书将胡雪岩的商业手法全面概括总结为二十条经商智慧,许多智慧至今仍适用于现代商场竞争中,相信读后定会使您受益匪浅。



目录

前 言

胡雪岩经商智慧一 道：商道即人道

1

1. 经商定要先做人 // 3
2. 帮人亦是帮己 // 6
3. 以道为先,凡事多为人着想 // 8
4. 不赚烫手钱 // 11

胡雪岩经商智慧二 誉：造一口长流井

1. 打造金字招牌 // 17
2. 商人应以商誉为本 // 20
3. 如何做到戒欺 // 23



4. 打好场面,坐稳生意 // 26

胡雪岩经商智慧三

远:决定成败靠远谋

1. 见识卓远,立足商界 // 33
2. 要想取之,必先予之 // 35
3. 做生意不可抱残守缺 // 38
4. 先赚名气,后赚钱 // 40

胡雪岩经商智慧四

借:白手起家的学问

1. 借资生财 // 47
2. 借势成势 // 50
3. 借誉生钱 // 52

2

胡雪岩经商智慧五

巧:巧妙行事,利在无形

1. 内部齐心,其利断金 // 57
2. 以逸待劳,造就机遇 // 60
3. 尺有所短,寸有所长 // 62
4. 以其人之道还治其人之身 // 64
5. 巧妙回击对手的挑衅 // 71

胡雪岩经商智慧六

忍:能屈能伸可做“方圆”之人

1. 不计前嫌,以德报怨 // 79



2. 忍一时之气,求一世之全 // 82
3. 有理也可忍让 // 85

胡雪岩经商智慧七

变:变化之中寻良策

1. 要善于变通 // 91
2. 巧变戏法,让闲置的资金流起来 // 93
3. 善于在风险中挖掘商机 // 95
4. 善于在变化中寻找机缘 // 99

胡雪岩经商智慧八

奇:不同的手腕,不同的眼光

1. 出奇才能制胜 // 105
2. 互相帮衬,事业腾达 // 107
3. 别出心裁“哄”市面 // 109
4. 行出于众,人必非之 // 113
5. 以义制不仁 // 117

胡雪岩经商智慧九

机:机会面前要当机立断

1. 不让财源与自己擦肩而过 // 125
2. 只要发现财源就立刻出击 // 129
3. 处处充满商机 // 131



胡雪岩经商智慧十

稳：稳可以增加你胜算的筹码

1. 保持沉稳的心态可以化输为赢 // 137
2. 化险为夷 // 140
3. 不为宠惊,不为辱动 // 144
4. 事缓则圆,不应急于一时 // 146

胡雪岩经商智慧十一

活：心活才可活一切

1. 过招洋人要靠活络的手腕 // 151
2. 明察秋毫,狭缝求财 // 155
3. 做生意不要墨守成规 // 158
4. 顺应时局稳定市场 // 160
5. 眼观六路,准确把握时局 // 163

胡雪岩经商智慧十二

缘：结挚友,成就辉煌事业

1. 精烧冷灶,赢得前途 // 169
2. 促良缘,结益友 // 172
3. 善于察言观色可以事半功倍 // 175

胡雪岩经商智慧十三

圆：左右逢源可成大事

1. 做事要有个轻重缓急 // 183



2. 适可而止是智人之举 // 186
3. 不要逞一时慷慨 // 189

胡雪岩经商智慧十四

晓：通晓世事，百战不殆

1. 通“情”可以达“意” // 195
2. 人可役物，但不可为物所役 // 198
3. 强强联手，制胜之道 // 200
4. 不可轻视江湖规矩 // 203

胡雪岩经商智慧十五

挺：担当风险，挺身而出

1. 商人要有刀口舔血的勇气 // 209
2. 心中要有大局 // 212
3. 身陷危境，义字当先 // 215

胡雪岩经商智慧十六

揽：人才永远是商业发展的资本

1. 舍得钱财赢得人才 // 221
2. 以诚相待才能交到贵友 // 223
3. 不拘一格用人才 // 225
4. 人脉即是钱脉 // 229

胡雪岩经商智慧十七

情：鲜花仍需绿叶扶

1. 女人可作好帮手 // 235



2. 遇到脾气相投的良伴 // 239
3. 男人要过美人关 // 242
4. 盛时而留,败时而弃 // 246

胡雪岩经商智慧十八

善:善为可以结善果

1. 人敬我一尺,我敬人一丈 // 253
2. 不赚结怨之钱 // 256
3. 乐善好施,名气远扬 // 258

胡雪岩经商智慧十九

信:信是人立身行事之本

1. 人信即商信 // 265
2. 做人一定要言而有信 // 267
3. 言必行,行必果 // 270
4. 危难之中,笃诚守信 // 272

胡雪岩经商智慧二十

警:以人为镜,可知得失

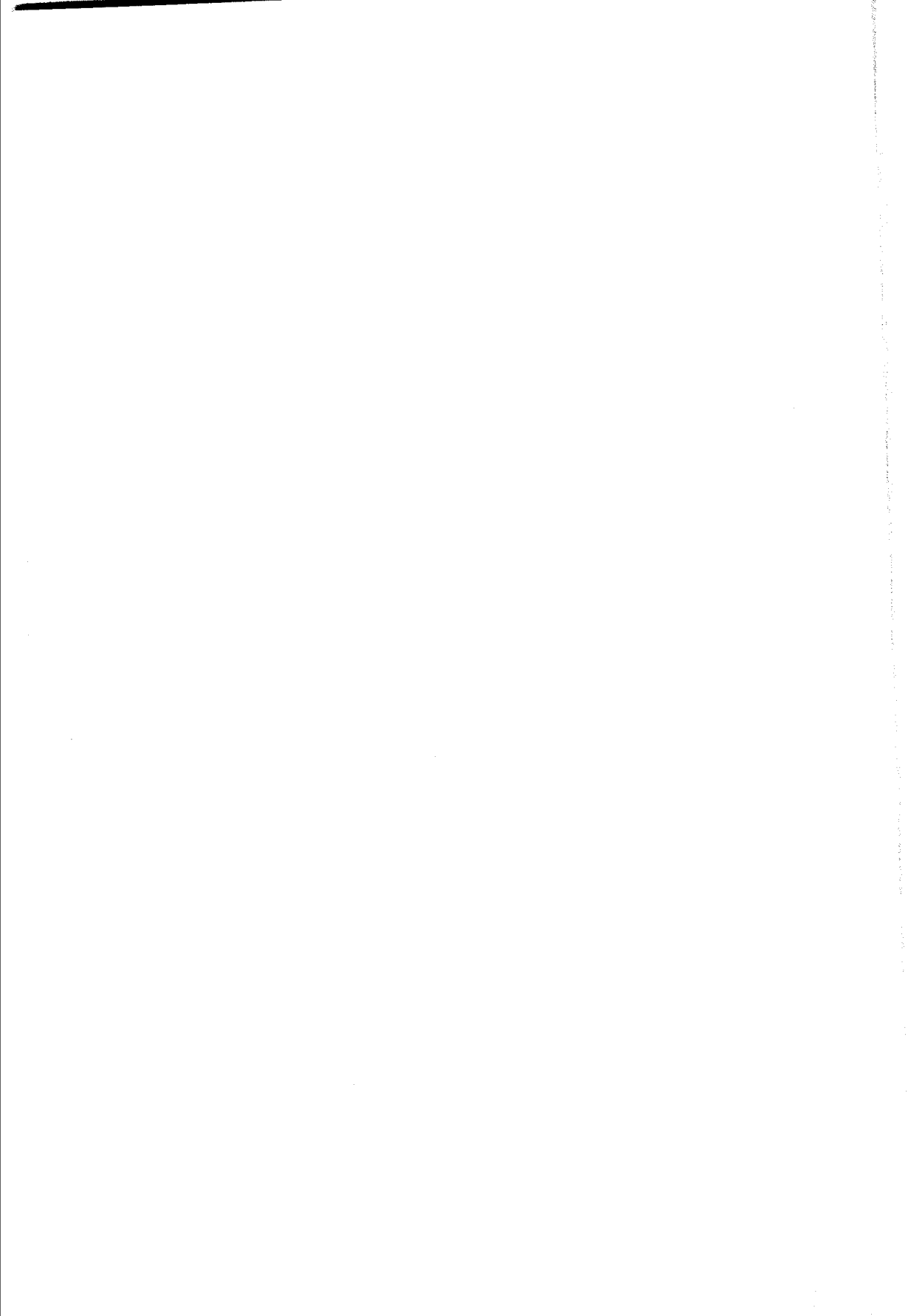
1. 用人也需疑人 // 277
2. 对待坏人不要手下留情 // 281
3. 勿把赌气作争气 // 285
4. 做事要有分寸,谨防顾前不顾后 // 287
5. 成亦官场败亦官场 // 290



道：商道即人道

一个成功的商人，在做人方面也一定是非常成功的。所谓“商道即人道，人道即商道。”只有这样融商道与人道为一体的商人才堪称后世楷模，只有这种人商合一的境界才可以说是商人的最高境界。经商不只是简单的钱货交易。大凡成功的商人都能够看到钱之外的东西，并在此方面开动自己的商业智慧，为自己广开财路！





1.

经商定要先做人

胡雪岩智慧 作为一个成功的商人，胡雪岩自然深谙生财之道。不过胡雪岩眼中的“道”应该是取财于不违背良心、不损害道义的正道。在他经商过程中都体现着他做人的原则，即经商定要先做人。

胡雪岩，这位晚清富甲天下的“红顶商人”，一生离奇曲折，游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。

最初，胡雪岩只是钱庄的一个学徒。由于家道败落，母亲在无奈之下才将他送到一家名为信和的钱庄当小伙计，从扫地倒便壶开始做起。由于他勤快聪明，熬到满师，便成了信和的一名伙计，专理跑街收账。当时不过20岁的胡雪岩实在是有些胆大妄为，竟然自作主张，挪用钱庄银子资助潦倒落魄的王有龄进京捐官，不仅自己在信和的饭碗丢掉了，且因此一举，还使自己在同行中“坏”了名声，再没有钱庄敢雇用他，终至落魄到靠打零工糊口的地步。

好在天无绝人之路，王有龄得胡雪岩资助进京捐官，一切顺利。回到杭州，很快便得了浙江海运局坐办的肥缺。喝水不忘掘井人。王有龄知恩图报，一回到杭州就四下里寻访胡雪岩的下落，即便知道自己力量有限也要尽力帮助他。

重逢王有龄，因资助王有龄留下的恶名自然消除。这时，胡雪岩面临两个相当不错的选择：一是留在王有龄身边。此时的王有龄需要帮手，也特别希望胡雪岩能够留在衙门里帮自己。适当的时候，胡雪岩



也可以捐个功名,以他的能力,在官场中肯定会有腾达的时候。另一个选择是回信和钱庄,信和“大伙”张胖子收到王有龄还回的500两银子之后,为了拉回官场有靠山的胡雪岩,准备让出自己大伙的位子,他找到胡雪岩的家里,恳请胡雪岩重回信和,甚至将胡雪岩离开信和期间的薪水都给他带了去。这两条路胡雪岩都没有走。混迹于官场并非他的兴趣所在,如果回信和钱庄,即使做得再好也不过是个大伙,因此这两条路他都不会走。帮王有龄他自然不会推辞,但最终还是要干一番属于自己的事业。胡雪岩要自己做主,开办自己的钱庄——事实上,这时的胡雪岩连一两银子的本钱都没有。不过,他料定王有龄会外放州县,在他看来,现在有几千两银子把钱庄的架子撑起来,到时可以代理官库银钱往来,凭他的本事,定能够由此发迹。

果然,入道之后,他借助官场的势力,以开钱庄起家,层层托靠,左右逢源,周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间,开丝行、办药店、设典当、贩运粮食、买卖军火,不数年间,便成为驰骋十里洋场,能在上海这一中国近代金融贸易中心呼风唤雨的富商大贾,并成为中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人。

作为商人,胡雪岩有唯利是图的一面,同时,在他经商过程中又透着做人的道理,小到为了朋友和家人,王有龄杭州被困,胡雪岩孤身闯敌营去购粮,之后更再闯绝域,明知左宗棠在京城呆不长,而甘愿冒险为他借洋债;大到为了国家和民族,舍衣施药,广行善事,建义渡,与洋商斗法,救蚕农于危境……

细观胡雪岩与官场、商场及洋人的结识、交往过程中,不难发现,他对官场中人的助力往往比官场中人给他的助力更大;他对商场中的人,无论是合作还是竞争,处处以“和”、“圆”为先;他在与洋人打交道时,则处处以民族大局和黎民利益为重。这些无不显示出他经商定要先做人的处事原则。

当然,胡雪岩商业帝国的最后倾颓,究其原因,和当时的社会背景有不可分割的天然联系。清末,中国时局动荡不定,政府腐朽昏庸,洋商巧取豪夺,再加上中国商界内部的不团结,致使胡雪岩在商道与人道结合过程中受到限制,纵使他再精于世故也无力对付政府和洋人的合围。

但让人值得推崇的是,胡雪岩即使濒临破产也没有为自己匿产私藏。胡雪岩虽然输了,但输得很大气、很洒脱,还输得很光明磊落。事实上,在当时胡雪岩完全有条件为自己私匿一些钱财的。想想胡雪岩驰骋商场几

