

名人传奇故事丛书



商贾奇才

SHANG JIA QI CAI HU XUE YAN

胡雪岩

见机行事 重诺守信 广纳财源 敢冒风险

SHANG JIA QI CAI
HU XUE YAN

潘强恩 编著
延边人民出版社



商贾奇才

胡雪岩

图书在版编目(CIP)数据

商贾奇才——胡雪岩 / 潘强恩编著. - 延吉: 延边人民出版社,
2003.11

(名人传奇故事丛书)

ISBN 7 - 80698 - 100 - 4

I. 商 ... II. 潘 ... III. 胡雪岩 - 生平事迹 IV. K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 106398 号

名人传奇故事丛书 商贾奇才——胡雪岩

编 著: 潘强恩
责任编辑: 金河范
封面设计: 李晓红
出 版: 延边人民出版社
经 销: 新华书店经销
印 刷: 长春市立涛印业有限公司
开 本: 880 × 1230 毫米 32 开
字 数: 2400 千字
印 张: 105
版 次: 2005 年 2 月第 1 版
印 次: 2005 年 2 月第 1 次印刷
印 数: 1 - 3000 册
书 号: ISBN 7 - 80698 - 100 - 4 / I · 17

定价: 160.00 元 (全 10 册)

前言

为政要读《曾国藩》，经商要学《胡雪岩》。

胡光墉，字雪岩，1823年出生于安徽绩溪。他生逢乱世，出身卑微，自小投身于钱庄。但他却能用自己的智慧与才干，晋升于官场，营造万贯家财，令世人瞩目。

他先是慧眼识人，资助王有龄进京捐官，王氏发达之后，知恩图报，为胡雪岩打开了商场、官场之门。后又由于胡雪岩协助左宗棠镇压捻回起义，为其筹措军饷，因这一“殊功”，胡雪岩获赏穿黄马褂，赐紫禁城骑马的殊荣，赫赫然成为晚清惟一名戴红顶子的商人。之后，他营造了以钱庄、当铺为网点，覆盖全国的金融行当，同时还营造了一家金字招牌药店——“胡庆余堂”。但后因陷入李左之争以及洋商排挤，终于1884年破产，一生的富贵荣华，化成南柯一梦。

胡雪岩之所以能纵横商场，结交中外各式人物，层层投靠，左右逢源，其成功的因素可用“智、仁、勇、信”四个字来概括。

本书通过讲述胡雪岩对商场及官场事情上的处理手段与态度，意在分析评论胡雪岩成功与失败的根由，以为广大读者所借鉴。

目 录

第一章 机遇时势篇

“有心栽花”寻贵人	(1)
众人拾柴火焰高	(7)
抓住时机绝不放手	(9)
见机行事，广纳财源	(12)
做生意要把握时事大局	(15)
随时而变，急缓相宜	(23)
有势即有利	(25)
不要让机遇擦肩而过	(30)
把握机会寻求用武之地	(33)
要从变化中找出机缘来	(37)

第二章 深谋远虑篇

移花接木，用别人的钱做自己的生意	(40)
借洋债身价又高	(47)
待时不如乘势	(54)
有失必有得	(56)
软硬兼施，一石三鸟	(66)
力戒“驼子跌跟头”	(74)

有钱不用等于没钱	(77)
未雨绸缪，要给自己留退路	(80)
得饶人处且饶人	(82)
花一文钱要能收到十文钱的效果	(88)
遇事要能沉得住气	(92)
面子保得住，招牌就可以不倒	(95)

第三章 机智果敢篇

精明在于善打心理战	(101)
借得东风好行船	(106)
求利先求名	(110)
仁中取利，义中求财	(112)
欲擒故纵，先放后收	(114)
做生意重在活络	(116)
遇事果敢，敢想敢干	(119)
敢做别人所不敢	(122)
经商要有胆识和眼力	(124)
生意人要善于变通	(127)
智斗洋商	(130)

第四章 好助乐施篇

不顾生死，义救危城	(150)
帮人即在帮己	(167)
行侠仗义抱不平	(172)

“雪中送炭”终有报	(177)
宁舍钱财做人情	(182)
慷慨大度最难得	(185)
以善举感动天下	(190)

第五章 为官处事篇

“圆世”哲学，以柔克刚	(195)
同行的饭碗抢不得	(204)
输也要输得有志气	(208)
做生意也要有情有义	(212)
化敌为友，笑对对手	(216)
成功者必有大自信	(221)
想占便宜就要学会吃亏	(223)
风平浪静好行船	(225)
君子生财自有其道	(228)
不能只想自己，也要想想别人	(230)
防人之心不可无	(234)

第六章 用人天机篇

用人勿疑，疑人勿用	(247)
精诚所至，金石为开	(251)
不惜重金揽人才	(253)
因人致用，人尽其才	(256)
遭人妒者方是英才	(259)

动之以情，方得其心 (263)

用人之长，容人之短 (266)

不能只看面子用人 (272)

第七章 以诚经商篇

戒欺以真	(278)
以善名获取财富	(284)
物真价实乃立足之本	(288)
好生意要有好门面	(291)
做生意也要有规有矩	(296)
说一句就要算一句	(298)
重诺守信乃经商之本	(301)
后 记	(305)

第一章

机遇时势篇

“有心栽花”寻贵人

胡雪岩，名光墉，字雪岩。公元 1823 年出生于徽州绩溪。徽州多商，徽商遍布各地。受经商之风的影响，胡雪岩在父死家贫的窘境中，12 岁那年，便告别寡母，只身去杭州信和钱庄里当起了学徒。

开始时，胡雪岩和其他伙计一样在店里站柜头，后来东家和“大伙”都觉得这个小伙计顺眼，就派他出去收账，胡雪岩认真操办，从来不曾出过纰漏，深得东家赏识。

有年夏天，胡雪岩在一家名叫“梅花碑”的茶店里跟一个叫王有龄的攀谈，知道他是一名候补巡盐大吏，打算北上“投供”加捐。

清代捐官不外乎两种，一种是生意发了财，富而不贵，美中不足，捐个功名好提高身价，像扬州的盐商，个个都是花几千两银子捐来的道台，那一来便可以与地方官称兄道弟，平起平坐，否则就不算“缙绅先生”，有

事上公堂，要跪着回话。再有一种，本是官员家的子弟，书也读得不错，就是运气不好，三年大比，次次名落孙山，年纪大了，家计也艰窘了，总得想个谋生之道，走的就是“做官”的这条路，改行也无从改起，只好卖田卖地，托亲拜友，凑一笔钱去捐个官做。

王有龄就是属于后者，他的父亲是候补道，没有奉委过什么好差事，分发浙江，在杭州一住数年。老病侵寻，心情抑郁，死在异乡。身后没有留下多少钱，运灵柩回福州，要很大一笔盘缠，而且家乡也没有什么可以投靠的亲友，王有龄就只好奉母寄居在异地了。

境况不好，且又举目无亲，王有龄穷困潦倒，每天在茶馆里穷泡，消磨时光。虽然捐了官却无钱去“投



清朝徽州府地图(图中黑圈处为胡雪岩的家乡绩溪县)。

供”。

胡雪岩了解了这些情况后，心头不由一亮，眼前的王有龄决非等闲之辈，若助他进京“投供”，日后定有出头之日，成为助己飞黄腾达的靠山！

胡雪岩虽然读书不多，却极有悟性，对“否极泰来”、“乐极生悲”这类社会哲理体会弥深。他认定眼前这个落魄潦倒的王有龄定会翻转过来，大富大贵，只是火候未到，还缺一位帮他的贵人罢了。胡雪岩年龄尚轻，20出头，正处于多梦时代，他想象自己正是刚肠侠胆、救人危难的豪爽之士，虽算不上“贵人”，但手里尚握重金——那五百两未交给老板的银子，亦是助人成就大业的本钱。

其实，这五百两银子信和钱庄已将它视为“死帐”处理了。因为钱庄惹不起那欠债的人，只能认倒霉。钱庄这次派胡雪岩去要帐也只是碰碰运气，如果能收回这笔钱也完全是个意外收入。谁知胡雪岩与那欠债的人谈得十分投机，两人十分投缘，胡雪岩一说明来意，那人非常爽快地把所欠的钱如数交给了胡雪岩。

胡雪岩在茶店碰见王有龄，心想将这笔钱借给困窘中的王有龄。如果他将来能还更好，如果不能还，对钱庄来说也没有什么损失。

王有龄却不知胡雪岩的心思，他心不在焉地呷口茶，冲胡雪岩拱拱手，然后起身告退。胡雪岩看着王有龄渐渐远去，感觉到一生的重大机遇似乎即将失去，失去了便再难遇到。胡雪岩此时突然坚定了信心，决定在王有龄身上下注。



清朝商人

“老哥不忙走，请看一样东西。”胡雪岩从衣兜里掏出布包，一层层理开，露出一张五百两的银票。原来老板当初交办胡雪岩去讨一笔倒账，并无十分把握，即使讨不回来，也并不怪罪他。故而胡雪

岩未把银票交回钱庄，他寻思把这钱作本钱，做一桩大生意的投资，如今瞅准了王有龄，正好在他身上下功夫。胡雪岩见识高明，他认定以钱赚钱算不得本事，以人赚钱才是真功夫，倘若选人得当，大树底下好乘凉，今生发迹才有靠山。这思想一直左右胡雪岩终生，使他成为一代大贾巨富。

当时，王有龄一下惊呆了，盯住银票入定一般，半天回不过神来。当他听胡雪岩说这银票要送给他进京“投供”时，他双手乱摇不肯接受。这么大一笔钱，没有人敢替他作保，他实在还不起！

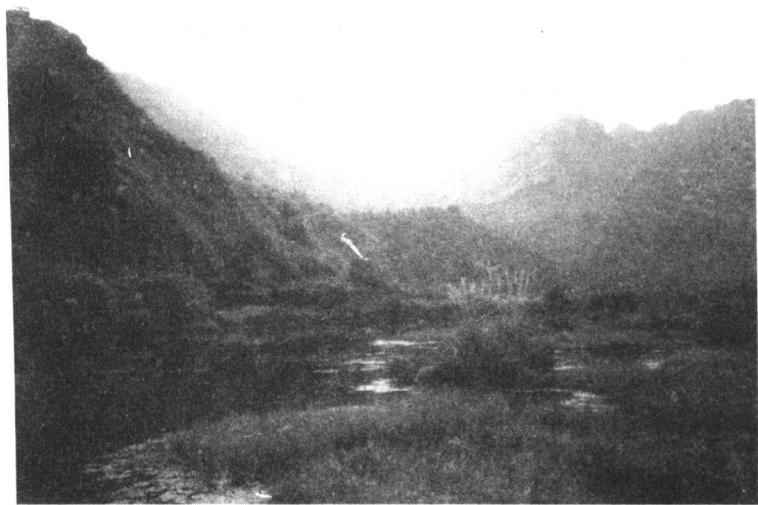
然而当他感知胡雪岩是真心实意，决非儿戏时，顿

时又感动万分，热泪滚滚，倒头便要下拜。胡雪岩慌忙扶住他，两人互换帖子，结拜为弟兄。胡雪岩重又唤来酒菜，举杯庆贺，预祝王有龄马到成功、衣锦荣归。两人如同亲弟兄一般，说不完的知心话，道不尽的手足情。

胡雪岩和王有龄曾有一约，约在茶馆为王有龄饯行。那日王有龄如约而来，然而直到天黑也不见胡雪岩的踪迹，而且胡雪岩并未将其住处告之王有龄，王有龄只有端茶苦候。

夜深客散，茶店收摊子，这才把王有龄撵走。他已经雇好了船，无法不走，第二日五更时分登船远行，临行之前竟不能与其恩人胡雪岩见一面话别。

胡雪岩本非池中之物，虽出身寒微，但他却有一颗早晚总要自立门户的事业心。在他早年的店馆生涯中，



胡雪岩家乡绩溪风光

如果他安于现状，满足于此，或许数年内便能积累一笔小家产，然后娶妻生子，安安稳稳度过一生。然而胡雪岩是一个胸怀鸿鹄之志之人，是绝不甘心同他人一样庸庸碌碌无为终生的。他心怀建功立业之雄心，只是苦于身份卑贱，本钱太少，无法实现他远大的抱负，因此他平素在众人面前总是笑容可掬，但是内心深处却时常郁郁寡欢。

但此时的胡雪岩绝非无所作为，而是睁大了眼睛，寻找机遇，寻找能帮助他实现心中梦想的人。

苍天不负有心人。一心向往上流社会的胡雪岩，终于寻着一人，并认定此人日后定能助他飞黄腾达。此人便是王有龄。因此，他才敢孤注一掷，以贫贱之躯、火热之心，于乱世逆境之中，在王有龄身上下注。

胡雪岩的辉煌历程就是从王有龄捐官开始的。也正是“捐官”这一新概念造就了一代“红顶商人”，为胡雪岩的破土营造了契机。当然，胡雪岩拿饭碗换银票资助王有龄，这件事开始做，就不是茫无目的的，他相信王有龄将来定会发达，这是一场赌博，需要勇气，更要有长远目光。一般人赌的是现在，而胡雪岩赌的是将来，正所谓“长线放远鹞”，王有龄一旦官场走红，胡雪岩自会沾光，那时他的钱就不会白花。而王有龄在穷困潦倒的时候得到胡雪岩的帮助，自然会对胡雪岩感激不尽念念不忘。胡雪岩虽然在帮助王有龄这件事上有目的，但表面上却是不显山不露水的，以致于后来王有龄几次寻他不着，他也不主动送上门去，要是换作别人，恐怕就是另外一幅景象了。

有人将胡雪岩称为“神人”，单从王有龄这件事来看，胡雪岩的这个称谓是当之无愧的。

众人拾柴火焰高

俗话说得好：“在家靠父母，出外靠朋友”。

朋友，实在是一个五光十色的漂亮词。在社会生活中，似乎除父母夫妻、兄弟姊妹、师长等亲情关系极近而不便于用“朋友”称呼外，其他有关系的（不论是情感上还是事务上的）人员，皆可划入“朋友”之列（当然敌人、仇家除外）。只要有交往，就产生朋友；只要称朋友，就意味着人格的平等、情感的亲近、关系的密切，因此“朋友”一词不仅兼收并蓄、包罗甚广，而且是一个十分受欢迎的美丽的词儿。朋友，就意味着友谊、合作、帮助、平等、信任等等含义。它容易使双方产生心理上的认同感，从而为交往与合作创造良好的人际环境。在这个意义上说，确实是“朋友是个宝”，“多个朋友多条道”。

可以这么说，大凡能成大事者，必然是朋友四面环绕，处处都见友情赞。朋友多，事情当然好办，真正应了“人多好办事”、“众人拾柴火焰高”这两句话。然而人心晦晦，人性难测，凭什么别人孤寡单独，就只有某某人到处受欢迎？理由无他，盖因某人平常爱交朋友，到处交情耳！

胡雪岩就是这样的人，喜欢处处交朋友，时时帮人

忙。然而，胡雪岩交起朋友来，生冷不忌，水陆并陈，没有三六九等的界线，真正是什么人和他都有缘分。

胡雪岩的“朋友”，主要是生意上的朋友，为着各自的或共同的利益而进行合作，双方互惠互利，互兴互荣，以利益为纽带，谋求对方的支持与帮助。这就是胡雪岩的所谓“靠朋友”。胡雪岩一向认为生意场中，无真正朋友，但也不是到处都是敌人，既然大家共吃这碗饭，图的都是利，有了麻烦，最好把问题摆到桌面上，不要私下暗自斗劲，结果谁都没有好处。他“替朋友着想”，就是站在对方的角度上充分揣摩对方的需要，照顾对方的利益，并对对方施以恩惠。在他看来，自己的生存发展是靠的朋友，为了赢利还须为朋友着想，二者的目的是是一致的。比如罗尚德存钱一事便是胡雪岩赢得朋友、又获得朋友支持的一个例子。

胡雪岩为了赢得朋友，在阜康钱庄开业的时候，自己垫钱给一些大官的太太、小姐、少爷等各存了二十两银子，也给黄巡抚的仆人刘二存了二十两银子。刘二拿到存折，不仅马上在阜康钱庄存进一百八十两银子，而且向他的朋友罗尚德宣传胡雪岩的为人守信用、讲义气。罗尚德本是清军绿营的一个小军官，利用各种手段攒了一万一千两银子，听说胡雪岩的为人厚道，连夜起出全部银子拿来存，且声明不要存折、不要利息。罗尚德的到来，还意外地解决了胡雪岩的难题。

原来，胡雪岩为了帮助从浙江调任江宁的麟藩台填补二万五千两银子的亏空，已凑了一万多两，还差一万多两银子。罗尚德的一万多两银子，正好可用作借给麟

藩台的银款。胡雪岩之所以慷慨地帮助调任的麟藩台，也有争取将来麟藩台支持自己，将江宁方面与杭州的钱款往来交由阜康钱庄代理的考虑。他既是帮助朋友，也是为了利用朋友。

胡雪岩对于罗尚德，不仅是话说得漂亮，而且是条件优惠：三年定期，期满后本利共一万五千两银子。这样，如果罗尚德回乡，正好可以还清他借的一万五千两的债务！

胡雪岩这样为朋友着想，也是有考虑的：军营官兵们马上就要开往前线打仗，他们身上的钱往哪儿放？一听罗尚德的宣传，定会拿来存入阜康钱庄。

只有替朋友设想，才能赢得朋友；有了朋友，才能靠朋友。胡雪岩从一个钱庄的小伙计发展成雄踞一方的老板，其成功的因素固然很多，但依靠朋友却是不容忽视的一条。

抓住时机绝不放手

在清朝咸丰年间，太平天国运动席卷江南，占领了浙江省城杭州，巡抚王有龄自尽殉职，炙手可热的红顶商人胡雪岩只身得免，逃至上海。虽然幸免于难，但胡雪岩孤家寡人滞留上海洋人租界，心思犹兀自魂牵梦萦，叨念着杭州，一方面是挂念王有龄安危；另一方面，则是老母妻小未曾脱出，音讯茫然，生死不明。

杭州被太平军占领，音讯辗转传到上海，王有龄固