

红顶商人

◆ 一代商圣

胡雪岩

的经商之道

◎ 王岩 编著

一部改变无数有志青年命运的成功励志宝典

huxueyandejingshangzhidao

他和他 轻和松 玩智转 奇于官 商 仍 商 圣 被 为 他 两 人 的 道 为 们 经

一代商圣



延边人民出版社

胡適之

一代國士

胡適之

胡適之先生遺著



上海人民出版社

上海人民出版社

我成功,因为我思考

WOCHENGGONG YINWEI WOSIKAO

王岩◎编 [最新版]

胡雪岩的 经商之道

一部改变无数有志青年命运的
成功励志宝典

白手起家，运筹帷幄蓄大势
特效经营，有胆有识施妙着
私官两道，网罗朋友聚人脉

他轻松玩转于官商两道，他的睿智与奇谋，他的经历和故事，

至今仍为人们津津乐道。他就是被誉为红顶商人的一代商圣——胡雪岩。



延边人民出版社

责任编辑：肖玉梅

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩的经商之道 / 王岩编. — 延吉：延边人民出版社，
2002.12 (2008.4 重印)

(我成功，因为我思考)

ISBN 978-7-80648-907-9

I. 胡... II. 王... III. 成功励志—通俗读物 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 090280 号

胡雪岩的经商之道

王岩 编

延边人民出版社出版发行

社址：吉林省延边朝鲜族自治州延吉市友谊路 363 号 邮编：133000

电话：0433-2902107 网址：<http://www.ybcbs.com>

印刷：康达印装有限公司

各地新华书店经销

开本：710 × 1000mm 1/16 印张：240 字数：3000 千字

2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-80648-907-9

定价：369.60 元(全 12 册)

前言

胡雪岩被称为一代“商圣”在近代中国历史上和曾国藩齐名,“当官要学曾国藩,经商要学胡雪岩”这是在近代社会上流传甚广的一句谚语。胡雪岩的经商之道妙绝天下,无人不知,无人不晓。左宗棠称他是“旷世不遇的商贾奇人”。

胡雪岩最初只不过是一个钱庄的小学徒、跑街的小伙计。但为什么白手起家的他能在短短的数年里快速发迹,成为一代富可敌国的商界首富,并且能够在商场、官场、洋场之间呼风唤雨,任意驰骋,左右逢源,通行无阻,这便是胡雪岩这位极富传奇人物备受关注的关键所在。

胡雪岩成功之处主要在于他的经商谋略、计策和手段。所说的谋略,就是说胡雪岩在实际操作中能够从商势出发,以商势为经营布局的基础;所说的计策是指他在灵活多变的实践中巧于应付,能够把看来不可能办成的事情完成得圆满成功;所说的手段是指他胆识过人,敢想敢做,像滚雪球一样把自己的财富盘大。

胡雪岩认为,要做一名成功的商人,首先要广开财路,把生意做活。想到就做,不可拖延。胡雪岩思路灵活,不拘泥于形式,不仅能把难办的事情解决,而且还能让各方面都满意,皆大欢喜。在胡雪岩的经商活动中,他非常注重借势经营,在他的商业活动中大多数是围绕取势用势来展开的。胡雪岩说:“做事情要如中国一句成语说的,‘与其待时,不如乘势’,许多看起来难办的大事,居然顺顺利利地办成了,就因为懂得乘势的缘故。”这就是胡雪岩成功的秘诀。

从胡雪岩的经商活动中可以看出,一切世事在它发展过程中都存在着时机和事机,特别对人生选择、经营决策、计划实施等至关重要。能够准确地看到时机和事机的到来,并及时做出正确的人生选择,做识时务的俊杰,那么他的人生就能取得成功。任何一位商人都希望把生意做大做强,越来越好,那么胡雪岩的经商之道



绝不可以不知。本书具体全面地总结和阐述了胡雪岩的生财之道,披露了叱咤商场、玩转于官商两道的一代“红顶商人”的成功秘码。对于那些徘徊在商场、官场和一些茫茫然无所适从的人来说,通过研究胡雪岩的发家轨迹,诸多疑难困惑均会茅塞顿开、迎刃而解。希望这部解析胡雪岩商道人生的书籍,能给大家以无限的智慧启迪,从而轻松获取丰硕的财富。



目 录

第一章 抓住机遇,敢想敢干

对经商者而言,时机就是财富。在商业活动中,时机的把握甚至完全可以决定你是否有所建树,抓住每一个致富的机会,哪怕这机会只有万分之一实现的可能性,只要你抓住了她,就意味着你的事业已经成功了一半。胡雪岩则说:“机会要靠大家双手捧出的。”好一个胡大商人,他不仅知道机遇对于经商的重要性,并且敢于去创造机遇,让大家努力去捧出机遇来。这就是胡雪岩的独到之处。那么,胡雪岩是怎样创造机遇的呢?概言之,就是利用事物发展的规律来创造、挖掘发财的机遇。

善于创造和把握机遇	2
有拼才会赢	4
忍辱负重,厚德载物	7
乘势而起	10
密切关注时局	12
巧借权贵以生财	14



擅于变通.....	17
-----------	----

第二章 商海弄潮,充满自信

一个人要想获得成功,就他个人的心理素质而言,自信总是必不可少的。其实,一个商人具有的所谓自立门户的意识,开疆拓土的气魄,还有敢于刀头舔血的胆量,都源自他的自信,西方有一种说法,叫做一个认为自己不可能取得成功的人,他一定会选择一条失败的路走下去。这说法真的是有些道理的。一个希望获得成功的人,必须建立起足够的相信通过自己的努力一定可以取得成功的自信。一个希望获得大成功的人,一定要有大自信。

空手而来,自信满怀	20
借鸡生蛋,创建阜康钱庄	23
不与财富失之交臂	27
四两拨千斤	29
不把所有鸡蛋放在一个篮子里	31
想到就做,绝不迟疑	33
独具慧眼,遍地生财	35
从变化之中求发展	37

第三章 四海结交,八面春风

胡雪岩喜欢处处交朋友,时时帮人忙。胡雪岩交起朋友来,生冷无忌,水陆并陈,没有三六九等的界线,都是生意上的朋友,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。胡雪岩在江湖上办事,很注重情、义二字,他做生意的原则就是有情有义。在生意往来中,



他经常替对方的难处窘境着想,对方见胡雪岩如此义气,也把他当作朋友,视为知己,乐意和他在生意中往来,正因为他广结江湖朋友,所以在生意场中屡屡成功。

依靠官府.....	42
趋热门不忘烧冷灶.....	45
广交义友.....	49
以德报怨,避免树敌	53
与人方便即与自己方便.....	56
在家靠父母,出门靠朋友	59
齐心协力.....	60

第四章 雄才大略,心系同行

“前半夜想想自己,后半夜想想别人”,这也是一句流行于江浙一带的俗话,是说一个人做事,不要只想到自己事情成功的圆满,还要能为别人考虑,要体谅别人的难处,要能为别人分忧。做一个成功的商人的乐趣,自然常常直接体现在能赚钱、赚大钱所带来的快乐上,但从深层来看,可以使一个成功的商人体验到一种深刻而持久的人生乐趣的,是他凭着自己的眼光和识见取财于正道,由能赚钱,赚大钱获得对于自我能力、素质、智慧、才干的确证,用凭借自己才能智慧赚取的钱财,去助人成就好事所带来的快乐。

垄断丝蚕,抵制洋商	64
孰轻孰重,轻松面对	67
说到做到.....	70
留条退路给自己.....	72
为人不可太绝.....	74
从不抢同行的盘中餐.....	76



多为别人着想.....	78
处理好自身与外物的关系.....	80

第五章 在商言商,心怀天下

胡雪岩认为,生意做得越大,眼光越要放得远。做大生意的眼光,必定要看大局。你的眼光看得到一省,就可以做一省的生意,看得到天下,就可能做天下的生意,看得到外国,就可以做外国的生意。在这一点上,一百多年前的胡雪岩在某种意义上说,他比我们现代的很多企业家人认识得更清楚。按照胡雪岩的看法,步入商界,“第一步先要做名气。名气一响,生意就会热闹,财宝就会滚滚而至。”也正因为这样,胡雪岩才不放过任何一次可以扬名气的机会。

目光越远,生意越大	84
有利大家赚.....	87
生意要做得活络.....	89
环环相扣.....	90
舍小趋大.....	96
一定要两面兼用.....	99
按规律行事	104
营造平静的市面	107
为商则爱商	109
抱势经营	112

第六章 创立品牌,真不二价

我们都知道,一个企业的名气、形象的良好,能够给企业带来巨额的财源。良



好的形象(名气)就是万两黄金。在当今世界,创一个品牌,尤其是世界级的品牌,不是一件轻而易举的事情。一个企业倘若没有在国际、国内市场上打得响的品牌,就只能处于被动地位,永远落在人家后面。关于这一点,红顶商人胡雪岩深谙此理。他说:“我想做生意的道理都是一样的,创牌子最要紧。”因此他一直在竭尽全力做好自己的招牌,经营出自己的品牌,创出自己的牌子。

物之真精,系业之存亡·····	120
“真不二价”·····	125
遇事不惊,临危不乱·····	127
把市面做大·····	129
品牌就是财富·····	132
铸就形象,实利落怀·····	134
创建金字招牌·····	137
要扩张势力·····	141
门面六字经·····	148
以“敢”取胜·····	152

第七章 用人之道,独具慧眼

舍长以就短,智高难为谋,生材贵适用,慎勿多苛求。人各有所长,用人要择才任势,使天资、秉性、特长不同的人在不同的岗位各得其所。这是用人方面的一条准则。在这一方面,胡雪岩十分自得:“我的奇计也很多,大小由之,大才大用,小才小用,只看对方自己怎么样。”胡雪岩把这一用人原则称之为“奇计”,其实说穿了,就是用自己独到的眼光去发现人才,选择人才,最后做到量才使用。

用人所长·····	156
察其所能,量才而用·····	158



遭人妒才有出路	163
用人不疑,疑人不用	167
只看人之所长	170
以情动人	173
钱要花在刀刃上	177

第八章 立人立世,注重信义

6

信用、信义事实上是一个人立身行事之本。孟子说过:“人而无信,不知其可也”。一个不能仗义而行,全无诚信可言的人,一定会为众人所不齿。就经商而言,信用同样是非常重要的,因为信用能够争取到宝贵的顾客。在胡雪岩的经商生涯中,他常常说:“做人无非是讲个信义。”他一直将“信用”二字看得很重。其实,做生意与做人实质上应该是一致的,一个真正成功的商人,常常也应该是一个信义之人。比如胡雪岩,就能称得上是一个一等一的仗义守信的成功的商人,也可以说他的仗义守信,才是他可以获得比一般人大得多的成功的重要条件。

顾客乃经营之本	184
生财的哲学	187
商无信不立	191
济世善举	195
信誉第一	198
广施仁义	202
创办义渡	206
以行善换平稳	207
以财赢善	209
打抱不平	211



当机立断	215
师夷长技以制夷	220
影响胡雪岩的商略奇书	227



第一章 抓住机遇， 敢想敢干

对经商者而言，时机就是财富。在商业活动中，时机的把握甚至完全可以决定你是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕这机会只有万分之一实现的可能性，只要你抓住了她，就意味着你的事业已经成功了一半。胡雪岩则说：“机会要靠大家双手捧出的。”好一个胡大商人，他不仅知道机遇对于经商的重要性，并且敢于去创造机遇，让大家努力去捧出机遇来。这就是胡雪岩的独到之处。那么，胡雪岩是怎样创造机遇的呢？概言之，就是利用事物发展的规律来创造、挖掘发财的机遇。



善于创造和把握机遇

机会要靠大家双手捧出的。

——胡雪岩

财富是什么？

有人说，财富是成功的价值体现。有人说，财富是发展的表现形式。阿尔温·托夫勒，一位全球知识界和企业界知名的美国未来学家，《未来的冲击》、《第三次浪潮》的作者这样认为：财富的含义是力量。当今世界，所谓企业实力的抗衡，国家与国力的较量，归根到底是财富的竞争。现在的财富和未来的财富，财富的现实与财富的潜力，物的财富与人的财富，金钱的财富与环境的财富，之类等等。此话有一定的道理。但企业家有另外一种见解。戴尔·卡耐基如是说：

“你们都付出了同样的努力，但是有人成功，有人却失败了，原因何在呢？”“我想告诉你们的是，时机显得至关重要，中国有句话叫‘一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴’，它道出了时间的重要性。”

“与你的事业休戚相关的，还有机遇。机遇是一个美丽而性情古怪的天使，她倏尔降临在你身边，如果你稍有不慎，她又将翩然而去，不管你怎样扼腕叹息，她却从此杳无音讯，一去而不复返了。”

“在商业活动中，时机的把握甚至完全可以决定你是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕这机会只有万分之一实现的可能性，只要你抓住了她，就意味着你的事业已经成功了一半。”

“在此意义上说，时机就是财富……”

胡雪岩则说：“机会要靠大家双手捧出的。”好一个胡大商人，他不仅知道机遇对于经商的重要性，并且敢于去创造机遇，让大家努力去捧出机遇来。这就是胡雪岩的独到之处。

那么，胡雪岩是怎样创造机遇的呢？概言之，就是利用事物发展的规律来创造、挖掘发财的机遇。

在家乡，有一位种田老农，他凿渠开荒，造好了一片水田，种下水稻。然当年恰



逢水涝，稻田里排水不畅，造成歉收。于是，他请教于胡雪岩，胡雪岩则告诉他：“再种三年水稻，你可有发财之机。”

老农听取了胡雪岩的意见。翌年，他不改初衷，仍然种水稻，又逢上大水，又是歉收。

第三年仍然如此，有人劝他毁掉水田，改种旱地作物。此人未理。

第四年，碰上了大旱，旱地颗粒无收，而水稻却得到了大丰收。紧接着又是两年大旱，此人连续三年都获得了大丰收。稻谷卖了个好价钱，算下来，三年的丰收埋过了三年涝灾的歉收，还有不少盈余。

胡雪岩纪念馆在这一例子中，胡雪岩是根据气候的长远变化规律来成就一个发财的机会。

中国古代经商高手、传统商人的“偶像”陶朱公有一个公式：“六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥”“岁在金，穰；水，毁；火，旱”。这就是说，金年丰收，水年歉收，火年大旱，水旱丰歉是反复轮转的。

就这样，根据这一“水旱轮转”原理，胡雪岩推断：连年涝灾既意味着每一年机遇的损失，但更意味着大机遇的将近，只要水灾之年不饿死。这个老农尽可以静心等待早年来临水利系统充分发挥作用而获得大丰收。

这种借事物在两个极端之间反复轮回所表现的某种规律性来创造机遇的技巧，是胡雪岩生意经中一个重要组成部分。

早在古籍《国语·越语》中就记载了当时商人的这种“逆向造机遇”的经验之谈：

“臣闻之贾人，夏则资皮，冬则资絺，旱则资舟，水则资车，以待乏也。”

后人将这十六个字撮其要，浓缩为八个字，曰：“旱斯具舟，热斯具裘。”在长期干旱、土地龟裂之时，可以兴工造船，迎接雨季带来的机会；盛夏高温、热不可当时，可以收裘毛皮开设皮革行，迎接暴冷带来的机遇。把握了这种以逸待劳造就机遇的技巧，就不怕发现不了机遇，更不怕发现机遇之后而让它逃了。相传范蠡及其“老师”计然还有被司马迁尊为“治生之祖”的白圭，全是以这种技巧而经商致富的。

因此说，一个人的成功不只是一定要善于发现机遇，抓住机遇，更要在没有机遇时



去创造机遇出来。这一点胡雪岩做到了,因而,他成功了。

有拼才会赢

有钱可用,还要看机会,还要看人。

——胡雪岩

只要进中国封建官场者,都有几个途径:一条路是莘莘学子寒窗苦读,头悬梁,锥刺股,四书五经、诗词曲赋烂熟于心,八股文章做得通畅。吃尽千般苦头,逐步求取功名,由童生、秀才、举人、进士而进入官场。有吉星高照的,中了状元,披红挂彩,所谓“春风得意马蹄疾,一日看尽长安花”,便是道其风光。历史上清贫书生转瞬之间金榜题名、飞黄腾达者不乏其人。另一条路是国家有难,或外族进犯,或官逼民反,社会动荡,天下大乱,社稷倾危。此时,投笔从戎,沙场血战,搏取武功,所谓“了却君王天下事,赢得生前身后名”,一旦凯旋,论功行赏,封妻荫子,泽及后世,同样无限风光,不亚于科考入仕。

4

以上入仕者,或从文,或习武,为官作宦,光明正大,无可非议诟言。还有一种人,文不能提笔成章,武不能盘马弯弓,金榜题名无望,封妻荫子休想,难道只能做个一品老百姓,绝了为官作宦的念头?其实不然,只要有孔方兄帮忙,同样可以穿朱着紫、出将入相!这便是进入官场的另一条途径:捐官。

查历代捐官情况,大概在秦始皇帝二年,关中飞蝗成灾,庄稼饱受咬噬,天下大饥,国库空虚。秦始皇情急之下,采纳丞相李斯谏议,下诏曰:凡百姓缴粟千石者,封爵一级。此例一开,富贵者莫不惊喜万分,群起踊跃响应,缴粟纳粮,论价买官,国库果然充盈,躲避了一次社会危机。但百姓从此便有了一种概念:原来有钱也可以做官。

胡雪岩的辉煌历程就是从捐官开始的。也正是“捐官”这一新概念成就了一代“红顶商人”,为胡雪岩的破土创造了契机。

胡雪岩,名光墉,字雪岩。1823年出生于徽州绩溪。徽州多商,徽商分布各地。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,独自一人去杭州信和钱庄里当起了学徒。