

经商从政的至高学问
走向成功的必读书籍

为人处世的鲜活教材
做人做事的精品典藏

胡雪岩



秦楚 主编

大谋略 大典

西安电子科技大学出版社

经商从政的至高学问
走向成功的必读书籍

为人处世的鲜活教材
做人做事的精品典藏

胡雪岩



秦楚 主编

谋略 大典

西安电子科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩谋略大典 / 秦楚主编. —西安: 西安电子科技大学出版社, 2015. 7
ISBN 978-7-5606-3729-7

I. ①胡… II. ①秦… III. ①胡雪岩(1823~1885) - 商业经营 - 谋略
②胡雪岩(1823~1885) - 人生哲学 IV. ①F715②K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 119754 号

敬启

本书在编写过程中,参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难,我们未能和部分作品的作者(或译者)取得联系,对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后,及时与我们联系相关事宜。联系电话:010-84853028 联系人:松雪

总 策 划 杨建峰

策划编辑 高维岳

责任编辑 马武装

出版发行 西安电子科技大学出版社(西安市科技路 41 号)

电 话 (029)88242885 88201467 邮 编 710071

网 址 www.xduph.com 电子邮箱 xdupfxb001@163.com

经 销 新华书店

印刷单位 三河市艺海万诚印务有限公司

版 次 2015 年 7 月第 1 版 2015 年 7 月第 1 次印刷

开 本 889 毫米×1194 毫米 1/16 印 张 27.5

字 数 700 千字

印 数 1~5000 册

定 价 59.00

ISBN 978-7-5606-3729-7

XDUP 402100

如有印装问题可调换



前言

PREFACE



“红顶商人”胡雪岩，是晚清昏暗的天际划过的一颗耀眼流星，他独特的经商才能和跌宕起伏的人生际遇，在小说家和文史学者的渲染下，被演绎成一个传奇。

胡雪岩是晚清的一个传奇。他出身贫寒，却在短短十几年的时间迅速发迹，成为当时中国最有钱的巨商富贾；他替清朝政府向外国银行贷款，帮助左宗棠筹备军饷，收复新疆；他奉母命建起一座胡庆余堂，真不二价、童叟无欺，瘟疫流行时还向百姓舍药舍粥，被人们称为胡大善人。然而，富可敌国的胡雪岩，在短短三年时间内倾家荡产，最后郁郁而终。一百多年过去了，人们为什么还记得胡雪岩？因为他创办的胡庆余堂还在，因为他修建的大宅子还在，更因为他传奇的一生，给我们留下了许许多多的思考。

胡雪岩生于公元1823年，死于1885年，在他生活的62年间，历经道光、咸丰、同治、光绪四位皇帝的王朝统治，而这时候正是中国历史上最腐败无能的阶段，对外屈辱丧权，对内残酷盘剥，整个社会动荡不安，战乱纷起；百姓怨声载道，民不聊生。很多富贵人家都不能确保祖业，或破产、或被抄，沦为穷人。而胡雪岩却在这种情况下，以一个钱庄学徒的身份，从一无所有的地位，经过不懈的努力，终于成为清末首富。“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”，一代红顶商人胡雪岩在中国近代商业史上的地位堪与中国古代“商圣”陶朱公范蠡相媲美，后人誉之为“亚商圣”。胡雪岩是中国晚清第一大豪商，也是中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人，更是第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马的殊荣的人。他的成功是一种奇迹，也是一种适应社会变化的智慧。

我们每个人都有自己的梦想，但不是每个人都能使梦想成真。那么，怎样才能取得成功？胡雪岩短短62年的人生，经历了就业、创业、败业三个完整阶段，有过贫困潦倒，也有过风光无限，但这些对我们来说并不重要，我们要学习的是他的精神和他的为人处世之道，并且从他的失败中吸取教训。

我们要学习胡雪岩的眼光：看得远看得宽。他看问题从来不是只看眼前。胡雪岩对其伙计说，做生意要看势，你如果能看到一个省的势，你就能做一个省的生意；如果你能看到全国，你的生意就可以做到全国去。势，不仅对于做生意重要，对于做其他事情也非常重要，把握好势就能放眼全局，有这种眼光，当然做法也就与人处处不同。

我们要学习胡雪岩的变通智慧。固执的人也许有自己的优点，但是懂得变通的人更能在社会生存。胡雪岩一生的言行，都有其自己的原则。他懂得予人方便就是给自己方便，并且他善于观察，懂得随机应变。最重要的是他为人处世的智慧不是每个人都具备的，而有智慧的人又不一定有他的勇气和胆识。

我们要学习胡雪岩的借力之道。人尽其才、财尽其用,这句话在胡雪岩那里可说是运用到了极致。王有龄、罗四一家、竞争对手等,这些人为什么能被胡雪岩所用,用四个字就可以说明——“利益驱动”。而市场经济的规则是什么呢?就是利益驱动。胡雪岩掌握了各人或各个团体的得益点,所以能左右逢源,为他所用,然后把事做得圆满。

我们要学习胡雪岩的成事谋略。胡雪岩有六个字的处事艺术:布局、造势、摆平。布局是指经过缜密的安排对于一件事深入地研究、探讨、准备,谋定而后动;造势是指对于该事的一系列宣传及对于细节的把握而后成事;摆平是对于以上所做而产生的结果。当前面做到位以后,结果就是理所当然的成功。

《胡雪岩谋略大典》从胡雪岩的传奇一生入手,详尽阐述了胡雪岩的商政谋略、为人之道、成事之谋、处世之方、用人之策,用现代人的眼光,全面梳理了胡雪岩在经商、为人、处世、谋事等方面的经典智慧,用于帮助我们在商界、职场、交际、管理等方面借鉴经验,吸取教训,成就自我。

目 录

CONTENTS

第一章 白手起家：胡雪岩的传奇人生

徽商精神，源远流长	1	置办枪械，借师助剿	46
出身贫寒，少年聪慧	3	杭州被围，仗义运粮	51
天降机遇，初入钱庄	5	见左宗棠，献救命粮	56
学徒生涯，尽心尽力	7	赈济善后，兴办药店	60
跑街伙计，智讨欠款	10	戒欺求真，胡庆余堂	63
偶遇佳人，喜结连理	14	协理洋务，兴办船厂	67
巧遇贵人，仗义疏财	19	襄助西征，名利双收	71
离开钱庄，艰难度日	23	巧借洋款，埋下祸根	75
否极泰来，自创阜康	25	太后召见，赐黄马褂	81
有龄求官，幸遇旧人	28	杨白冤案，鼎力相助	84
经手漕运，钱庄日盛	31	奢靡生活，祸患前兆	88
涉足官场，财源广进	35	生丝蚀本，一蹶不振	91
承发宝钞，进军上海	40	盛胡争霸，官商暗斗	93
打入京城，拓展势力	42	挤兑风潮，大厦倾覆	103
插足典当，大业初成	45	商圣辞世，烟消云散	106

第二章 坚毅果敢：胡雪岩的心志胆识

强烈的野心和求富欲望	110	锲而不舍，坚持做下去	122
做第一流的人，赚最多的钱	113	脚踏实地，一步步向前走	124
自信者，方能自强	115	从卑微处起步，更益于立身	128
气吞山河的大气魄	118	沉住气，抛开得失心	130

不抱怨,做自己命运的主人	134	孤注一掷,敢赌敢拼	143
永不服输的内在品格	137	勇者风范,冒别人不敢冒的险	146
拿得起,更要放得下	139		

第三章 审时度势:胡雪岩的商政谋略

想到做到,抢占先机	149	洞察先机,眼光敏锐抓商机	172
雷厉风行,当机立断	152	紧跟形势,方能立于不败之地	174
远见卓识,具有精准的眼光	155	乘势而上,借得东风好行船	175
独占情报,拓宽获取信息的渠道	157	取势用势,有势才有利	178
眼光独到,做生意要会爆冷门	160	化危为利,变化之中找机缘	182
面对机遇,因地因时制宜	162	机遇,是创造出来的	187
借助地势,选择理想的经营环境	164	事缓则圆,善于等待机会	189
巧立名号,注重品牌的奇特	168	谋定后动,不打无准备之仗	191
先发制人,牢牢掌握主动权	171	未雨绸缪,给自己留条退路	195

第四章 左右逢源:胡雪岩的人脉经营

既要趋热门,也要烧冷灶	198	乐于助人,帮朋友解决麻烦	225
危难时刻,懂得拉人一把	203	联姻结交,“裙带”大生威力	227
帮助别人,就是在帮助自己	205	心明眼亮,给靠山挣面子	231
巧妙恭维,人人都爱听好话	207	旁敲侧击,巧妙说服对方	233
察人识心,掌握对方的需要	212	全力以赴,为上司保驾护航	235
宁亏钱财,不欠人情账	215	化敌为友,少个敌人少堵墙	240
真诚待人,情义最关键	218	同行合作,什么事都能办成	243
投其所好,打中人的软肋	221		

第五章 圆融通达:胡雪岩的处世之方

外圆内方,凡事皆求圆满	246	主动退让,化干戈为玉帛	258
谨慎低调,不要自招妒忌	249	以德报怨,容忍别人的过失	262
宽宏大量,包容别人的错误	253	精于世故,金钱背后有人情	265
放低姿态,该低头时就低头	256	以和为贵,得理也饶人	266

好人我做,让别人做坏人	269	温言相求,伸手不打笑脸人	276
八面玲珑,摸透对方心思	271		

第六章 诚信仁义:胡雪岩的为人之道

以德立身,德行是一切的开始	279	真不二价,货真价实有声誉	299
信用为本,财源滚滚而来	281	修制务精,严把产品质量关	302
一诺千金,保证兑现自己的诺言	283	仁义待客,顾客乃养命之源	307
坚持守信,赌奸赌诈不赌赖	286	侠义之心,处处急人所难	311
绝不弃信,坚持履行协议	288	为富且仁,以仁取众行善举	311
为了信用,宁可损失利益	290	多行好事,只为市面平静	314
诚实不欺,生意方能长久	292	创办义渡,扬名取利两不误	315
以义取利,坚决不赚烫手钱	297	富而有德,积极投身慈善	319

第七章 灵活机变:胡雪岩的变通智慧

灵活一点,不要一条道走到黑	322	因时而变,做人要通权达变	339
头脑精明,鱼与熊掌可兼得	324	遮遮掩掩,以虚招代替实招	341
能赚会花,赚钱从花钱开始	327	环环相扣,滴水不漏的连环计	343
釜底抽薪,巧妙还击对手	328	左拆右挡,用别人的钱做生意	347
活络经营,绝不墨守成规	332	欲取先予,舍小才能得大	350
打破常规,思路决定出路	334	巧妙宣传,利用名人效应	352
巧妙算计,不可硬碰硬	336		

第八章 知人善任:胡雪岩的用人之策

高薪纳人,吸引最优秀的人才	355	量才使用,把人才放在合适的位置	377
动之以情,用情义感动人才	359	栽培下属,人才是培养出来的	379
瑕不掩瑜,用人要用其所长	362	大胆授权,让员工独当一面	382
敬重人才,要有肯用人的好名声	364	解决冲突,协调员工间的矛盾	385
一将难求,找到关键人才	366	保留面子,收服犯错的员工	389
察人无形,从细微处考察人才	371	适当警惕,授权不等于放任	397
唯才是举,不拘一格降人才	374		

附录 胡雪岩外传

- | | | | |
|-------------------------|-----|---------------------------|-----|
| 精测绘湖山入画,托寓言月夜逢仙 | 402 | 睡鸭炉求沽得善价,走马楼分派住诸姨 | 415 |
| 借衣冠热中魏实甫,望门墙冷窥胡雪岩 | 404 | 德律风传儿女话,侵晨雪请高堂安 | 418 |
| 入芝园初仰丰仪,作工程严除弊窦 | 406 | 掷果误投怀王爷涎脸,看花齐拍手公子开心 | 422 |
| 乘兴踏月访佳人,把酒对花谈故事 | 408 | 摆体面连朝奉差委,剃眉毛拼命来哄堂 | 424 |
| 八万金落成大假山,十六院标题新匾额 | 410 | 做生日云栖设坛,发死昏佛龕看戏 | 428 |
| 造镜槛艳夺乌铜屏,缠莲铭春在红芸院 | 412 | 发寒热香官逝世,惊炎凉左爵赉书 | 430 |



第一章

白手起家：胡雪岩的传奇人生

胡雪岩，中国近代一位富有传奇色彩的“红顶商人”，一位纵横商场、江湖，出入朝廷庙堂之上，煊赫一时、富可敌国的大人物。他创建起庞大的“商业帝国”，外号“大清财神”。他的经商才能、处世韬略，一直为世人所称道，甚至被尊称为“商圣”，流传着“古有陶朱公，今有胡雪岩”的说法，更有“为官须看‘曾国藩’，为商必读‘胡雪岩’”之说。

徽商精神，源远流长

自古以来，徽商遍布全天下，聪明智慧的徽州人通过自己的不懈努力和勤劳的双手，总能带给我们一些深刻又不平凡的启示。徽州人的经商故事是从未消逝的，他们的气质和风范也是无可比拟的，就像胡雪岩——一代商圣，清代红顶商人。

所谓徽州商人，并不是所有祖籍安徽的商人都称为徽商。徽商地区，就是今安徽省黄山市、绩溪县及江西婺源县地区。胡雪岩的祖籍便是安徽绩溪县，这里是典型的徽商聚居地。徽州商人的那种百折不挠、永不放弃的精神在胡雪岩的生命里早已经烙下了印记。

古徽州处“吴头楚尾”，属边缘地带，山高林密，地形多变，开发较晚，汉代前人口不多。而晋末、宋末、唐末这中国历史上的三次移民潮，给皖南徽州送来了大量人口。人口众多、山多地少，怎么办？出外经商是一条出路。

丰富资源促进了商业发展。徽商最早经营的是山货和外地粮食。如利用丰富的木材资源用于建筑、做墨、油漆、桐油、造纸，这些是外运的大宗商品，茶叶有祁门红、婺源绿名品。外出经商主要是经营盐、棉（布）、粮食等。

《晋书》载，徽州人好“离别”，常出外经商。齐梁时，休宁人曹老常往来于江湖间，从事贾贩。唐宋时期，徽州除竹、木、瓷土和生漆等土产的运销外，商品茶和歙砚、徽墨、澄心堂纸、汪伯立笔等文房四宝产品的问世，更加推动了徽商的发展。

唐代，祁门茶市十分兴盛。南唐，休宁人臧循便行商福建。宋代，徽纸已远销四川。南宋开

始出现拥有巨资的徽商，祁门程承津、程承海兄弟经商致富，分别被人们称为“十万大公”、“十万二公”，合称“程十万”。朱熹的外祖父祝确经营的商店、客棧占徽州府（歙县）的一半，人称“祝半州”。一些资本雄厚的大商人还在徽州境内发行“会子”。

元末，歙县商人江嘉在徽州发放高利贷，牟取暴利。元末明初的徽商资本，较之宋代大为增加，朱元璋入皖缺饷，歙人江元一次助饷银十万两。成化年间，徽商相继打入盐业领域，一向以经营盐业为主的山西、陕西商人集团受到严重打击，于是徽商以经营盐业为中心，雄飞于中国商界。

明代中叶以后至清乾隆末年的 300 余年，是徽商发展的黄金时代，无论营业人数、活动范围、经营行业与资本，都居全国各商人集团的首位。当时，经商成了徽州人的“第一等生业”，成人男子中，经商者占 70%，极盛时比例更高。徽商的活动范围遍布城乡，东抵淮南，西达滇、黔、关、陇，北至幽燕、辽东，南到闽、粤。徽商的足迹还远至日本、暹罗、东南亚各国以及葡萄牙等地。

纵观徽商的发展史，一直到清朝末年，虽然从兴到衰，但是徽州商人的那种精神却一直都存在着，并且激励着后人不断地前进。

徽州人经商一直信守的经营之道是“以诚信为本，以义取利”。因此，千百年来，在商场上，徽州商人的信誉是最为人称道的。

其实，绩溪县人的徽商力量兴起的时间比其他徽商晚，所以到了清末，绩溪县人并没有那么快地消退下去，人们也把绩溪县人作为徽商的后起之秀。当然现在人们称的徽商后起之秀并不是针对绩溪县人。乱世之中绩溪人代表徽商的力量不容小觑，尽管处于清末乱世之中，徽商仍然能够缔造辉煌，胡雪岩就是最好的代表人物。

以利制利，以众帮众，也是徽州人经商的特点，他们不贪图小便宜，不牟取私利。这也是由于徽州商人不仅重视商道精神而且还特别重视文化学习，因而，具有了文人氣息的商人自然就变得大方慷慨，通贤达理。

徽商之所以“贾而好儒”，一则因为商业自身发展的需要。由于在激烈竞争的市场上，商品与货币的运动错综交织，商品供求关系变化万端，作为商品经营者须有相关的商业知识和社会知识，才能正确分析和把握市场形势，当机立断以获厚利。同时，随着商业规模的不断扩大，同行业之间以及各行业之间的交往关系日益密切，这又需要商人具备一定的组织管理才干，方能在商海中大显身手。如此，从贾就要与业儒结下不解之缘。二则因为商人自我完善人性品格的追求。徽州素称“礼让之国”，尤其在宋代新安理学兴盛之后，崇儒重学的风气日益炽烈，这样的社会环境致使徽商潜移默化地受到熏染和影响，加上徽商中许多人自幼就接受比较好的儒学教育，孔孟儒家的思想说教、伦理道德，自然就成为他们立身行事、从商业贾奉守不渝的指南。

明代歙商郑孔曼，出门必携书籍，供做生意间隙时阅读。他每到一个地方，商务余暇当即拜会该地文人学士，与其结伴游山玩水、唱和应对，留下了大量篇章。同乡人郑作，也嗜书成癖，他在四处经商时，人们时常见他“挟束书，而弄舟”。所以认识郑作的人，背后议论说：他虽然是个商人，但实在不像商人的样子。

还有歙县西溪南的吴养春，是明代万历年间雄资两淮的显赫巨贾，祖宗三代书香袅袅，家筑藏书阁，终日苦读。日本入侵高丽（朝鲜）时，朝廷出兵援助，其祖父吴守礼捐银 30 万两，皇赐“徵任郎光禄寺署正”；其父吴时俸，皇赐“文华殿中书舍人”；他和兄弟三人也同被赐赠，史书曾有“一日五中书”之称。

他们有的是在实践中雅好诗书，好儒重学，“贾名而儒行”，抑或老而归儒，甚至于在从贾致

富使“家业隆起”之后弃贾就儒。有的在从贾之前就曾知晓诗书，粗通翰墨，从贾之后尚好学不倦，蔼然有儒者气象。如旌阳程淇美“年十六而外贸……然雅好诗书，善笔丸，虽在客中，手不释卷。”（《旌阳程氏宗谱》）再如休宁商人江遂志行贾四方时，“虽舟车道路，恒一卷自随，以周览古今贤不肖治理乱兴亡之迹。”（《济阳江氏族谱》）有的则劝令子弟“业儒”攻读，以期张儒亢宗。于是徽商之家，多以“富而教不可缓也，徒积资财何益乎”的识见和态度，往往是“延名师购书籍不惜多金。”（歙县《新馆鲍氏著存堂宗谱》）盼望子弟能够“擢高第，登仕籍”，从而振家声，光门楣。正是“世族繁衍，名流代出。”与此同时，不少徽商还毫不吝惜地输金捐银，资助建书院兴私塾办义学，以“振兴文教”。

徽商以“贾者力生，儒者力学”为基点，竭力发挥“贾为厚利，儒为名高”的社会功能，将二者很好地结合而集于一身，迭相为用，张贾以获利，张儒以求名。

徽商的足迹遍布全国各地，远至海外。同时，徽商的精神也是名扬万里，胡雪岩正是秉承这些精神一步一步地走下去，并且通过自己的不懈努力和勤奋，打造出了一个属于胡雪岩的商业帝国。

可以说，在胡雪岩的成长中，徽州人坚忍不拔的精神时时刻刻地激励着他，而且从小家境贫寒的他更懂得如何去体谅人们的劳苦，因此，在他的生意上不存在牟取私利这一现象。其实在胡雪岩的心中还有民族大义的一部分，比如，晚期他在上海开设的蚕丝厂，尽管耗资巨额，形势不利，但是依然跟洋人对峙，进行着商业上的斗争，即便最终他失败了也无怨无悔，这才是真正的大义凛然的徽商之道。

即便在胡雪岩的商场繁盛时期，他仍然能够做到为富且仁，积极行善，因而赢得了很多美誉。徽商提倡的也正是这种惠而不费、义善义举的精神。

胡雪岩作为一个徽州商人，不愧是实至名归，成为晚清时期的后起之秀，在官场和商场上都散发出了耀眼的光芒。

出身贫寒，少年聪慧

徽州绩溪胡里村，山清水秀，远处龙峰耸立，呈虎踞之势；登源河蜿蜒而来，由东向西绕村而去。从东晋朝以来，胡氏子孙枝繁叶茂，人丁兴旺，文风鼎盛，名人辈出。胡里村多胡姓，胡姓中又分三支，其中一支是李姓改胡，从外地迁徙而来，属唐朝皇帝李姓的后裔。胡鹿泉（号芝田）便是“外来胡”之一，他虽是读过些书的乡村名士，但因家贫，不受“本地胡”的重视，他的名字甚至未入胡姓家谱。

道光三年（1823），胡鹿泉家的第四个孩子出生了，乳名顺官，后取名光墉。他出生不久，胡家的老三光鼎就早夭了，光墉就排序到老三。光墉之后又有两个孩子出世，这样，胡家便有了光桂、光鉴、光墉、光培、光椿五个孩子。

胡鹿泉虽然读过几年书，但仍以种地为生，家里有几亩薄田，自给自足，因家大口阔，只得兼做一些小生意，勉强维持一家人的生活。

胡光墉八岁的时候，就为地主家放牛。有一天，他与几个同村的孩子在山上玩耍，突然，一个年龄较小的孩子不小心掉落山崖，吓得同伴们都奔逃回家。胡光墉不慌不忙，爬下山去救人，还好山上野草丛生，那个孩子只受了一点皮外伤，胡光墉便把孩子扶上山，之后用牛驮他回家，

孩子的父母十分感激,村里人也都称赞小光墉机灵、勇敢,又有一副好心肠。

胡鹿泉觉得这个孩子是可造之材,在胡光墉近十岁的时候把他送进私塾读书,自己也抽空教他一些书本知识和做人的道理。父亲喜欢叫他“顺官”,而他天分也极好,书中的事理讲起来头头是道,并很有读书进仕的抱负。但胡里村胡家有一条家训:读书做生意可以,但是不能为官。所以,胡鹿泉没有走读书求官之路,同样也不希望胡光墉读书做官,因此,他的“传道授业”大多是生易经。

胡鹿泉为养家糊口,农忙时要在地里劳作,农闲时便出门做生意。商旅奔波劳累,加上几次生意上的挫折,他被彻底击倒了,最后抑郁离开了人世。临终的时候,他把胡光墉叫到床边,嘱咐道:“欲兴吾家,其唯顺儿乎!”这一年胡光墉12岁,他失学了,只得再去帮大户人家放牛。家中年纪稍长的哥哥姐姐都出门谋生去了,只剩下母亲和一个弟弟。

在胡光墉的父亲去世之后,整个家庭的负担就完全压在了他母亲身上。胡光墉的母亲金太夫人,是一个很了不起的母亲。在胡光墉的成长时期,金太夫人对胡光墉的影响是非常大的。

纵观历史,不管是哪个名人、英雄,身后都有一个鲜为人知的伟大的母亲。古代就有孟母三迁,岳母刺字等,往往我们记名人的名字要比记名人母亲的名字深刻得多,但是,没有这些伟大而劳苦的母亲,哪有这些赫赫有名的伟人?

对于胡光墉来说,更加如此。母亲的辛勤和劳苦在幼小的胡光墉心头上深刻铭记。

胡光墉的母亲,从小就教导胡雪岩在私塾要好好读书,就连胡光墉给别人放牛的时候,胡母也不忘教育儿子要看管好牛,不要贪玩。母亲的态度温和,语气委婉,胡光墉每次都虚心接受,并且每次都能受到老师的赞扬。面对表扬,胡母提醒儿子不要自大骄傲,并以“满招损,谦受益”之言相告。

胡光墉的母亲,为人正直善良,还特别乐于助人,如果邻居有什么困难,只要能帮得上,胡母都会尽力去帮,也不求回报。因为她讲善、信、诚,并与邻居都相处得很好,而这些胡光墉都看在眼里,记在心里。更令胡光墉感到母亲伟大的是,自从胡光墉的父亲去世之后,家里的重担都落在了母亲一个人身上,日子过得很艰苦,但是不管生活多艰难,胡母都从来没有抱怨过,并没有因为丈夫的去世而痛不欲生,而是凭借坚强的性格,努力把生活继续下去,并且以一种坚忍不拔的精神时刻影响着孩子们。

胡光墉从母亲身上学到了很多道理,更多的是为人处世的道理:有一颗宽容和包容的心;坚忍不拔和吃苦耐劳的精神;以诚待人和为人和善的态度。这些足够胡光墉受用一生,同时也是他人生中最好的表现。

因为母亲的这些教导和自身的影响,使胡光墉更加懂事、孝顺,一有闲暇时间就帮助母亲干些农活,并排忧解难,乡里乡亲看了无不赞扬胡光墉的孝心。因此,在乡亲们一提到胡光墉,无人不晓他的孝举!

在胡光墉帮别人放牛的时候,会有很多的闲暇时光,他就用这些时间来读一些有用的书,参悟其中的道理,并且在这期间,他一直反复地思考父亲在世的时候跟他讲过的话。自古以来,人只有不断地思考才能够不断地进步。由于胡光墉的勤奋好学、善于思考,并付诸行动,所以胡光墉比同龄人的思想觉悟都要高,也比他们更聪明和懂事。

虽然家境贫穷,但是胡光墉从来没有抱怨过,没有因为父母没能给自己创造一个良好的条件而懊恼,也没有羡慕别人的家庭多富有,他看到的不是这些雕饰在表面的东西。他从不认同肤浅,因为自小父母就教育他要有深刻的内涵和修养,才能够真正成功。幼小的胡光墉早已想到自己不能一辈子都给别人放牛,他要谋取一条属于自己的路。只是那时候他还年少,况且在

村子里放牛，一直没有什么机会。但胡光墉并没有放弃，他坚信只要有诚心和决心，就一定会有机会的。

人一定要有追求。胡光墉知道，如果一辈子只是放牛，根本就不会有什么大的发展，也不会实现当初父亲对他的期望，他明白只有靠自己的努力和拼搏才能改变现实的命运。胡光墉坚信自己绝不会一辈子放牛，因为他深知，放牛不是他想要的。

一晃三年过去了，胡光墉长到15岁。这年秋天一个凉风习习、阳光明媚的上午，他将一群牛放到山坡路边吃草，路过一个凉亭，想进去休息一会。刚走进亭子，他一眼就看到石凳上有个蓝花布包袱。他好奇地拿起包袱掂掂，感到沉甸甸的，忙解开包袱一看，里面有精致的首饰、银子，还有两个金元宝。他立刻将包袱系好，放在后面的草丛里，呆呆地坐了一会儿，心里暗想：这么多财宝，我若拿回家，足够我们母子三人花上一辈子了，我再也不用放牛，母亲和弟弟更不愁吃不愁穿了。可是，他仔细一想，我光想自己，失主丢失了这么贵重的东西该怎么活下去呢？不属于我的东西我不能要。于是，他就一直坐在凉亭里等待失主回来。太阳落山了，正当他打算牵牛回家时，只见一个商人模样的人满头大汗，匆匆忙忙地跑进亭子，环顾了亭子四周后，双手一拍大腿，口里连声喊道：“完了，完了。”他面色苍白，豆大的汗珠直往下淌。

胡光墉走过去，机智而沉稳地问：“客官是不是丢了什么东西？”那人细细描述了一番，等确定这个人就是失主后，胡光墉拿出包袱还给了他。

商人喜出望外，随手取了两锭银子送给胡光墉。但他推拒不接，说：“母亲教我诚实做人，不可贪人便宜。”商人觉得他人品不错，谈吐伶俐，有心收他为徒，便问他想不想出门学做生意。胡光墉说要与母亲商量商量。商人同意了，并告诉他说自己姓蒋，在浙江大阜开有几间商行，胡光墉都一一记在心里。

胡光墉回到家里，把这件事一五一十地告诉母亲。母亲听了内心十分欢喜，大山挡住了徽州人经商的道路，但绩溪的水路倒还便捷，“上接闽广，下接苏杭”。她了解徽州人经商的传统，自然是支持儿子的，同意他去闯一闯。虽然儿子年纪尚小，也没见过世面，她不放心的，但并没有太多的叮咛，只是默默地将儿子送上前往大阜的船。

大阜的蒋老板开的是杂粮行，15岁的胡光墉到行里当学徒。除了勤快干活外，他特别喜欢学算盘，而且似乎有算术的天分，三个手指练得飞快。他还善于心算，老板在结账时他能很快用心算报账，数目十分精确。由于生得一双八面玲珑的眼睛，所以人们都称他的眼睛为“财神之目”。但蒋老板觉得他的名字太俗，当着众人的面对他说：“看你面相，天庭突出，面色白皙，有如雪复山岩、冷峻奇拔，乃喻卓尔不群、必出人头地也。唐人有诗《南秦雪》句云：‘才见岭头云似盖，已惊岩下雪如尘。’你就叫胡雪岩吧。”此后，胡光墉字号就叫雪岩了。

天降机遇，初入钱庄

在蒋老板的杂粮店里面，胡雪岩虽然是学徒身份，但是他能做到的早已经超出了学徒所应该做的，不管是老板交代的还是没有交代的事情，他都能够办得恰当得体，而且通常能够为杂粮店带来很好的声誉，同时也换来了别人对他的赞扬。因此，蒋老板越来越觉得自己当初带胡雪岩到自己的杂粮店来工作是正确的，而且也越发觉得胡雪岩是一块经商的好材料，当然平日里更少不了对胡雪岩的栽培和教导。

很多人没有积极的进取精神,因而无论是技术还是得到的报酬永远停在原点,但是胡雪岩却不一样。他深知自己能够从村子里出来,这是一个莫大的机会,这个机会是不可多得的,一定要好好珍惜,只有努力学到经商的知识,以后才能更好地运用。胡雪岩的理想就是当一个有作为的商人,但是大部分的商人都还只是局限在自己眼前的利益上面,所以,在平日里,他付出的永远比别人多,因为他想得比别人远。

蒋老板早已经看出胡雪岩的理想和抱负,因为十分欣赏他,也就很愿意教授他一些经商之道。因此,平常外出办事的时候总爱带着这个小伙计,而且每次出去,胡雪岩都能有很大的收获,这些收获都是胡雪岩在以后经商之路上能用得到的。

胡雪岩如果一直在杂粮店工作,也许将来会继续提升,但最多只能当个管事的,而且接触不到其他行业的发展,就算以后离开杂粮店,也没有什么是自己会的,因此,这样很有局限性,对于胡雪岩来说,这样是远远不够的。

好在胡雪岩还年轻,当时才十几岁,以后的时间还很多,机会也会有的。因为上天是不会让这么勤快用功、聪明能干的人消沉于世的。

胡雪岩其实也在等待第二次的机会,希望能够学到更多的经商之道,也希望接触更广泛的行业来丰富自己的阅历。

在他来到杂粮店的第三年,有个金华来的老板来杂粮店谈生意,而且这个老板就是有名的金华火腿的老板。那一次,金华老板在大阜病倒了,由于他在大阜举目无亲,所以,没有人照顾他。这时候胡雪岩正好知道了此事,于是他就以杂粮店伙计的身份日夜悉心照顾金华老板,没过几天这位老板的病竟然好了起来。胡雪岩对金华老板的照顾完全是出于父母平日里对他的培养和教导,并没有想到名誉方面的事。后来,金华的老板完全康复,很感谢胡雪岩,并向蒋老板询问起了他。蒋老板看得出金华老板对胡雪岩的欣赏之情,于是就将当初胡雪岩拾金不昧的事情以及他在店里的为人处世等一并告诉了金华的老板,这位老板顿时对这个还不到15岁的少年产生了浓厚的兴趣,于是提出想要带胡雪岩到自己的火腿店里当伙计。

在经过蒋老板的允许之后,胡雪岩来到了金华。杂粮店的蒋老板虽然很喜欢胡雪岩,但他是个正直、大气的商人,他自知金华比大阜的发展要强,而且胡雪岩有那个资质,应该继续得到更好地培养和锻炼,所以蒋老板只好放手让胡雪岩去金华闯荡。而对于胡雪岩来讲,这样的机会更是难得,因为金华远比大阜大得多。胡雪岩在大阜杂粮店里面已经得到了很好的锻炼,但是到了金华,一切还要再重新开始,这对于他来说是一件很兴奋的事。他喜欢那种接触新鲜事物的感觉,喜欢从无到有的感觉,所以,胡雪岩很欣喜地跟随着这位老板来到了金华——他的梦开始的地方。

来到金华,胡雪岩像从前一样勤劳能干,而且学什么东西都比较快,老板交代的事情也都能做得很好,让老板很满意。金华火腿行的规模远比大阜的杂粮行大,以前胡雪岩在大阜的时候,觉得老板的杂粮行已经很具规模了,没想到金华火腿行的规模更是大得多,这让胡雪岩眼界大开。在金华,胡雪岩见识到很多以前没有见过的事情,同时也结交了不少新朋友。置身于金华那么大的地方,胡雪岩依然没有迷失方向,也没有放弃自己的理想,反而更加努力,因为他知道只有更努力才能比别人跑得快。在金华,能人辈出,有很多东西是胡雪岩不会的,但因为他是—一个追求完美的人,所以只要自己不会的就要去学习,他的刻苦,老板也都看在眼里。同时,他虚心地向店里面的伙计们学习,与他们相处得也很融洽。

更加让胡雪岩感到兴奋的是,由于金华火腿的生意规模比较大,因此在业务上会跟杭州的不少钱庄有着密切的来往。

有一次，因为业务上的关系，老板要去杭州钱庄谈生意，由于想让年轻的胡雪岩也见识一下杭州的钱庄，于是就带着他一起来到了杭州。

胡雪岩第一次见到了钱庄，也第一次见到了所谓的“银票”。他以前只见过当票，并没有见过钱票，平日里见得最多的就是铜板，再大就是实实在在的银锭子，也就是白银，对于穷人家的孩子来说哪里见过“银票”。胡雪岩对于这次见识很是惊喜，他很惊奇钱数居然能够被人随意地写在纸上，盖上印就可以当作数目巨大的钱来使用，这种形式是他头一回见。穷人家的孩子不知道钱还能这么来弄，以前只知道银子是由官府来制造的，而现在只要有钱的人都可以开钱庄，然后把钱数写在纸上，就能当作钱使用。这对胡雪岩来说，是长这么大以来遇到的最新鲜的事情。

胡雪岩对有关钱庄的事情产生了浓厚的兴趣，于是，在以后的日子里，他都会主动地跟随老板去杭州的一些钱庄谈生意。虽然他对此很感兴趣但是并没有表现出来，因为他有自己的想法，他想要暗地里苦学。他对钱庄非常感兴趣，于是决定，以后一定要去钱庄工作，这也说明小小的胡雪岩非常有心机和想法。

在金华的闲暇时间他就会随处打听关于钱庄的事情，也会根据在钱庄的见识不断地积累知识。只要他决定要做的事情，就一定能够做到。

平常钱庄的人来金华火腿行办事的时候，胡雪岩也会抓住机会多了解一些关于钱庄的事情，他并不直截了当地说想要去钱庄工作，而是在谈话间就能从钱庄伙计那里知道需要学什么。所以，胡雪岩在闲暇时间就开始努力地学习有关钱庄的知识。胡雪岩本身聪明好学，又加上勤奋努力，所以，很快就了解并学会了钱庄伙计应该会的知识，这也为他下一步去钱庄工作打下了坚实的基础。

胡雪岩把钱庄伙计所需要掌握的基本知识都学会了，当钱庄伙计再来火腿行要账的时候，胡雪岩就表现得很出色。比如，在算账的时候，胡雪岩总是能够最快地算出结果，并且还都是心算。这样来来往往好几次，钱庄的人就对这个小孩子产生了兴趣，这样，胡雪岩的目的也就达到了，最终引起了钱庄的注意。后来经过金华老板的推荐，胡雪岩就真正地进入了杭州的信和钱庄工作。

学徒生涯，尽心尽力

虽然在金华火腿行的时候利用不少的业余时间来学习关于钱庄的一些事情，但是毕竟没有亲身实践，因而真正到了钱庄之后，胡雪岩对很多事情不免有些生疏，于是他不得不更加努力。刚开始进入钱庄的学徒，会被吩咐做一些很零散的事情，比如，打扫卫生、端茶倒水等等，稍有不慎就会惹来老板的训骂。有的学徒没有耐力，他们认为做学徒不但要打杂还要受委屈，而且还学不到东西，因此，不少人要么自己主动离开，要么就被老板辞退。但是胡雪岩却不这么认为，他觉得能够来到钱庄已经是很大的幸运了，哪里还会有什么不满。因此，他除了做好分内的事情之外，还不断地虚心向学，这一切钱庄老板都看在眼里。老板早就看出胡雪岩的慧根和勤奋，于是心里也有了自己的算盘。

钱庄有个规矩，刚进钱庄的学徒两个月不准走出店门。在这两个月内，学徒必须学会钱庄的基本工作流程，比如，串铜钱、点银票等。这是为培养新学徒而制定的一项规矩，主要是练习

学徒们的坐功和耐力。对于十几岁的孩子来说,两个月不出门并且一直做同样的一件事情不免显得过于乏味。因而很多学徒坚持不下来,半途就走了,也有的学徒就是在金库里面熬日子,希望两个月过去以后好去外面。但这时的胡雪岩完全没有思考这些,他不但勤奋努力地学习,而且还会积极地请教老师其他方面的知识,两个月,胡雪岩没有浪费一天时间。就这样,胡雪岩在金库里面足足待了两个月,两个月以后他的成绩比其他学徒要高出很多。后来,店里一有客人来做生意,胡雪岩总是恭恭敬敬地站在一边,仔细地听主顾们谈话,认真地看老板的动作。加上胡雪岩聪明机灵,总是能很好地见机行事,客人们都不免夸赞他,而老板也更是对他欣赏有加。胡雪岩在钱庄里工作,和庄里其他伙计相处得亲如兄弟,对他们坦诚相待,所以庄里的伙计们都很喜欢这个小师弟,自然也就不会把他当成低等的学徒看待。而且他们不管去哪都爱带着这个小师弟去,一来能够帮他们跑跑腿、买点杂物,二来伙计们也愿意带胡雪岩出来见识见识。不难看出,胡雪岩在为人处世方面也是很有分寸的,这也是因为胡家双亲从小对胡雪岩教育有方。

胡雪岩就这么继续努力地当学徒,而且慢慢地学会了很多知识,表现得越来越出色,不由得让老板更加欣赏。

有一天,钱庄门口忽然来了一个小渔翁,光脚提着个小木桶。木桶里边四条活蹦乱跳的大鲤鱼,每条足有一斤多重。小渔翁点名非要见上一见店里的胡大人。店里的伙计很是吃惊,给他解释说这店里没有胡大人,只有一个小胡。小渔翁急了,嚷嚷着:“不对,他亲口告诉我叫他胡大人的。”伙计见和他计较不出个所以然,便要赶他走。这时店主出来了,询问究竟。小渔翁说:“上个月小人在东门外遇到胡大人,他见我的鱼虽好,就是没人买,就和小人聊起来。小人说家里就指靠这卖鱼的钱过活儿了,鱼卖不出,小人如何好回家交代。他就叫小人听他的话行事。小人的鱼果然很快就卖光了。小人爹爹夸了小人,还特意让小人送来两对鲤鱼拜谢。”

“那胡大人是什么模样?”店主问道。

“瘦瘦的,高高的,一颗门牙还掉了。”

他这一说。店里的伙计“轰”地一下都笑了。掉了门牙的瘦高个儿不正是小胡吗?店主皱了皱眉头,让人到后院去叫胡雪岩。

胡雪岩正在和老板的儿子下棋,不肯出来。那伙计一急,拽着他就往外走。刚进店门,就有伙计嘻嘻叫着:“胡大人到。”

胡雪岩脸“刷”地一下红了。小渔翁高兴地叫道:“就是他,就是他。”

老板沉着脸问:“小胡,啥时候成了胡大人了?”

胡雪岩犹豫了一下,心想:不老实说了,老板可真要不高兴了。

原来,因为店里常有个伙计带他去东门一带办事,在街边他注意到了这个呆头呆脑的小渔翁。小渔翁的鱼都很鲜活,可他的脑子就是转不开。小渔翁的爹爹腿脚不灵,只好自己驾船打鱼,让小渔翁来卖。每一个采办的人都很喜欢小渔翁的鱼,可是一问价钱,不但比别的鱼摊高出很多,还一个铜板都不能减,一个个只好摇头而去。鱼卖不出去,小渔翁急得都要哭了。胡雪岩见了,就主动上前问他究竟。听了小渔翁的诉说,胡雪岩忍不住笑了起来:“世上哪有不能讨价还价的买卖?你不让人家占点儿便宜,人家凭什么非要买你的?”

小渔翁说:“那是俺爹定的价!”

胡雪岩说:“你今天就听我的,保你爹爹高兴。”

那天带胡雪岩出去的伙计正好到都统衙门办理胡都统钱票京汇之事。都统衙门他们常去,所以和账房、书办都很熟悉。胡雪岩就瞅准机会,趁着账房先生和他两个人在家时,把自己的小