

是“天”、“地”、“人”，内容即为：天为先天之智，经商之本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。

人生可以走直线

——他的成功可以复制——

像胡雪岩一样 经商

为人处世，侠之大者；经商之道，商之圣者
精明而不投机取巧，富贵而不忘记本分

韩彪/编著



其人，红顶商人，著名徽商。开办
协助左宗棠创办福州船政局。在左
筹供军饷和订购军火。又依仗
权势，在各省担任厘金局总办处。
其所以，人称“为富强者《曾国藩》，为高必达《胡雪岩》”。中
周旋周折，如左宗棠压控，胡雪岩最终破产，客死杭州。

中国华侨出版社

是“天”、“地”、“人”，内容即为：天为先天之智，经商之本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。

人生可以走直线

——他的成功可以复制——

像胡雪岩一样 经商

为人处世，侠之大者；经商之道，商之圣者
精明而不投机取巧，富贵而不忘记本分

韩彪/编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生可以走直线:像胡雪岩一样经商 / 韩彪编著. —北京:中国华侨出版社, 2011.3
ISBN 978-7-5113-1131-3

I. ①人… II. ①韩… III. ①胡雪岩(1823~1885)—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第019468号

●人生可以走直线:像胡雪岩一样经商

编 著 / 韩 彪

责任编辑 / 文 心

装帧设计 / 孙希前

责任校对 / 高晓华

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000毫米 1/16 印张 / 18.75 字数 / 288千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1131-3

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通诚达大厦3层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010) 64443056 64443979

发行部:(010) 64443051 传真:(010) 64439708

网 址:www.ovcaschin.com

e-mail:ovcaschin@sina.com



假如我们说，胡雪岩是一个不解之谜，那么，《人生可以走直线——像胡雪岩一样经商》就是打开这个谜的一把钥匙。

纵观中国近代商史，胡雪岩可谓举足轻重的人物。其在商业史中的地位可与中国古代“商圣”陶朱公媲美，被后人誉之为“亚商圣”。

事实确是如此，居于19世纪下半叶变乱纷扰的旧中国，胡雪岩在那个时代的历史舞台上演绎了一场辉煌绚丽的生意活剧。他生逢乱世，出身卑微，却能用自己的智慧与才干，借权贵政要之势，营造了万贯家财；在太平天国运动、政局变幻动荡之时，他能善识时局之大方向，为清政府纳粟助赈，从而博得政府对其生意上的支持；洋务运动兴起后，他眼光敏锐，延洋匠，引设备，为自己的生意抢占了技术上的先机；在左宗棠西征时，他筹粮械，借洋款，博得左氏的嘉许。几经周折，几经磨砺，胡雪岩从一个店倌暴发成为中国古代历史上绝无仅有的“红顶商人”。之后，他从容流转于红顶子、黄马褂、生意场之间，架构起了以钱庄、当铺为网点，覆盖全国的金融行当，同时还营造出了一家享誉全国的金字招牌药店——“胡庆余堂”。

基于此，左宗棠评价其曰：“胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。”鲁迅先生则称之为“封建社会的最后一位商人”。

胡雪岩的一生，也正是在商场之中印证了自己的存在价值，同时，也正是他在商场上的这种杰出表现，使得胡雪岩成了一个后代商人们顶礼膜拜、颇具魅力的神秘人物。从历史上看，一个人物的魅力与神奇主要来自于其经历的曲折坎坷，而又能从坎

坷中奋起。而一个人的奋起取决于其个人的智慧、手段与人格的魅力。胡雪岩的确有奇特曲折的经历、坎坷悲壮的身世、创业的奇迹、谋略的机敏，他更有个人的高超的智慧与商业手腕，有活络的商场手段与“智仁勇信”兼具的人格魅力。胡雪岩融会贯通了中国古代智谋与生意场上的道理，吸纳了中国古代商人的手法，总结了前代商人的成败得失，从而成就了一代“亚商圣”。

胡雪岩的魅力倍受后人推崇，但有一点遗憾，他没有将自己的生意经做一个系统、明确的总结，没有将其提升到一个哲学理念的高度。也许是因为胡氏本身文化上的差距，也许是他的生意败亡来得太意外、太快而来不及去做。不过，他在临终前就认识到这个问题的重要性，他说：“我死不足惜，可惜的是我没有把我宝贵的生意经整理成册留给后人”，“这可以让后面的生意人少走许多弯路。”

我想胡雪岩临终的认识是深刻的。因为一个人的经验与智慧的总结的确可以让后来人“少走弯路。”书籍及其表达的思想与观念所起的作用就在于此。

人类要获得快速的发展，少走弯路，就必须借鉴前人的经验与智慧，使自己在发展的历程中少走弯路而走直路甚至走捷径。马克思和恩格斯在《德意志意识形态》一文中曾指出：“在历史发展的最初阶段，每天都重新发明，而且每个地方都单独进行”，而“只有交往扩展了，人类才不会做这许多无益的重复活动。”这里的交往一方面是指人类之间的交流，另一方面也是更重要的，就是必须有一个载体来承担这些东西并记载传承下来。于是语言文字所构成的书就出现了。胡雪岩这一思路与马克思、恩格斯是完全相同的，即让后来者尽量少走弯路。

在这里，胡雪岩虽然没有把自己的生意经系统地整理辑录成册，但是他身后留下了许多值得人品味、深思的生意经、智慧语。藉于此，我们对之系统地总结、提炼、扬升，从而成为《人生可以走直线——跟胡雪岩学经商》一书，以此来了却“红顶商人”胡雪岩临终前的一个未了的心愿。同时，也以此飨与后来人，让他们在生意场能多走直路而少走弯路。

《人生可以走直线——跟胡雪岩学经商》一书中集结了胡雪岩一生的坎坷经历及奋斗历程，展现了其个人内在的人格魅力，尽现了胡雪岩磨炼心志、身处逆境、砥身自强之良法。

胡雪岩在商场纵横的手段源自于其“尽人致用”的用人观、“与时相逐”的机遇观、“善驾任势”的时势观、“经营盟盈”的官商观、“勇谋手活”的谋略观、“哄市造场”的营销观、“洞明练达”的为人处世观，这些都将在本书中一一呈现出来。

胡雪岩的成功最终还是取决于他自身的素质。正如后人评价的一样，“‘智仁勇信’商人四德，胡光墉皆具备”。于是，“智仁”、“坚信”、“笃义”就成了胡氏成功的重要基质。

“商人荣枯，系于国运。国泰则民安，民安则市盛，市盛则商旺也”。胡雪岩也深谙此理，他有“穷则独善其身，达则兼济天下”的儒商大贾风范，他能有“处江湖之远未敢忘救国”的胸襟，这是胡雪岩与其他古代商人的不同之处。这一点也将在本书中尽理其中之精妙。

十分遗憾的是，胡雪岩没有将他的生意经整理成册就恨别人世。但其商场经典语录尽散见于《胡庆余堂雪记主人集注》及后人对其的研究著作之中。现读者手中的《人生可以走直线——跟胡雪岩学经商》是笔者及诸多同仁历时数载研究整理出来的。全书比较全面地阐释了胡雪岩波云诡谲的人生经历和灵活多变的生意经。生动地再现了胡雪岩“平生商事人生成败之大端”。

最后就让我们用著名哲学家苏格拉底的一句名言来作为本书序言的结语，并以此为勉：“把握一串别人的足迹，践履一条自己的人生路。”

站在巨人的肩膀，我们可以看得更高、更远，学习前人的成功经验，可以让我们少走很多弯路，跟胡雪岩学经商，人生可以走直线！



引言 / 1

第一章

白手起家，天助自助之人

“天人交合才能胜。”这是韩愈在《原人》中对“天”与“人”相互关系的认定。“天”是指时代、环境，可以引申为机遇；“人”是指人本身。此话含义是指，只有具备了客观环境和机遇并加上自身的素质，才能够成功，两者缺一不可。所以“天”助了，人还必须自助，即自身有素质并能努力。

一代“红顶商人”胡雪岩之所以有如此的巨大成就，就在于他具备了以下素质：他慧眼独具，敢想敢干；具有“无本生利”、超凡脱俗的商业智慧和手腕。同时，“天”也具备了，所以胡雪岩成功了。纵观胡雪岩的创业史，胡雪岩堪称中国历史上空前绝后的“白手起家”的成功典范。

1. 空前绝后的赌注 / 3
2. 忍辱负重，天降大任于斯人 / 7
3. 以权生财，封建时代经商捷径 / 10
4. 借鸡生蛋，开阜康钱庄 / 12
5. 无本生利，筹资创业获双赢 / 16
6. 以小搏大，十万银子做百万的生意 / 20
7. 慧眼独具，善抓商机 / 21
8. 用钱“生”钱，不把所有的鸡蛋放在一个篮子里 / 23
9. 商海弄潮，成事在人 / 26

第二章 抓住机遇，于势取利

有位哲人说过：“机遇是魔鬼，它把住天堂的入口和地狱的大门。”机遇稍纵即逝。丧失它就会失去先机，抓住它就意味着成功在握。时势则是机遇的现实土壤，是机遇实现的环境。故而胡雪岩说：“吾行商之顺，缘于能与机遇、时势并行走也。”

1. 智者善抓机遇，圣者创造机遇 / 29
2. 善驾时事，方有胜算 / 31
3. 从不让财源擦肩而过 / 35
4. 抓住时机，敢想敢干 / 37
5. 与其待时，不如乘势 / 39
6. 从变化之中找出机缘 / 41
7. 紧跟时势，与时俱进 / 43
8. 做生意要同时局脉搏共振 / 45
9. 机变与权变交互 / 47



第三章

交结贵人，大树底下好乘凉

一代红顶商人胡雪岩，自白手起家，事业中兴，威极一时，而至于衰，其间几十年如日中天，名气下至市井，上达朝廷。除去其家财之巨富，胡氏还是一位“红顶商人”，唯一的一位戴红顶子穿黄马褂的豪商，一位真正的官商。

胡雪岩深知中国经商之道，他直言指出：“中国人做生意不能没有靠山。”

胡氏以资助王有龄始，以被祸于李鸿章终。其间凡数十载，集商场、洋场、官场势力于一身，财富如雪球般愈滚愈大。其后自有官场作为靠山。为结交官场，他不遗余力，不惜代价，以至商场上之权倾一时。而其人结交古代官场人物却也自有其一套，数百万家资，多半倚靠官场势力而来。虽最终不免为官场所累而声名利禄烟消云散，但其官场哲学却发人深省，不可不察。

1. 背靠官府的“红顶商人” / 49
2. 襄助王有龄：成功的“风险投资” / 53
3. 结交左宗棠：安身立命的“大树” / 58
4. 送高帽，捧场面 / 62
5. 对“症”下“药”，“药”到“病”除 / 65
6. 最宜患难烧冷灶 / 67

第四章

知人善任，才能人尽其才

胡雪岩之所以能够维持如此辉煌的事业，除了多方面的内因、外因，有一条最重要的就是他的用人之道。胡雪岩不仅有伯乐的慧眼，善于识才，且能根据各人的长处不同，做到人尽其用。他曾说“蔑片有蔑片的用途”，无论是在别人眼中多么不成器的庸才，在他手下都能展现其长处，化腐朽为神奇。人才，如一颗颗难得的宝玉，为胡雪岩累积了财富，使其事业如日中天。

胡雪岩认为：“一个人最大的本事，就是用人的本事。”此一语道破胡氏成功的天机。在用人方面，胡氏自有其不同凡响之处：或以情感人，或以利激人，设身处地，祸福同当。正是其识才用才之大智慧，成就其红极一时、名传千古之大事业。

1. 不遭人妒是庸才 / 71
2. 别具一格选人才 / 75
3. 不计人短，单看人长 / 78
4. 察其所能，量才而用 / 81
5. 放手使用，用人不疑 / 86
6. 以情感人，吐哺归心 / 89
7. 以利激人，重赏勇夫 / 93

Contents

目 录

第五章

为人处世是一篇大文章

古人云：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”一代“红顶商人”胡雪岩终生恪守不渝的为人处世原则是：凡事总要给对方留个台阶，留条后路，有饭大家一起吃。胡雪岩的这种处世态度，开亲明义，先要生存，后要过好，然后再培养出一点人与人之间的感情和温暖来。

胡雪岩的为人处世，可以概括为三个字：圆两种。胡雪岩是个“圆世”的典型代表。在他这里，圆世是个吃饭的态度，维系关系的态度，让圈儿内的人都过得更好的态度；圆世就是“事功”，平庸、老实，无甚精彩出奇。胡雪岩未尝不知“方世”的准则，但他至多对这准则心存敬意，却不会有丝毫畏惧。他的目标很明确，不会被这无甚功用的高论准则所羁绊。正是这不含丝毫偏见的态度，让胡雪岩成了圆世的典范。

1. 牡丹虽好，需绿叶扶持 / 99
2. 在家靠父母，出门靠朋友 / 102
3. 三人同心，其利断金 / 104
4. 遵循游戏规则是生意人的不二法门 / 106
5. 留人一条活路，等于留给自己一条财路 / 107
6. 前半夜想想自己，后半夜想想别人 / 109
7. 做财神，不做守财奴 / 110
8. 为人最要紧的是收得结果 / 112
9. 江湖上做事，说一句算一句 / 114
10. “圆世”哲学，能大能小是条龙 / 116



第六章

同行不是冤家，花花轿儿人抬人

“花花轿儿人抬人”，是杭州的一句俗语，也是胡雷岩常挂在嘴边的一句话。其意是说，人与人之间要互相帮衬、互相抬举，才能达到共赢的局面。对于经商者来说，这一点也是非常重要的。人有脸，树有皮，一碗饭，大家吃。钱是赚不完的，交情却是容易破碎而且难以弥补的，商业中并非永远是针锋相对，刀光剑影，你死我活，也要有温情相待的时候，彼此互相捧场，才能利益均沾。优秀的商人不能只考虑自己的利益而损害别人的利益，而要时刻顾及到别人。

胡雷岩在生意场中，是深深懂得这个“花花轿儿人抬人”的道理的。他对待江湖势力、对待同行、对待有矛盾的对手，都时刻坚守这一信条，他认为，只有把别人的利益与面子考虑到，设身处地地为别人着想，才能保证自己的利益得到实现。为此，他做出了许多可圈可点的事迹。

1. 义结江湖朋友 / 123
2. 同行不妒好成事 / 127
3. 饶人一条路，伤人一堵墙 / 130
4. 不抢同行的盘中餐 / 132
5. 共进共退，垄断丝蚕 / 135
6. 钱财账与人情账 / 138
7. 谨小慎微防人妒 / 141



第七章

不断拓展商场有形和无形的势力

势，是事物实力之威；力，是事物的力量。故而，势力乃是事物之威与事物之力的交合，是事物实力的外在体现。因而，势力拓展乃是实力的拓展。势力，可分为有形之势力和无形之势力，两者缺一不可。胡雷岩深谙此理，他在拓展势力之处有其独到的手法与见地。

1. 借得东风好行船 / 145
2. 名气一响，黄金万两 / 149
3. 打码头，张势力 / 151
4. 抱势经营，强强联合才能做大 / 158
5. “真不二价”的竞争策略 / 164
6. 胜败在于“敢”与“不敢”之间 / 166
7. 想到就做，绝不拖延 / 169

第八章

先创“金字招牌”，才能把市面做大、场面做好

市场与场面皆泛指生意场上经纬之事。然处于错综复杂、变幻莫测、困难危急和其他特殊境遇之下的生意场上的应变或应对能力，同样是智慧高度集中的表现。其中有没有规律可循？有没有经验可以借鉴？有没有值得我们反思的？读完胡雪岩做市面、做场面之法，答案应该是肯定的。

胡雪岩做市面、做场面独具匠心，呈现在，其法仍在商场继续演绎着。

1. 市面做大，生意才火 / 171
2. 招牌“镏金”，方能不倒 / 174
3. 风平浪静好行船 / 178
4. 行善越多，市面越稳 / 180
5. 市面需要众人围 / 182
6. 名声扬起，实利落怀 / 184
7. 场面大了，事事都好办 / 187
8. 门面三招：宜址、精修、巧陈 / 189
9. 采办务真，修制务精 / 192



第九章

活络的手面与远准的眼光

手面，即手法、手段之意，其深寓之意是“谋略”。活络，则是指灵活、灵敏的反应。活络的手面就是灵活、灵敏的手法、手段，机敏的谋略；远准的眼光则是指对事物发展态势与方向有长远、正确的判断能力与水平。这两者决定了一个人所从事事业的规模与发展潜力。

胡雪岩能够“钱肆与粮台互相挹注，兼与外洋互市，居奇致赢，动以千百万计”，也得力于他手面活络，眼光远大。“有深谋机敏之虑，著大海风行”，手面活络，谋略老道，成功自然不在话下；“有非常之志，行非常之事”，眼光远了准了，人就有了神采，做出事来也自然不同于流俗了。

1. 手面活络，生意才能活络 / 199
2. “软”、“硬”兼用的的两面手法 / 201
3. 吃亏也是占便宜 / 206
4. 环环相扣、滴水不漏的连环手法 / 208
5. 千万要沉住气 / 213
6. 君子爱财，取之有道 / 215
7. 世事多变难预料，眼光远准是英雄 / 219
8. 能看出偶然中的必然 / 222
9. 从精明的商务视角挖掘富源 / 225
10. 要给自己留下退路 / 227
11. 未雨绸缪，事情发生了就来不及补救了 / 229
12. 深谋远虑，方显大家风范 / 231



第十章

智、仁、勇、信，商人四德

一代名商胡雪岩，集官场、商场、洋场势力于一身，红极一时，家财万贯，成为历史上赫赫有名的“红顶商人”。他的成功尽管有外界因素的作用，例如结交了当权的官员，生逢清末变乱时代，但更重要的是，他具有一个优秀的商人的全部素质。这些素质概括起来，可以总结为四个字，即智、仁、勇、信。这使得胡雪岩能把握住商场的一次又一次难得的机会，抓紧生意中的关键人物，视人所不能视，争取忠诚的顾客，取信于顾客。作为一个商人，胡雪岩的成功归于这四个字。这四个字具有重要意义，不仅在那个时代，对于今天的商人，也有很大的启迪作用。

1. 以小诱大，放长线钓大鱼 / 233
2. 顾客乃养命之源 / 237
3. 广施恩惠，以仁取众 / 240
4. 有胆有识、当机立断 / 243
5. 洋场生意，开商界之先 / 248
6. 信用乃经商之本 / 251
7. 修合无人见，存心有天知 / 255



第十一章

商人虽重利，未敢忘忧国

商人致富后，多“富好行其德”。表现有二：一是富后周济贫民；二是富后能正确处理自己与国家之间的关系。

胡雪岩深谙“商人之命，系于国运”的道理。他说：“做小生意迁就局势，做大生意时帮国家扭转局势。大局好转，我们的生意就自然有办法。”有了这一层考虑，胡雪岩积极帮助朝廷平定天下，帮助社会赈济灾荒。至于像胡雪岩这样，把社会情况的好坏和自己生意的兴衰紧密关联，一方面是中国实情使然，政情好坏影响着商情，另一方面是像胡雪岩一样的传统中国商人的一种可贵的品格。

1. 济世善举，仁术为本创药号 / 261
2. 一石三鸟，创办义渡播善名 / 264
3. 善后赈抚，寸草报春晖 / 266
4. 行侠仗义，为杨乃武与小白菜昭雪 / 268
5. 洋人亦可大用 / 271
6. 巧借洋款，力助左帅西征 / 277
7. 平步青云，“红顶商人”天下扬名 / 281