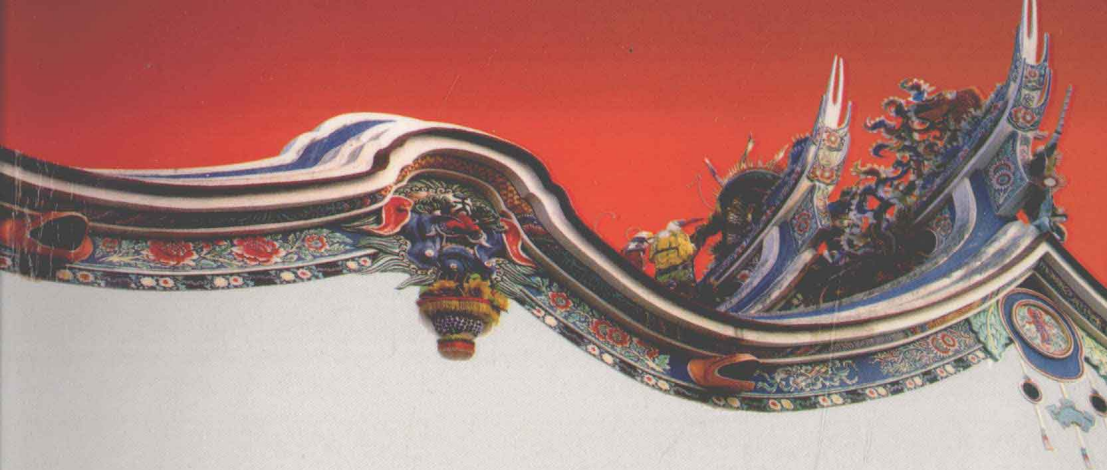




红顶商人——胡雪岩

主编 金开诚 编著 肖艳丽

吉林文史出版社 / 吉林出版集团有限责任公司

红顶商人
| 胡雪岩

吉林文史出版社
吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

红顶商人——胡雪岩 / 肖艳丽编著. —长春 :
吉林出版集团有限责任公司 : 吉林文史出版社, 2010.11 (2011.2重印)
ISBN 978-7-5463-4139-2

I. ①红… II. ①肖… III. ①胡雪岩 (1823~1885)
—传记 IV. ①K825.3

国版本图书馆CIP数据核字(2010)第222299号

红顶商人——胡雪岩

HONGDINGSHANGRENHUXUEYAN

主编/ 金开诚 编著/肖艳丽

项目负责/崔博华 责任编辑/崔博华 高原媛

责任校对/高原媛 装帧设计/李岩冰 赵 星

出版发行/吉林文史出版社 吉林出版集团有限责任公司

地址/长春市人民大街4646号 邮编/130021

电话/0431-86037503 传真/0431-86037589

印刷/北京市荣祥印刷装订有限公司

版次/2011年1月第1版 2011年2月第2次印刷

开本/640mm×920mm 1/16

印张/9 字数/30千

书号/ISBN 978-7-5463-4139-2

定价/14.80元



编委会

主 任: 胡宪武

副主任: 马 竞 周殿富 董维仁

编 委 (按姓氏笔画排列):

于春海 王汝梅 吕庆业 刘 野 孙鹤娟

李立厚 邴 正 张文东 张晶昱 陈少志

范中华 郑 毅 徐 潜 曹 恒 曹保明

崔 为 崔博华 程舒伟



前言

文化是一种社会现象，是人类物质文明和精神文明有机融合的产物；同时又是一种历史现象，是社会的历史沉积。当今世界，随着经济全球化进程的加快，人们也越来越重视本民族的文化。我们只有加强对本民族文化的继承和创新，才能更好地弘扬民族精神，增强民族凝聚力。历史经验告诉我们，任何一个民族要想屹立于世界民族之林，必须具有自尊、自信、自强的民族意识。文化是维系一个民族生存和发展的强大动力。一个民族的存在依赖文化，文化的解体就是一个民族的消亡。

随着我国综合国力的日益强大，广大民众对重塑民族自尊心和自豪感的愿望日益迫切。作为民族大家庭中的一员，将源远流长、博大精深的中国文化继承并传播给广大群众，特别是青年一代，是我们出版人义不容辞的责任。

本套丛书是由吉林文史出版社和吉林出版集团有限责任公司组织国内知名专家学者编写的一套旨在传播中华五千年优秀传统文化，提高全民文化修养的大型知识读本。该书在深入挖掘和整理中华优秀传统文化成果的同时，结合社会发展，注入了时代精神。书中优美生动的文字、简明通俗的语言、图文并茂的形式，把中国文化中的物态文化、制度文化、行为文化、精神文化等知识要点全面展示给读者。点点滴滴的文化知识仿佛颗颗繁星，组成了灿烂辉煌的中国文化的天穹。

希望本书能为弘扬中华五千年优秀传统文化、增强各民族团结、构建社会主义和谐社会尽一份绵薄之力，也坚信我们的中华民族一定能够早日实现伟大复兴！

目录

一、白手起家	001
二、第一座靠山	019
三、事业巅峰	041
四、败业之途	071
五、江南药王	091
六、商贾奇男	113



一、白手起家





胡雪岩(1823—1885年),字雪岩,本名胡光墉,小名顺官。他是19世纪80年代著名的大商人。他出身贫寒,但却胸怀大志。最初是钱庄的一名小伙计,后在杭州自创阜康钱庄。结识左宗棠后,心甘情愿为清廷效犬马之劳:为清军筹运饷械,协助左宗棠创办福州船政局、兰州织呢总局,为洋务运动做了积极努力。左宗棠调任陕甘总督后,胡雪岩主持上海采运局局



务，为朝廷大借外债，筹供军饷和订购军火，为左宗棠西征的胜利贡献颇多。他也因此被朝廷加封红顶，赏穿黄马褂，成为煊赫一时的“红顶商人”。同时他依仗官势，在各省设立阜康银号达二十余处，并经营中药、

丝茶业务，操纵江浙商业，资金最高达两千万两以上。他开办胡庆余堂国药号，闻名大江南北，和北京同仁堂齐名，有“北有同仁堂，南有余庆堂”的美誉。虽然胡雪岩最终以破产而惨淡结束了自己辉煌的一生，但是“红顶商人”的传奇经历和经营智慧却一直传为佳话。

(一) 学徒生涯

胡雪岩出生于1823年（道光三年），死于1885年（光绪十一年），终年62岁。他的出身其实很平凡，但却为其不平凡的一生打下了良好的基础。胡雪岩出生在山清水秀、环境优美的安徽绩溪胡里村。父亲胡鹿泉，字芝田，稍有文化。胡雪岩本名胡光墉，字雪岩，小名顺官，因从小就很乖巧懂事，父亲爱称他为顺儿、顺官。胡家家境不算富裕，但靠几亩田地和小本生意也能使生活无忧。不幸的是在胡雪岩尚且年幼时父亲就去世了。胡鹿泉去世以后，家里只有少许的积蓄，孤儿寡母，无经济来源，很快坐吃山空，生活极其困窘，家道迅速衰落。到了胡雪岩读书的年龄，家里连入私塾的学费都没有。父亲的去世和家道的衰落让胡雪岩早



早体会到了生活的艰辛，母亲的坚强和乐观又让他学会了不轻言放弃。1835年，经人介绍，年仅12岁的胡雪岩抛下母亲和年幼的弟弟，背井离乡只身去杭州信和钱庄做了学徒。正是这里，成为了胡雪岩日后叱咤风云的起点。

杭州人称学徒为“学生子”，学生子的生活是很辛苦的，要从扫地倒便壶开始，但胡雪岩却做得心甘情愿。他起早贪黑，勤勤恳恳，总是将自己的工作做得十全十美。当时按钱庄惯例，学徒进门，练

的第一件基本功就是学习数银票，一连数三十天不能出门，这被称为练“坐功”。在这期间如出差错，就再加练三十天。一旦再出错，那就会被辞退了。凭着聪明和勤奋，胡雪岩表现得最优秀，数得既快又准。在苦练基本功的同时，胡雪岩还培养了自己良好的人际关系。他总是以诚恳、友好的态度



对待店里的
其他伙计，
无论谁有了
急难之事，
他总是尽己
所能，甚至
倾其所有去
帮助。他的



诚恳、勤快得到了东家和其他伙计的赞赏。学徒期满后，胡雪岩便成了信和钱庄的一名得力的小伙计。起先是“立柜台”，后来又因为表现出色，获得东家和总管店务的“大伙”的信任，被提升为“跑街”，顾名思义，就是负责沿街递送账单及文件书札等工作。胡雪岩是个对工作很用心的人，在未成为跑街之前，他就认真观察、琢磨，已经将跑街的工作技巧基本了然于心，所以正式接手后，表现相当出色。半年之后，他被提升为“出店”，可以接洽生意、联络客户、放款和兜揽存款



等。“出店”的地位仅次于“掌盘”，掌盘之上就是店主了。店主对胡雪岩的工作能力十分赏识，有意提拔他为掌盘，胡雪岩婉

言谢绝。他之所以如此选择，主要是他心存大志，不甘平庸，着眼于未来发展。因为掌盘虽然薪水高，分红多，但整天坐守钱庄，反而与外界隔绝，倒不如在外面多加磨练，广为交游，丰富经验。店主很佩服胡雪岩的远大抱负，提拔他为“二手”，也就是掌盘助理，仍然负责对外业务。当时的胡雪岩24岁。

胡雪岩凭借个人的才智和勤奋，赢得了老板的信任，也赢得了丰富的锻炼机

会，为以后自己独立创办钱庄打下了良好的基础。首先，他的工作让他对钱庄的各种工作流程和技巧都很熟悉，积累了丰富的经验；其次，在与各色人物的交往中，他学会了一套识人本领，非常善于处理人际关系。正是以信和钱庄为奋斗的起点，胡雪岩开始了他波澜壮阔的商海生涯。

(二)风险投资

王有龄在信和钱庄任职期间，胡雪岩作了一次大胆却很成功的“风险投资”：囊助捐班候补的王有龄。

王有龄本是福州人，出身于官宦之家，但到了父亲这一代屡试不中，于是花钱捐了一个候补道台，分配到浙江，王有龄也跟随父亲到了浙江。他



父亲到杭州后并没有得到实惠的缺额，心情抑郁，又加上年老体弱，未到一年，就去世了。王有龄没钱送父亲回到故乡安葬，并且家乡也没有可依靠的亲友，他自己就在杭州滞留下来。王有龄的父亲在世时，曾为他捐了一个盐大使的官衔，但也未得到实缺。王有龄期望再捐个县令、道台之类的正经官衔，但苦于没有资本。胡雪岩与王有龄相遇的时候，正是王有龄为自己的未来陷入绝望的时候。在清朝，

捐官一般有两种情况：一种是富而不贵的人，富有钱财，但苦于没有地位，嫌美中不足，花钱捐个功名以抬高身份；一种是官宦子弟，读书虽多，但总也考不中，而且家境又不富裕，拜托亲友，捐个官作为谋生之道。所谓捐官，开始一般只是捐个虚衔，取得某一类官员的资格，如果要想得到实在的职位，还须到吏部报到，称为“投供”补缺，然后



再抽签分派到某省候补。此时的王有龄生计尚且难以维持，根本没有本钱进京投供。

胡雪岩一方面很同情王有龄的遭遇，另一方面他觉得王有龄是个人才，会成为一个有作为的官员，所以在两人的一次倾心交谈后，他决心资助王有龄。重要的是，此时胡雪岩手里真的有收账要回的五百两银子。这五百两银子的欠账本是钱庄的死账，即无法要回的账。钱庄本来已经认赔出账，但是胡雪岩人缘很好，对欠账人的态度也诚恳，而且又能言善道，所以这笔死账被胡雪岩顺利地讨回。他将五百两

