

站对风口 找对帮手

胡雪岩的商道

- 妙到毫颠的经营艺术
- 永不过时的致富方法

无论开钱庄药店茶行典当行，还是卖军火生丝房地产，
胡雪岩都是同行里的数一数二，堪称商界高手！他凭什么？

蔡富强◎著



马云和他 念的是同一本经！

山东文艺出版社

站对风口 找对帮手

胡雪岩的商道

蔡富强◎著



山东文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

站对风口, 找对帮手: 胡雪岩的商道 / 蔡富强著.

-- 济南: 山东文艺出版社, 2017.3

ISBN 978-7-5329-5324-0

I. ①站… II. ①蔡… III. ①胡雪岩—1823-1885—
商业经营—谋略 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第304089号

站对风口, 找对帮手

胡雪岩的商道

蔡富强 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司
出版发行 山东文艺出版社
社 址 山东省济南市英雄山路 189 号
邮 编 250002
网 址 www.sdwyppress.com

读者服务 0531-82098776 (总编室)
0531-82098775 (市场营销部)
电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京中印联印务有限公司
开 本 710 mm × 1000 mm 1/16
印 张 14.5
字 数 232 千
版 次 2017 年 3 月第 1 版
印 次 2017 年 3 月第 1 次印刷
印 数 1~5000
书 号 ISBN 978-7-5329-5324-0
定 价 39.80 元

版权专有, 侵权必究。

引篇 胡雪岩凭什么

1. 为什么胡雪岩总能发现赚大钱的机会 3
2. 为什么胡雪岩会有那么多人帮助 5
3. 为什么胡雪岩能够名利双收 6

上篇 站对风口，钱跟你走

第一章 站对风口，躺着也能把钱赚了 10

1. 看清风向，借得东风好行船 12
2. 顺势而为，财富就“得来全不费功夫” 14
3. 时势、官势、商势，势势巧用 15
4. 借“好风”，驭诸“势”，动荡中也发财 16
5. 借好“洋人势”，在商战中节节胜利 18

第二章 做生意，顶要紧的是眼光 21

1. 眼光好，才能成为赚钱高手 23
2. 眼光放得远，生意做得大 25
3. 做生意，顶要紧的是眼光 26
4. 在别人看不到的“戏”中看出“戏”来 28
5. 把商机变成自己的“印钞机” 30

第三章 深谋远虑，自然占尽先机 36

1. 谋深者，享尽天时；虑远者，占尽地利 38
2. 顺应大局，看“天”吃饭 39
3. 未雨绸缪，驶得万年船 41
4. 控制好风险，“不把鸡蛋放在同一个篮子” 44

第四章 有胆有识，做得大生意 48

1. 胆与识，商界强者的最有力武器 49
2. 只要划得来，刀头上的血也要去舔 52

中篇 找对帮手，基业长久

第五章 巧借贵人帮扶，登上事业巅峰 56

1. 寻找和扶持你未来的贵人 58
2. 巧借贵人的力量，做大自己的事业 61
3. 你先帮助贵人，贵人才会帮扶你 64

第六章 交对朋友，借力取财 66

1. 多方朋友联手，更易借力取财 67
2. 借力江湖朋友，助己财源滚滚 71
3. 多个朋友多条道，花花轿子人抬人 74
4. 交友的基本原则：以情动人，以心交心 75

第七章 会经营人才，就能笑傲商界 80

1. 借人才的长处，补自己的短处 82
2. 广识各类人物，培养亲密至好 84
3. 大材大用，小材小用，奇才重用 86
4. 经营好人才的前提：能识人 89
5. 想用好人才，先对其充分考察与磨炼 91

第八章 关键在于经营人心 95

1. 会“买人”更要会“买心” 96
2. 待人以诚，方能收服人心 98
3. 用人不疑，放手使用，放心信任 100
4. 宽容人才的过失也能激励人才 104

第九章 对手，成就伟大的另一只手 106

1. 化敌为友才是商界最高明的哲学 108
2. 有强大的对手相助，想不成功也难 112
3. 饶人一条路，伤人一堵墙 116
4. 宽容厚道，以德报怨 118

第十章 处世以“圆世”为要义 122

1. 圆融应对，皆大欢喜 124
2. 抱持圆世的做人态度 127
3. 用好“通、活、融”，就事事圆满 130
4. 舍眼前利益，懂互惠互利 132
5. 不抢别人的好处，该让就让 135
6. 丢开得失心，用长远眼光看问题 138

第十一章 信义比能力更值钱 141

1. 承诺了的就要想办法兑现 143
2. 做人无非是讲个信义 146
3. 信义融化仇怨，赢得友谊 149
4. 心底大公无私，生意反而兴旺 152
5. 用诚实谱写人生的精彩篇章 154

第十二章 帮人帮到关键处，送礼送到点子上 157

1. 雪中要送炭，锦上要添花 159
2. 会送礼，有如雪中送炭 161
3. 会送礼，引来大生意 164
4. 舍得利益，哪有办不成的事 168

下篇 实力足够，运气就好

第十三章 做最好的自己，好运就来找你 174

1. 大自信，支撑大成功的顶梁柱 176
2. 大志向，追求大成功的指南针 178
3. 不甘受制于人，才有自己的天地 180
4. 做生意的人，更应该多读书 183
5. 经得起折磨，扛得住摔打 185
6. 有耐性，“守”得住 188

第十四章 创金字招牌，先赚名气后赚钱 190

1. 走名人路线，创金字招牌 192
2. 先赚名气后赚钱 195
3. 利用名人效应，制造畅销商品 198

第十五章 货真价实，生意才做得长久 200

1. 坚持品质，品牌才活得长久 201
2. 真不二价，胜过打价格战 204
3. 舍蝇头小利，得长远利益 206

第十六章 为富要仁，好事从来不会白做 209

1. 乐善好施，好事从来不会白做 210
2. 富而有德，帮公家就是帮自己 213
3. 带着一颗仁心做人做事，必有好报 215
4. 走正道，不做名利两失的事 219

◆ 引篇 ◆

胡雪岩凭什么

胡雪岩在许多事业上见识不凡，
这并非全是后人褒饰，时人其实早已
有所异。

——费行简《近代名人小传》

“只要站在风口，猪也能飞起来。”这句很多人熟知的话，出自小米科技的创始人雷军。在小米手机卖得红红火火后，雷军突然有了如此感悟。

四十岁之前，雷军是IT行业里最勤奋努力的人，然而他带领的金山公司虽然也取得了成功，市值却远远落在了其他互联网公司的后头。金山公司奋斗了很多年才上市成功，靠的也正是站对了风口——开拓了游戏业务，这才得以上市。

对于创业能否取得成功，雷军最大的体会是：要靠命。可命是什么呢？雷军说：“所谓命，就是在合适的时间做合适的事。创业者需要花大量时间去思考，如何找到能够让猪飞起来的台风口，只要在台风口，稍微长一对小的翅膀，就能飞得更高。我发现只要一认命、一顺势，就能风生水起。原来不认命的时候老干逆天而为的事情，那叫‘轴’。”

雷军“做风口上的猪”大获成功的经历，让笔者马上想到了历史上一个著名的商界人物，他就是胡雪岩。

胡雪岩，名光墉，字雪岩。原籍安徽绩溪，移籍浙江杭州。胡雪岩生于清朝道光三年（1823），卒于光绪十一年（1885）。后世很多人都知道他“红顶商人”的名号、“晚清首富”的头衔和“经商要学胡雪岩”的民

间谚语。

胡雪岩出身贫寒，由于家境不好，他少年时代就进了一家钱庄去当学徒，吃尽了苦头。但到了三十多岁，他却开始发迹；又经过数年的经营，他居然富甲天下！

为什么他会获得如此巨大的成功？笔者通过对胡雪岩的发迹史进行深入的研究与分析，最终发现，胡雪岩能够在短短十几年时间里崛起，最终成为“晚清首富”，依靠的主要是三点：站对风口，找对帮手，实力足够。

1. 为什么胡雪岩总能发现赚大钱的机会

站对风口，就是在正确的时间做最顺应趋势的事。用雷军的话来理解就是：“第一，创业者想要取得巨大的成功、获取巨大的财富，就一定要选对一个最肥的市场；第二，要看这个市场未来五到十年的趋势，所以创业者的眼光就显得很重要。”

胡雪岩是一个很善于发现趋势、找对风口且站对风口的人。他很懂得怎样发现够“肥沃”甚至最肥的市场，所以，但凡他涉足的生意领域，他都赚到了巨额的财富，并对该行业产生了极大的影响力。

胡雪岩虽然出身不好，家境贫寒，但是命运还是比较厚待他的，因为他进入职场后打工的行业——钱庄业，在当时属于很肥的市场。尽管他当学徒期间吃尽了苦头，但他的努力、人品和天赋，让钱庄老板非常器重他，甚至在临终前把钱庄传给了他。

如果说继承了钱庄只是胡雪岩被动地获得了自己人生中的“第一桶金”，那么通过贩运粮食，他则是主动地赚到了人生中的第一笔大钱。通过贩运粮食的生意，他赚到了数万两银子。

胡雪岩正式成为一个商人的开端，还是钱庄。当他继承了商号叫“阜

康”的钱庄后，通过科学的经营，一度令其成为当时中国最大的钱庄。

钱庄业在古代与近代无疑都是最肥的市场之一。想象一下，假设今天的你是招商银行、华夏银行甚至是中国工商银行的第一股东，你的财富会多到什么样的程度，你的地位会达到什么样的高度？

在银行出现之前，我国金融活动中类似于银行的地方，在北方和西南地区称为“票号”，为北方的“山西帮”（近代山西商帮的民间称谓）所掌握；在南方则称为“钱庄”，由浙江的“宁绍帮”（近代宁波绍兴商帮的民间称谓）控制。

钱庄以杭州为中心，后来逐步移至上海。及至我国银行兴起，钱庄依然存在，与银行并存。当时，票号与钱庄的业务，由于彼此仿效，几乎完全相同，只是在规模上钱庄逊于票号而已。然而，胡雪岩的阜康钱庄，其规模要远凌驾于票号之上！同时，胡雪岩不属于“宁绍帮”，这成了当时金融业的一个特例。

努力发展钱庄业这个肥沃市场的同时，胡雪岩又迅速进军生丝行业。当时，生丝生意非常赚钱，当他发现了这一“风口”后，立马就进入了这个行业！后来他大量收购国内生丝，囤积起来，待有好价钱时再销售给洋庄，通过这种方式，垄断了中国的生丝市场。在丝茧市场上，胡雪岩与外国人打了近二十年的商战，且节节胜利，不但赚取了高额利润，还令中国人扬了眉，吐了气。

赚大钱的“风口”其实很多，关键在于能不能发现，能不能站对位置。例如，在清军与太平军交战的年代，做军火生意极为赚钱。胡雪岩当然发现了这个“大蛋糕”，并且想方设法也要分一块来吃。很快，他通过自己结交的江湖势力，帮助自己运输军火，大做军火生意，结果赚得盆满钵溢。

机缘巧合之下，胡雪岩还进入药行，开起了药店。通过一系列善举，以及奉行“戒欺”“真不二价”等经营原则，胡雪岩开的“胡庆余堂”成了整个江南乃至全中国都闻名的药店，是当时天下两大药店之一。时人都

知道这样一句话：“南有胡庆余，北有同仁堂。”甚至还有人称胡雪岩为“江南药王”。

胡雪岩当初开胡庆余堂时并非为了赚钱，只是为了济世救民。胡庆余堂后来能做到天下闻名的程度，也许是老天爷给胡雪岩之善心善举的一个回报吧。

开典当行与开药店的目的是一样的。胡雪岩一直对典当业很感兴趣，当得知自己的手下朱福年很想在典当这一行里大展一番拳脚后，便很快让他开起了典当行。

胡雪岩的典当行发展得非常迅速，几年间便已经在全国开设了二十九家分号，遍及大江南北。和阜康的钱庄业、胡庆余堂的药业一样，胡雪岩的典当行也成了他在商界立足和发展的巨大支柱。

无论是钱庄业、药业、生丝业、典当业、军火业还是茶行、贩粮，胡雪岩都从中赚到了巨额的财富。这些行业在当时都是能赚到巨额利润的，属于“风口”与“趋势”。选择第一，努力第二，在最能赚大钱的这些行业里做生意的胡雪岩，很快就成了超级富豪。

2. 为什么胡雪岩会有那么多人帮助

为什么当年在这些“风口”行业“最肥”市场里做生意的人那么多，却只有胡雪岩成为富甲天下的“晚清首富”呢？因为胡雪岩除了能“站对风口”外，还能“找对帮手”，自己本身也“实力足够”。

胡雪岩能够迅速崛起，最终成为“首富”，离不开众多“帮手”的扶持。在“找对帮手”方面，胡雪岩的能力一点儿也不逊色于他“发现与站对风口”的能力。什么是“帮手”呢？就是能够帮助你建功立业的那些人。通常，帮手包括这样的人：贵人、家人、友人、合伙人、得力干将；如果利用得当，竞争对手与敌人也可以成为你的帮手。

胡雪岩能够成为“晚清首富”，离不开几位贵人的扶持。在这些贵人里，最重要的无疑是这三位：阜康钱庄的于老板、浙江巡抚王有龄、晚清重臣左宗棠。

于老板把阜康钱庄传给了胡雪岩，使他有资本经商，充分发挥自己的经商天赋；王有龄的鼎力相助，让胡雪岩能够跨领域做生意；左宗棠与胡雪岩的合作，让胡雪岩的事业最终迈向巅峰！

在迈向财富巅峰的路上，胡雪岩得到了很多朋友的全力帮助，也离不开手下众多得力干将的拼搏努力。

为什么胡雪岩能够找到那么多帮助自己成功的人呢？他与别人是怎么做到双赢的？他是怎么找到“对”的帮手的？这些在本书里都会有详细深入的探讨。但胡雪岩能够有那么多给力的帮手来帮助他成功，有一点非常关键，那就是胡雪岩本身“实力足够”！

3. 为什么胡雪岩能够名利双收

无论在什么时代，能够发现风口、预见趋势、碰到机遇的人都会非常多，然而能够站对风口、把握趋势、抓住机遇的人却少之又少，这是为什么呢？因为能够成功地做“风口上的猪”的，都是拥有翅膀的猪，如果没有翅膀，一不小心就会摔死！机遇是很烫手的，要抓住它必须有足够的能耐和实力，实力不够反而会被机遇烫死。

这里说的“猪的翅膀”，左边翅膀就是刚才说的“帮手”，右边翅膀就是你自身的实力。实力包括很多方面，但归结起来不外是“你能给别人带来什么价值”，具体来说，可以是你的办事能力、金钱财富、个人品牌、社会影响力、团队凝聚力等。

胡雪岩为什么能站对风口，化机遇为财富？因为有很多人鼎力帮助他。为什么大家都愿意帮助他？因为他有足够的实力，可以提供很多别人

需要的东西和价值。胡雪岩是怎么提升自己实力的？胡雪岩是如何建立起自己的个人品牌力与社会影响力的？胡雪岩能够提供给别人什么样的价值？这些在本书里都能找到答案。

胡雪岩本身实力足够强大，拥有经商天赋，善于发现“最肥”的行业，且得力的帮手非常多，所以只要是他涉足的行业，经过一番努力后，他总能在数年间在该行业里“数一数二”！能够在任何一个行业里做到名列前茅，想不赚钱都难，更何况是“最肥”的那几个行业！难怪胡雪岩能够从一个穷小子最终成为富可敌国的“晚清首富”。

晚清重臣左宗棠能够作为民族英雄永载青史，主要是因为他带兵收复了新疆，维护了国家的统一。在收复新疆一事上，胡雪岩发挥了“总后勤部负责人”的作用，很好地解决了左宗棠大军军饷、粮草、枪支弹药等的供应问题，让左宗棠完全没有了后顾之忧。因此，左宗棠为胡雪岩向清廷保荐请赏。

最终，清廷特别赐封胡雪岩为二等侯，受赏二品顶戴，着黄马褂。他的母亲被封为“一品诰命夫人”，浙江巡抚在胡家大门外经过，也必须下轿。从此，胡雪岩被世人称为“红顶商人”，名利双收，事业和声望都达到了顶峰，一时风光无两！

◆ 上篇 ◆

站对风口，钱跟你走