

你还可以输入 101 个字

胡雪岩

胡雪岩的一生，为什么会如此大起大落？他成功的经验是什么，他失败的教训又在哪里？

红顶商人 清未首富 经商获仕 救亡图强

搜索

你需要做的不是转发，而是把问题看得更明白



当你在**实现**自我寻找**财富梦想**的时候，

请登录**胡雪岩的智慧微博**，

在这里你可以看到：

他是如何在**短时间内聚富**，又怎么游弋于**官场与商场**之间。

在这里你可以随时分享他**为人处世的智慧**，

相信在你不断实现自己人生的路上，

胡雪岩的智慧微博将会是你**最给力的支撑**！

胡雪岩

的智慧微博

DI ZHI HUI WEI BO

杨川 编著

沈阳出版社



胡雪岩

DEZHIHUI
的智慧

30 册

杨川 编著

沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩的智慧微博 / 杨川编著. — 沈阳: 沈阳出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5441-4461-2

I. ①胡… II. ①杨… III. ①胡雪岩 (1823~1885)
—成功心理学—通俗读物 IV. ①K825.3-49 ②B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第009591号

出版者: 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

印刷者: 四川省南方印务有限公司

发行者: 沈阳出版社

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 16

字 数: 230千字

出版时间: 2011年3月第1版

印刷时间: 2011年3月第1次印刷

责任编辑: 姜 波 耿作军

封面设计: 林 丽

责任校对: 刘 阳

责任监印: 杨 旭

书 号: ISBN 978-7-5441-4461-2

定 价: 29.80元

联系电话: 024-62564943

邮购热线: 024-62564928

E-mail: sysfax_cn@sina.com

前 言

在中国19世纪下半叶的财富榜上，首富非“红顶商人”胡雪岩莫属。

胡雪岩是中国封建社会后期的一位商神。胡雪岩的一生，极具戏剧性，清人陈代卿称他“游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。”从一个钱庄的小伙计开始，通过结交权贵显要，纳粟助赈，为朝廷效犬马之力；构筑以钱庄、当铺为依托的金融网，开药店、丝栈、贩军火，与洋人且盟且战与商场之间；洋务运动中，他聘洋匠、引设备，也颇有劳绩；左宗棠出关西征，他筹粮械、借洋款，又立下汗马功劳。他借助官场的势力，层层托靠，编织人际网，左右逢源，周旋于官府、漕帮、洋商买办之间。十数年里，便能驰骋于十里洋场之内，呼风唤雨于中国近代金融中心之间，并成为中国历史上最早与外国银行展开金融业务往来的人之一……最后成为官居二品，红极朝野的“红顶子”商人。

为什么胡雪岩能在他所处的行业中出类拔萃、独占鳌头？为什么胡雪岩能在最短的时间创造积累最多的财富？为什么胡雪岩能在商场、情场、官场之间左右逢源、游刃有余……胡雪岩的传奇人生和成功智慧成为越来越多的人所探究的对象。大量的著述从多方面对胡雪岩之人之事进行了多方面地解剖。而令我们感受最深的是，无论怎么解读胡雪岩，都不能脱离他所活动的特殊舞台——国门洞开、战火连连、动荡不安的晚清社会。

因此，本书侧重结合当时的历史背景和胡雪岩生活的具体环境，通过典型故事、事例，进行透析，夹叙夹议，让读者既能领略到晚清的历史文化和胡雪岩的坎坷而辉煌的一生，又可以从中领悟到他成功的经验和智



胡雪岩的智慧微博

慧。

本书从大量的史料、论著和文学作品中，提炼出胡雪岩的智慧精华，从机遇运筹、待人处世、借势掌势、谋利守义、识人用才、官场情场等六个方面，对胡雪岩的心经、圆经、挺经、善经、人经和活经的具体运用进行剖析，揭示一代成功商人用而不言、秘而不宣的经商绝活和官场秘籍，展示胡雪岩的性格，人格的复杂性和多面性。

只有一点我们要特别说明一下：令人羡慕和追求的不是胡雪岩的身份、地位和财富，而是他的智慧，学习胡雪岩的智慧，要取其精华，去其糟粕。做人不能仿效，成功不可复制。

目 录

第一篇 机遇运筹篇

——胡雪岩“心”经

用心于诡道（即利用心机和谋略），抓住眼前的机遇，不放过可能的机遇，运筹未来的机遇。探索胡氏经商的独门心法，无外乎从四大要素入手：心志广大，胆识卓群，筹谋深远，行动快捷。

第一章 卓识助胆	2
1. 立志在我，成事在人	2
2. 自立自强，敢想敢做	7
3. 精心筹划，进军洋场	9
4. 富求于险，刚止于柔	12
第二章 运筹机遇	16
1. 风险虽大，机遇更大	16
2. 快捷出手，财握于手	19
3. 只要用心，商机无限	24
第三章 深虑远谋	27
1. 故弄玄虚，出奇制胜	27
2. 先予后取，从长计利	30



- 3. 只要用心，商机无限 32
- 4. 放足长线，志钓大鱼 37

第二篇 待人处世篇

——胡雪岩“圆”经

待人处世讲究“圆通”二字，但人们大都只知“圆”（即圆润、圆滑）而不知“通”（即把事做通，把人做通）。做大事要讲究圆通哲学，而胡雪岩身上就透露出来圆事，圆志，圆势，圆道的方法与智慧。

第一章 圆通处世 42

- 1. 素敢任事，不避嫌怨 42
- 2. 仁义至上，以仁服人 45
- 3. 遇阻知变，始能圆通 48
- 4. 通晓人情，始可达意 50

第二章 厚黑办事 54

- 1. 花花轿子，相互抬人 54
- 2. 权衡轻重，杜绝草率 59
- 3. 以彼之道，还施彼身 62
- 4. 敌可化盟，利益至上 68

第三章 机巧做人 74

- 1. 察言观色，事半功倍 74
- 2. 投其所好，以退为进 80
- 3. 行侠仗义，交友倾心 89
- 4. 不计前嫌，以德报怨 93

- 5、言而有信，一诺千金 95
- 6、谨慎用人，勤于监督 98

第三篇 借势掌势篇

——胡雪岩“势”经

作为一个成功的商人，胡雪岩有着他过人的商业谋略。他十分注重“势”在自己经营中的地位，他在商不言商，而是花很大精力去作“势”。他一生的商业活动就是从构筑官场势力开始的。

第一章 借势而起 104

1. 好风借力，直上青云 104
2. 借资生财，兴于钱庄 107
3. 借势成势，立足商界 111

第二章 造势而盛 114

1. 别出心裁，“哄”抬市面 114
2. 拉拢富豪，借势经营 118
3. 嫁女攀升，靠树乘凉 120

第三章 顺势而为 125

1. 强强联手，制胜之道 125
2. 囤丝对外，敢为先锋 127
3. 巧借洋款，为我所用 132



第四篇 谋利守义篇

——胡雪岩“善”经

商海泛舟，成王败寇。市场竞争，风云莫测；商战之途，险象环生。胡雪岩能够大浪行舟，不仅得益于“官商”之名，也不仅因其独特经营技巧，更重要的是得益于他的“仁术”——为富且仁。

第一章 经商有“道” 138

- 1. 做事做人，信大于天 138
- 2. 商机无限，不必结怨 141
- 3. 生意有道，牌子要紧 143
- 4. 人靠脸面，店靠门面 146
- 5. 勇于开拓，除旧迎新 148
- 6. 顺应时局，稳定市场 151

第二章 财于仁信 154

- 1. 厉行“戒欺”，以信求利 154
- 2. “真不二价”，以诚取利 158
- 3. 情谊居首，利益共谋 162
- 4. 经商如人，舍得互行 164

第三章 义行利随 167

- 1. 身陷危境，义字当先 167
- 2. 创办义渡，名利双收 169

3、以义求利，义利相随 172

4、乐善好施，美名远扬 175

第五篇 识人用才篇

——胡雪岩“人”经

在胡雪岩的眼中，“人”有三层意思：一是“自己”要有本事；二是要有“关系”，最主要的就是“官商关系”与“商匪关系”；三是“人才”，胡雪岩用人堪称一绝。从识人、待人到用人、管人，无一不体现出他独到的眼光和驾驭人才的本领。

第一章 识人以远 180

1. 巧促良缘，义结益友 180

2. 行出于众，人必非之 183

3. 舍得钱财，赢得人心 187

第二章 待人以宽 191

1. 怀柔之心，义制不仁 191

2. 协调矛盾，和睦共处 195

3. 以诚相待，施以恩惠 197

第三章 用人以信 202

1. 精心考查，慧眼识珠 202

2. 知人善用，人必有才 205

3. 以诚相待，充分信赖 212

4. 用人之术，在于合适 214



第六篇 官场情场篇

——胡雪岩“活”经

胡雪岩的一生都与女人纠缠着，伴随着事业的发迹与成功，胡雪岩周围出现一个又一个令他心动的女人，他也曾经有过真心，真情，真爱。但是，胡雪岩世故多情，他惜情重情，却不耽于用情，甚至在权衡利弊得失后，“挥慧剑，斩情丝”。而在官场上，胡雪岩更是翻云覆雨，从容地流转于红顶子、黄马褂、生意经之间。

第一章 权才互利 220

1. 眼观六路，顺势进退 220
2. 设身处地，思人思己 224
3. 互相帮衬，事业腾达 227
4. 不为宠惊，不为辱动 229

第二章 风月离商 232

1. 爱情事业，情利双收 232
2. 网络关系，以情利商 237
3. 激励下属，舍情笼人 240

第一篇 机遇运筹篇

——胡雪岩“心”经

用心于诡道——即利用心机和谋略，抓住眼前的机遇，不放过可能的机遇，运筹未来的机遇。

胡雪岩在商场、情场、官场上都算得上是精明到家了，他工于心计，处处在心中盘算如何应对挑战，所以才表现出了大商人的超凡才智和本领：做生意首先是“经营”人。

探索胡氏经商创业的独门心法，无外乎四大要素：心志广大，胆识卓群，筹谋深远，行动快捷。



第一章 卓识助胆

胡雪岩以先秦时期商业巨贾吕不韦为楷模，不计成本地“经营”人：既经营自己的人生，也经营别人。明知不可赌而赌之，从中体现出来的谋事心法着实令人叹服。此外，他特有的远见卓识与做事胆略，更体现出了他超人的大智慧。

1、立志在我，成事在人

中国人大多相信命运，故常常听人讲到“谋事在人，成事在天”，大意就是说一件事的发端首先在于人的谋划，而它的成败与否最终是要取决于上天的恩赐以及人力难及的命运之数。胡雪岩却是与众不同，他认为应该是“立志在我，成事在人”。

胡雪岩认为，只要一个人有了远大的志向和坚定的意志，就能为自己创造成功的条件，从而开辟出一条迈向成功的金光大道。

胡雪岩，名光墉，安徽绩溪人。幼年丧父，家庭贫困，生计无靠。为了养家糊口，胡雪岩从小就进到杭州信和钱庄里当学徒。旧时候，杭州人称学徒为“学生子”，干的是粗杂脏活，从扫地到倒便壶无所不做。胡雪岩聪明好学，勤快又善解人意，并且能言善辩，深得钱庄老板的赏识。因此，三年满师之后，胡雪岩顺利地成了这家钱庄的伙计（营业员）。

胡雪岩经常单独负责催款收账，从未出过任何纰漏，因此很快就被“大伙”（相当于经理）张胖子看中，被派分管“外场”。（主要是从事联络客户、放款和兜揽存款的业务。）这期间，胡雪岩果然不负东家所望，将“外场”打理得妥妥贴贴，并且把钱庄里里外外、上上下下的关系也处理得十分融洽。

当时正是咸丰初年，太平军反清势力席卷全国，清政府已然岌岌可危，国库支绌原本是常态。可是正赶在出现战事的节骨眼上，需要用兵的时候，谁想到中央财政竟然连一点腾挪的余地也没有，那岂不是要命？即使新开苛捐杂税，也难以解救一时之急。面对如此危局，在一班大臣的策划下，朝廷最先出台了一项“筹饷上策”，就是“奏令各省，劝谕绅商士民，捐助军饷”。

这个“捐”字，当然并非“捐献”、“募捐”的那个“捐”，而是“捐纳”的“捐”。说白了，就是出钱买官的意思。毫无疑问，这项特殊政策，其实就是号召天下有钱人，踊跃买官；朝廷拿卖官所得，充实军饷。从官场角度上说，响应号召，积极“报捐”，是忠君爱国，报效朝廷的高尚义举，是要受到奖励的。中央吏部则会依据“捐纳”的多少，发放一张做官执照。如此一来，以钱买官在当时俨然成为了一种时尚。

素来就胸怀大志的胡雪岩其实早就不安于做伙计的现状，他自幼就怀有建立不世之功的抱负。可惜自己身份卑贱，没有本钱，壮志难酬。因此，尽管他平常在众人面前总是笑容可掬，但内心却总是郁郁寡欢。多年的“外场”工作让胡雪岩对时事早是精通，他深知要实现自己的抱负就必须靠官吏支持，而自己仅凭一个钱庄小伙计的身份，要想与在任官吏拉上关系简直比登天还难。

如今朝廷颁布筹款政策对于胡雪岩来说简直就是绝好的机会。一心想通过经营官场靠山而发达的胡雪岩，终于在这时发现了可以实现自己梦想的理想阶梯——王有龄。

有一天，胡雪岩在“梅花碑”一家茶馆喝茶，正好看见总是穷泡茶馆的王有龄走了进来。胡雪岩对王有龄有一些了解，知道此人祖籍福州，方年三十有余、为人正直，满腹经纶，却一直怀才不遇，处境异为艰难。虽然王有龄的父亲曾是分发浙江的候补道台，在杭州居住数年，只可惜一直没有奉委过什么好差使，最后终落得老病缠身，心情抑郁，客死异乡。

王有龄的父亲身后没有留下多少银两，而又要将其父的灵柩运回老家福州花销不少，而自己在老家也没有什么可以依靠，索性也不回乡，就奉母寄居于此。眼下他举目无亲，潦倒落魄，无所营生，故常来此处泡茶馆，以解烦闷。

胡雪岩看到王有龄无精打采的样子，顿生怜悯，便拉他到一个小酒店去



胡雪岩的智慧微博

“摆一碗”。平时，胡雪岩觉得王有龄虽然潦倒穷困，但又不像那种没有本事的混混，至于他为何落魄到如此地步，今后有什么打算，平时不好问及。现在酒至半酣，胡雪岩便趁着酒兴将心中的疑惑说了出来。王有龄见胡雪岩出于善意的关心，便告诉胡雪岩，其先父在世时，曾给他捐了一个“盐大使”衔，但这是捐官，是一个虚衔，只是凭着吏部发的“执照”，取得“盐大使”的资格，如果要补缺，还要到吏部去报到，称为“投供”，然后抽签分发候补。自己尚未“投供”，何来“补缺”？所以，浙江沿海虽有几十个盐场，却没有自己的份儿。究及根本，王有龄道出了自己没有去“投供”是因为没有盘缠，如果境况允许的话，自己倒是想“改捐”，做个知县。王有龄认为盐大使管盐场，收入虽然不错，但没有意思；知县虽小，却是一县父母官，能杀人也能活人，“正所谓宁为鸡头，毋为牛后”。他不愿做“磕头虫”，也不愿做只会摇尾巴的狗。

王有龄的一席话，使胡雪岩肃然起敬。他心头不由一亮，眼前的王有龄绝非等闲之辈，若助他进京“投供”，日后定有出头之日，成为助己飞黄腾达的靠山。

胡雪岩虽然读书不多，却心有悟性，对“否极泰来”、“乐极生悲”这类社会哲理体会颇深。他身处钱庄，看惯了多少人在生意场上一夜之间暴富，从而改变命运；又有多少人万贯家产毁于一旦，沦为乞丐。他猜想为官做宦，也和升斗小民一样轮回运转，或官或民，全是命相使然。胡雪岩喜欢听书，“昨日阶下囚，今日座上宾”、“落难公子，小姐赠金，金榜题名，洞房花烛。”诸如此类富有传奇色彩的故事，常令胡雪岩兴奋不已。

胡雪岩认定眼前落魄潦倒的王有龄将来必定会翻转过来，大富大贵，只是火候未到，还缺一位贵人帮他罢了。年方20出头的胡雪岩正处于多梦时代，他想像自己正是刚肠侠胆、救人危难的豪爽之士，虽算不上“贵人”，但手里尚握重金——还未曾交给老板的五百两银子，岂不正是助人成就大业的本钱？

王有龄哪知胡雪岩的心思？他心不在焉地呷了口茶，便向胡雪岩拱拱手，将起身告退。

“老哥不忙走，请看一样东西。”胡雪岩从衣兜里掏出个包，一层层打

开，露出一张五百两的银票，原来是老板当初交代胡雪岩去收讨一笔倒账（呆死账），并无十分把握，即使讨不回来，也并不怪罪他。故而胡雪岩未把讨回来的银票交回钱庄，他寻思如何把这笔钱做为本钱，做一桩大生意的投资，如今瞅准了王有龄，正好在他身上下工夫。

王有龄盯住银票，如做梦一般。当他听胡雪岩说要把这张银票送给他进京“投供”时，他怎么也不肯接受。这么大一笔钱，没有人敢替他作保，他也实在是偿还不起。

然而，当他感知胡雪岩是真心实意，绝非儿戏时，他又感动万分，热泪滚滚，倒头便要下拜。胡雪岩慌忙扶住他，随后两人互换帖子，结拜为弟兄。胡雪岩重又唤来酒菜，举杯庆祝，两人已如同亲弟兄一般。

胡雪岩最终为自己的“义举”付出了惨痛代价。

钱庄老板得知胡雪岩将五百两银子“借”给一个陌生人后，不禁勃然大怒，更是痛心疾首。“大伙”张胖子还诬蔑说他在外吃喝嫖赌花光了银子，并以此作为借口加以搪塞罢了。

不过，此时即使将胡雪岩打死骂死也已无济于事，钱庄老板只得将胡雪岩扫地出门。

胡雪岩做出了这等“傻事”，一时被杭州的金融界传为笑柄。私自将钱庄的钱赠予人，这个小伙计的胆子也真够大的，以后谁还敢用这样的人啊？胡雪岩深知自己在杭州已无法立足，只好去了上海，经别人介绍，在一家妓院里打零工，专做一些扫地挑水的粗活。

日后提及此事，胡雪岩说道：“襄助王公进京投供，事后连累我丢了饭碗，我当时一点儿顾虑都没有，更没有半点后悔的意思。为此遭受生活的困顿，为了生计四处奔波，受人歧视是在所难免的。可是，人一生如果不经受挫折，怎么能功成名就呢？只会享受生活安逸的人，志向不会广大，想成就一番事业，必须经受得起磨难，眼光更要放得长远。”

王有龄北上途中，也算好运，遇到了“总角之交”——时任江苏学政的何桂清。有了这重关系，王有龄回浙江后，很快就成了巡抚黄宗汉的红人，顺利成为了“海运局”的坐办。



胡雪岩的智慧微博

此后，王有龄官运亨通，在政界上很快得以青云直上。王有龄当然知道饮水思源。为了报答胡雪岩，王有龄对梦寐以求拥有自己钱庄的胡雪岩给予了大力的支援。王有龄以巡抚之职通令全省：“凡在自己管辖范围内的公款往来，必须由胡雪岩的阜康钱庄来汇兑，否则不予接纳。”

胡雪岩凭借王有龄的权势，以“阜康钱庄”为自己在金融业的中心阵地，周旋于官府、帮会和洋商买办之间，形成了一个庞大而又错综复杂的关系网，并利用这个关系网进行各种经济活动。及至后来，王有龄升迁巡抚，更是对胡雪岩的事业产生重大影响。

在王有龄之后，胡雪岩又得到左宗棠的赏识和大力提携。加上胡雪岩本人工于心计，精于谋划，手段高明，处事圆滑，在生意场上以极其精细的连环算计，进行大规模垄断性经营，屡屡得手。除做蚕丝、茶叶等生意之外，他还帮清政府大举洋债大量进口军火，这些大桩生意使银子如流水般的涌进了自己的钱庄，短短10年，家财暴增至数千万，富可敌国。后来，胡雪岩爱国亲民的创举又受到了朝廷的封赏，官居二品，故人称之为“红顶商人”。

胡雪岩心志远大，时刻都在为实现自己的梦想而寻找机会，与王有龄一席话就能发觉王有龄绝非等闲之辈，必定会翻转过来，认定此人一定能帮助自己成功，足可谓眼光独到，见识卓远；而当得知王有龄“投供”没有盘缠时，胡雪岩又不计个人得失与后果，把钱庄的银子襄助给了王有龄；被钱庄老板发现把银子借给王有龄后，胡雪岩不仅遭到他人诽谤，而且丢掉了稳定的饭碗，过起了流浪的生活，而且还受到了同行的歧视，但胡雪岩还是泰然处之，足可见其意志坚定。这也正是一种鲜明的成功性格。

胡雪岩羽翼未丰，敢做此惊世之举，完全是因为他早已认定做生意，必须要有官场做靠山，大树底下好乘凉。正是这种思想一直左右胡雪岩的一生，致使他成为富可敌国的一代巨贾。



智慧箴言

“立志在我，成事在人”，这是对传统观念的一次颠覆。一个人的财富源于梦想，有了梦想，才会有对成功的渴望，去为实现梦想努力寻找途径和方