

商道乃为人道

人道成就商道

商道

经商之道



学胡雪岩

胡雪岩

胡雪岩是中国晚清时期的一个传奇人物。出身贫寒，却在短短十几年间迅速发迹，依靠自己的勤奋和天赋，成为了清朝末期一位被大家尊称为“商圣”的人物，创造了商界中的很多神话，成为名满天下的巨商富贾，也成为后世传颂的著名仁商。

刘惠燕◎编著

中国华侨出版社

商道胡雪岩



刘惠燕◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

商道胡雪岩 / 刘惠燕编著. —北京: 中国华侨出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5113-0758-3

I. ①商… II. ①刘… III. ①胡雪岩(1823~1885)-
商业经营-谋略-研究 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第197462号

●商道胡雪岩

著 者 / 刘惠燕

责任编辑 / 崔卓力

版式设计 / 墨香图书设计工作室

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1 / 16 印张 / 20 字数 / 318千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0758-3

定 价 / 38.00元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼 邮编: 100029

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) 644439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

商道 胡雪岩

经商之道 学胡雪岩

往事越千年，历史的天空永远闪耀着那光辉灿烂的星星。无论在什么年代，无论在什么社会环境下，也都会有伟人和英雄的出现来增添星空中星星的数量。那些星星也因为曾发出过耀眼的光芒，装点着灿烂的夜空，美化着苍穹而彪载史册。

俗话说，君子爱财，取之有道。这个“道”究竟是什么呢？是正道、邪道？还是……

不管是什么样的“道”，发家致富才是最关键的，而官商勾结恐怕要算是“道”中的极品了！而把这项技能运用得炉火纯青的人，当数我们的主人公——胡雪岩。

翻开近代商业史册，胡雪岩这个名字赫然出现在第一页上。之所以会出现这种情况，是因为他是近代商业史的先驱者，向来被现代人奉为商人的近代祖师爷。虽然他出身低微，却依靠自己的勤奋和天赋，成为了清朝末期一位被大家尊称为“商圣”的人才，创造了商界中的很多神话。也因此成为了中国几千年封建社会的第一位也是唯一的一位“红顶商人”。

这样一个极富传奇色彩的人物，虽然他有苦涩的童年，饱受了丧父之痛，但踏踏实实、任劳任怨的学徒生活改变了他的一生，让他从艰辛的人生起步中拥有了百折不回的毅力，形成了善良仁

前言



001

商道

胡雪岩

经商之道
学胡雪岩

前言



002

慈的良好道德，造就了目光敏锐、行动快捷、善于思考、人情通达的非凡能力，从而改写了他自己的人生：从贫苦走向了富有，从低下走向了高贵，从落魄走向了辉煌。

这位商界的祖师爷能获得如此的成功，演绎一段传奇，可以说跟他个人的人格魅力是有极大关系的。经商历程中，他虽然看透了人间百态，却依然保持着善良的本性；他目睹了朝廷的昏庸，却依然忠贞地为国奉献；他遭受了失败的锤炼，却依然百折不挠逼向成功；他见到了官场的黑暗、人性的丑陋，却依然乐观地笑对那悲惨的命运。

在别人的眼里，胡雪岩是一位不折不扣能挑大梁、担责任的大丈夫，但在他自己的眼里，那些经历的风风雨雨，那些辛苦的披荆斩棘，那些善良仁慈的流露，那些为国为民的责任，都是生活的一部分，都是他需要面对的一切。所以，他视虚无缥缈的官位为浮云，将百姓当做自己的亲人，将朝廷当做自己的天，勇敢地面对并承受着一切。即使最后被人恶意搞成的破产结局，他也坦然接受。

我们除却感叹这个传奇人物的人格外，再深入分析胡雪岩的成功，就会发现他具有非凡的商业智慧。而这种智慧主要有三个显著的特点：讲人脉、懂经营、会处世。讲人脉，表现为他善于交际，在官场、商场都有很多的“朋友”、“贵人”相助，让他不仅左右逢源，还有一个个人才为他所用；懂经营，表现在他有一双敏锐的“火眼金睛”，能把握住市场动向，能知道怎样“借鸡生蛋”、“移花接木”，能知道怎样将生意做大、做活、做精；会处世，表现为他懂得察言观色，能投人所好、急人所急，助人为乐。关于这三点，初看起来很是普通，但如果能同时将它们做到，非得需要一番人

商道

胡雪岩

经商之道 学胡雪岩

生智慧不可，所以堪称经商三绝。

本书就是从这三方面入手，对胡雪岩的行商处世之道进行浅显的分析、解剖。试图从他的一个个经商或者生活小故事中，从他许多充满了哲理的精辟论述中，从他的行事处世中，探究、总结出一些可以为我们所用的东西。起到砥砺自我，增长才智，丰富知识，增加阅历，借鉴经验的作用。

全书一共分为十二章，分别从处世、做人、做生意、交际、管理等方面展开了分析论述。虽然他已经早离我们而去，又在繁华过尽之后一贫如洗，但他的经商智慧是留给后人的一笔宝贵财富，所以编者在编辑过程中对他的是非功过略去诸多评论，只是总结了他成功的经验。在提取这些经验中，有故事的穿插，有胡雪岩经典话语的引用，也有对他经商之道的浅显论述。只是由于编者水平有限，书中难免有不妥之处，还望读者批评指正。

前
言



003

商道

胡雪岩

经商之道 学胡雪岩

目 录



001

目录

第一章 商道乃人道，要经商先做人

- 助人为乐，帮别人实际是帮自己·····003
- 待人真诚，易得别人尊重与信任·····008
- 言而有信，能树立良好商界形象·····016
- 低调做人，蜗居商海的有效战术·····022
- 重理轻利，最能获得好的商业名声·····028

第二章 商人要成功，做事讲变通

- 做生意最怕一根筋·····035
- 精益求精是成功人士的标签·····040
- 留得青山在，商界处处有柴烧·····043
- 成功的路，老老实实自己铺·····048
- 善于借势，不怕商场风浪的侵袭·····051

第三章 从商如从政，需要熟谙处世之道

- 出来“混”饭吃，首先得学会洞察人心·····057

商道

经商之道
学胡雪岩

目
录



002

商场闯荡头脑要灵活，凡事张弛有度·····	061
商场讲“义”很多时候比讲“利”实惠得多·····	065
商道上朋友多了路好走·····	068
商场也讲仁义道德，五纲六常·····	071
获利的商人，最能明白赞美的好处·····	074

第四章 心高志远，敢想、敢干才能赢

不想当大商的商人不是好商人·····	079
知己知彼，百试百胜·····	082
为了成功，该忍就得忍·····	085
没有一本正经精神，怎能修成商场正果·····	090
优柔寡断商场大忌，勇敢决断才是真理·····	094

第五章 善于把握机遇，人间处处充满商机

机遇爱流浪，仔细找找将它截住·····	101
没有？那就将它创造出来·····	106
你分析观察，你成功快乐·····	110
抓在手里，它才是你的·····	114

第六章 借官护道，商场如鱼得水有保障

找人做靠山，商场行走如鱼得水·····	119
做生意尤好“你帮我来我帮你”·····	124
生意成功，菩萨要保佑·····	129



第七章 巧动脑袋瓜，无本也能开出盈利花

- 只要借对会生蛋的鸡，商人无本也可生利·····135
- 拿在手里运作的才是活生生的钱·····140
- 资金周转不灵？学会移花接木本领·····145
- 做生意，最怕一条道儿走黑·····150

第八章 时局走你也走，成功永远和眼光做朋友

- 眼光灵活敏锐，才能把握市场动向·····159
- 准确定位市场，成功之路由此蔓延·····165
- 商场气候复杂多变，除了目光长远还得眼界开阔··171
- 商海无涯，学习是舟·····176

第九章 争做商场伯乐，求得良将善使用

- 拿他们的才气助我成功·····185
- 若想用人之长，就得容人之短·····191
- 管理若要得法，奖惩须有标度·····198
- 以德服人，商场也讲人情化·····203
- 微笑功夫，赢得人才的忠诚·····209

第十章 商场如战场，行销艺术就是战术

- 找准市场，做好策划就成功了一半·····217
- 广告，成功路上不可或缺的基石·····223
- 精良的产品是威力无穷的市场引爆器·····230
- 服务是易被人忽视却可扭转乾坤的细节·····237

商道

胡雪岩

经商之道
学胡雪岩

目 录



004

第十一章 荣辱不惊临危不乱，大商家肚里能纳百川

- 成功商人必备的心态——乐观积极·····245
- 商场上沉住气，总能一路赢到最后·····251
- 冷眼看失败，输了还能赢回来·····256
- 残局收拾得好，废物也成宝·····261

第十二章 要想站在商界前沿，唯有创新是手段

- 稳定的成功，它需要一个团队托起·····269
- 最牛商家宝典——事做圆满，两头吃香·····274
- 弱就汇流成河，强就强强联合·····280
- 商场上敏捷虽好，成大事终须三思而后行·····285

附 录

- 胡雪岩大事记·····291
- 胡雪岩小传·····292
- 胡雪岩经典语录·····294

第一章·商道乃人道，要经商先做人



红顶商人胡雪岩，是清末政商界的一个传奇。他以贫贱的钱庄学徒出身，在短时间里事业崛起，形成近代中国金融事业中的一个异数。





胡雪岩说：“做生意与做人本质上是一样的，都要讲个信义。”中国也有句俗话叫做：做人、做事、做生意。从这句话的逻辑先后次序中，我们就可以看出，要做生意，首先必须从做人开始。只有在老老实实做人、踏踏实实做事的过程中，才能逐步积累起实实在在做生意的技巧、经验、方式、方法，从而才能取得做生意的成功。

胡雪岩之所以能把生意做活，做大，做成艺术，很大程度上就来自他将自己的人格品质运用到了经商上。

助人为乐，帮别人实际是帮自己

胡雪岩官道箴言：

假如在人家困难的时候，帮着解了围，人家自然不会忘记。到时他利用手里的权势，行个方便……

急人之急，帮人之苦，忧人之忧，救人之危，这是人际交往中的一种高尚行为。

中国向来有着“文明礼仪之邦”的美称，几千年的文化中也不乏助人为乐的例子。在中国古代，大到诸侯之间的联盟抵御外敌，小到平常百姓之间的五谷救济，人们都秉承着“助人为乐”的信条。

为何中国人能不断发展这种行为呢？原因其实很简单，因为帮助别人实际上也是在帮助自己。

从精神层面来讲，帮助别人的时候，能获得一种精神上的满足。在大部分中国人的意识中，神是救苦救难、无所不能的。因此，在别人困难的时候自己伸出援助之手，人们在精神上就有种自我神圣的感觉，好像自我超能力得以实现一样。

从现实物质角度出发，“礼尚往来”这个词告诉我们，帮助别人对自己也是有好多好处的。正如胡雪岩所说：“假如在人家困难的时候，帮着解了围，人家自然不会忘记。到时他利用手里的



商道

胡雪岩

经商之道 学胡雪岩

第一章



004

权势，行个方便……”当然，这并不是强调助人为乐就是为了得到别人的回报，只是从经商的角度把这点关于做人应该具备的道德展开来谈。

在商业领域，各个公司表面上是相互独立，实际上则存在着千丝万缕的联系。并且，无论哪个公司都不能保证自己在经营上完全一帆风顺，没有难关。这个时候，商海中的相互帮助显得尤为重要。而称为中国“商圣”的胡雪岩在这方面又是怎么做的呢？

在古代，漕运是一项重要的经济制度，用现代的话来讲，就是利用水路（河道或者海道）来调运粮食（主要是公粮）。这也是中国古代历代封建王朝将征收的来自于田赋部分的粮食，押送到京城或者别的指定地点的运输方式。而运送漕米，就是一种有偿的替政府运送公粮的商业活动，政府付给运送者运费。

当时有种说法：既然是干政府的活，那就一定是个肥差。的确，那时候运送漕米可以说是一件肥美的差事，只是当时浙江的情况比较特殊。

在胡雪岩帮忙漕运的前一年，浙江闹旱灾。因为很多老百姓颗粒无收，所以钱和粮食都很难征收上来，而且旱灾导致河道的水变浅很多，不利于行船，所以，直到九月份，浙江漕米还没能启运。

这里面还有一个小插曲。曾经，浙江省前任负责运送漕米的藩司因为与浙江巡抚黄宗汉不和，被黄宗汉以漕米问题抓住小辫子狠狠地整了一顿，以致于自杀身亡。刚好，等到胡雪岩日后的大贵人王有龄做海运局坐办时，漕米由河运改为了海运，也就是先由浙江运到上海，再由上海的海船转运到京城。浙江当任的藩司因为有上一任藩司的前车之鉴，不想管漕米的事，便以漕运改

商道

胡雪岩

经商之道 学胡雪岩

第一章



005

为海运为由，将这档子事全部推给了王有龄。

因为漕米是上缴朝廷的“公粮”，每年都必须按时按量运到京城。所以，哪里没有执行到位，哪里的官员就要倒霉。换句话说，也就是这件公事的完成，不仅关系到王有龄的仕途命运，而且还关系到他的身家性命。

按常规来说，王有龄完成这项任务的概率几乎为零。具体原因有两方面：

一是由于大旱导致浙江百姓的收成非常少。漕米因此差欠太多，数额达到了三十多万石；

二是漕运运输力量不够。采用河运的时候，漕米可以交给漕帮运到上海。但是运输方式从河运改为海运后，等于是砸了漕帮的饭碗（漕帮只经营河运）。所以，漕米如果运不出去，他们高兴还来不及呢，哪里还肯帮忙出力？

结合这两方面，王有龄为此绞尽脑汁，一筹莫展，事情也没有进展。但没想到天无绝人之路，胡雪岩一个就地买米的计策就给他化解了忧愁。

商人，顾名思义，就一定是具有商业思维、商业头脑的人。在胡雪岩看来，这件事情的目的就是完成筹集米粮。所以不管米来自哪里，怎么来的都无关紧要，只要能按时按量在上海交付漕米，王有龄就算圆满完成了任务。既然如此，浙江的米不仅不够数量又运不来，那还不如在上海当地买米来得实际。这样既省去了运输的麻烦，问题也能迎刃而解。

严格来讲，胡雪岩是一名商人，王有龄当时也不过就是一个浙江海运局的坐办。王有龄仕途上是否一帆风顺，能不能完成任务是王有龄一个人的事情，胡雪岩作为商人只要能获利就行。可是为什么胡雪岩还非要绞尽脑汁帮助王有龄解决如此“困难”呢？

商道

胡雪岩

经商之道 学胡雪岩

第一章



006

原因很简单，胡雪岩是一个有情有义的商人，他为人的一個准则就是“为朋友两肋插刀”。正是这个准则，在胡雪岩以后的经商过程中给了他很多很大的实惠。

因此，当胡雪岩说完自己的买米计策之后，王有龄大为惊喜。甚至他还亲自去了一趟上海。那趟上海之行，王有龄也真是收获不小。不仅在公事方面，他圆满地完成了运送漕米的任务；在私事上，他还贿赂了浙江巡抚黄宗汉，为自己的仕途铺平了路。

很快，黄宗汉就让这个聪慧能干，既能完美交差，又能孝敬依附自己的下属王有龄补了湖州知府的实缺。经过这件事情，王有龄非常满意。他深感自己要想当好官，办好差，离开了“好朋友”胡雪岩可实在不行，于是，曾经有些感慨地对胡雪岩说：“我们两人合在一起，有什么事情是干不好的呢？我们真要好好干一下。”

从此，随着王有龄在官场上的如鱼得水，胡雪岩的生意也一步步越做越大。当初，如果没有胡雪岩为王有龄想出的这一计，也许王有龄早就因此丢官甚至丢掉性命了，还怎么谈以后的升迁。胡雪岩此举可谓是做了一件救人性命，胜造七级浮屠的事情。

从中，我们可以看出胡雪岩的一个性格特点“助人为乐”。当然这个助人，并不一定特指帮助那些对自己有很大帮助的人（王有龄只是因为巧合而已）。胡雪岩这种“助人为乐”的高尚品质是作为社会人所具有的一种人性品质，我们不能胡乱地将它曲解为“商人惯用的伎俩”。这种曲解和“高尚品质在商业上应用而得到的回报”是两种性质完全不同的意思。

据记载，胡雪岩小时候因为生活贫困在野外帮人放牛。某天，他碰到很多小伙伴就跟他们一起玩了起来。突然，一个小孩子不小心玩得掉进了山沟。其他的孩子一看情况不对，都吓得跑回了家。只有胡雪岩一个人没有那样做，他慢慢摸索着下到山沟去，

商道

胡雪岩

经商之道 学胡雪岩

第一章



007

把那个滚下山的孩子拉了上来，然后扶上牛背将他送回家去。当时，所有的邻里听说这件事情后都赞扬他，说他不仅机灵、勇敢，还小小年纪就有一副好心肠。

所以，在王有龄有难的关键时刻，胡雪岩没有因为怕被连累而躲远，也没有因为他官小卑微帮不了自己而袖手旁观。相反，他利用自己的聪明才智，帮助自己以后的靠山解决了关于生死的大难题。

胡雪岩他不是先知，并没有提前料到王有龄的前途似锦；胡雪岩也并不是唯利是图的商人，重利轻义。他只是在那个恰当的时刻，用人性的“助人为乐”光辉品质，帮助了一个恰当的人，然后成就了他一生商业上的辉煌。

如果有人将这种对的时间遇上对的人称为是“上天的眷顾”，那会让人觉得很肤浅、幼稚、可笑。毕竟，人的品德是靠平时修炼铸就的。假情假意虽然可以换得一时的信任，但是时间长了人们就会毫不留情地替他撕下那副虚伪的面具，揭示他可恶的玩弄手段的嘴脸。所以，我们常常说“要做事先做人”。只有把人做好了，拥有了作为一个人该有的性格品质，我们在做事过程中才能如鱼得水，深有收获。