



传记袖珍馆 II  
POCKET BOOK II

从『农村贫苦少年』到『一代名商』的曲折历程  
『红顶商人』鼻祖与政府官僚纠葛跌宕的人生记录  
『徽商』传奇中的商业巨子五十年『经商之道』的精华总结



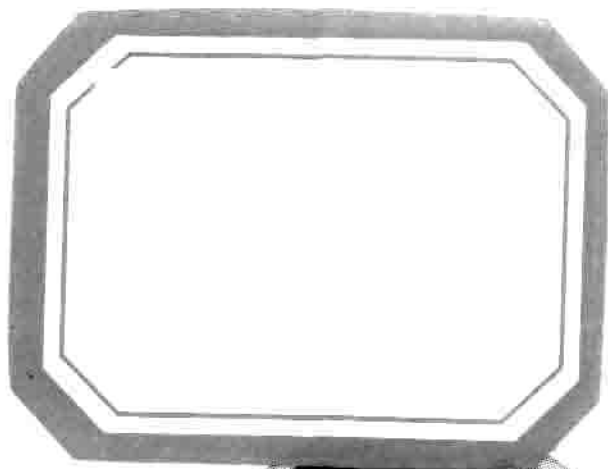
经典  
随身读



# 明雪岩传

哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE

王海林◎编著



传记袖珍馆 II  
POCKET BOOK II



# 胡雪 三石 传

王海林◎编著



哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目(CIP) 数据

胡雪岩传 / 王海林编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2012.8

(传记袖珍馆. 第2辑)

ISBN 978-7-5484-0950-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第037447号

**书 名: 胡雪岩传**

**作 者:** 王海林 编著

**责任编辑:** 韩伟锋 王洪启

**责任审校:** 李 战

**版式设计:** 张文艺

**封面设计:** 田晗工作室

**出版发行:** 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

**社 址:** 哈尔滨市香坊区泰山路82—9号 邮编: 150090

**经 销:** 全国新华书店

**印 刷:** 北京中印联印务有限公司

**网 址:** www.hrbcbbs.com      www.mifengniao.com

**E-mail:** hrbcbbs@yeah.net

**编辑版权热线:** (0451) 87900272 87900273

**邮购热线:** 4006900345 (0451) 87900345 87900299

或登录蜜蜂鸟网站购买

**销售热线:** (0451) 87900201 87900202 87900203

**开 本:** 787mm × 1092mm 1/32 印张: 41.75 字数: 760千字

**版 次:** 2012年8月第1版

**印 次:** 2012年8月第1次印刷

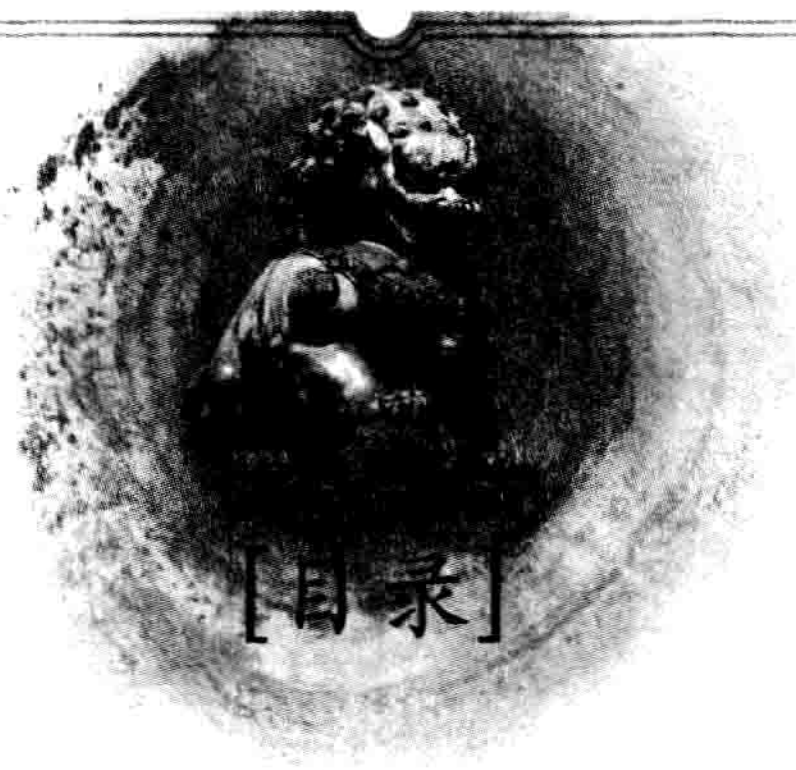
**书 号:** ISBN 978-7-5484-0950-2

**定 价:** 60.00元(全六册)

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。

**服务热线:** (0451) 87900278

**本社法律顾问:** 黑龙江佳鹏律师事务所



## **第一章 商圣诞生——出于乱世，生于寒门**

1. 寒门出身的“商业巨子” / 002
2. 徽商遍天下——成长中秉承徽商气质 / 004
3. 孝顺父母，名扬乡里 / 011
4. 放牛，这不是他想要的 / 015

## **第二章 少有凌云志——身在底层心不低**

1. 人生的第一次机会 / 020
2. 在大阜和金华的日子 / 021
3. 踏进钱庄当学徒 / 027
4. 从跑街到出店 / 029
5. 人生第一桶金 / 032

### 第三章 三十而立——慧眼识人，结识王有龄

1. 落魄公子王有龄 / 036
2. 兄弟情深，共谋发展 / 037
3. 王有龄如愿踏入仕途 / 040
4. 漕帮——新的合作伙伴 / 043
5. 初涉官场，财源广进 / 046

### 第四章 人至中年——银号建立，“胡氏商业帝国”初现雏形

1. “阜康银号”——真正属于胡雪岩的第一家钱庄 / 050
2. 嵇鹤龄——一个被胡雪岩利用的人 / 052
3. 进军上海——设立“阜康”分号 / 056
4. “阜康银号”打入京城 / 059
5. 胡氏典当行遍布大半个中国 / 063
6. “胡氏商业帝国”初现雏形 / 066

### 第五章 风云际遇——结交左宗棠，名扬天下

1. 结交左宗棠 / 068
2. 帮助左宗棠解决军用之需 / 070
3. 乐善好施——胡大善人美名扬 / 075

4. 师夷长技以制夷——打理福州船政局 / 077
5. “后勤部长”胡雪岩——协助左宗棠收复新疆 / 088

## **第六章 步入十里洋场——亦官亦商，财通四海**

1. 巧用美人计顺利贷得洋款 / 100
2. 大意留祸根 / 111
3. 死钱变活钱 / 114

## **第七章 天命之年——胡氏商业帝国迎来巅峰期**

1. 左宗棠上奏——西征军胜利的功臣 / 120
2. 慈禧太后的召见 / 122
3. 获赐黄马褂——荣耀的顶峰 / 125
4. 为母博得“正一品诰命夫人”称号 / 128
5. 荣誉之后的日子 / 130
6. 沉冤昭雪——杨乃武与小白菜冤案 / 132

## **第八章 兴建胡庆余堂——最后的辉煌在夕阳中逝去**

1. “胡庆余堂”的由来 / 144
2. 利用广宣拓展药堂业务 / 148



3. 胡庆余堂的文化特色 / 151
4. 善于用人管理有方 / 154
5. 北有同仁堂 南有庆余堂 / 159

## 第九章 花甲之岁——成也靠山败也靠山

1. 祸患前兆——东楼十二钗 / 164
2. 李鸿章的阴谋 / 167
3. 胡雪岩与洋行对峙——生丝大战，濒临绝本 / 170
4. 挤兑潮——压垮骆驼的最后一根稻草 / 173
5. 李鸿章与左宗棠矛盾再次爆发 / 179
6. 胡雪岩被革职，李鸿章借机扳倒左宗棠 / 182
7. 成败皆靠山 / 183

## 第十章 商圣辞世——一代商圣黯然离去

1. 胡庆余堂易手文煜 / 188
2. 安顿家人，淡化身后财 / 192
3. 心思缜密绝后路 / 194
4. 心雨潇潇，抱憾而终 / 197

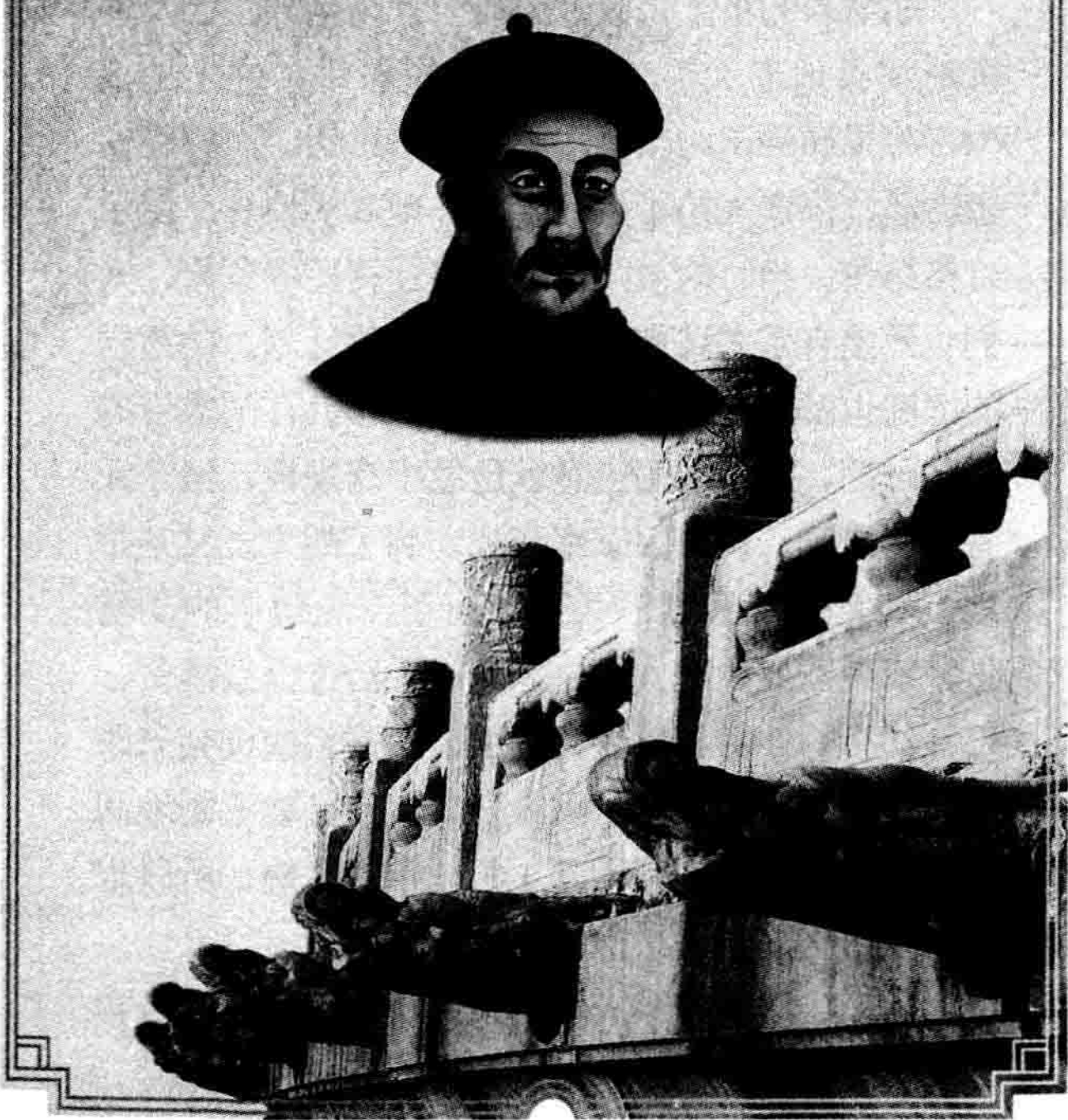
## 第十一章 经商智慧——商圣的那些不曾 离去的生意经

1. 先朋友 后生意 / 202
2. 智在用人 / 206
3. 百善孝为先 做事信为本 / 209
4. 商圣精神永远流传 / 211



第一章

出于乱世，生于寒门



## 1. 寒门出身的“商业巨子”

胡光墉，字雪岩，幼名顺官，出生于1823年的杭州，祖籍安徽绩溪县，是著名的徽商。当时清政府早已走向腐败，时局更是动荡不安，一代商圣的诞生、发展，以及辉煌和消逝便在这乱世之中轰轰烈烈地展开了。

胡雪岩的祖上是以做河船生意为生的，因为安徽绩溪县地形大部分是山地，能够耕种的土地很少，如果靠种田为生，根本不足以过活。当时在安徽绩溪，很多人为了生计会去外地购买粮食，由于价格昂贵，当时的徽州出现了搬迁移民的景象，人们也开始有了去城市里做生意讨生的计划。胡雪岩的家庭也就是在这个时候来到了杭州。在胡雪岩的祖父时期，家中沙船生意就已经小有规模，但是天有不测风云，后来因家庭变故，到了胡雪岩父亲时期，其家产就只剩下两亩薄田了。而幼小的胡雪岩，不得不靠给别人放牛为生，生活过得很清贫，但是幼小的他并不想受此拘束，总是想找机会来改变自己的命运。因此，闲暇期间他自己就不断地阅读书籍和积累知识，因其上过一年的私塾，所以也算是粗通文墨。

后来，胡雪岩经人介绍来到杭州一家钱庄当学

徒，因老板的器重做了钱庄的跑街。跑街，顾名思义，就是跑外的工作。当时在钱庄，胡雪岩就是为其钱庄老板讨债，工作很辛苦，即便当时胡雪岩还尚未成年，但是他非常聪明好学，手脚也麻利，因此，很快得到了钱庄老板的赏识。

胡雪岩由于聪明好学，处事机变万千，所以不到三年的时间就从钱庄学徒做到了档手。后因钱庄主人无后，故把钱庄赠与胡雪岩，从此胡雪岩有了自己的钱庄。后因巧遇王有龄和蒋营官更使他平步青云。胡雪岩能与官场人员来往，为其商业地位埋下了坚固的根基。后为阻止太平天国进攻，积极调动粮食以接济清军，于是他被当时担任浙江巡抚的左宗棠提拔为总管。继而又协助左宗棠开办了不少企业，并操纵了江浙一带的蚕丝业、茶业等。此后又协助左宗棠收复了新疆，因此，慈禧太后赏赐他黄袍马褂，官封极品。逐渐胡雪岩的钱庄、企业等遍布大江南北，资金达到2000万两，土地万亩，成为杭州第一大商绅。胡雪岩因身居官位，因而成为一名显赫的官商，并成为清代红顶商人。光绪四年，他在杭州吴山脚下的药堂——胡庆余堂药号正式营业，其旨为“救世于民”。胡庆余堂药号扬名中外，为中国的医药事业作出了极大的贡献，并与北京的同仁堂并称为中国著名的南北两家国药老店。

1882年，胡雪岩在上海耗资巨额开设了上海蚕丝厂，但是由于受到洋人的排挤，并且洋人逐渐掌握了中国的市场，从而导致生丝价格日益下跌。后

因中法战争爆发，金融危机发生使胡雪岩的企业受到重创，耗资巨额开设的蚕丝厂濒临倒闭，随之胡雪岩遍布大江南北的商号也倒闭，即使变卖家产也抵挡不了终极的崩溃。而祸不单行，在官场方面，慈禧太后下令对胡雪岩革职查办，并治以重罪。从此，这个充满传奇色彩的一代商圣消逝无声。

当年以放牛为生的胡雪岩怎知日后他会成为一代商业巨子。胡雪岩通过自己的智慧和努力改变了贫穷的命运，走上了坦荡纵横的商业之路，可以说是晚清时期的一位传奇人物。他跌宕起伏的商业生涯，以及拥有过的浮华一生和为朝廷作出的贡献都被后人所敬仰，因此被后人称之为商圣一点都不为过。

## 2. 徽商遍天下——成长中秉承徽商气质

自古以来，徽商遍布全天下，聪明智慧的徽州人通过自己的不懈努力和勤劳的双手，总能带给我们一些深刻又不平凡的启示。徽州人的经商故事也是从未消逝的，他们的气质和风范也是无可比拟的，就像胡雪岩——一代商圣，清代红顶商人。

所谓徽州商人，并不是所有属于安徽祖籍的商人都称为徽商。徽商地区，就是今安徽省黄山市、绩溪县及江西婺源县地区。胡雪岩的祖籍便是安徽



绩溪县，这里是典型的徽商聚居地。徽州商人的那种百折不挠、永不放弃的精神在胡雪岩的生命里早已经烙下了印记。

早在东晋时期徽州商人就已经形成，那时候的徽州人经常外出经商。在唐宋时期，徽商就得到了很好的发展，人们就已经对徽商有了一定的概念和传承，比如，徽州当地生产的生漆、茶叶等频繁地运往全国各地销售，尤其是在宋代，徽州的文房四宝(汪伯立笔又称徽笔、徽墨、歙砚、澄心堂纸)尤其著名，这极大地推动了徽商的发展。

到了明朝时期徽商的发展最为强盛，当时徽州商人的商号遍布全国各地，甚至一度垄断了盐、米、丝、茶、纸、墨等行业。那时候徽州商人为了进一步扩大经营规模便引聚宗族，还不断地建宗祠，立会馆，筑书院，培养士子等，因而，后辈的徽州商人不但在经商方面有着惊人的能力，在文学修养上也是博学多才。从明中叶到乾隆年间的三百余年，徽州商人所经营的商业最为繁华，并达到了黄金时期。

到了清朝中后期，随着封建社会的逐渐没落和政府实行的闭关锁国政策，徽商也渐渐有了衰落迹象，尤其是鸦片战争和太平天国运动以后，时局动荡，徽商已经很难再兴盛起来。外国侵略者入侵以后，洋人逐渐占据了市场的主动权，国外的商品逐渐销往国内，使得只掌握传统技能的徽州商人很难再立足发展，从而逐渐失去市场，走向衰落。

纵观徽商的发展史，一直到清朝末年，虽然从兴到衰，但是徽州商人的那种精神却一直都存在着，并且激励着后人不断地前进。

尽管清政府的腐败无能使得国家一再落后于世界发展，但是在乱世之中仍然能够出现一些不屈不挠、奋勇向前的人。胡雪岩就出生在这样没落的晚清时期，并且成为了一代属于徽商传奇中的商业巨子。

逐渐衰败的清政府对百姓的苛捐杂税日益加重，加上安徽绩溪县的土地大都是山地，难以耕种粮食，所以在胡雪岩爷爷那一辈的时候，安徽绩溪县的大多数人就已经去外地谋生，尤其是到城市里做生意。

徽州人经商的那种精神以及徽商的商业气质已经铸刻在了胡雪岩的生命里。在家境败落之后，胡雪岩尽管以给别人放牛维持生计，但是依然不忘在闲暇期间读书写字。这也秉承了徽商的亦儒亦商的特点，徽州商人坚定地认为，没有学问的商人只能是个平庸的商人，而他们要做一流、高尚的商人，这也是徽商千百年来能够经久不衰的根本原因。

徽州人经商一直信守的经营之道是“以诚信为本，以义取利”。因此，千百年来，在商业市场上，徽州商人的信誉是最值得信赖的。

当时还未成年的胡雪岩离开家去钱庄当学徒，留下家中的母亲照顾弟弟们。这也正是徽州商人经商的特点，他们通常为了生意而背井离乡，不在乎

目标有多远，常常数年不回家。不管山高路远，甚至海外都有徽商的足迹。因此，人们用“徽骆驼”和“绩溪牛”来形容徽州商人的这种特点。用骆驼和牛来形容，说明了徽州人经商创业的艰辛和遇到困难时的那种坚韧不拔、能屈能伸、奋勇向前的精神。胡雪岩正是传承了这种徽商精神，从而为他以后的成功打下了坚实的基础，并培养了其独立自强的能力。

其实，绩溪县人的徽商力量兴起的时间比其他徽商晚，所以到了清末，绩溪县人并没有那么快地消退下去，人们也把绩溪县人作为徽商的后起之秀。当然现在人们称的徽商后起之秀并不是针对绩溪县人。乱世之中绩溪人代表徽商的力量不容小觑，尽管处于清末乱世之中，徽商仍然能够缔造辉煌，比如，胡雪岩就是最好的代表人物。

以利制利，以众帮众也是徽州人经商的特点，他们不贪图小便宜，不牟取私利。这也是由于徽州商人不仅重视商道精神而且还特别重视文化学习，因而，具有了文人气息的商人自然就变得大方慷慨，通贤达理。

胡雪岩在杭州钱庄当学徒的时候，起初老板把他当学徒看待，平常训骂是少不了的，但是他也能够看得到胡雪岩的勤奋和努力，因此对胡雪岩很是欣赏和满意。胡雪岩不只聪明好学，在为人处世方面也是很有分寸和度量。他从小就很喜欢和别人相处，也懂得该怎么和人相处才能够更快乐。所以，



在钱庄当学徒期间，胡雪岩和其他伙计都相处得不错，而且伙计们对他也不错。在胡雪岩闲暇的时候，店里的伙计们外出办事总是捎带着他，这让胡雪岩见识到了不少外面的事情，接触了更多形形色色的人，时间久了，胡雪岩的本事也增加了不少，这对他来说是很大的收获。胡雪岩为了感谢伙计们，经常帮他们跑腿买饭、探风送信等。这样一来，胡雪岩学到了更多的知识和本领，也丰富了他的见识和阅历，让他在以后的商场生活中更加自信。

就在当学徒的第三年，年纪尚轻的胡雪岩，通过一件事赢得了老板的赞赏并结束了自己的学徒生涯，从而正式走向钱庄职业生涯。

一天，他跟随伙计们去都统衙门办理钱票京汇的事情，在东门却遇到了一个卖鱼的小伙计，小伙计面前有一篮新鲜肥嫩的鱼，但是一条鱼都没有卖出去，他正愁眉苦脸地看着这些鱼，不知道该怎么办，既着急又沮丧。这时候胡雪岩走过去，问清了原因。原来，小伙计的父亲由于腿脚不灵活，打完鱼后，便让儿子拿到集市上卖，并且告诉儿子鱼的价钱。这个小伙计的鱼倒是很新鲜，但是他父亲告诉他的价格却比别人的高出很多，顾客讲价的时候，小伙计一个子儿都不让，这样一来，想要买鱼的人都只能摇头走开了。胡雪岩问为什么不能让别人讲价的时候，小伙计说价钱是他父亲定的，不能改。胡雪岩听了，很是好笑，但是他决定帮助小伙计

把鱼都卖出去。

于是，胡雪岩来到了要办事的都统衙门，由于经常来往，他和账房的关系都很好。他对账房先生说自己的表弟家世代以捕鱼为生，而且鱼都是鲜活肥嫩的，可以称得上是杭州湾的第一美味，想让胡都统也尝尝这美味，才不枉在杭州为官那么多年。账房先生觉得胡雪岩说得有理，于是就答应了让他表弟先供衙门三个月，但是价钱上要体己一些，胡雪岩这时候连忙答应。后回到东门对卖鱼的小伙计说了这件事情，那卖鱼的小伙计很是高兴，并为感谢胡雪岩的帮助而赠送了几条新鲜的活鱼。

之后，小伙计的鱼每天卖得都很好，而且因为是在衙门门前，所以很快就能售完，尽管在价钱上少卖了几文钱，但是整体还是赢利为多。其实就算胡都统想要吃新鲜的鱼，直接派人去采购就行了，无须通过胡雪岩这一关，但是由于胡雪岩平日里跟账房们相处得都不错，况且已经答应的事是不能悔改的，于是，胡雪岩就这样帮助了卖鱼的小伙计渡过了难关。而卖鱼的小伙计，每天卖完鱼回家后都能得到父亲的表扬，其实这都得益于胡雪岩的帮助。

此后，卖鱼的小伙计经常带着新鲜的活鱼来答谢胡雪岩。久而久之，这件事被钱庄老板知道了，老板心里很是高兴，施惠于人，在胡雪岩这般小小的年纪里就能懂得这样的道理，并且能够根据自己的人际关系来把事情做成功，这是很难得的，看来