

# 胡雪岩的发财五字秘诀

赚钱要有方法，发财要有诀窍。胡雪岩对于赚钱的独门心经就是“天、地、人、神、鬼”这五字商训。

胡雪岩是晚清时期中国商界的风云人物，他能够从一个钱庄的小伙计暴发成为当时中国最有钱的人，而且还摇身一变，成为显赫一时的红顶商人，书写了一段离奇缤纷的生命历程。现代人都知道，成功是要靠方法的，那么，胡雪岩从无到有、白手起家的赚钱的独门秘诀是什么呢？

胡雪岩的五字商训是：天、地、人、神、鬼。

对于这五个字，胡雪岩是这样解释的：天为先天之智，是经商之本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”；神为勇强，遇事果敢，敢闯敢干；鬼为心机，手法活络，能“翻手为云，覆手为雨”。

胡雪岩的这“五字商训”，言简意赅，道出了一个富豪为什么能赚钱的最高机密。所以胡雪岩的后裔将这五字商训录入胡氏族谱之中，视为家训，以此激励、教育后人。

## 天：成大事要天赋

胡雪岩对“天”字的解释是：“天”就是与生俱来之天赋。看一个人将来能不能成就一番事业，首先就要看其有没有一定的天赋，这个天赋就是智力。智力是谋略的基础，有了聪明的智力，就能够拥有过人的谋略，如此就能够审时度势，具有先见之明，并能够在商战中抢占先机。

胡雪岩的家乡，有一位种田老农，有一年，他造好了一片水田，种下了水

稻，可是当年恰逢水涝，稻田里排水不畅，造成了歉收。于是，他去请教胡雪岩，胡雪岩告诉他：“再种三年水稻，你就能够发一笔小财了。”老农采纳了胡雪岩的意见。

第二年，又逢上大水，老农又是歉收，第三年，也同样如此。这时候，有人劝老农毁掉水田，改种旱地作物，可老农相信胡雪岩这个“财神”的预见，仍然坚持种水稻。到了第四年，碰上了大旱，旱地颗粒无收，而水稻却获得了大丰收。紧接着又是两年大旱，老农接连三年都获得了大丰收，稻谷卖了个好价钱。算下来，三年的丰收抵过了三年旱灾的歉收，并有不少盈余。

胡雪岩能够赚钱就是因为他有着“天生之智”，虽然他没有读过多少书，但他头脑特别灵活，能够预见事物在两个极端之间反复轮回而呈现出的某种规律。在这件事情中，胡雪岩就是根据气候的长远变化规律预见到了一个发财的机会。

胡雪岩这种对“天”的认识，与商祖白圭以及商圣范蠡提出的农业经济循环说，是英雄所见略同。

白圭与范蠡根据古代岁星纪年法和五行思想，认为天时的好坏与农业的丰歉，是具有周而复始的循环周期，每一周期为十二年，周期开始的第一年总是大丰收，其后两年衰退，第四年旱，再后两年小丰收，第七年又是大丰收，而后两年又衰退，第十年大旱，继而又是两年小丰收，如此周而复始反复，以至无穷无尽。

在这个基础之上，白圭提出了致富的最简单也是最有效的方法，那就是要根据对年岁丰收还是歉收的预测，实行“人弃我取，人取我与”。也就是说在别人觉得过多而抛售时就大量地吃进，等别人缺少货物需要吃进时就大量抛出。

比如，在丰收的年份以及粮食大量上市的季节，农民总要把剩下的多余粮食脱手卖出去，一时间市场上就会出现粮价下跌的现象，而白圭就在这大量地把粮食收购到自己的粮仓之中，这就是“人弃我取”。在粮食歉收的年份或者是青黄不接之际，农民就急需购买粮食以维持生活，这样粮价就会暴长，而这时白圭就把存粮拿到市场上出售，因而可以获取暴利，这就是“人取我与”之道。不仅如此，在歉收年份粮价上涨的同时，往往手工业产品和各种原材料的价格就会下跌，而白圭也就及时地大量收购这类物品，这就是“人弃我取”。这套低进高出的基本商业理论给白圭带来了大量的财富。

春秋后期，曾与越王勾践卧薪尝胆、谋取吴国，身为越国大夫的范蠡，弃官经商，发家致富，后世称为商圣。

很有经商的头脑范蠡，会根据市场的供求关系，判断价格的涨落。他发现价格涨落有个极限，即贵到极点后就会下落；贱到极点后就会上涨，出现“一贵一贱，极而复反”的规律。这很符合现代市场规律的。因为一种商品价格上涨，人们就会更多地生产，以此来供应市场，这就为价格下跌创造了条件。相反，如果价格太低，就打击了人们的积极性，人们就不愿再生产，市场的货物也就少了，又为价格上涨创造了条件。

范蠡提出了一套“积贮之理”的商业理论，他说：“贵上极则反贱，下贱极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。”贱取如珠玉——就是像重视珠玉那样重视降价的物品，尽量买进存贮起来，等到涨价之后，就尽量卖出。贵出如粪土——就是在涨价的时候，像抛弃粪土那样毫不可惜地将货物统统抛出。



### 胡雪岩之不传秘籍：《生意世事初阶》

中国古代商人虽没有 MBA 的学位，但对经营管理之道同样重视，很多人把各种经商规律辑录成书，流传于世。

乾隆年间，江苏句曲人王秉元著《生意世事初阶》，总结了乾隆盛世江南商贾的经营大智慧，是当时最为畅销的书籍。胡雪岩在学徒之时，就读到了此书，此后几十年一直潜心研究。经商之后，他将书中的理论应用于实际经营，遂构建了自己强大的商业帝国，并把《生意世事初阶》作为培训人才的核心教材。因此，此书可谓天下第一商胡雪岩的不传秘籍。

因此，范蠡在丰年就大胆收进。因为不会年年丰收，收进的货物不愁没有机会售出；而在大旱年，物价上涨的时候，范蠡就尽量抛售，因为不会年年歉收，不愁以后没有进货的机会。

因为这个“积贮之理”的理论，范蠡不但自己发家致富了，也为平抑物价、避免饥荒年民不聊生做出了积极的贡献。

## 地：诚信铸就基业

胡雪岩对“地”字的解释是：“地”就是后天的所作所为，古人说“天生我材必有用”，其中对胡雪岩有用的思想，就是要笃守诚信。言必行，行必果，诚信是一个人立身行事最根本的东西。为人处世，讲信用是最重要的，有了信用，早晚能成就一番事业；没有信用的人，是做不成任何事情的，包括做生意赚钱。

胡雪岩对信用的理解与坚守，可以用他说过的一句话来诠释：说话就是银子，不要玩不正经。

胡雪岩的钱庄开业不久，绿营军军官罗尚德存入一万两银子，但他既不要利息，也不要存折。罗尚德之所以将银子存入胡雪岩的阜康钱庄，一是相信钱庄的信誉，二也是因为自己要上战场，生死未卜，存折带在身上很麻烦。

对于这个情况，胡雪岩是这样决定的：三年定期存款的利息照算，三年之后来取，本息付给一万五千两银子。虽然罗尚德不要存折，但还是要立一个存折，交由钱庄经理代管。

后来，罗尚德果然在战场上阵亡了。阵亡之前，他委托两位同乡将自己在阜康的存款提出，转给老家的亲戚。罗尚德的两位同乡没有任何凭据地来到钱庄，原以为会遇到一些刁难或麻烦，甚至以为对方会赖掉这笔账。不想阜康钱庄确认了此事之后，没费一点周折，连本带利将钱支付给了罗尚德的两位同乡。

胡雪岩注重信用还体现在对产品质量的把握上，他要求采购选料必须求真品，加工必须制造精品。由于作为中成药主要原料的天然动物、植物和矿物品种多、分布广、属性复杂，仅典籍所载就有三千多种，而中药特点是多味配方，每味药材的真伪优劣直接关系到药品质量，一味掺假，疗效就大不相同。鉴于此，胡雪岩不通过药材行采办原药材，而是利用由官场做靠山，由钱庄、银号、当铺构成的金融网作后盾的优势，隔年贷款给药材产区的药农，使他们资金周转灵活，乐于献出上品，并派熟悉药材产地、生长季节、质量优劣的专人到全国各地的药材产区自设收购点，收购地道药材。如到河北新集、山东濮县等处收购驴皮，去陕西、甘肃等省采办当归、党参、黄芪，去江西樟树采购银耳等。

从字面上理解，“地”字还有择地生财、天时地利的意思。胡雪岩虽然没有这样解释，但择地生财却是中国古人生意经里很重要的一条。

古代商人很重视地点对商业经营的作用，如果选择了一个对做买卖非常有利的地点，如交通便利之处、居民集中之点、物产丰赢之地，都可使其经营的事业达到事半功倍的效果。

大商人范蠡，就是选择了叫做“陶”的这个地方，他认为“陶”位于全国的中心，四面都可以和其他诸侯国相通，是物资交流的集散地，是从事商业活动的理想场所，在这里做生意肯定能够致富。于是，范蠡便在那儿置办产业，积聚货物，根据时机买卖最能获利的商品。范蠡在“陶”这里经营了十九年，三次赚得千金的财富，经过他及其子孙们的用心经营，不断地获得厚利，以至有上亿金的家产。

范蠡不愧是我国古代最杰出的商人之一。所以，人们以“陶朱公”来推崇和纪念他。后世商人更是对他推崇备至、引以为荣，将自己的商业经营活动称之为“陶朱事业”。



### 《生意世事初阶》之一

【原文】学小官，第一要守规矩、受拘束。不以规矩，不能成方圆；不受拘束，则不能收敛深藏。譬如美玉，必须琢磨成器，况顽石乎！

【译文】作为学徒，首先要遵守店铺的规矩，接受店规的约束。没有规矩，就不能成方圆；不受约束，就不能收敛自己的行为，深藏（抑制）自己的欲望。就好像一块美玉，必须经过雕凿琢磨，才能成为精美的玉器，何况是一块顽石呢？

明清时期几个地方的大商人集团，大多不在本地经营，都是到那些有利于商业发展的地方去经商，选择的都是物产丰富、交通便利之地。比如扬州，唐宋以来就是一个很繁华的都市，因为它地处交通要道，南北货运，频繁往来。其本身又是土地肥沃、物产丰富，所以很多商人都看中了这块地方，纷纷到这里来经商，有名的徽商、晋商、陕商就在这里定居经营。

物以稀为贵，甲地方的物产在本地不值钱，在乙地也许就值大钱了，这是

“择地生财”的另一层意思。

徽商就善于根据市场运行特点选择适宜的经营地点、经营项目和经营方式。由于各地经济发展水平的不平衡和自然条件的差异性，必然会出现物产此地丰收彼地歉收、物价此地贵而彼地贱的现象。徽商利用这一市场运行的特点，大多从事长途贩运贸易。他们经营的几个主要行业除典当业之外，其他的如盐、茶、木、粮、布等，无不是转迁四方、长途贩运的。他们把江浙一带的棉布、丝绸，徽州的茶叶、竹木运销到四面八方，又把长江中上游的木材、粮食贩运到长江下游销售；还利用运河航道，把北方的棉花、大豆运销到江南，把江南的物产又运销到北方。正是在由东到西、由南到北的大规模的双向商品流通中，徽商获取了丰厚的利润。



## 《生意世事初阶》之二

【原文】男子志在四方，原望觅利蝇头小利，以为养家糊口之计，切不可嫖赌废荡。凡搭船、歇店，务必少年老成，见得透，守得坚，如此为人，东君方可重托，父母才得放心。

【译文】男子汉大丈夫志在四方，经营商业，原指望觅得蝇头小利，以为养家糊口之计，切不可嫖娼、赌博、废荡、败坏生业。凡是搭船远行、住宿客店，务必少年老成，见解要透彻，守身须坚定，这样做人，东家才可以予以重用，父母才能放心。

还可以从另一个层面来理解“地”的作用，某些老字号长盛不衰的原因，就是它们处于得天独厚的地理位置，别人不可能具备，也不可能用人为的方式加以仿造。

茅台酒之所以香溢五湖四海而无法仿冒，是因为其地理条件得天独厚。茅台酒产地位于贵州省北部的赤水河中游，而茅台镇则位于群山环抱的河谷地带，这里山高坡陡，赤水河环绕其间，周围的山最高海拔为 1681 米，河谷最低海拔为 329 米，地形是“两山夹一河，出门就爬坡”，形如一个天然的酒窖，哪里能和这儿相比？

这里属中西热带湿热性季风气候，全年无霜期长达 309 天，全年平均降雨量达 1023 毫米，年平均温度为摄氏 15.8 度。这样湿热的气候，充沛的雨量，优良的水质，加上偏酸的土壤，特别适合于酿酒微生物的生长繁衍。这样独特的自然条件，是任何地方都无法比拟的。这也就是茅台酒赖以长盛不衰的根本。又比如江西宜兴的紫砂壶、安徽歙县的徽砚等许多名特土产，都是因为地理环境的原因而成为中华一绝的。

## 人：“仁”是商人之本

胡雪岩对“人”字的解释是：“人”生于天地之间，怎样才能做一个堂堂正正的人呢？那就是以“仁”做人，而商人的意思，就是经商要有仁慈之心的人。这样的商人知道什么钱能赚，什么钱不能赚，这样才能赢得人才为我所用，得人才者最终能得天下。

同仁堂从最初的药室、药店到现在的北京同仁堂集团，经历了清王朝由强盛到衰弱、几次外敌入侵、军阀混战到新民主主义革命的历史沧桑，其所有制形式、企业性质、管理方式也都发生了根本性的变化，但同仁堂经历数代而不衰，在海内外信誉卓著，树起了一块三百年不倒的金字招牌，创造这奇迹的真正原因是什么？那就是同仁堂的这个“仁”字。

同仁堂不管炮制什么药，都是该炒的必炒，该蒸的必蒸，该灸的必灸，该晒的必晒，该霜冻的必霜冻，绝不偷工减料。像虎骨酒和“再造丸”炮制后，都不是马上就卖，而是先存放，使药的燥气减少，以提高疗效。虎骨酒制成后要先放在缸里存两年，再造丸要密封好存一年。再例如，制作乌鸡白凤丸的纯种乌鸡由他们在无污染的北京郊区专门饲养，饲料、饮水都严格把关，一旦发现乌鸡的羽毛骨肉稍有变种蜕化即予以淘汰。这种精心喂养的纯种乌鸡质地纯正、气味醇鲜，其所含多种氨基酸的质量始终如一，保证了乌鸡白凤丸的质量标准。

作为一个生产中药产品的中华老字号，同仁堂带给消费者的不只是一种产品，而是一种文化——重义、爱人。

“人”字虽简单但人却是最伟大的，这一撇一捺就能涵盖天地万物。胡雪岩对人才有着独特的理解，他认为“以钱赚钱算不得真本事，以人赚钱才是真功夫”。因此他始终坚持“以人为本”的原则，在用人上很有些独到之处。

用人先要关心人。胡雪岩常说：“人心都是肉长的，我当你是自己人，你才会把我的事当自己的事去做。”因此，每当他聘请到了一个人才，总是先问长问短，了解其家庭的实际困难，而且总是先支付一年的薪水，让人才没有后顾之忧，能够全身心地为自己效力。

知人善任，务使人尽其材。胡雪岩在用人的时候，从不为世俗偏见所左右，他认为用人宜取人之长，不应求全责备，并不是长期起作用的人才算是人才，在关键时刻、关键场合能起作用的人更是难得的人才，所以他聘请退位的官绅，启用曾任洋行的代理，重用竞争对手的人才等等，这些人常能起到常人不能代替的作用。

独具慧眼。胡雪岩总能发现别人的长处，这使他获得了不少难得的人才。如陈世龙外号“小和尚”，原是一个整日混迹于湖州赌场街头，吃喝玩赌无所不精的混混。胡雪岩却将他培养成为一个跑江湖、泡官场的得力助手。又如刘不才从小就是一个纨绔子弟，花花公子一套玩得十分精通，而且嗜赌如命。胡雪岩却能收服他并让他充当一名特殊的“清客”角色，专门培养他和达官阔少们打交道。结果他不负众望，运用自己的应酬技巧，为胡雪岩赢得了很多朋友，为其事业发展打下了坚实的基础。

用人不疑，疑人不用。胡雪岩处事的方法有时会使常人感到难以理喻。一次，胡庆余堂的阿大（相当于总经理）不小心误把豹骨当虎骨买了进来，而且数量不少。有个新提拔的副档手（相当于副总经理）直接向他打了“小报告”。按照一般人的通常做法，应该表扬副总经理而责罚总经理。但是，胡雪岩却安慰阿大“忙中出错，在所难免，以后小心就是了”，对于那个自以为举报有功等着奖赏晋升的副档手，胡雪岩将他炒鱿鱼了，因为他认为，作为副手不向阿大汇报，已是渎职，背后打“小报告”更是心术不正，这种人只会挑起内部矛盾，所以趁早开除。

在择人任用上，德才兼备、文武全才者固然最为理想，但现实往往是“金无足赤，人无完人”，鱼和熊掌不可兼得。这个时候，到底用什么样的人，以及怎样用人，就得看用人者的用人艺术了。回顾胡雪岩一生在商界创下的无数业绩，不能不注意到他手中的济济人才，不少都曾是人眼中的“败家子”！胡雪岩的高明之处就在于他能“用人之长，容人之短，不求完人，但求能人”，所以他在用人上能够点石成金，化腐朽为神奇。

## 神：智勇兼备为神

胡雪岩对“神”字的解释是：一个人没有神，那就枉为一个人。那么什么是神呢？那就是既料事精准又勇敢无敌。料事精准就是智者，勇敢无敌就是强者。如果有勇无谋，不过是匹夫之勇；如果有谋无勇，那就是懦弱的书呆子。只有智勇双全，才能叫做有神。做生意赚钱，必须智勇两者兼有。

民国初年，曾有一个督军到著名的天津老字号“同升和”，要买一顶最好的海龙皮帽，掌柜的赶紧让人拿出一顶同升和最好的货色。谁知这位督军看过后，竟认为这顶售价颇高帽子不够好，并让再拿几顶好的来。

掌柜的一愣，赶紧应付说：“现货刚刚卖完，要不我们给您订做一顶？您也可以先到别家看看。”督军离开同升和后，在另外一家帽店相中了一顶海龙皮帽，可戴上一试，有点紧。最后，他又回到同升和，把经过对掌柜的说了一遍。掌柜的听后，灵机一动，马上说：“这样吧，我们给您赶制一顶，马上去北京选料，连夜加工，明天下午交货，不会耽误您。”



### 《生意世事初阶》之三

【原文】学小官，清晨起来，即扫地抹桌，添砚水，润笔头，捧水与人洗脸，取盏冲茶，俱系初学之事。扫地倘遇失落银钱，须拾取放在账桌上，不可怀藏。

【译文】作为学徒，清晨起来之后，就应该扫地抹桌，往砚台中添水，浸润毛笔的笔头，打好水捧给掌柜、师傅洗脸，取来杯盏，冲上热茶，这些都是初做学徒所应做的事情。扫地的时候遇到失落地上的银钱，一定要捡起来放在账房的桌上，不可私自收藏起来。

待督军走后，掌柜的便差人去那家帽店，花钱买回了督军相中的帽子，连夜加工改制。定价比买来的要高出许多。第二天，督军来取帽子，认为皮质、样式都很好，戴上正合适，遂即付了二百四十元钱满意而去。没费多大力气，就赚了九十元，说明了掌柜的有勇有谋，既满足了顾客的要求，自己又发了财。

赚钱需要智勇双全，这点是毫无疑问的。勇就是勇气，智就是谋略，这二

者是成功商人的左臂右膀，或者说是哼哈二将，缺一不可。克劳赛维茨在其大作《战争论》中就指出：一个优秀的将军，勇气与谋略应该平衡发展。勇大于谋，会因为轻举妄动而导致失败；谋大于勇，会因为保守而贻误战机。拿破仑也说过：一个优秀的指挥员，他的勇气与智慧应该好比等边三角形的两条边，应该平衡发展，不可偏废。商场如战场，这些观点同样适合于商业战场。

真正改变胡雪岩命运的机会就是他结识、帮助过的王有龄，在这个过程中，体现出了胡雪岩的有胆有识、智勇双全。智，就是他精确地预见到了王有龄日后的飞黄腾达；勇，就是他冒着开除的风险资助王有龄进京捐官成功。

胡雪岩就是这样一个善于谋勇的人，从他在上海的丝业上敢于与洋人较劲的例子中，也可以看出这一点。当时的商人对洋人或视为祖宗拼力讨好，或视为怪物不敢接触，根本没有谁敢与洋人“斗法”，所以上海的丝业长期被洋人垄断。但胡雪岩就不信这个邪，不过，他不蛮干，不打无准备之仗。为此他专门找人下乡学习丝的生产、储藏等知识，派人到上海了解丝的行情，招集了一批精明能干的伙计，说服了江、浙、沪的各大丝商，联合起来组成丝业商会，主张一致对外，有生意大家做，有利大家沾，不能自己拆台，并设法取得官府的支持，逼得洋人屈服，最后以高价收购了他们囤积的蚕丝。

## 鬼：善谋划才赢

胡雪岩对“鬼”字的解释是：“鬼”就是具有谋略、善于谋划。生意场上，真真假假、虚虚实实的東西太多了，让人摸不着方向。所以，凡是做生意，头脑不精灵、手段不灵活，是赚不到钱的。但“鬼”有“大鬼”“小鬼”之分，鼠目寸光者是“小鬼”，目光长远者是“大鬼”。

田老泉帽店从清朝初期开设起，一直是旧北京著名的帽店之一，商品远销到附近各省。因为该店门前放有一个用楠木刻制而成的黑猴儿，所以，人们就把它叫做黑猴儿帽店。

这家帽店的商品一直畅销不衰，钱财源源不断流进，这其中的原因是什么呢？首先，是善于利用店前那个木质黑猴儿的信誉。

关于黑猴儿的来历，传说是这样的：大约是在明朝后期，从山西来了一个做帽子的手艺人，开办了一个小帽店，字号叫杨小泉。掌柜的养了一只全身黑色的猴儿，无论他干什么，黑猴总是不离左右，因为他出售的帽子质量好，渐

渐赢得了顾客，但人们并不知道掌柜的叫什么名字，慢慢地就以黑猴儿相称。它死了以后，后人为了保住信誉，就用木头做了一个黑猴儿，摆在店前招揽生意。结果，买卖兴隆，黑猴儿名声也越来越大。

以黑猴儿来招揽顾客，这就是一种商业谋略。而所谓谋略，就是为了达到目标所采用的间接的、神奇的、不合规律的、令人惊异的手段。商场就是战场，竞争就是战争。上兵伐谋、先谋后战，谋略是高明商人之高招。成事在谋、谋事在人，是否能因地制宜、因时制宜地制定经营谋略，其关键就在人。

胡雪岩在这方面简直是高手中的高手，比如他对官场一些重要人物的疏通，用巧计而不露行迹，顾及其脸面和品味，因而达到了最体面的效果。

光绪七年，胡雪岩来到北京，目的是为了疏通清政府，同意他向洋人筹借三百多万两银子的外债。当时，担任户部尚书及总理各国事务衙门大臣的是满族人宝鋆，职位相当于现在的财政部长兼外交部长，如果想借外债就必须过他这一关。



#### 《生意世事初阶》之四

【原文】学生意，要照看柜里柜外，看人做生意，听人说甚的话，彼此买卖交易，问答对敌，贯串流通，必须听而记之。

【译文】学习做生意，就既要照看柜里的货物，又要兼顾柜外的顾客，观察别人做生意，倾听人家怎么说话，彼此之间如何买卖交易，相互问答，讨价还价，从而使生意谈妥，货物得以流通，必须用心倾听，并牢记在心。

胡雪岩知道，要想过关肯定得送银子，可送银子也得讲究办法才行，胡雪岩并不认识这个宝鋆，总不能直接带着银票去宝鋆家吧？不过胡雪岩也不是等闲之辈，他很快就找到了送银子的办法。

原来，北京有个专门出售各种文物字画和各色古董的地方叫琉璃厂。当时清政府的官场行贿受贿成风，不过碍于面子，也没有人敢公开进行，所以他们就出了这样一个隐蔽的办法：跟琉璃厂的商家挂钩，由他们担任贿赂的中间站。假如某人向某大员行贿，就要先跟琉璃厂的商家接头，讲定用若干银子买

下一件古董或字画。接着，商家到大员家里去取得古董或字画，回到琉璃厂，卖给行贿者。行贿者拿到古董或字画后，再给大员送去。琉璃厂商家只收取一点手续费，然后把绝大部分银子交给大员。

这种方法的隐蔽性在于：对大员来说，他只是把东西交给了琉璃厂，由商家卖给行贿者，大员并没有收取行贿者的银子。而且，收取古董或字画只是文人的爱好，与行贿好像没什么关系，算是文人雅士之间赠送文物，并没沾上铜臭。清朝这些官员就是“既当了婊子还立了贞节牌坊”，明明是拿了银子收了贿赂，却不露痕迹，因为他们并没有直接收钱。

于是，胡雪岩也采用这种手段，神不知鬼不觉地把三万两银子送到了宝鋆手中。得人钱财，替人消灾。宝鋆这个财政部长兼外交部长就在朝廷上拼命地说借洋债的好处，结果胡雪岩如愿以偿地得到了借外债的“许可证”。这也算是一种双赢吧！



# 人 脉 篇

人脉就是财脉

多一个朋友就多一条通路；多一个敌人便多一道阻碍。在胡雪岩看来，任何人都可以交朋友，任何人都有可用之处。买卖生意本来就是人和人之间的事，长久生意需要有一群忠心的下属，遇到困难需要各路朋友的拳拳相助，关键时刻更要靠命中贵人的提携。成功，就是要让自己的实际关系网络四通八达。





# 人 缘

## 笼络人心，广结善缘

做生意第一要齐心，第二要人缘。

同行不妒，什么事都办得成。

钱财账背后的“人情”，向来是比钱财重要的。

冷语伤客六月寒，微笑迎宾数九暖，如果对顾客不理不睬，甚至恶声恶气，商品再好，门面再漂亮，也会使人望而却步。

## 花花轿儿人抬人

在这世界上，不管做什么事情，实际上都是“做人”的延伸。有一些人能出人头地，就是得益于其人际交往的能力。他们建立宽广的人际关系网络，从而创造出了有利于自我发展的空间，努力做到别人的认可、支持和合作。

坐落在北京前门外的都一处烧麦馆，历史上曾经是一家小小的酒店，一次偶然的机遇，使它出了名。后来，又一次偶然的机遇，使它成了北京家喻户晓的烧麦馆。

大约在二百五十多年前，有个姓李的青年，从山西来到了北京，后经人介绍在一家酒店学徒。三年后，他不仅掌握了一些店铺经营、管理的方法，而且学会了一些小菜的制作。后来因为他不愿长久过寄人篱下的生活，就辞去酒店的差事，在前门外大街路东搭起了一个卖酒的小棚子，不过当时并没有起字号，只是在酒幌子上面写了“李记”二个字。

开业后，他很注意和各方面的人搞好关系，对待顾客更是热情周到，使酒棚天天顾客盈门，座无虚席，买卖很是红火。由于一来酒棚买卖不错，二来李掌柜人缘好，因此办事很守信用，面铺、酒厂都愿意赊货给他，使他在资金周转方面相当方便。因此李掌柜的生意越做越好，发展很快。

不久，李掌柜就赚下了一些钱。有了钱之后，他就打算改善经营环境，扩大经营规模。大约在 1742 年，他拆掉大棚，盖了一座只有一间门脸的二层小楼。然而还是没有正式字号，仍然只以“李记”为标志。

当时，前门一带有名的饭馆很多，为了能在众多的名店包围中生存和发展，李掌柜总是早开门，晚关门，采取别人没开门我开，别人关门我不关的经营方式。正是这种有异于别人的经营方式，使它才得到了一个天大的人缘，使小店在一夜之间出了名。

1752 年的大年三十晚上，别的店铺都已关门，而李家酒馆却和往常一样，接待少数几个喝酒的客人。一会儿，从门外进来三个人，一主二仆，主人一身文人打扮，伙计急忙热情地将他们请上楼，并端上酒菜。那个文人模样的人一边吃菜喝酒，一边和伙计聊上了天，他问伙计：“你们这个酒店，叫什么名字？刚才我进来时怎么没看见？”伙计忙说：“不瞒您说，我们这个小店还没有字号呢。”此客人有感于他们的这种敬业精神，想了一下说：“天都这么晚了，你们还没有关门，京都大概只有你们一处了吧！干脆就叫‘都一处’吧。”



## 《生意世事初阶》之五

【原文】学生意，先要学官话，纵然一时不像，切不可怕丑。若满口乡谈，彼此不懂，如何能出门学生意，读书居官亦然。

【译文】学习做生意，首先要学会说官话（即北京话），即使是一时学得不像，千万不要怕丑。如果满口土话乡谈，彼此听不明白，怎么能够出门学做生意，读书仕进与在外做官也是如此。

没过几天，十几个太监抬着一块写有“都一处”的牌匾送到了李家小酒店，这时大家才明白：原来大年三十来店喝酒的那个文人模样的人，竟是乾隆皇帝，于是急忙接过牌匾挂在店中。这件事很快轰动了整个北京城。从此，这家酒店和它的字号——“都一处”成为京城人人皆知的名店。

如果不是与乾隆皇帝有一面之缘？都一处怎么能够一夜出名呢？

胡雪岩那么能赚钱，因此现在很多人都对他是敬佩加崇拜，他成功的原因

之一就是在广结良缘这方面做得很到位。他经常说的这句话，很是耐人寻味，发人深省的：在商场上做生意，我抬抬你，你抬抬我，大家彼此彼此，不就多了很多朋友、很多机会了吗？哪有赚不到钱的道理？

胡雪岩做生意非常看重人缘，他一方面非常看重并培养雇员对商行的忠心，另一方面也注重与同行建立相互扶持和相互信任的关系。他认为，良好的人缘能够让同行间消除分歧，能够让大家都钱赚。用今天的话来说，就是能达到双赢的效果。

在胡雪岩那个时代，为了出人头地，多少才气横溢的读书人不惜十年寒窗。即使中了举人、进士，还得四处巴结，并且小心翼翼、不出纰漏地熬上很多年，头上的顶戴才可能变红。即使红了，那也只是贵，还不是富。想要发财还要争取那些有肥缺的官，而且还要冒着顶戴被摘的危险去贪污受贿。

胡雪岩没读过多少书，却能因富而贵、又富又贵、大富大贵，比很多真正的一品大员还要贵——得到慈禧的钦赐匾额以及黄马褂。这不是胡雪岩的运气好，而是他在广结良缘方面，实在是胜人一筹。

某一饭馆老板娘琼花，丈夫去世以后，饭馆生意一落千丈，所欠钱庄的银子归还不出。钱庄原“掌盘”告到官府，这琼花在公堂大哭大吵，官府也难以解决，只得不了了之。后来，钱庄让胡雪岩接手这桩业务。胡雪岩通过侧面了解，最近琼花的饭馆生意很不错，他就去登门拜望。琼花一见胡雪岩，以为又来讨债，便又装穷诉苦起来。哪知胡雪岩却和颜悦色地说：“今天，我来看看你有什么困难，如果缺钱，钱庄仍可以最低利息给你贷款。”这大大出乎琼花所料，让她反而因为拖欠债务而内心有愧。于是，琼花很快就将钱庄的钱还了。胡雪岩的处世方法由此可见一斑。

为了培植宽广的人缘，胡雪岩甚至专门培养了刘不才这种吃喝赌俱全的人才，专陪阔少、达官、江湖头目吃喝玩乐。因为刘不才和庞三少爷关系密切，就为胡雪岩带来了垄断上海市面丝茧生意的便利。

商人想要做活生意赚到钱，就要广结人缘，包括有意结识黑道白道、水路旱路方方面面的朋友，既要有手握重权的官场人物，也要有实力超群的商业巨子，还要有讲义气的江湖朋友，甚至鸡鸣狗盗之徒也得结识几个，这样对自己是只有好处而没有坏处的。

宋裴卿，近代民族工商史上一位著名的企业家，他在创办东亚公司的时候，就是遵循“人缘就是财源”的经营理念，他在募股时候的原则是“不怕股