

胡雪岩

成功密码

卢莉◎编著

HUXUEYAN
CHENGONGMIMA

做事须读胡雪岩



◆ 一个人最大的本事，
就是用人的本事。

深谙政商智慧的『红顶商人』



中国妇女出版社

HUXUEYAN CHENGGONGMIMA



成功密

常州大学图书馆
藏书章

胡雪岩

中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩成功密码/卢莉编著. —北京:中国妇女出版社,2010.3
ISBN 978-7-80203-988-9

I. ①胡… II. ①卢… III. ①胡雪岩(1823~1885)-人生哲学-通俗读物 IV. ①K825.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 038882 号

胡雪岩成功密码

作 者: 卢 莉 编著

责任编辑: 万立正

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010)65133160(发行部) (010)65133161(邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京市通州富达印刷厂

开 本: 185×260 1/16

印 张: 18

字 数: 230 千字

版 次: 2010 年 4 月第 1 版

印 次: 2010 年 4 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-80203-988-9

定 价: 32.80 元

版权所有 侵权必究 (如有印装错误,请与发行部联系)

前言

清朝人陈代卿评价：“胡雪岩游刃于官与商之间，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。”商人胡雪岩生活在清朝末年，先后经历了道光、咸丰、同治、光绪四朝。他生活的时代正是清廷内忧外患、国库空虚，极需商人扶救时。因为这样特殊的时代，造就了胡雪岩传奇的经历。胡雪岩取得那么大的成就，也和那个时代的特殊性不无关系。

鲁迅先生评价胡雪岩是“中国最后一位商人”，实在是因为胡雪岩造就了很多第一。他可以算是晚清第一大豪商，中国历史上第一个与外国银行开展业务往来的人，第一个被朝廷特赐二品顶戴、黄马褂殊荣的商人。胡雪岩的一生也非常具有戏剧性，由一个钱庄伙计到成为闻名朝野的红顶商人，仅仅用了十几年的时间。

胡雪岩的故事已经流传了近百年，迄今依然为人们所津津乐道，其中的道理是显而易见的。单从胡雪岩经商的事迹中就可以看出，他是一个非常懂得结交之术的人。胡雪岩曾经说过：“朋友多，事情当然好办。”商人的成功，有一半是靠着人脉关系，胡雪岩有一张强大的人际关系网，这样多的人愿意和他成为朋友，自然是因为他有着过人的结交手法。

商人说的是一个利字，连结交朋友为的也是利益。当然，胡雪岩也是商人，他结交朋友也是为了生意上的方便，唯一不同于别人的就是他懂得情义结交原则。无论是对待王友龄还是左宗棠，都是一样。情义二字，远远胜过了利益。也是因为这个原因，他的身边时常围绕着很多朋



友，这些朋友也为他成就自己的生意铺平了道路。

对一个商人来说，结交是必需的，也是必要的。能建立良好的社会关系，其实也就表示这个人的事业已经走出了成功的第一步。胡雪岩除了在结交方面有着过人的智慧外，在用人方面也有过人之处。

胡雪岩说：“箴签也有用处。”他知道把什么样的人放在什么样的位置上，善于抓住别人的特点，并且能够帮助别人隐藏缺点，把优势发挥出来，因此也获得了下属的拥护。

结交朋友，与下属之间的相处，胡雪岩都处理得恰到好处。因为本着宽厚、仁义、慷慨的做人法则，胡雪岩为自己编织了一张巨大的人际关系网。社会上各个阶层、各个行业的人都愿意与他做朋友。

然而，一个人想要成功，必须要“天时地利人和”，只具备“人和”是远远不够的。

胡雪岩生活在一个特殊的年代，对他来说生活在那样一个纷乱的时代是一种机遇，正所谓“乱世出英雄”。但是，最终他的失败也是因为这样的环境。

胡雪岩的成功虽然已经成为一种历史，但是历史中的一些经验在今天看来依然有着非同一般的教育意义。无论在做人还是在做生意方面，胡雪岩已经算是做到了极致。

胡雪岩还有着非同一般的韧劲，敢于冒险拼搏的勇气，豁达开朗的人生观，沉着冷静的思辨能力等，所以，在人格方面，他也有着过人的魅力。

当然，胡雪岩并不是没有缺点，就是因为太过于要强，最终使自己成了清朝官场斗争的牺牲品，这不能不说是一个时代的悲剧。

“金无足赤，人无完人。”对生活在封建社会的胡雪岩来说，做出的成绩已经让他有资格成为那个时代的商人榜样。对今天的人来说，在学习胡雪岩经验的时候，自然要懂得吸收好的经验，总结他卓越的智慧，为自己所用。



目录

第一章 提升自我，做上乘之人

德行是一切的开始 / 2

心向着天，眼睛盯着地面 / 5

上乘品质是一颗重量级的砝码 / 9

你肯为别人打伞，别人才能为你挡风 / 13

“仁义”当头，乐善好施 / 17

胸怀有多宽，财路就有多广 / 21

结交有学识之人，取长补短 / 25

第二章 把握机遇，开船趁涨潮

练就一双慧眼，识透风险中的商机 / 30

眼睛紧盯发展，把握时势脉络 / 34

找对合作伙伴，也就是找准了机遇 / 38



胡雪岩成功密码



生意人要学会抓住酒桌上的信息 / 42

财源，要用一双慧眼来识 / 46

巧妙变通，善打“擦边球” / 50

第三章 借力使力，生意有多面法则

寻找关键人物，赢得靠山 / 56

借势经营，先要具备“投资”眼光 / 60

认一门“亲戚”，开一条财路 / 64

“借力”要掌握几个法则 / 68

情义结交法则：江湖有人好做事 / 73

圆融处世，多个朋友多条路 / 77

化敌为友，拆除妨碍利益的墙 / 81

结交洋商，广聚财源 / 86

第四章 逢源左右，灵活好处事

人情远比银子贵，亏银子也要赚人情 / 92

留人一条路，伤人一堵墙 / 97

“人抬人”才能把生意做大 / 101

懂得结交“大树”似的人物 / 105

顺当做生意，有钱大家赚 / 110



- 做事情要有轻重缓急之分 / 114
- 懂得投人所好，生财之道 / 118
- 取舍有度，和气生财 / 122
- 圆了别人的意，才能开通自己的财路 / 126

第五章 知人善任，选才不拘泥

- 给别人一个合适的位置 / 132
- 篱笆三桩，好汉三帮 / 135
- 看到别人的优点 / 138
- 以利激人，重赏有识之士 / 142
- 交友用人，贵在真诚 / 147
- 用非常眼光识破奇才 / 151

第六章 敢于冒险，富贵险中求

- 有变有通，万事不难 / 158
- 敢做别人不敢做之事 / 161
- 胜败在于“敢”与“不敢”之间 / 165
- 谨慎诚可贵，冒险价更高 / 169
- 沉得住气，才能险中求胜 / 173
- 冒险，也要想清楚再做 / 177



第七章 站得越高，望得越远

事情有两面，生意也不例外 / 182

生意做得越大，眼光越要放得远 / 186

永远不满足于现状 / 190

摸清路数才能点住穴位 / 193

眼光开阔才能让钱生钱 / 197

非常时期，要做独门生意 / 200

第八章 生意做好门面，自然名扬利万

做好门面的三大绝招 / 206

求利先求名，招牌要响亮 / 209

虚实并举，哄火市面 / 212

名气可以成就永恒的利润 / 217

信誉是生命，经商要有德 / 220

第九章 经营行事，力求滴水不漏

目光如炬，看破大局 / 226

耳听六路，眼观八方 / 229

为自己留下退路 / 231

滴水不漏，使用连环手法 / 234

第十章 一诺千金，诚信走天下

不轻许承诺，一诺就要值千金 / 240

突显人格魅力，绝不过河拆桥 / 244

经商之道，首在做人有信 / 248

不做名利两失的傻事 / 252

维持信用，始终如一 / 256

第十一章 商德济世，商谋报国

商人应该具备四种品德 / 262

审时度势，为国效力 / 267

积极出资，参与洋务 / 270

终获成就，成为红顶商人 / 273

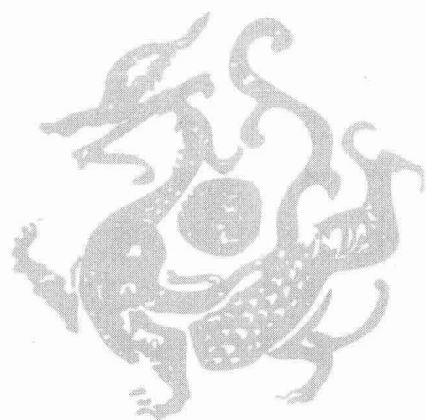


胡雪岩成功密码



第一章

提升自我，做上乘之人



凡事立下一个目标总是比不立目标要好，做什么样的人，自然会影响以后做事情的风格。对胡雪岩来说，其成功的关键就是因为他会做人，懂得怎样做人。可以说，良好的品质为他以后的成功奠定了坚实的基础。从伙计成长为一个红顶商人，终其一生，胡雪岩都是不断地升华自己，这也成为他成功的一个重要原因。



德行是一切的开始

好的开始是成功的一半，一个人不会无缘无故地成功。研究一个人为什么会成功，第一步就是要研究一个人的为人处世。每个人都是一个社会人，这样的情况决定了一个人不会独自成功。一个人只有一双手，力量再大，也不能登上成功的巅峰，总要有人从旁边协助。想要取得别人的帮助，人格魅力必不可少。决定一个人人格魅力的多寡，就是这个人的德行。红顶商人胡雪岩最大的成功无疑就是因为他有强大的人格魅力。

胡雪岩出生在安徽绩溪胡里村，自小受到的教育就是无论做什么，首先最重要的就是做人。做人无德，什么事情都不能做成功。其实，胡雪岩并没有读过什么书，只读过两年私塾。他没有什么高深的学问，只是知道《三字经》、《千字文》这些最基础的东西。但是只要肯学肯想，即使是最基本的知识也会蕴藏着最深刻的道理。胡雪岩从这些最浅白的知识里汲取了最深刻的道理。

再加上父母对他的教育和影响，为他的高尚德行铸就了坚实的基础。



▲ 胡雪岩



他的第一份工作就是凭借着良好的德行获得的。

年幼的胡雪岩在一次外出劳动的过程中捡到了一个包袱，他先打开了包袱，查看了一下里面的东西。当然，包袱里面的银子他也看到了。对家境一直不好的胡雪岩来说，这样一笔飞来横财无疑是天降喜事，这笔银子如果拿回家里的话，可以解决家里一时的困难，然而，少年胡雪岩并没有这样做。书中的道理和父母的教诲让他在关键时刻做出了正确的选择，在清点完包袱里面的物品后，他就把包袱放在了一个僻静的地方，然后坐在捡到包袱的地方开始等待。

夕阳西下的时候，胡雪岩终于等来了一个人。这个人急匆匆地走过来，看到坐在那里的胡雪岩然后问道：“小兄弟，你有没有看见过这里有一个包袱啊？”

胡雪岩看着来人，不慌不忙地问道：“是有一个包袱，但是你知道包袱是什么颜色的吗？”

来人急急地说：“包袱是我丢的啊，那个包袱是蓝色的。”

胡雪岩还是没有任何动作，他继续问道：“那么，你说说包袱里有些什么东西呢？”

这个时候，来人才算冷静下来。他想了片刻，然后把包袱里的东西一一地说了出来。胡雪岩听完，知道和他清点的东西一样不差，然后他过去把包袱从僻静的地方拿了出来。来人一看包袱，激动万分，连连道谢。

他说：“小兄弟，真是谢谢你啊，你真是救了我。”和胡雪岩说完道谢的话，这个人才意识到眼前的这个少年不但有智慧、有谋略，品德还十分高尚。于是他说道：“小兄弟，我姓蒋，在大阜开了一家米行，如果你愿意的话，可以跟着我去做学徒，这样总比你放牛要好。”

当然，这样的工作正是少年胡雪岩需要的。因为父亲刚刚病逝，母亲一人要养活他们兄弟三人并不是一件容易的事情，但是如果这样冒冒失失地跟着这个人离开，会让母亲担心的。责任心极强的胡



雪岩回答道：“我也很想跟着你走，但是我必须回家问过我母亲，母亲允许了，我才能去。”

这位米行老板越发觉得这个少年可敬，于是点头说：“好好，如果你母亲允许，切记一定要到我的米行来找我。”说完便告辞了。

胡雪岩就这样得到了他的第一份工作，这个米行老板为什么要给他这份工作呢？说白了还是因为胡雪岩把他的这个包袱还给了他。想想看，少年胡雪岩有什么能力可言呢？即使是有能力，这个米行老板也不可能在一时之间就看出来了，所以，最终帮助胡雪岩走出第一步的就是他拾金不昧的德行。这个良好的品质就是一架助推器，一下子让他的人生上升了一个高度。

胡雪岩的品质用到今天这个社会一样有效，经商之道最重要的就是要求经商者有一个良好的品行。无论是经商还是做人，能在人群中拔得头筹者，凭借的就是一个良好的德行。社会上有很多人，提到商人两个字立即就会想到“奸”，无奸不商，这是亘古不变的真理。然而真正成功的商人并不是靠着奸诈取得成功的，胡雪岩就是一个很好的例证。虽然说商道从胡雪岩那个时候起到现在已经有了很大的发展，但是中间的真理是没有多少改变的。一个成功的商人做到最后，是否能取得卓越的成就还是在于他有没有良好的德行。

德行对于商人之重要，就像电灯对于人类一样。有了好的德行，走到哪里都会让人感到人性的光辉，企业家的人格魅力里最重要的就是德行的光辉。

有很多创业之初的领导者并没有什么高额的奖励给员工，甚至有些人连工资都不能按时发给员工，但是员工还是跟着他们辛辛苦苦一起努力。这个时候，吸引员工的就是这个领导者的人格魅力。

许多人可能会质疑这样的问题，一个商人拥有高尚的德行，那么还可以成功经商吗？其实，用日常生活中的事例就可以比较出来。就拿最简单的买卖问题来说，广大的消费者在选择商家的货物时，是喜欢诚实、信誉好的商家，还是短斤少两、没有丝毫诚实可言的



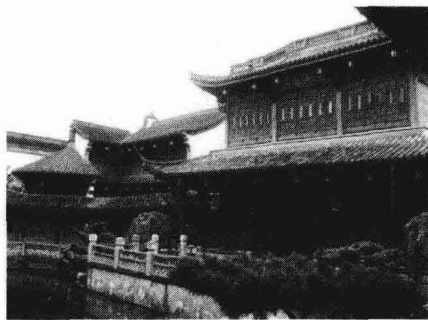
商家呢？广大消费者明白的道理，作为一个经商之人更要明白。

少年胡雪岩可能是凭借一种无意识的良好德行取得了米行老板的信任，但是在接下来的成长之中，可以说他每走一步都没有离开这个良好品德的指导。良好的德行之于一个人，就像是一个牢固的根基之于一座大厦一样。成功商人并不是靠着欺诈、牟取暴利起家的，对于很多白手起家的商人来说，用良好的德行建立起良好的人脉关系才是成功的关键一步。

心向着天，眼睛盯着地面

这个世界上的每个商人从起步的那一刻开始，想到的都是怎样才能使自己的能力越来越强，生意越来越大。当然，每个想要成功的人，可以说都有着崇高的理想。理想是非常重要的，一个人最终能不能成功，完全在于他能不能坚持最初的理想。

胡雪岩最终成功了，但是他并不是在开始时就树立了要做什么的理想，只是从不断地摸索和实践中，一步步地将自己的理想慢慢地树立起来。少年胡雪岩因为邂逅米行老板而到大阜的米行里做了一名学徒，但是不久以后，他就被一位做金华火腿的老板给发现



▲ 胡雪岩的故居



了。这位做金华火腿的老板从米行老板那里把胡雪岩给挖走了。在这个制作金华火腿的商铺里，胡雪岩接触到了更多的人和事情，尤其是生意上的金钱往来，让他第一次认识了银票这个东西，银票的简洁性和方便性都引起了少年胡雪岩的极大兴趣。也是从这一刻起，他树立了人生的第一个理想，要进入钱庄去做伙计。

那时候的钱庄，也就是现在银行的雏形。对少年胡雪岩来说，他并不知道自已将要从事的这个行当会让他的人生发生本质性的变化。下定决心以后，他所做的就是为进入钱庄做准备工作。

这个世界上，无论是多么聪明的人，想要做成功一件事情总是要做很多的准备工作，理想再伟大、再崇高，不去行动，一样实现不了，最后可能还会被人说成是好高骛远。一个人的理想可以比天还高，但是最重要的就是脚必须踩在地上，一步一步地走，稳扎稳打。走好每一步，是最关键的。

胡雪岩打听到，到钱庄去工作有着很高的要求，不但字要写得漂亮，算盘还要打得好，账要算得快。对没有上过几天学的胡雪岩来说，这些无疑都是天大的困难。

可以说，无论是现代还是古代，理想都不能轻易实现。对一个有理想的人来说，树立理想是一回事情，实现理想又是另一回事情。很多拥有伟大理想的人没有成功，就是因为在实现理想的过程中，面对强大的困难最终退却了。对少年胡雪岩来说，实现自己的理想无疑也面临着巨大的困难。可能在当时，和胡雪岩面临一样困难的人也不少，但是，最后留在史册里的只有胡雪岩一个人。从根本上说，这就是胡雪岩面对理想道路一再坚持的结果。

胡雪岩在知道进入钱庄要做哪些事情的时候，就暗下决心，一定要完成所有的要求，具备所有条件。他开始暗暗地练习写毛笔字，并且开始学习珠算。为了能让自己算账的速度快起来，他还时常练习心算。一步一步地走，不断地练习，他终于等到了一次机会。当这次机会到来的时候，胡雪岩已经将所有的准备都做得差不多了。



金华火腿商铺因为生意往来，经常要和钱庄接触。在和钱庄的人进行账目往来的时候，胡雪岩一般不用算盘，而是用口算。可以说，他已经为这样的技能做了很长一段时间的准备，所以他口算的能力非常了得，比算盘算得还要准确、还要快。也因为这个原因，他很快就被钱庄的人注意到了。

钱庄的人有意要测试他，让他打一打算盘，记一记账。因为胡雪岩提早就做好了准备，所以他并没有错过这次机会，顺利地通过了钱庄对自己的考验。

机会是给有准备的人的，这是一个亘古不变的真理。可以说，胡雪岩从立志进入钱庄的那一刻开始，就开始为自己的理想积极地做着各种准备。这种准备也不是盲目地做，他将钱庄用人细节一一地打听清楚，然后才开始进行准备的。从这些方面来看，胡雪岩是一个聪明的立志者。

很多人在立志做一件事情以前根本不去做准备，或者做准备也是盲目的，还有的就是尽管知道哪些是实现理想必须做的事情，因为这些事情困难重重，最终放弃了自己的理想。胡雪岩成功之处就在于，他懂得将理想做一个实际的分析。

首先，胡雪岩的理想可以说是具体的、现实的。他的理想是可以开一家属于自己的钱庄，但是开一家自己的钱庄最主要的就是要先进入钱庄，这是第一步。把理想分好类以后，就变成了现在的理想和将来的理想两个部分，从实现理想的这方面看，胡雪岩是一个务实的人。人们可能会对一个要开钱庄的十几岁少年不屑一顾，但是对一个想要进入钱庄当伙计的人却不能说什么。

胡雪岩务实的原因就在于他能够看清楚自己所面临的问题，然后将面临的问题一个一个解决。所以，他一步步地完成了钱庄的用人要求，成为一个合格的钱庄伙计，这就是他从实际做起的一个突出表现。

但凡立志，总要有一个实现志向的过程。有些比较实际的人会