

胡雪岩 经商独门 心法

一部案头枕边必备的经商处世宝典

全面总结和阐述大商人、大生意之道，揭开胡雪岩经商独门心法。

胡雪岩最初不过是个钱庄的学徒、跑街的伙计，是什么本事让他在短短数年间迅速发迹，成为呼风唤雨的富商大贾？是什么使他能够驰骋商场、官场、洋场之间，要人得人，要势得势，畅通无阻？

第3版

（清）胡雪岩◎原典 东方智◎编著



当代世界出版社

《一部案头枕边必备的经商处世宝典》

胡雪岩 经商独门 法

第3版

(清)胡雪岩◎原典 东方智◎编著



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩经商独门心法 / (清) 胡雪岩原典; 东方智
编著. —3 版. —北京: 当代世界出版社, 2010. 7

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0651 - 1

I. ①胡… II. ①胡… ②东… III. ①胡雪岩
(1823 ~ 1885) —商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 102675 号

原 典: (清) 胡雪岩
编 著: 东方智
责任编辑: 张 勇
出版发行: 当代世界出版社
地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)
网 址: <http://www.worldpress.com.cn>
编务电话: (010) 83908400
发行电话: (010) 83908410 (传真)
(010) 83908408
(010) 83908409
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司
开 本: 787 × 1092 毫米 1/16
印 张: 20
字 数: 410 千字
版 次: 2010 年 7 月第 1 版
印 次: 2010 年 7 月第 1 次
书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0651 - 1
定 价: 38.00 元

前言

商界是一个充满诱惑和挑战，也弥漫着残酷和杀气的领域。在这里，你既可以成为腰缠万贯、富甲一方的大亨，也可能在一夜之间变为负债累累、一文不名的穷光蛋。命运对每个人都是公平的，成败荣辱，完全取决于商人自身的素质。

经商是一项智能性很强的活动，凡无头脑、无眼光、无手段者，均不能入其列。因此，要想跨进成功商人的行列，开创出自己的一片天地，就必须研习商场的法则，悟透经商的真谛。只有在不断的学习和实践中武装起自己的商业头脑，才有可能在商界中出人头地。

研究过来人的成功经验，汲取大商人的智慧，是一种聪明的选择。晚清大商人胡雪岩就是一个可供你研究、学习和借鉴的范例。

“红顶商人”胡雪岩的鼎鼎大名自近代以来深入人心，无人不知，无人不晓。左宗棠称其为“旷世不遇的商贾奇人”。晚清民间流传一句谚语：“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”可见其功业之伟，名气之大。然而，胡雪岩最初不过是个钱庄的学徒、跑街的伙计。是什么本事让他在短短数年间迅速发迹，成为呼风唤雨的富商大贾？是什么使他能够驰骋商场、官场、洋场之间，要人得人，要势得势，要财得财，畅通无阻？是什么让他历经商海沉浮，挺立不倒？

变幻不定的商场里也暗含着恒常的法则，循环往复，有一定的规律而循。找出其中的秘密，必定有助于每一个渴望成功的商人。考察胡雪岩的发家轨迹，研究胡雪岩做生意的策略和方法，便可发现他的成功绝非偶然。胡雪岩的头脑“诡计多端”，经商手腕灵活善变，用人的手法高人一筹。他最善于在钱眼里翻跟头，对钱财看得开，胸襟开阔，手笔恢弘，胆识过人……总之，胡雪岩的素质和天赋，非一般商人所能企及。他很好地利用了自己的素质和天赋，做出了大手笔的生意，成就

了大商人的事业。

每个商人，只要希望把生意做大做强，胡雪岩的经商之道不可不知。本书试图全面总结和阐述胡雪岩的生财之道，探索胡氏经商独门心法。书中结合中国人的心理特点、习性特点、人际关系特点和现代商业理念，揭示了许多成功商人用而不言、秘而不宣的经商绝活。那些在商海中苦苦挣扎，却寻觅不到出路的人，如果能好好钻研一下这本书，那么即使他有再多百思不得其解的难题，都会茅塞顿开。

应当注意的是，作为晚清封建时代的商人，胡雪岩有他的历史和时代的局限性。所以，我们学习胡雪岩经商智慧，要取其精华，弃其糟粕，不能简单仿效。

目 录

第一章 商人要善于“攀高枝” 1

经商最忌“十三不靠”，单打独斗，孤立无援。这样不但生意难做，做人也郁闷。胡雪岩年纪轻轻便财运亨通，成功的奥秘在于背后有强大的靠山。他在官场权贵、商界巨子、洋务买办之间层层结交，层层托靠，成为他驰骋商场的有力后盾。

把钱花到有用的人身上去	2
做买卖不能一日无靠山	5
多一个朋友多一条路	8

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

出人头地不能没有贵人相助	11
结交比自己优秀的人	12
找机会多与人接触	14
如何与“重要人物”攀关系	15
与大老板交上朋友	16
头脑要机灵	18

第二章 不挡别人的财路 19

商人之间表面上和和气气，实则都是市场竞争的对手。你多一份，我就少一份；你少一点，我就多一点。商人的功底往往体现在他所使用的竞争手段上，而商人的强弱之分也由此而出。胡雪岩处理同行关系的



原则是：多栽花，少摘刺；多铺路，少拆桥；多交朋友，少树敌人。

不抢同行的饭碗·····	20
学会当众拥抱敌人·····	22
生意人要互相帮衬·····	24
拒绝烫手的钱·····	26
给人一活路，给己一财路·····	28

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

2	多懂一些“双赢术”·····	29
	公平竞争，互利互惠·····	31
	别把同行当冤家·····	32
	赢得同行的赞美·····	34
	双赢法则：有钱大家赚·····	36
	竞争是一把“双刃剑”·····	37

第三章 做生意黑白两道都要走····· 39

人们一直相信“爱拼才会赢”，但偏偏有些人就是拼了也不见得赢，关键可能在于缺少“关系”相助。在攀向事业高峰的过程中，“关系”往往是不可缺少的一环。胡雪岩一生深谙此道，故能随时随地网罗朋友、结交各种势力，打造出一个无坚不摧的铁杆同盟军。

一帮人就是一股势·····	40
三教九流都要结交·····	42
善于把“冷灶”烧热·····	45

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

利用好身边的朋友·····	47
创业者要殷勤巴结的几类人·····	49
通过老朋友结识新朋友·····	50
善于利用老乡关系·····	51
活用“关系网”·····	53
把敌人争取过来·····	54
如何赢得别人合作·····	55

第四章 放贷人情，一本万利..... 57

小钱不去，大钱不来。如果看不到存在于商场和商人中的感情因素，不了解感情投资在商场上的巨大作用，而只是把眼光盯在纯粹的“利”上，则必然无法更好地获利。

“利”字是天下最大诱饵	58
摸准对方的软肋	60
有本事才能“钓大鱼”	62
要猜透别人的心	63
上下同欲，无往不胜	65

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

要钓的鱼儿早喂食	66
怎样在关键时刻送人情	68
学会感情投资	69
让官员欠你的人情	71
平时多烧香，急时有人帮	73
放长线才能钓大鱼	73

第五章 经商要选用靠得住的人..... 75

越是本事大的人，越要人照应。皇帝要太监，老爷要跟班，生意人要伙计。赤手空拳，做生意比登天还难。帮手选得好，事业成功的把握就大，而一旦用人不当，后果常常不堪设想——用错一个人，往往会败坏了自己辛辛苦苦打下的整个江山。

用人要“德看主流，才重一流”	76
一要齐心，二要人缘	78
看人不能拘泥于一点	80
关键是要用靠得住的人	81
用人不要光看面子	83
大才要大用，小才要小用	84



【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

找到为自己拼命工作的人·····	86
企业家要有超前的用人观·····	88
人是最重要的资源·····	89
“用人贵在取其长而避其短”·····	91
把各种人才组合起来·····	93
釜底抽薪,高薪挖人·····	94

第六章 生意人要跟着机会跑····· 97

冒险与危机具有较深层次的关联。把“危机”拆开了讲便是危险和机遇。人的机遇与成功往往存在于危险之中。在瞬息万变的生意场,存在着太多不确定的因素。欲在激烈的市场竞争中走在别人的前面,生意人平时就应训练自己对事物的观察力和对未知因素的评估力,当机立断。一个有成就的生意人是当情况发生变化能及时作出反应的人。

从变化中找到机缘·····	98
天底下到处都是财源·····	99
一次机遇能叫你如愿以偿·····	101
与其待时,不如乘势·····	102

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

求变图新,超越传统·····	103
拿出准确出击的绝活·····	105
机会不是等来的·····	106
抢占市场先机·····	108
投机的技巧·····	110
先于别人,断然出击·····	111
赚钱、生财的十一个秘诀·····	113

第七章 名利名利,有名就有利····· 119

能够树立起自己的形象,也就为自己奠定了成功的基础。

商人要学会舍财扬名·····	120
----------------	-----

“身价”可以增强竞争力	122
替国家、百姓操点心	123
名气一响,生意就会热闹	126

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

借“事”扬名,生财有道	127
制造新闻吸引媒介	129
抓住“意外”带来的商机	131
获得打开“宝库”的金钥匙	133
先赔是为了后赚	134
将商场与文化联姻	136
给自己做活广告	139

第八章 借人之长,补己之短

《兵经百篇》中云:艰于力则借敌之力,难与诛则借敌之刃,乏于财则借敌之财,缺于物则借敌之物。借鸡下蛋,以蛋孵鸡;善借财势,巧妙经营,往往是商人成功的捷径。能用别人的钱来赚钱的商人,绝对是业界高手。

借别人的鸡为自己下蛋	142
用好自己的面子	143
借洋人之力办大事	145

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

借人之力,成己之实	151
借助他人的力量,实现创业梦想	153
融资借款,巧度难关	154
借势取利,飞黄腾达	156
先借别人的钱,再赚自己的钱	157
站在巨人的肩膀上赚钱	160
借“特许经营”发财	161



第九章 打造一块金字招牌 163

美国通用公司总裁杰克·韦尔奇有一句名言：“品牌的力量是不可战胜的！”的确，对于那些善于做大买卖的人而言，打出自己的品牌，无疑等于占有的市场的大份额。胡雪岩是一位全面打造品牌的高手，堪称中国品牌第一人。

招牌叫响，黄金万两	164
善于“赔本赚吆喝”	165
场面越大越能吸引人	167
生意要做得既诚实又热闹	169
一定要爱护门面	171
守住面子和招牌	173

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

给商品起个好名	175
发挥广告的威力	176
投入适当的广告费用	179
“烟台啤酒”竞销有术	180
以质量保品牌	182
老板的形象很重要	184

第十章 诚信是生财之道 187

精明的商人深深懂得，经商如果不论合理不合理，应该不应该，一锤子买卖，狠狠地赚一笔钱，信誉丧失，买卖做绝，以后人们就再也不敢领教了。惟有言必信，行必果，才能赢得人心，引来财源滚滚。

失去信用，就会葬送自己	188
信用乃经商之本	189
说真方，卖假药，最后骗自己	191
说一句算一句	193
做事一定要照规矩来	194
“采办务真，修制务精”	195

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

无坚不摧的武器	199
用信任换取信任	200
人品是立身之本	202
好心结善果,少年松下初扬名	203
老板要诚实守信	204
经商不能见利忘义	206

第十一章 乱世经商,拼的是胆量

209

生意场上,充满了搏杀,也充满了凶险,往往一着不慎,满盘皆输。一事当前要先谋后动,未雨绸缪,不能恃强斗狠,也不可粗心大意。敢于冒险,同时懂得如何去冒险,才是一个成功的商人必备的素质,个中玄机,可谓深矣。

不甘受制于人	210
刀头上的血也要去舔	212
越怕越误事,索性大胆去闯	214
心中有谱,稳扎稳打	215
给自己留一条退路	217

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

不冒险隐藏着极大风险	219
冒险是商家本色	220
投机冒险,超速发展	221
冒最大的险,赚最多的钱	223
坐失良机比冒险更可怕	224
敢于尝试,敢于冒险	225
没有风险就没有成功	227

第十二章 做生意贵在随机应变

229

在金钱游戏中,商人掘得巨金的绝招就是不停地根据形势的变化而灵活变通。经商是一门活的学问,商人的脑子最值钱,一切得失均系于



它。胡雪岩的智慧之处就是不断地以灵活变通要求自己,不守死法,求灵求活,求变求通。

生意一定要做得活络	230
从不同的篮子里拿鸡蛋	231
在钱眼里面荡秋千	232

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

退一步常能进两步	234
不动如山,动如雷霆	235
变“危机”为“契机”	236
重新选择另外一条路	237
对市场有灵敏的反应	239
穷则变,变则通	241

第十三章 肚子里要有一本人情账 243

胡雪岩八面玲珑的处世方式,使他在商界如鱼得水,不仅为他化解了商业活动中的一个困难,而且为他结下了众多的商业朋友、社会朋友以及官场朋友,使他在后来的商业活动中遇到困难时,能够左右逢源,化险为夷。

善于处理钱财账背后的“人情”	244
八面玲珑,生意兴旺	246
用情面能干什么	249
都有面子最好	250

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

一笔不可估量的财富	251
制造人情债	252
让自己为别人所用	253
人情投资要从长计议	254
生意场人情投资三原则	255
学会给别人面子	256

第十四章 谋大事要顺应时势之变 257

识时务者为俊杰。善谋大事、能成大业的商人,无不有着敏锐的眼光和果断行动的能力,善于把握时局,及时调整经商战略,决定生意进退。胡雪岩的成功,在于把握住了时局变化带来的商业契机,并依据时局的变化不断调整自己的生意。

把握时局是头等大事	258
最要紧的是发现问题的眼光	259
盘算整个局势	261
危急时刻沉住气	262

【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

审时度势,把握时代的脉搏	264
顺势而行,可以成全自己	265
做生意要会用变招	267
跟着时代的脚步走	268
永远抢先一步	270
看风使舵经营术	271
金钱跟着潮流跑	272

第十五章 看透输赢得失 275

做生意,成功的把握总是相对的,而失败的可能却是绝对的。商场如战场,亦如赌场,既要做发财的努力,也要有破产的思想准备,得意不忘形,失意不气馁。看透输赢得失的生意人,可以经受失败的煎熬,可以平静地享受成功的快乐,可以进行更高层次的思考;面临何种危急形势都能沉着冷静,泰然相对。

为人要做有脸面的事	276
输不足泄,赚不足狂	277
越是难事越要沉住气	279
赚钱一定要走正道	281
人要役物,不为物所役	283



【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

经商有得必有失	285
无可无不可	286
心胸狭隘做不大生意	288
不怕失败的人才能创业	289
不要因挫折而动摇计划	290
以积极的心态对待商场压力	293
成功,是企业永恒的追求	294

附录: 胡雪岩经商金言	298
--------------------------	-----

第一章



商人要善于“攀高枝”



经商最忌“十三不靠”，单打独斗，孤立无援。这样不但生意难做，做人也郁闷。胡雪岩年纪轻轻便财运亨通，成功的奥秘在于背后有强大的靠山。他在官场权贵、商界巨子、洋务买办之间层层结交，层层托靠，成为他驰骋商场的有力后盾。



把钱花到有用的人身上去

胡雪岩的发迹，是以襄助王有龄开始的。他的第一个依靠，也是王有龄。没有胡雪岩的拼死相助，王有龄在官场中永无出头之日，而没有王有龄的支持，胡雪岩也不可能在商界迅速崛起。

王有龄本是福州人。他父亲是一个候补道台，分发到浙江，王有龄也随父亲到了浙江。他父亲到杭州并没有得到过什么有实惠的实缺，老病侵扰，加之心情抑郁，不及一年，就客死他乡。王有龄无力送父亲归乡安葬，且家乡也没有什么可以依靠的亲友，也就只好客居杭州了。王有龄的父亲在世时，也曾为他捐了一个盐大使的官衔，但也从未放过实缺，自己想进一步再捐个县令、道台之类的正经官衔，又苦于没有一文钱的资本。到胡雪岩与王有龄相识的相候，王有龄实际上已经落魄到只剩下一副不肯放下的穷酸读书人的架子，每日里到茶馆穷泡的绝望境地。

机缘巧合，一次在茶馆，胡雪岩与王有龄偶遇。因茶馆人多，故便力邀王有龄至家中小酌。王有龄本已饥肠辘辘，推辞一番，也就应邀前往了。交谈之中，胡雪岩得知王有龄的心事，空有一腔抱负，却无钱捐得前程。

开始的时候，胡雪岩还很有些看不起王有龄，因为在胡雪岩看来，一个读书人要求上进，应该走正途，而王有龄想的却是走进京捐官这条路。不过，胡雪岩看人却没有限于世俗眼光，而是独具慧眼，当胡雪岩知道王有龄不甘于捐班佐杂，还有更大的抱负时，他终于决定要帮他。

当时，胡雪岩手上刚有笔款子可收，这笔款子是吃了“倒账”的，对钱庄而言，已经认赔出账，如果他能收到，就完全是笔意外之财。由于平素胡雪岩人缘甚好，债务方很快买他的账，慷慨答应如期归还。将这笔款子转借给王有龄，即使王有龄不能归还，对钱庄也没有损失。因此，他很想王有龄虎落平阳时助其一臂之力，使王有龄重拾雄心。但是，钱庄这一行最忌讳的就是私挪款项，更何况胡雪岩此时还只是钱庄里的一个伙计。一旦他自作主张将这笔款项转借给王有龄，不但会坏了他的名声，而且很有可能会砸了自己的饭碗。对于钱庄一行来说，坏了名声而被老板踢出钱庄的伙计是很难再被其他老板所用的。因此，如果他将这笔款项转借给王有龄，那实在是拿他的一辈子作赌注。对于常人，这实在是一个难以下定的决心，然而知其不可为而为，知其不可赌而赌，看准时机，倾力出击，这正是胡雪岩的过人之处。于是他毅然决定借款给王有龄，资助他进京“投供”。

王有龄拿到借款后，对胡感激备至，依依不舍地上路了。

胡雪岩私自作主把钱庄的款子转借给王有龄后，主动向总管店务的“大伙”和盘托出。消息一下子在钱庄传播开来，老板们都指责他自作主张，目无尊长，如若