



人生大智慧系列丛书



朱新月◎著

掌上胡雪岩 胸中生意经

在中国人的世界里做生意，

一定要学习中国最成功商人的绝学。



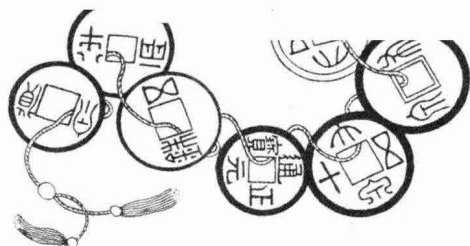
新华出版社

掌上胡雪岩 胸中生意经

人生大智慧系列丛书



朱新月◎著



新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

掌上胡雪岩 胸中生意经/朱新月 著.

北京: 新华出版社, 2010.2

ISBN 978-7-5011-9152-9

I. ①掌… II. ①朱… III. ①胡雪岩 (1823~1885) —商业经营—谋略
IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第023574号

掌上胡雪岩 胸中生意经

选题策划: 卢瑞华 博士德

责任编辑: 卢瑞华 冉晓冬 董雁南

装帧设计: 袁剑锋 (北京) 品牌设计机构

出版发行: 新华出版社

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

地 址: 北京市石景山区京原路8号

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

照 排: 北京精彩世纪印刷科技有限公司

印 刷: 三河市华晨印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 18

字 数: 235千字

版 次: 2010年3月第一版

印 次: 2010年3月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5011-9152-9

定 价: 36.00元

本社购书热线: (010) 63077122 中国新闻书店电话: (010) 63072012

图书如有印装问题, 请与印刷厂联系调换 电话: (010) 63073680

前

Introduction

言

胡雪岩小的时候在偏远的山区长大，以放牛为生。一次偶然的机会，一位老板被小胡雪岩的诚实守信打动，于是将他带到城里做学徒。在做学徒期间，勤劳肯干又上进的小胡雪岩又被一个更大的老板看中，于是被挖走跟随这位老板做火腿生意。在做金华火腿生意的时候，他首次接触了算盘、银票等与“金融”有关的东西，于是他利用业余时间学习心算、打算盘等技能。又是一个看似偶然却存在必然性的机会，他被钱庄的老板相中，于是少年胡雪岩去了杭州一家钱庄——阜康钱庄当学徒，因为勤学肯干，深得老板赏识。老板临终因无子嗣，遂将钱庄赠予胡雪岩。后得益于好友王有龄及贵人左宗棠相助，胡雪岩如虎添翼，自己的事业也如日中天。

此后，胡雪岩的事业一路春风得意，直至成为十九世纪七八十年代的中国商界名人和历史上为数不多的“红顶商人”之一。回顾胡雪岩的一生，他的经历充满了传奇色彩：他从钱庄小伙计开始，通过结交权贵显要，纳粟助赈，为朝廷效犬马之劳。洋务

运动中，他聘洋匠、引设备，颇有劳绩；他协助左宗棠解决军饷难题，他筹粮械、借洋款，立下汗马功劳。几经折腾，他便由钱庄伙计一跃成为显赫一时的“红顶商人”。他构筑了以钱庄、当铺为依托的金融网，开了药店、丝栈，既与洋人做生意也与洋人打商战。那么，到底是什么力量使这个放牛娃能够不断遇到贵人、不断晋升和成功呢？

回顾胡雪岩的一生，我们不难体会到为什么人们说“经商要学胡雪岩”。胡雪岩从一个最底层的小伙计做起，不甘于过平庸的生活，不断开拓和创新。他坚守自己的做人和做事原则，但在经营上他善于变通，靠诚信立市，这一切帮助他成了那个时代中国最成功的商人。在经商策略上，胡雪岩的很多理念和技巧甚至被沿用至今，足以说明他当时的眼光之远，头脑之聪明。在处世上，胡雪岩也有很多绝妙的手段，善于结识贵人和支配下属，这些识人用人的策略也为他经商打开了方便之门。

如此看来，这个出身不高的人之所以能脱颖而出，要归功于他为人处世的手段和经商的技巧。而这些手段和技巧，都是他在商场中摸爬滚打历练出来的，不仅是对他人生成败得失的总结，也是对我们当代人的一种提醒和告诫。想得到他的真传吗？那就请你翻开这本《掌上胡雪岩 胸中生意经》吧！也许你的成功人生和财富之旅会就此开启。

作者

2010年2月

目

Contents

录

第一章 掌上灵活处世，胸中变通经商	1
胡雪岩，广结豪杰，拉拢人心	2
不要树敌，得饶人处且饶人	5
卖东西不如卖人情	8
大企业的前身是小企业	11
硬碰硬互损，软碰硬自伤	14
“人抬人”才能把生意做大	17
寻找潜在商机，才能长久生存	20
 第二章 掌上诚信为本，胸中商誉立世	 25
胡雪岩，说话算话，顶天立地	26
品牌效益，让利润不只高出一倍	30
回头客才是利润的主要来源	34
违约之举等于自掘坟墓	37
提升售后服务，坚持为顾客负责	41
经商，要有大智慧，更要有大气度	44

第三章 掌上口碑立世，胸中严抓质量	49
胡雪岩，口碑立世，扬名立万	50
聪明的商人从不在宣传环节吝啬	54
社会责任并非商家的负担	57
谁让顾客方便，谁就有钱赚	61
帮助对手，赢得口碑	64
严守质量关，招牌才能挂得久	67
 第四章 掌上洞悉人性，胸中阅人有方	 71
胡雪岩，亲近贤士，远离佞人	72
识人是一门经商的大学问	76
相由心生，阅人先从外表看起	80
日久见人心，不要被第一印象迷惑住	83
批评比赞美的可信度更高	86
赞美会让顾客越来越多	89
化敌为友，受益的是自己	91
 第五章 掌上先义后利，胸中共赢长存	 95
胡雪岩，多问问自己，少指责别人	96
见利忘义，遭人唾弃	99
共赢是合作关系的黏合剂	103
微笑生利，和气生财	106
“登门槛”，顾客最易接受的方式	109
收买人心不用钱	113
责任感是赢得信赖的前提和基础	117

第六章 掌上深谋远虑，胸中放眼明天	121
胡雪岩，不满足一辈子当钱庄老板	122
生意做得越大，眼光越要放得远	125
未雨绸缪才能有备无患	127
多一层谋划就多几分胜算	130
摸清路数才能点住穴位	133
时时如履薄冰，大意必留祸根	136
吃得眼前亏，才能赚大钱	140
 第七章 掌上借人成势，胸中借钱发财	 143
胡雪岩，强强合作，结识贵人	144
商道就是人道	147
善“借”是经营的最高境界	150
精于心计，增添人情账户	153
人脉即财脉，要懂得投资	156
软硬兼施，巧妙借力	159
化敌为友，拆除妨碍自身利益的墙	163
 第八章 掌上勇往无前，胸中掌控风险	 167
胡雪岩，冒天下之险，为人所不为	168
风险与利益往往成正比	171
胜败在于“敢”与“不敢”	174
自信是勇敢的重要前提	177
机遇属于最先向它伸手的人	180
冒险绝不等于铤而走险	184
小心谨慎，否则勇敢就会转化为冲动	187

第九章 掌上审时度势，胸中察言观色	191
胡雪岩，识时务者为俊杰	192
审时度势才能左右逢源	195
不听弦外音，干吃哑巴亏	198
只有见风使舵，才能不触礁石	201
通晓世事，百战不殆	204
给别人面子就是给自己后路	207
 第十章 掌上祸福相依，胸中危机常存	 211
胡雪岩，祸福相依，结果皆因自己	212
实力是最靠得住的东西	215
拥有危机意识才不会被危机冲垮	218
骄奢淫逸会让你倾家荡产	221
贪婪之心会将你送进坟墓	225
胡雪岩至死都没明白的五句话	228
 第十一章 掌上谋定后动，胸中思考致富	 231
胡雪岩，谋定后动，三思后行	232
经商，靠运气，更靠头脑	235
知己知彼才能百战百胜	237
以钱生钱的投资智慧	240
能创造机遇的人才是聪明人	244
创新的成果足够你享用一辈子	247
强烈的求富欲是经商的动力	251

第十二章 掌上笑对得失，胸中乐观处世	255
胡雪岩，豁达处世，笑对得失	256
好心态可以化输为赢	259
挫折最爱在软弱者门前叫嚣	262
你的人生由你自己掌控	265
总结失败经验，避免在同一条沟里翻船	267
信念不输就能东山再起	269
微笑是最好的心理止痛药	271



第

一

章

掌上灵活处世，胸中变通经商

“红顶商人”胡雪岩是一个灵活的人，因为在他的身上我们既能看到一个灵活处世的智者，又能看到一个变通经商的商人。他将处世的智慧与经商相结合，成就了自己的商业帝国。他善于为自己组织人脉，不断广结豪杰，拉拢人心；与人相处，他善于留有余地，从不吝惜给人留一条路；他深知人的成功来自于与人的良好协作，唯有“人抬人”才能把生意做大，所以他善于卖人情，以博得别人的帮助。并且，他深知小企业是大企业的前身，不断地努力寻找潜在商机，以期获得长期发展。

胡雪岩，广结豪杰，拉拢人心

何谓豪杰？简单来说就是那些才能勇武过人的人。这些人不是在学问上就是在人品上高人一等；不是在勇气上就是在意气上胜人一筹；不在眼光上就是在胸怀上长于俗人……这些人往往具有“摧锋于正锐，挽澜于极危”的能力和魄力。这些人往往就是在弄潮儿背后的推波助澜者。所以，若想成就一番事业，争取得到这些豪杰的“推波助澜”是十分必要的。

所谓豪杰，自然不能与一般人同日而语，所以要得到这些人的相助，务必要得到他们的心。俗话说：“得民心者得天下。”还有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬得最高。”如果你帮助一个人爬上了果树，你因此也就得到了你想尝到的果实。而且你越是善于帮助别人，你能尝到的果实就越多。这就是广结豪杰、拉拢人心的好处。

自古以来，人们对朋友有很多阐述，对于朋友或交友的重要性也都很重视。两千年前，孔子就曾说过：可以与他一起学习的人，未必可以和他一起趋向正道；可以和他一起趋向正道的人，未必可以和他立于礼乐；可以同他立于礼乐的人，未必可以同他一道通权达变。交朋友不是让我们用眼睛去挑选十全十美的人，而是让我们用心去吸引那些志同道合的人。志同道合的人多了，自己可选的路也就多了；相反，志同道合的人少了，人生道路上的障碍也就自然多了起来。

“多个朋友多条路”，朋友多不仅是好事，而且是幸事。在一个讨论会上，一个发言人在演说过程中向听众提出了一个问题，他说：“请大家拿出一页纸，然后在纸上写下和你相处时间最多的6个人，也可以说是与你关系最亲密的6个朋友，记下他们每个人的月收入。然后，算出这6个人月收入的总和，最后算出他们月收入的平均值。这个平均值便能反映出你个人月收入的多少。”与会人员马上拿出纸笔计算，实验结果，果然如此。

其实，从本质上看这则故事反映的就是一个交际问题，说的是结交朋友的重要性。中国有句老话：“近朱者赤，近墨者黑”。美国也有句谚语：“和傻瓜生活，整天吃吃喝喝；和智者生活，时时勤于思考。”这两句话所讲的道理是一样的，都是告诉我们择友的重要性。朋友的影响力非常大，可以潜移默化地影响一个人的一生。那么在胡雪岩的一生中朋友又占据着怎样的地位呢？

胡雪岩虽然是一个商人，但是他深知多个朋友多条路的道理，以至于自己在街头就能结交到王有龄这个改变自己一生的患难之交。当年，胡雪岩25岁，在钱庄做工，还不是老板。当时他很喜欢去茶馆，经常看到一个与自己年龄相仿的年轻人，虽相貌堂堂，却衣衫褴褛，气色很差。胡雪岩觉得很奇怪，他觉得此人有贵人之相，却无贵人之身，像是落难之人。于是胡雪岩发挥了他善于察言观色的本事，对此人进行了很长时间的观察，发现他经常愁容满面、唉声叹气、借酒浇愁。胡雪岩越发觉得奇怪，终于有一天按捺不住，胡雪岩端起自己的茶杯走过去与这位年轻人攀谈起来。这人就是王有龄。

原来王有龄本是出身于官宦之家，曾祖父和祖父都当过不小的官，可是到了他父亲这代却官运不济，科举考试屡试不中。到了王有龄这代，也不争气，同样是科举无名。经过多年多次的努力之后，父子俩都泄了气。于是，其父想到了一个拿钱买官的主意，当时叫“捐官”。为此，王有龄

的父亲就把仅有的一点家产统统变卖，然后凑钱给王有龄捐了个官，只是虚衔，没有实职。后来，为了继续给王有龄谋取实职，父子俩一路从福州北上。到了杭州，两人落魄至极，其父郁郁而终，只留下王有龄一人孤单地生活。为此，王有龄也郁郁不得志，这就是为什么胡雪岩会见到那样一个有贵人之气，却无贵人之势的王有龄。

不过，胡雪岩主动与王有龄攀谈，发挥了自己善于交际的本事，以诚恳、同情之心打动了王有龄，并获得了他的信任。自二人结识后，谈得很投机，大有相见恨晚、惺惺相惜的感觉。胡雪岩在了解了王有龄的难处之后，他认为一定要帮助他继续捐官，直到捐到实职为止。但这是需要银子的，银子从何而来呢？恰巧，阜康钱庄与一个饭馆有个五百两银子的账款，饭馆的老板死了，饭馆难以为继，老板娘拒不还钱。后来，告到官府也没有结果，久而久之就成了一笔死账。这件事虽然已经过去很久了，但是，胡雪岩通过细心观察，发现饭馆的生意不知道从什么时候开始，已经慢慢红火了起来。于是他凭借智慧，巧设计谋，用自己的三寸不烂之舌，将这五百两银子的欠账讨回。随后，又冒着被掌柜开除的危险，将其交给王有龄，帮助他去捐官。王有龄后来捐官成功，自然视胡雪岩为知己，为患难之交。胡雪岩的义举，不仅为自己结交到一位生死之交的弟兄，也为自己找到了一个坚实的靠山和一条毫不费力的生财之路。

胡雪岩上述的义举，实际上就是他广结豪杰、拉拢人心的重要例证之一。胡雪岩的做法与众不同，他是在主动寻找能够依靠的人。在寻找的过程中他有一个标准，就是此人必须是豪杰，就像上述的王有龄，虽然落魄但是贵族气质和豪杰之相并未陨落。“慧眼识珠”后，就是拉拢人心的过程，救人于危难之际，做些雪中送炭的事无非是感动和笼络人心的最有效方法。胡雪岩做到了，于是豪杰的心就归属于他了，因此铺就了他迈向“红顶商人”的路。

不要树敌，得饶人处且饶人

据《桐城县志略》和姚永朴先生的《旧闻随笔》记载：清康熙时，文华殿大学士、礼部尚书张英世居桐城，其府第与吴宅为邻，中有一属张家隙地，向来作过往通道，后吴氏建房子想越界占用，张家不服，双方发生纠纷，告到县衙，因两家同为显贵望族，县令左右为难，迟迟不予判决。张英家人见有理难争，遂驰书京都，向张英告状。张英阅罢，认为事情简单，便提笔沾墨，在家书上批诗四句：“千里修书为堵墙，让他三尺又何妨？万里长城今犹在，不见当年秦始皇。”张英家人得诗，深感愧疚，毫不迟疑地让出三尺地基。吴家见状，觉得张家有权有势，却不仗势欺人，于是也效仿张家向后退让三尺，便形成了一条六尺宽的巷道，名曰“六尺巷”。两家礼让之举从此传为美谈。今天，“六尺巷”位于桐城市区的西后街，巷南为宰相府，巷北为吴氏住宅，全长一百多米，宽两米。这条由鹅卵石铺就的巷子，时刻向我们昭示着一个真理——“得饶人处且饶人”。

“得饶人处且饶人”，顾名思义就是给对方一条得以生存的路，不让对方下不来台。表面上看是自己退让了，但实际上对自己的好处是很多的。“得饶人处且饶人”是一种做人做事的准则和智慧，并不是说只有善良的人才会饶别人，而是有智慧和谋略的人才会知道如何饶人。否则就会像下面的老鼠一样，使双方都受到伤害。

老鼠和大象都是草原上的常住居民。有一天，大象在森林里漫步，无意中踏坏了老鼠的家。大象很惭愧地向老鼠道歉，可是，老鼠却对此耿耿于怀，不肯原谅大象。一天，老鼠看见大象躺在地上睡觉，心想：“机会来了，我要报复大象，至少，这个庞然大物，我可以咬它一口。”但是，大象的皮特别厚，老鼠根本咬不动。这时，老鼠围着大象转了几圈，发现大象的鼻子是个进攻点。老鼠钻进大象的鼻子里，狠劲地咬了一口大象的鼻腔粘膜。大象感觉鼻子里一阵刺激，它猛烈地打了一个喷嚏，将老鼠射出好远，老鼠被摔得半死。老鼠忍着浑身的伤痛，对前来探望它的同类们说：“要记住我的惨痛教训，得饶人处且饶人！”

现实生活中，像老鼠这样的人很多。他们往往无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不吭不响，得理也让三分，颇有君子风度。前者，往往是生活中的不安定因素，后者则具有一种天然的向心力，一个活得叽叽喳喳，一个活得自然潇洒。因为不饶人的结果往往是使对方走投无路，从而激起对方“求生”的意志，就会激起难以阻挡的反抗之力；不饶人还会使对方对自己更加仇恨，使自己的生活中永远存在着不稳定因素，他日再相聚或者再会面也许就是一场殊死的竞争。因此，在很大程度上而言，“得饶人处且饶人”也是在为自己留后路。

特别是奋战在商场的人，商场如战场，商场上既没有永恒的敌人也没有永恒的朋友。仅凭此一点，就不能将事情做得太绝，也许今天对方落魄在自己的脚下，但是明天，两人还会在其他事情上再相遇。胡雪岩经商成功的秘诀之一就是：得饶人处且饶人。所以，在他做生意时，十分注意维护别人的面子。

胡雪岩在做小伙计的时候，有一次，他发现自己的同伴小丁偷偷拿了钱庄一两银子。胡雪岩就问他：“你为什么要偷钱庄的钱？”小丁吓坏了，

只能哆哆嗦嗦地说：“胡哥，小弟我前两天手气不好，赌钱的时候借了点高利贷，要是不还上，就要被人剁去手。求求胡哥别说出去！”按照钱庄的规矩，偷钱者必送官，小丁一定会遭到重罚，肯定也要记恨自己一辈子；但是不送官，钱庄就要受到损失，何况这种事在盘点的时候很容易被查出。胡雪岩犯了难，到底是饶了小丁还是将他送官？

犹豫了半天，坚持“得饶人处且饶人”的胡雪岩一狠心，从自己身上拿出一两银子给了小丁：“你把这个补给钱庄，如果你手脚再不干净，就别怪我不讲情面。”小丁感动得热泪盈眶，跪在地上给胡雪岩磕了好几个头。后来，胡雪岩自己做生意后，小丁成为他的得力助手，对他忠心耿耿，为他赢得了很多的财富和商机。

人心是个奇怪的东西，一旦受伤就很难修复。所以，我们要想像胡雪岩那样练就通达处世的本领，就必须坚持“路径仄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人嗜”的道理。记住，给人留路，就是给己留路，给人树墙，就是给己树墙。