

种种意想不到的机缘纷至沓来的时候，更要持盈保泰，要有临深履薄的警惕，处处小心，一步走错不得。遇到风浪，最怕自己人先乱，一个要往东、一个要往西，一个要回头、一个要照样向前，意见一多会乱，一乱就要翻船。千万要沉住气。今日之果，昨日之因，莫想过去，只看将来。今日之下如何，不要去管它，你只想着我今天做了些什么，该做些什么就是了。事情已经出来了，着急也没有用。顶要紧的是，自己不要乱。生意失败，可以重新来过；做人失败不但再无复起的机会，而且十几年的声名会付之东流。既然人家叫我“财神”，我就是应该散财的，不然就有烦恼。生意人往来贸易，不外为的是将本求利，赚取银两，可是钱财毕竟是身外之物，生不带来，死不带去。凡事要么不做，要做就要做个最好的样子。名利原是一样东西。细水长流，稳打稳扎。古人云：“天生我材，必有一用。”有用者，必守信也。言必行，行必果。信乃人立身行事之本。信者永存。为人之道，守信为最，信念不移，大事可成；无信念或信念不坚者，事终不成，经商亦然。古来无信念而成巨贾者，鲜矣。种种意想不到的机缘纷至沓来的时候，更要持盈保泰，要有临深履薄的警惕，处处小心，一步走错不得。遇到风浪，最怕自己人先乱，一个要往东、一个要往西，一个要回头、一个要照样向前，意见一多会乱，一乱就要翻船。千万要沉住气。今日之果，昨日之因，莫想过去，只看将来。今日之下如何，不要去管

胡雪岩

管理日志

张兴龙 潘竞贤◎编著

样东西。细水长流，稳打稳扎。古人云：“天生我材，必有一用。”有用者，必守信也。言必行，行必果。信乃人立身行事之本。信者永存。为人之道，守信为最，信念不移，大事可成；无信念或信念不坚者，事终不成，经商亦然。古来无信念而成巨贾者，鲜矣。

读国学 学管理
以国学智慧通透管理
以管理思维重读国学

图书在版编目(CIP)数据胡雪岩管理日志/张兴龙,潘竞贤编著. —杭州: 浙江大学出版社, 2010.9(国学管理日志)

ISBN 978-7-308 I . ①胡… II . ①张…②潘… III . ①□□□—□□□□—□□□ IV . ①K827=421②F27049

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第号

胡雪岩管理日志

张兴龙潘竞贤编著

策划者蓝狮子财经出版中心

责任编辑王长刚

出版发行浙江大学出版社

(杭州市天目山路148号邮政编码310007)(网址:

<http://www.zjupress.com>)排版杭州大漠照排印刷有限公司

印刷

开本710mm×1000mm1/16

印张

字数千

版印次2010年9月第1版2010年9月第1次印刷书号

ISBN978-7-308

定价元

版权所有翻印必究印装差错负责调换浙江大学出版社发行部邮购电话(0571)88925591

一月正道

第一周

星期一 商业精神的核心

身为一名商人，不能仅仅把“利”当作行事的唯一目的，“仁”、“义”是商业精神的核心，在商业活动中，具体反应在“智、勇、仁、强”四个方向。

自古以来，商人重利轻别离，经商言利是理所当然的事情，大谈“仁”、“义”者常常被认为幼稚可笑。综观胡雪岩的商业管理智慧，我们才会发觉自己对商业精神理解的肤浅。

“智”者，知也，指的是商业经营方面的知识和智慧。大凡能够把商业经营到一定水准的商人，无不睿智聪慧。这其实也告诉我们，商人如果想成功就需要不断地充电，那种靠着一腔热血地蛮干绝不是商业精神。

“勇”指的是经商中要有敢于决断的魄力。经商者往往面对各种难以预料的情况，而商机稍纵即逝，优柔寡断者为“不勇”。胡雪岩在和洋人叫板生丝收购的贸易中，屡次遭遇险恶之极的情况，但是，他能够临危不惧，果敢决断，这就是“勇”的表现。

“仁”指的是经商者要公平竞争，不搞欺诈。这是经商成功的根本。从短期来看，可能意味着许多损失，但是，最终会因此被社会认可。胡雪岩的胡庆余堂药店的成功，其最大秘诀就在于“仁”。

“强”并不意味着蛮干硬拼，而是敢于冒险接受挑战。商机往往蕴藏在商人们大胆的探索之中，尝试探索的过程往往就是一次冒险行为。胡雪岩在当时经营典当行并不赚钱的情况下，进军典当行业，并且大获利润，这就是敢于开创、强势进取的商业精神。

借鉴“智、勇、仁、强”的商业精神，做到多学习商业知识、勇于决断、仁义公平、强势进取。

星期二 不招人妒是庸才

不招人妒是庸才。

与西方民族比较起来，中国人一向把做人低调谦虚作为一种君子之风。在行为处事上，能够做到左右逢源、不得罪人才被认为是中庸之道。其实不然，如果是一群平庸的人在一起，大家一团和气地相处，这并没有问题。但是，如果其中有一个杰出的人，还要保持和平庸者一样的姿态，那就是对人才的扼杀了。古人所谓的锥处囊中即为此意，杰出人才与平庸者在一起不融洽、出现矛盾是正常的。

胡雪岩经商的时代，商人无数，但是，能够像胡雪岩这样从一个学徒工打拼成为中国巨富的，似乎只有他一个。这就注定了他与那个时代的其他商人比较起来，具有超于一般人的优秀才能，这也从一开始就注定了胡雪岩经商的过程就是被他人羡慕、妒忌、甚至仇恨的过程。正是出于这样一个现实的背景，胡雪岩才会提出“不招人妒是庸才”的商业理念。

但是，这并不意味着招人妒忌的一定就是人才了。胡雪岩杰出的商业智慧招到同行的妒忌，这是人性自私和商业竞争的必然结果，但是，胡雪岩与那种自大狂不同的在于，他并不因为自己杰出的才能而不顾及他人的妒忌，而是尽可能地化解他人的妒忌，尽力避免树敌过多的不利局面。例如他一直倡导“有饭大家吃”的商业理念，对于那些妒忌他的同行，也是如此。这是胡雪岩对自己才能的准确定位，以及经商中始终保持冷静而理性头脑的结果。

今天，许多商人面对妒忌往往无法保持公正的态度，要么畏首畏尾，因为害怕他人妒忌而停滞不前，要么刚愎自用，自恃所谓的才能而目空一切。这对于商人的成功是十分有害的。

面对他人的妒忌，要树立“不招人妒是庸才”的自信心，既不能因为他人妒忌而畏首畏尾，也不能狂妄自负。

星期三 会做事会做官

光墉“光墉”是胡雪岩的名。是生意人，只会做事，不会做官。

世人人都知道胡雪岩的成功深得左宗棠的帮助，却很少了解胡雪岩结交左宗棠的过程是如何艰辛。胡雪岩依靠自己优秀的商业头脑和处变不惊的能力，不仅改变了左宗棠最初对自己极其恶劣的印象，而且与之发展成为生死朋友。

胡雪岩第一次拜访左宗棠的时候，左宗棠对他极其反感，言语很不客气，行为傲慢，然而胡雪岩抓住左宗棠西征新疆和剿灭太平军的洋洋自得的心理，大加称赞左宗棠的丰功伟绩，听得左宗棠心里非常受用，对胡雪岩的态度也慢慢缓和下来。当左宗棠夸奖胡雪岩积极筹粮为国出力时，胡雪岩却说：“大人栽培，在下自然感激，不过，有句不识抬举的话，好比骨鲠在喉，吐出来请大人不要动气。我之所以报效这批米，决不是为朝廷褒奖；光墉是生意人，只会做事，不会做官。”

胡雪岩的这句话看起来是自我谦虚，实际上却是在夸奖左宗棠的做官能力，言下之意，我胡雪岩不过是一个商人，而您左宗棠大人才是官员中的典范。

有人仅仅把胡雪岩这种行为看做对左宗棠的恭维，其实里面还包含着另外一个重要的启示意义：这就是对于商人而言，需要和各种不同职业的人打交道，为此必须有足够的经验去应付不同职业的人。胡雪岩不仅懂得经商，更懂得为官者的旧理，所以他才能消弥左宗棠对他的成见。

成功的商人不仅是商业经营上的智者，还是通晓其他行业规则的智者。

星期四 持盈保泰

种种意想不到的机缘纷至沓来的时候，更要持盈保泰，要有临深履薄的警惕，处处小心，一步走错不得。

《诗·小雅·小旻》云：“战战兢兢，如临深渊，如履薄冰。”这是古人对始终保持不骄不躁、谨慎克己行为的一种规范。

胡雪岩善于从古人思想智慧中吸取经验，他成功地把这种如履薄冰的警惕和谨慎用于经商，做到处处小心，不得一步走错，此所谓小心驶得万年船。胡雪岩并不缺少冒险的精神，而他的大胆冒险并不是盲目蛮干，而是建立在深思熟虑的基础上的，这是他经商能够做到“持盈保泰”的第一个要义。

“持盈保泰”的第二个要义是在事业顺风顺水的时候也要保持如履薄冰的姿态。一般而言，在遇到困难和挑战的时候，保持谨慎的态度是非常正常的，因为这是人对于外界环境的本能反应。一旦“种种意想不到的机缘纷至沓来的时候”，能够做到“临深履薄的警惕”就不是一件容易的事情了。所谓得意忘形大多是因为事业太顺利而忘记了潜在的危险，最终往往导致意想不到的祸患。胡雪岩能够“持盈保泰”无疑是超越常人的坚定毅力和冷静分析能力的体现。事实上，胡雪岩在开办阜康钱庄的时候，就因为这种经商理念而避免了头脑发热、商业失败的悲剧。

今天，许多商人往往在遭遇不顺的情况下能够做到临深履薄的警惕；一旦事业顺利，尤其是突如其来的成功，就目空一切、无所顾忌，殊不知，后来的失败往往就是从这开始的。

不仅要在困境中做到谨慎小心，还要在意想不到的机缘纷至沓来的时候，保持临深履薄的警惕。

星期五 自己人不要乱

遇到风浪，最怕自己人先乱，一个要往东、一个要往西，一个要回头、一个要照样向前，意见一多会乱，一乱就要翻船。所以大家一定要稳下来。

胡雪岩在商业上创造的成就，并非完全来自他一个人的力量。最初他白手起家，后来逐渐形成越来越大的胡氏商业集团，在身边聚集

了大批心甘情愿为其服务，或者对其鼎力相助的朋友，这些人可以统称为“自己人”。他们的存在构成了胡雪岩商业经营最稳固的人力资源，不仅帮助胡雪岩出谋划策推进其事业发展，还在其经营遭遇挫折和危机的时候，帮助胡氏共度难关。可以说，没有“自己人”的作用，胡雪岩绝不可能有后来的成就。

但是，“自己人”并不是铁板一块，由于人员构成的复杂，即使自己人之间也难免出现嫌怨隔阂，而且，在利益面前出于维护自身的考虑也常常心怀异志，因此，如何能够让“自己人”真正发挥出集体的力量，能够帮助经营者度过危机，这显然是拥有“自己人”之后最重要的事情。

胡雪岩以个人的从商经历给我们提出了一个宝贵的经验：当遇到危机的时候，自己人一定不能先乱了阵脚。这实际上是在告诉现代商人们，遇到危机首先要做的并不是对付外来的敌对者和竞争者，而是先安抚好自己人，确保后院不能着火；然后再发动大家共同对付危机，这才可以避免经营者在危机中不会落得众叛亲离、孤家寡人的下场。

在面对危机的时候，要先安抚好“自己人”，避免后院着火，然后发动大家以集体的力量度过难关。

第二周

星期一 只看将来

千万要沉住气。今日之果，昨日之因，莫想过去，只看将来。今日之下如何，不要去管它，你只想着我今天做了些什么，该做些什么就是了。

胡雪岩的“莫想过去，只看将来”，从表面上看，是一种乐观面对失败和过错的态度问题，但在深层上，却是深谙人生哲学的高度智慧。这可以从如下两个层面加以分析：一是不要把时间浪费在追忆过

去上面。在胡雪岩看来，对过去行为的反思固然可以为以后的成功积累丰富的经验，但就商业竞争而言，当一个人用大量的时间想着过去的时候，无疑错过了当下重要的商机。因此，这样做不仅于事无补，而且还在制造将来的不幸。

二是只看将来并不是不顾及当下的对未来进行空想。中国人常常用“吃着碗里瞧着锅里”来讽刺贪得无厌的人，我们在做人方面当然应该以此为戒，但在商业竞争上，却需要这种放眼未来的精神。如果我们过去做得很失败，那么与其追悔过去还不如为将来扎扎实实地做点付出；如果我们过去做得很成功，那么与其享受过去的荣耀还不如想想将来如何继续再次创造这种辉煌。因此，胡雪岩提出的只看将来，在实质上是脚踏实地地为下一步商业发展做出的理性规划和实践努力。

胡雪岩不仅这样说，也是这样做的，他在经营钱庄的时候，就开始想着以后应该发展其他赚钱的行业，在经营不顺甚至遇到危机的时候，并不是顿足捶胸地懊悔，而是想着下一步应该如何走出困境。这些都是他“莫想过去，只看将来”商业经营智慧的实践。

固然应尽量避免出现失败，同时并不因为失败而一直追悔过去，而应在遭遇挫折后坦然地规划未来的发展。

星期二 人性本善

总而言之，我看人总是往好处去看，我不大相信世界上有坏人。没有本事才做坏事；有本事一定做好事。既然做坏事的人没有本事，也就不必去怕他们了。

胡雪岩说的人性本善，不同于平常老生常谈的那种观念。一般人往往理解为不分敌我的一团和气，是一种中庸主义。但是，胡雪岩却不同，他认为人性本善的核心在于有本事的人不干坏事。

由此看来，胡雪岩的人性本善，并不是说世界上没有坏人，而是坏人和好人在能力上有着本质的区别。如此一来，就赋予了“人性本

善”这个传说论点的新解释。这对于他后来经商中保持大胆积极的冒险精神，以及乐观旷达的人生态度，都有直接的影响。

我们当下的许多商人往往要么把竞争者看做你死我活、势不两立的仇人，要么好坏不分、无是无非。这种做法与其说是受到传统“人性本善”教育的结果，不如说根本没理解什么是“人性本善”。

对竞争者保持宽容的胸怀，并不仅仅出于人性中的善良，还应理性地认识到“没有本事才做坏事”这一道理。

星期三 临危不乱

事情已经出来了，着急也没有用。顶要紧的是，自己不要乱。

我何尝不急，不过越急越坏事；人家晓得你急，就等着要你的好看了。

胡雪岩能够成就其商业辉煌，固然不排除机遇和运气的因素，但与他临危不乱的坚忍性格是分不开的。

例如，胡雪岩最初开始做粮食生意，到浙东收购大米，米价从九钱一担涨到一两一钱一担。他所带的银子有限，根本买不了多少。胡雪岩毅然决定，把已买到的米原价出售，以平抑米价。消息立即传播开来，使得整个米市都受到影响，不得不降价求售。他十分冷静，并没有在市价下降时马上抢购，而是采取一边抛售，一边购入的策略，待米价持续下降，再悉数购回所需的米粮。对此他手下人十分担心，但是，最后的结果不仅证明了胡雪岩临危不乱的处置办法是正确的，而且还使得他在这次商业运作中狠狠地赚了一笔。

现代商人虽然同样明白临危不乱的重要性，但当真正的危机到来的时候，往往乱作一团，这固然和危机通常出乎意料地发生有着直接的关系，同时，还与商人缺少临危不乱的镇静和魄力有关。

当然，要养成临危不乱的性格并不是一朝一夕的，需要能够充分利用经商中无处不在的危机和意外，在复杂变幻的商业竞争中磨练自

己的意志。不妨借鉴胡雪岩的经验，深刻地反省“越急越坏事”的道理，做到“顶要紧的是，自己不要乱”。

要在突如其来的商业危机面前，保持正定，即使内心着急，也不能让手下和对手看出来。

星期四 同舟共济

有句老古话，叫做“同舟共济”，一条船上不管多少人，性命只有一条，要死大家死，要活大家活。

胡雪岩经商的成功，在很大方面得益于亲手打造了一个同舟共济的团队：一方面，胡雪岩招揽忠诚效力的人才聚集在自己身边，发展成为同舟共济的“自己人”，在面对各种商业危机的时候，这部分人成为支撑他度过危机的最核心力量。例如，在他陷入钱庄挤兑风波的时候，正是依靠跟随他多年的手下的齐心协力，才有惊无险。

另一方面，胡雪岩又不把同舟共济者仅仅局限于所谓的“自己人”，他能够把所有可以帮助自己度过难关的人员都作为一条船上的人。即使是他商业竞争的对手，他也要把他们发展成为商业市场这条大船的拉纤者，让他们能够为这条船顺利行驶和靠岸贡献一份力量。例如，胡雪岩涉足江浙地区蚕丝生意的时候，地方民间组织长期控制着蚕丝市场，成为胡雪岩的最大竞争对手，但是，他能够劝说他们和自己一起联合起来同舟共济，共同对付洋人收购，这种做法远远比今天部分商人只顾拉“自己人”更有效果。

在面临危机的时候，不仅要善于团结“自己人”同舟共济，还要能够把局外人，甚至是竞争者也笼络在一条船上，共同应对商业市场的风险。

星期五 做人不能失败

生意失败，可以重新来过；做人失败不但再无复起的机会，而且十几年的声名会付之东流。

胡雪岩做人不能失败的理念，可谓是中国古代商业智慧中的经典。

生意做得好，只是衡量一个商人经商能力高的体现，并不代表做人的成就。即使生意失败，也不过是暂时的，对于一个有能力的商人而言，东山再起并不是一件非常困难的事情。但是，做人就不同了，古人所谓江山易改本性难移，不仅人品很难在短时间内改变，而且，人品给他人留下的印象也是很难被改变的。如果通过不正当的手段进行牟利，虽然可以赚取一时的利润，但最终还是要被人揭穿的。所以，商人销售的绝不仅仅是产品，还有商人的道德和良知，优秀的产品也绝不仅仅是技术上的优秀，更来自于经营者和管理者人品的优秀。正是因为这个原因，胡雪岩经商从始至终强调要“真不二价”、“戒欺”，从表面上看是为了创造好的产品信誉，在深层原因上，则不如说是胡雪岩要以优秀的人品来为产品树立形象。

今天，许多商人往往把做人与做生意对立起来，似乎经商赚钱就必须放弃做人。殊不知，做人好生意自然会好，做人差生意也不可能长久。

借鉴胡雪岩做人不能失败的经商理念，以优秀的人品来塑造产品的质量，而不是以优秀的产品质量来掩盖人品的缺陷。

第三周

星期一 空手来去

我是一双空手起来的，到头来仍旧一双空手，不输啥！不仅不输，吃过、用过、阔过，都是赚头。只要我不死，我照样一双空手再翻起来。

在中国人眼中，“生不带来死不带去”的谚语可谓人人皆知。正是依据这个哲理式的古训，许多人表现出一种看透世事的从容和大度。但是，民间百姓对空手来去的理解往往限于吃喝用度上的慷慨，甚至

是及时行乐、得过且过，而胡雪岩却把这个古训运用到对商业经营的理解上，这就赋予了另外一层深厚的题旨。

胡雪岩可以从一无所有成为一代巨富，那么其他一无所有者也完全有可能成为胡雪岩式的成功者。遗憾的是，这种成功的潜在可能性往往被人为地遮蔽了，或者说被想成功的人自己轻易地放弃了。只羡慕他人的成就，而没有想到依靠自己的智慧去缔造另外一个胡雪岩式的传奇商人。这正如胡雪岩说的，“只要我不死，我照样一双空手再翻起来”。这并不是自我炫耀，而是对自己经历的切身体会，也是告诉我们后人如何相信自己、缔造传奇的“醒世恒言”。

许多商人在经营失败或者受挫之后，除了抱怨自己生不逢时之外，还常常感叹他人的天赋。诚然，胡雪岩的成就离不开他经商方面过人的天赋，但我们为什么不好好反省一下，他的天赋再高也是空手起家，而我们已经拥有很好的基础，为何不能充分地弥补天赋的不足呢？

要想经商成功，对空手起家的自信心是必不可少的。

星期二 不动气

不要紧，尽慢不动气！

胡雪岩经商告诫大家“不动气”的理念，并不是纯粹生理上的戒除恼怒，像圣人一样的处事不惊。其要义至少有两点：一是优秀的商人必须有足够的临危不乱的魄力和气度。胡雪岩在经营上大谈“不动气”，这是因为在困难面前保持“不动气”是作为一名成功商人的基本素质。商业竞争本身就存在无数的风险，即使你的运气再好，也不能保证一生的事业都会一帆风顺。因此，想经商，尤其是想在经商方面大获成功，就应该提前有这方面的心理准备和素质能力。

二是优秀的商人要有轻视眼前困难的“不要紧”的自信。古人常说，泰山崩于前而色不变。这固然只是极少数圣人和君子所为，但在凶险危机面前保持“一切都会过去的”的自信并不是圣人的专利。作为一般的商人，也许在最初的经营风险面前手足无措，但长此以往，

就应该积累丰富的经验，同时树立足够的信心。只有那些把困难看做草芥一样的商人，才有可能在布满荆棘的成功道路上走得更远。胡雪岩在经营军需生意的时候，因为初涉此行业，缺少必要的经验，屡屡损失银子。为此，他心中非常恼怒，但是，他能够坚持“不动气”的经营理念，不赌气做生意，对于重大的商业决策，在冷静之后，以心平气和的姿态对待，这样就避免了感情冲动而误入他人圈套的危险。

当然，胡雪岩的不动气理念，并不是要我们当今的商人泯灭人性中喜怒哀乐的天性，而是告诫我们，不动气地经营事业，是衡量一个商人素质水准高下的重要标尺。

可以因为生意失意大发脾气，但是，绝不把这种个人情感带到商业经营上。

星期三 善于用钱

既然人家叫我“财神”，我就是应该散财的，不然就有烦恼。

胡雪岩因富有曾一度被人称作财神。与一般那种被称为财神的商人不同，胡雪岩在心安理得地享受这个尊贵荣誉的同时，并不满足于拥有惊人财富的美名，而是承担财神应该散财的责任和使命，由此导致了他作为“财神”与一般相对吝啬的“财神”之间的差异，也成为他经商成功的一个重要秘诀。

胡雪岩的散财行为既显示了自己的阔绰大方，为自己赢得了一个大善人的美名，打造了一面金子招牌；同时，也是发自内心的慈善行为。以往人们在对胡雪岩散财行为进行评价的时候，往往局限于第一个方面，把他的慈善行为看做商业营销的手段，这样就混淆了散财的客观善举和主观上帮助他人之间的区别。退一步说，就算胡雪岩此举出于商业目的，但只要想想那些和胡雪岩同时代的巨富商贾们，宁愿把大把的银子花在吃喝玩乐上，也不对穷人和社会施舍一分，难道这种慷慨之举还不如为富而不仁吗？

今天，许多商人在成功之后，热衷于慈善事业，其中固然有为公司赚取好形象的目的，但他们毕竟在客观上帮助了社会。相比之下，那些为富而不仁者们虽然在财富占有上是财神，然而本质上却吝啬自私。

不仅要积累财富的财神，还有做散财的财神，积极回报社会。

星期四 有所为有所不为

我说的收一收是能不做的生意不做，该做的生意要好好儿做。

在许多人眼中，胡雪岩经商智慧甚高，他传奇般的经历，更加让人们相信世上没有胡雪岩做不成功的事情。他不仅能够从一穷二白的状态摇身一变成为一代巨富，而且在屡次遭遇灭顶之灾的危急情况下化险为夷。从这个现实角度上说，胡雪岩经商的能力的确是惊人的。但是，即使如此聪明绝顶，他也绝不刚愎自用，能不做的生意坚决不做。

古语云：“月满则亏。”这个世界上并不存在永远的胜利者，当一个人凭借个人的智慧和奋斗不断成功的时候，往往会滋生骄傲自满的情绪而忘乎所以，因此，适时地保持冷静的头脑，理性规划未来的发展，能够在一帆风顺的情况下有所为有所不为，实际上已经成为衡量一名商人是否具有卓越的自控能力的标尺。胡雪岩曾经在他人都不愿意做典当生意的情况下，勇敢地在东南地区开了二十多家典当行，并且取得了巨大的成功，这是有所为的典范。但是，他并不会因为自己的才能和智慧而忘乎所以，当他和洋人做生丝贸易的时候，他只做生丝收购的生意，而不是和洋人比拼机器加工，这就是有所不为。这种冷静和理性，确实值得今天的商人们好好借鉴。

即使在最成功的时候，也不能忘乎所以地以为自己无所不能，要有所为有所不为。

星期五 有心做事

说老实话，一个人有了身价，惠而不费的事情，不知道有多少好做，只在有心没有心而已。

胡雪岩说的一个人有了身价好做事，对于现代商人而言，具有丰富的启示和借鉴意义。

首先，经商想要成功必须充分利用各种可能的因素，其中包括一个人的地位和身份，一个商人如果拥有比较高的身价地位，可以更容易获得他人和社会的信任，这就非常有利于商业的成功。精明的商人就会充分利用这个规律，在身价和地位上做文章。

其次，胡雪岩强调的有了身价好做事，关键在于有心做事。一个人想获得经商成功，不可否认要拥有一定的经商天赋，但这些并不是最重要的，或者说，商人既然无法改变天赋，那么为什么不对可以把握的后天命运加以留心呢？纵使胡雪岩这样在经商方面拥有过人天赋者都一再强调要用心做事，更何况我们普通商人呢？

不因为自己的天赋而放弃时时留心、处处留心的优秀品质。

第四周

星期一 正视钱财

生意人往来贸易，不外为的是将本求利，赚取银两，可是钱财毕竟是身外之物，生不带来，死不带去。

在中国，“钱财乃身外之物”，“生不带来，死不带去”的观念可谓人人皆知。但是，这并不代表人人能够做到，事实上，恰恰是那些嘴里念叨最多的人把钱看得最重。正视钱财不在于嘴上说说、心里知道，而是能不能在行为上真正做到把钱当作身外之物。

胡雪岩在这方面堪称商人的典范。这种行为看起来属于纯粹的个人德性，与所谓的生意无关，但细细考究，二者之间不仅有重要的内在联系，还对于今天商业经营有着积极的启示意义。

商人的天职就是追求利润，对一个商人能力的判断，我们也往往通过他创造的利润多少来衡量。从这个方面说，想成为一个优秀的商人本身就应该具备对财富强烈追求的欲望，这和钱财乃身外之物看起来有明显的矛盾。正如胡雪岩的经商历程一样，他一直以追求利润最大化作为经商成功的重要标志，他后来成为财神爷，也正是他经商能力突出的证明。但是，如果一个人把赚钱作为一种纯粹的终极性目的，那就必然导致把金钱看得比生命还重要，这就是社会上的一部分人不能做到把钱财看作身外之物的重要因素。在这方面应该深刻反思胡雪岩的金钱观念，他既能做到生意人对金钱追求的渴望，又能看得开钱财和人生的关系。相比之下，当下又有多少商人能够正确对待赚钱和人生的奥妙关系呢？

商人以赚钱为天职，但赚钱不等于人生的全部，更不能把钱财看得比生活还重要。

星期二 做就做出样子

凡事要么不做，要做就要做个最好的样子。

许多人羡慕胡雪岩，是因为他成为晚清中国历史上最著名的商人。如果从商人做生意就是为了赚钱这个角度来说，这种羡慕不仅符合人性的真实，还是推动商人们奋斗的重要驱动力。但是，如果仅仅以此作为我们今天研究胡雪岩的根本原因，那就既没有读懂真正的胡雪岩，也失去了我们研究他的更为重要的意义。

在胡雪岩看来，做事要么不做，要做就做到最好。这种对待事情极其投入的态度，不论是晚清还是当下，甚至是未来，都不会过期。每一个成功的商人，无不抱定认真做事的心态而不懈奋斗。他们能够取得万贯家财既与经商的头脑有关系，同时，还与做事就要做出样子的态度分不开。试想，胡雪岩涉足的几个生意，哪一个不是在一开始就抱定了做出样子而终获成功的？这对于今天许多以游戏的态度对待事业的人们而言，无疑是值得好好借鉴的。

在做事之初并不苛求一定成功，而是自觉要求自己不做则已，做就要做出个样子。

星期三 名利

名利原是一样东西。

古人常常把名利双收作为人生成功的理想标准。用世俗的眼光来看，名气是一种荣耀，可以让人的自尊得到极大的膨胀和满足，利益是一种实惠，可以满足人现实生活中的需要。由于两者得兼的可能性极低，所以，一般人认为只要能够两者获其一，就已经非常不容易了。这样的想法实际上建立在把名利完全割裂的前提下，殊不知，名利名为二而实为一。

名气看起来仅仅是一种荣誉，这只是一种表象，其本质仍然与利益相连。胡雪岩早期经商一直强调要赚取巨大的商业利润，但他并不唯利是图，而是强调想赢利必须先赚取名气，用名气来拉动经济利益的链条。从他的胡庆余堂药店开始，就把“戒欺”、“真不二价”作为赚取名气的金字招牌，经过他的苦心经营，终于在国内树立了以诚信公平为核心的正面形象。这给他带来了巨大的商业利润，不仅无数顾客慕名前来，而且极大地提高了他在商界的信誉。正是依仗这种无形资产，他才能够在经营的各个行业上，获取巨大的商业利润。所以，名气并不仅仅意味着一种不能吃不能穿的东西，其本质就是一种实实在在的利润和资本。

现代许多商人，把名利片面地孤立起来，甚至认为商人就是以追求利润为唯一目标，把好的名声看做不务实的行为，在这种想法的作祟下，商人们往往唯利是图，不惜损害社会公共利益，大捞昧心财，久而久之，必将被市场淘汰。

要把经营商业的好名声和赚取利润看做一个必然的关系，从树立企业名气和个人形象入手，为获取利润铺平道路。