

悟道



东方夫子 编著

用关系：成大事者都是善于处理各种关系的高手。
巧用势：俗话说时势造英雄，会用势的人才能够做成大事。
会为人：做事必先做人，成就非凡事业的人都是为人的高手。
善生意：顺着顾客的心，把市场做大，这是做生意的法宝。
知谋略：有谋略让你一分的条件做成十分的事情。
敢成事：成功者总是有过人的胸怀、气魄、方式和途径。

纵横天下的『生意』圣经

胡雪岩凭什么赢

做人·做事·经商·枕边书

西苑出版社



胡雪岩凭什么赢

东方夫子
编著

悟道

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

悟道:胡雪岩凭什么赢/东方夫子编著. 北京:西苑出版社, 2007.1
ISBN 978-7-80210-180-7

I. 悟… II. 东方… III. 胡雪岩 (1823-1885)-商业经营-谋略
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006)第 143089 号

悟道:胡雪岩凭什么赢

编 著	东方夫子	
出版发行	西苑出版社	
通讯地址	北京市海淀区阜石路 15 号	邮政编码: 100039
	电 话: 010-68214971	传 真: 010-68247120
网 址	www.cycbs.com	E-mail: xycbs8@126.com
印 刷	北京市星辰印刷厂	
经 销	全国新华书店	
开 本	787mm × 1092mm	1/16
字 数	238 千字	
印 张	14.75	
版 次	2007 年 1 月第 1 版	
印 次	2007 年 1 月北京第 1 次印刷	
书 号	ISBN 978-7-80210-180-7	
定 价	29.80 元	

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

序言

跟胡雪岩学绝学

序言

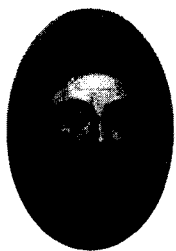
“经商要学胡雪岩”。“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”。两句流传民间百年的经典谚语，深刻道出了一个深谙中国传统智慧权谋的传奇商人在人们心目中的地位。

胡雪岩的影响如此之深远，在于他在特定历史条件下所取得的巨大成就。他从一个出身贫寒的钱庄小伙计做起，竟然赤手空拳在商界开辟出一番天地，成为名震天下的“红顶商人”！这不仅在大清帝国官商两界声名显赫，而且在当时的国外商人中间闻之也为之动容。

胡雪岩取得这么大的成就，与他所处的时代不无关系。但归根结底，还是在于他拥有七大绝学，让他在常人之中脱颖而出，成为那个时代的开风气之先的一代领军人物。这些绝学是他在历经商场、官场磨难之后精心提炼出来的，是他对人生成败得失的一种深刻总结。他的这些绝学，既表达了他对中国五千年传统智慧的独特应用，又体现了他对变化莫测的人生现实的深刻感悟。不但指出了一个人为人处世应该遵循的原则，也指明了一个人达到商业圣者的道路。这些绝学，自然掺杂某些糟粕。但去其糟粕，对于今天那些想成大事的人来说，是值得参考和借鉴的。

为人绝学：做事必须学会先做人。古往今来，成就非凡事业的人都是为人的高手。道理很简单，没有一个人单独可以把一项事业干成，只有一帮人在一起才有可能成事。胡雪岩也不例外，他之所以在生意上有如此高的成就，这与他的为人是分不开的：他以“圆世”为要义，坚持和气生财，得饶人处且饶人，处处与人为善，坏人让别人去做，谨小慎微防人妒，说一句算一句，宁可亏银子，也要赚感情。这使他赢得了大量的人气，也让他赢得辉煌的人生。

关系绝学：“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。古今中外，成大事者都是善于处理各种关系的高手。胡雪岩也不例外。他积极寻找各种靠山，善于投人所好，助人于危困之中，时刻不忘烧冷灶，关键时刻敢投资，广交天下英才，以情义结交朋友，设法化敌为友，以真心感动他人，



悟道

以众力促成大事。这就是胡雪岩关系绝学的不二法门。

生意绝学：做生意就要懂得商道，不懂得商道的人很难在生意场上获得成功。胡雪岩在这方面可谓是无师自通，称之为商业天才也不为过。一方面，他讲究生意做得活络，重视创立“金字招牌”，门面犹如人脸，先赚名气后赚钱；另一方面，他则讲究采办务真、修制务精，顾客是生意之源，市面需要众人围，市面越平稳越好，生意做得越大越好。这就是他经商的法宝。

用势绝学：古人云：时势造英雄。但是在同样的时势下，为什么只有一部分成为英雄，而绝大多数人还是凡人呢？原因固然很多，但重要的一点是与会不会用势有关。会用势的人成之为伟人，不会用势者成为凡人。胡雪岩成为那个时代的佼佼者，这与他拥有的用势绝学是分不开的：一方面，他认为要把握时事大局，要学会乘势，借助一切条件，还要学会做势，以掌控时局；另一方面，要做到什么事都讲机会，机变与权变相交互，时易人亦变，抓住一切商机，敢想敢干，才能创造辉煌人生。

用人绝学：有才方可谋事，无才无力回天。纵观胡雪岩手下人才济济，精英荟萃。这些人才维系胡氏帝国的运转，打造着胡氏商业的霸业。这么多优秀人才汇集于胡氏门下，这在于他有拥有一套用人的绝招：一方面，他认为不遭人妒是庸才，要不拘一格选人才，要以利激人，以情动人；另一方面，他认为要用人之所长，分工放权，鼓励下属大胆决策，精心扶植，栽培良才。真可谓穷尽用人之精华。

谋略绝学：成大事必须有谋有略。同样的条件下，有谋略的人和没有谋略的人取得的结果完全是不一样的。有谋略总是一分的条件做成十分的事情，而无谋略的人总是十分的条件做不成一分的事情。胡雪岩毫无疑问属于那种一分条件做成十分事情的智者。他认为凡事要有长远的眼光，做什么事都要思考退路，并且不可抱残守缺，为大局可以牺牲局部，要想取之，必先予之。同时鸡蛋不能都放在一个篮子里，要学会借鸡下蛋，并使用连环计，利义统一，以此成就非凡事业。这就是胡雪岩独步天下的谋略绝学。

成事绝学：在这个世界上，不管是从学、从政或从商，想在哪一个领域取得成就都是一件不容易的事，都需要有一套独到且过人的胸怀和气魄、方式和途径。胡雪岩之所以能够在商业领域独立鳌头，这与他拥有一套非凡的成事绝学是分不开的。他认为，一方面谋大事须有大自信，要超

然于物外，尽量将失心放下，什么时候都要沉得住气，坚持吃亏也是占便宜的理念；另一方面，要从正道取财，坚持信用为本，巧妙利用官场，敢开风气之先，敢于从刀头上舔血，这样就能成就非凡人生。

尽管胡雪岩离我们的时代已有一百多年，但是他的绝学去其糟粕外，大多仍然是我们在这个时代可资借鉴的。朋友们，千里之行，始于足下。让我们在充分汲取胡雪岩的绝学精华后，去创造性地用之于实践，一起来创造我们的传奇人生，成就我们的非凡梦想吧！



序言

胡雪岩凭什么赢？

- 一、为人绝学：做事必须学会先做人。
- 二、关系绝学：“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。
- 三、生意绝学：做生意就要懂得商道，不懂得商道的人很难在生意场上获得成功。
- 四、用势绝学：要把握时事大局，要学会乘势，借助一切条件，还要学会做势，以掌握时局。
- 五、用人绝学：有才方可谋事，无才无力回天。
- 六、谋略绝学：成大事必须有谋有略。
- 七、成事绝学：想在哪一个领域取得成就都需要有一套独到且过人的胸怀和气魄、方式和途径。





目 录



第一章 胡雪岩的为人绝学

做事必须学会先做人。古往今来，成就非凡事业的人都是为人的高手。道理很简单，没有一个人单独可以把一项事业干成，只有一帮人在一起才有可能成事。胡雪岩也不例外，他之所以在生意上有如此高的成就，这与他会为人是分不开的：他以“圆世”为要义，坚持和气生财，得饶人处且饶人，处处与人为善，坏人让别人去做，谨小慎微防人妒，说一句算一句，宁可亏银子，也要赚感情。这使他赢得了大量的人气，也让他赢得辉煌的人生。

1. 处世以“圆世”为要义	3
2. 和气才能生财	6
3. 宁可亏银子，也要赚感情	8
4. 与人为善就是为己积恩	11
5. 谨小慎微防人妒	13
6. “坏人”叫别人去做	16
7. 坚决不赚烫手钱	18
8. 为人最要紧的是收得结果	21
9. 做事要说一句算一句	23
10. 得饶人处且饶人	25



第二章 胡雪岩的关系绝学

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。古今中外，成大事者都是善于处理各种关系的高手。胡雪岩也不例外。他积极寻找各种靠山，善于投人所好，助人于危困之中，时刻不忘烧冷灶，关键时候敢投资，广交天下英才，以情义结交朋友，设法化敌为友，以真心感动他人，以众力促成己事。这就是胡雪岩关系绝学的不二法门。

胡雪岩
关系绝学

1. 大树底下好乘凉	31
2. 做什么事都要敢于出钱	34
3. 以情义结交朋友	38
4. 善于投人所好	41
5. 捧人捧得不露痕迹	44
6. 对症下药方可除病	47
7. 冷灶不可不烧	50
8. 红花需要绿叶扶	53
9. 广交天下朋友	56
10. 想方设法化敌为友	58



第三章 胡雪岩的生意绝学

做生意就要懂得商道，不懂得商道的人很难在生意场上获得成功。胡雪岩在这方面可谓是无师自通，称之为商业天才也不为过。一方面，他讲生意做得活络，重视创立“金字招牌”，门面犹如人脸，先赚名气后赚钱；另一方面，他则讲究采办务真、修制务精，顾客是生意之源，市面需要众人围，市面越平稳越好，生意做得越大越好。这就是他经商的法宝。

1. 做生意要做得活络	65
2. 创立招牌很要紧	67
3. 先赚名气后赚钱	69
4. 门面犹如人脸	74
5. 采办务真，修制务精	77
6. 市面越平稳越好	81
7. 市面需要众人围	83
8. 经商要出奇制胜	85
9. 顾客乃养命之源	87
10. 市面做得越大越好	91



第四章

胡雪岩的用势绝学

古人云：时势造英雄。但是在同样的时势下，为什么只有一部分成为英雄，而绝大多数人还是凡人呢？原因固然很多，但主要的一点是与会不会用势有关。会用势的人成为伟人，不会用势者成为凡人。胡雪岩成为那个时代的佼佼者，与他拥有的用势绝学是分不开的：一方面，他认为要把握时事大局，要学会乘势，借助一切条件，并学会做势，以掌控时局；另一方面，要做到什么事都讲机会，机变与权变相交互，时易人亦变，抓住一切商机，敢想敢干，才能创造出辉煌人生。

- | | |
|---------------|-----|
| 1. 顺势取势还要做势 | 97 |
| 2. 与其待时，不如乘势 | 101 |
| 3. 什么事都要讲机会 | 103 |
| 4. 把握时局是头等大事 | 105 |
| 5. 借助一切可以借的东西 | 108 |
| 6. 抓住稍纵即逝的商机 | 110 |
| 7. 时易人亦变 | 114 |
| 8. 抓住时机，敢想敢干 | 117 |
| 9. 变化之中找出机缘 | 119 |
| 10. 机变与权变相交互 | 122 |



第五章

胡雪岩的用人绝学

有才方可谋事，无才无力回天。纵观胡雪岩手下人才济济，精英荟萃。这些人才维系胡氏帝国的运转，打造着胡氏商业的霸业。这么多优秀人才汇集于胡氏门下，这在于他拥有一套用人的绝招：一方面，他认为不遭人妒是庸才，要不拘一格选人才，要以利激人，以情动人；另一方面，他认为要用人之所长，分工放权，鼓励下属大胆决策，以精心扶植，栽培良才。这真可谓用人之精辟之论。

- | | |
|-------------|-----|
| 1. 不拘一格选人才 | 127 |
| 2. 一人做不尽天下事 | 130 |
| 3. 鼓励下属大胆决策 | 131 |

特选：
胡雪岩
用人绝学

4. 用人之所长	133
5. “利”字之下多勇夫	135
6. 充分了解下属意愿	137
7. 不遭人妒是庸才	141
8. 以情义打动人才	145
9. 精心扶植,栽培良才	149
10. 用人也需疑人	150



第六章

胡雪岩的谋略绝学

成大事必须有谋有略。同样的条件下,有谋略的人和没有谋略的人取得的结果完全是不一样的。有谋略总是一分的条件做成十分的事情;而无谋略的人总是十分的条件做不成一分的事情。胡雪岩毫无疑问属于那种一分条件做成十分事情的智者。他认为凡事要有长远的眼光,做什么事都要思考退路,并且不可抱残守缺。为大局可以牺牲局部。要想取之,必先予之。同时鸡蛋不能都放在一个篮子里,要学会借鸡下蛋,并使用连环计,利义统一,以此成就非凡事业。这就是胡雪岩独步天下的谋略绝学。

1. 凡事要有长远的筹划	157
2. 要想取之,必先予之	159
3. 做生意不可抱残守缺	161
4. 做任何事都要留下退路	163
5. 主动忍让,成就大局	166
6. 不把所有鸡蛋放在一个篮子里	168
7. 善于使用连环手法	171
8. 舍小利而趋大利	176
9. 广施恩惠,以仁取众	179
10. 借鸡也可下蛋	183

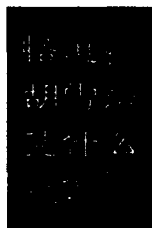


第七章

胡雪岩的成事绝学

在这个世界上，不管是从学、从政或从商，想在哪一个领域取得成就都是一件不容易的事，都需要有过人的胸怀和气魄、方式和途径。胡雪岩之所以能够在商业领域独占鳌头，这与他拥有一套非凡的成事绝学是分不开的。他认为，一方面谋大事须有大自信，要超然于物外，尽量将失心放下，什么时候都要沉得住气，坚持吃亏也是占便宜的理念；另一方面，要从正道取财，坚持信用为本，巧妙利用官场，敢开风气之先，敢于从刀头上舔血，这样才能成就非凡人生。

- | | |
|---------------|-----|
| 1. 谋大事须有大自信 | 189 |
| 2. 吃亏也是占便宜 | 192 |
| 3. 什么时候都要沉住气 | 194 |
| 4. 要从正道取财 | 197 |
| 5. 敢开风气之先 | 202 |
| 6. 信用乃经商之本 | 206 |
| 7. 巧妙利用官势 | 210 |
| 8. 敢于从刀头上舔血 | 215 |
| 9. 尽量将得失心丢开 | 218 |
| 10. 拿得起，更要放得下 | 221 |



第一章

胡雪岩的为人绝学

做事必须学会先做人。古往今来，成就非凡事业的人都是为人的高手。道理很简单，没有一个人单独可以把一项事业干成，只有一帮人在一起才有可能成事。胡雪岩也不例外，他之所以在生意上有如此高的成就，这与他会为人是分不开的：他以“圆世”为要义，坚持和气生财，得饶人处且饶人，处处与人为善，坏人让别人去做，谨小慎微防人妒，说一句算一句，宁可亏银子，也要赚感情。这使他赢得了大量的人气，也让他赢得辉煌的人生。





1. 处世以“圆世”为要义

【胡雪岩语录】

治我损我，拆我的烂污，那是行不通的，甚至应该让你没有好下场。但是只要你尚有可用的地方，饭总是大家一起吃的。

时势造英雄、英雄识时势。面对缤纷相呈的世界，怎样才能摆脱眼前的困惑，从容不迫地安身立业，使自己的事业达到巅峰，使自己的人生跨入一个更高的高度呢？

一个人如果过分方方正正，有棱有角，必将碰得头破血流；但是一个人如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，必将众叛亲离。因此，做人必须方外有圆，圆中有方，外圆内方。

“方”是做人之本，是堂堂正正做人的脊梁。但是人仅仅依靠“方”是不够的，还需要有“圆”的包裹。圆就是圆通、圆活、圆融、圆满，围绕着这一个“圆”字，做足了通、活、融、满，一个喜气洋洋的大善人型富豪大贾的形象便跃然而出了。

“圆”是处世之道，是妥妥当当处世的锦囊。无论是在商场、官场，还是交友、情爱，都需要掌握“圆世”哲学，才能无往而不利。

真正的“圆世”哲学是大智慧与大容忍的结合体，有勇猛斗士的武力，有沉静蕴慧的平和；真正的“圆世”哲学能承受大喜悦与大悲哀的突然发难；真正的“圆世”哲学行动时干练、迅捷，不为感情所左右，退避时，能审时度势，全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。

一代“红顶商人”胡雪岩，正是一个真正懂得“圆世”哲学之人！

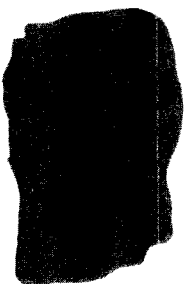
胡雪岩本来就不是饱读诗书出身的。因而像孟郊那样“万俗皆走圆，一生犹学方”的心态志向，胡雪岩是绝对不会有，不能有，也不敢有。作为一个学徒的他，假如还有这种闲适高逸的志向，十有八九是要先大吃几年苦头了。

他唯一能行得通的，便是那万俗皆走的一个“圆”字。大家怎么说，我就怎么说；大家怎么做，我就怎么做。体察了人心的喜怒哀乐，顺随了人们的爱憎欲恶，做到了这两点，万事无不可遂，人心无不可得。

往今业，成
非凡事
人都是为
的高手。道
很简单，没
一个人单
可以把他
事业干成
有一帮人
一起才有
能成事。胡
岩也不例外
他之所以
生意上有
此高的成就
这与他会
人是分不
的，他以
世一为要义
坚持和气
财，得饶人
且饶人，处
以人为善，
人让别人
做，谨小慎
防人如，说
句算一句，
可亏银子，
要赚感情。
使他赢得
大量的人气



悟道



固然都道是方正之士为人称羨，其实世俗人早有了计较。方正之士的品德风范令人肃然起敬，只是他们犹如那庙里的神仙圣人，令世俗中人万分恭敬，但在敬的行为之后，便是“远之”。

比如那嵇鹤龄，本是一个能言善道，足智多谋的人才，却落得了“恃才傲物”的评价。

好在他遇到了胡雪岩。经不住胡雪岩的上门吊丧，收还典当，安排妻室这一连串抚慰，使他心有所感，知恩图报，帮助王有龄出面解了地方农民聚众闹事之围。事后论功行赏，他却遇到了麻烦。

地方上一件大案子，或则兵剿，或则河工，或则如漕运、由河运改为海运等大事曲张的案子，办妥出奏，照例可以为出力人员请奖，称为“保案”。保有“明保”、“密保”之分，自然是密保值钱。黄抚台给了嵇鹤龄一个明保，胡雪岩一个密保。

胡雪岩闻听此事后，心里也觉得不够公平。他感觉其中一定有鬼，于是经过一番调查，终于弄清了其中原委。原来，黄抚台手下有个文案员，向嵇鹤龄索取两千银子，嵇鹤龄不从，并言说自己没钱，就是有也不去塞这个狗洞。

这种耿介之人，在当时的官场上的确不多了。按照嵇鹤龄的说法，官场中的世态炎凉，他也看厌了，反正世界上决没有饿死人的。此处不留爷，自有留爷处。我在你浙江混不下去了，我回湖北办我的团练去。

事情到了胡雪岩手里，却有了另一番观感。水往低处流，人却是往高处走的。人的性格本来和自然万物的性格有所不同。总不能水取下泄之势，人也不求向上和前进。事情都是人做出来的，不通的总是想办法让它通畅才是。生了疮要医，化了脓得挤。胡雪岩决定帮嵇鹤龄摆平此事。

胡雪岩用的是什麼手段？不外是“圓了你的意，開通我生路”。

他用本号的银票，开了两张，一张两千，一张两百，用个封套封好，上写“菲仪”二字，下面具名是“教愚弟嵇鹤龄”。托人递给文案上的陈老爷。不过一个时辰，便有人送来抚署文案委员陈老爷的一张名片，上面有四个字：“拜领谢谢！”

于是胡雪岩当夜就通知王有龄去见抚台谈这件事。

结局的顺利和圆满甚至连胡雪岩也感到喜出望外。第二天便有了准信儿，让嵇鹤龄接管海运局。

这就是胡雪岩的圆通之“通”。

大量的人气使他赢得了要赚感情，可只限于一句算一句，防人妒说傲，谨小慎微，让人为人饶人，处世财得饶人是，坚持和气，世一为要义的。他以人是分不开的，这与他会此高的成就生意上有所他之所以容也不例处，一起才有自给人可以把他



回头来想一想嵇鹤龄的名士脾气，正是孟郊“一生犹学方”之“方”。中国古代哲学讲对立的两极，一曰“圆而神”，二曰“方以智”。具体到对世俗生活的认同态度上，“圆而神”和“方以智”的差别，基本上可以溯源于儒家之入世和道家之出世的分别。但两者又不同。出世与入世之别仅仅是一个开端，而且是大而化之的一个理论学说。真正具体到个体人生品格形象的，当是魏晋以来名士之“竹林七贤”为最。当“方以智”成为知识分子对待世俗生活的理想准则后，“圆而神”便成了他们耻以为选的生活态度。圆与滑，与品格不坚、不洁，人格卑下成了同义。以圆为耻成了这个阶层共同的不言而喻的标准。

士大夫阶层本来就是社会的精英和中坚，他们的崇尚和拓斥，无异是给整个社会的风气定了基调。

圆世的态度，实在是一个不在现世吃亏的态度。不过整个传统文化气氛褒奖“方世”，贬抑“圆世”。故而平常人们的言谈中无不以处世行方为荣，以圆滑透熟为耻。一句“我又不像人家会巴结”，绝对能使稍遵守一点“方世”原则的人大为震怒。

不过，这句话如果用来指涉胡雪岩，这种震怒的效果是不会出现的。相反，他可能会很高兴，起码他也要向你投以知遇的一笑。

“方世”是口碑甚好的准则，“圆世”又是利害相关的准则。能圆自然不方，只是舆论压力来了，只好跟随着众人取方求圆。这种无甚定见的常人生活，是我们时至今日庸碌无为的唯一原因。

胡雪岩的不同正是在这里。他一生下来就没有那么优越的生存条件，与上流相去甚远。对一个钱庄的学徒来讲，高论的遵从与否，无甚利害，无甚压力。既然如此，认准了一条路走下去，倒不是很难的事。

“圆世”能打通关节，自然也能使人转死为活，皆大欢喜。

【跟胡雪岩学绝学】



胡雪岩的圆世态度，既在“通”，又在“活”，还在“融”，归结在一起，无非是要达到圆满无憾。“通”是权和变，“活”是趋向、目标，“融”是状态，满是结局。人生如此，又有什么事情做不成呢。

公先做人
在冷世成
非凡事业
人都是为
的尚工道
很简单没
一个人单
可以把握
事业有成
有一帮人
一起才有
能成事胡
岩也不例外
他之所以
生意上有
此高的成
这与他会
人是分不
的：他以
世：为要
坚持和
耐，得饶人
且饶人，处
以人为善，
人让别人
做，遇小慎
防人如，说
句算一句
可亏银子，
要赚感情，
使他赢得
大量的人气