



邓兴友◎编著

「致富的百种计谋」

胡雪岩是19世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。胡雪岩去世一百多年来，关于胡雪岩经商谋略的书长盛不衰，他的充满哲理的商道计谋为后人解读不尽，成了一部商场教科书。



【第二版】

胡雪岩是中华商业史上唯一一个被后世成立了专门研究会来研究的大商人，「胡雪岩商道」被称为商界的「孙子兵法」，是令后世高山仰止的一部商场教科书。

【商道宝典】

胡雪岩



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

邓兴友◎编著

「致富的百种计谋」

胡雪岩是19世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。胡雪岩去世一百多年来，关于胡雪岩经商谋略的书长盛不衰，他的充满哲理的商道计谋为后人解读不尽，成了一座商场教科书。



【第二版】

胡雪岩是中华商业史上唯一一个被后世成立了专门研究会来研究的商人
「胡雪岩商道」被称为商界的「孙子兵法」
是令后世高山仰止的一部商场教科书。

【商道宝典】

胡雪岩



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩商道宝典：致富的百种计谋/邓兴发编著. —北京：经济管理出版社，2006

ISBN 7-80207-709-5

I. 胡... II. 邓... III. 胡雪岩—商业经营—谋略 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 117611 号

出版发行：经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝8号中雅大厦11层

电话：(010)51915602 邮编：100038

印刷：北京晨旭印刷厂

经销：新华书店

责任编辑：杨思斌 勇 生

技术编辑：杨 玲

责任校对：全志云

787mm × 1092mm/16

22.5 印张 357 千字

2006 年 12 月第 1 版

2006 年 12 月第 1 次印刷

印数：1—5000 册

定价：35.00 元

书号：ISBN 7-80207-709-5/F·584

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部

负责调换。联系地址：北京阜外月坛北小街2号

电话：(010) 68022974

邮编：100836



胡雪岩是19世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。胡雪岩去世一百多年来，关于胡雪岩经商谋略的书长盛不衰，他的充满哲理的商道计谋为后人解读不尽，成了一部商场教科书。

致富的百种计谋



责任编辑/杨思斌 勇 生
封面设计/纸衣裳书装·孙希前
15911236075



前言：一部永远的商场教科书

1

前言：
一部永远的商场教科书

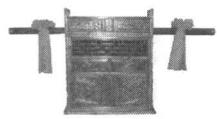
经商是一门智慧性很强的活动。凡是无头脑、无眼光、无手段的人，都不能进入这一行列。在这个商业主导全球经济，每个人似乎都企盼跃身商海去击水千里的时代，胡雪岩——这位晚清富甲天下的“红顶商人”，就像一部永远的商场教科书，正受到越来越多人的关注。

作为 19 世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。

胡雪岩出身贫寒，开始时只是一个钱庄的小伙计。然而在短短十多年的时间里，他却变成了富可敌国、显赫一时的大财神，在全国建立起了自己庞大的金融帝国，被清廷授予“头品顶戴，穿黄马褂，准紫禁城骑马”的殊荣，史称“红顶商人”。胡雪岩出身卑微，又生逢一个动乱的时代，国家内忧外患，到处是兵荒马乱，他如何能够从一无所有，白手起家，取得这样一个辉煌的成就呢？

胡雪岩的生命历程是那样的离奇曲折，风云变幻，并非一帆风顺。用他同时代人陈代卿的话来说，就是：“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。”真诚与虚伪，欺骗与狡诈，机遇与挑战，贫穷与富有……凡是人世间可能遇到的各种祸福，他都遇到过。这些特点正适合众多白手起家的创业者们的状况，使他们心中升起向这位商界奇才求教的渴望。

胡雪岩还处在一个特定的新旧交替的变革时代，他既是我



致富的百种计谋

胡雪岩商道宝典

2

前言：
一部永远的商场教科书

国“封建社会的最后一位商人”（鲁迅语）——他的一生是我国封建时代商人经营、发展经历的浓缩；同时，他又结束了旧式传统商人的时代，开启了中国新商人的时代。他借助权贵、政要的势力，营造亿万家财；太平天国运动时，他纳粮助赈，支援政府的工作；洋务运动兴起后，他引进技术和人才，推动洋务运动和中国革新……他的这些特点，又正适合处于目前这样一个变革转型时代的创业者们的状况，使他们总想从这位商界巨人身上学些什么。

因此，从胡雪岩去世一百多年来，关于胡雪岩的书就一直没有停止出版过，特别是关于他经商谋略的书更是长盛不衰，不断有后人根据新的时代特点对他的商道进行阐发，他的传奇人生似乎包含着一切时代的基因，永远为后人解读不尽。

几年前，笔者有幸写了三本关于胡雪岩经商的书，都在台湾出版了，其中有两本曾分别名列畅销书排行榜第2名和第4名。现在看来，都还有许多真理没有揭示出来。这部著作，是笔者研究胡雪岩商道的最新感悟，它以曾经名列畅销书排行榜第2名的“胡雪岩致富的101个忠告”为蓝本，又增加了近一倍的内容篇幅，其中大部分是作者近来收集到的典型经商案例故事。同时，这本书在写作方法上的一个显著特点是，每一种计谋都采用典型案例故事加精要点评的形式，不仅力求向读者传达出胡雪岩在每一件项目活动中的谋略和运作技巧，而且结合古今中外的典型案例故事，作深入浅出的进一步阐发，以使读者能达到举一反三的学习效果。之所以要采用这种形式，是因为笔者坚信，对一个真正的经商人员而言，读一个好的案例胜过读百篇空洞的文章，一个案例中所包含的智慧信息量是抽象的理论不可比拟的。这是一本处处为读者着想又很实用的书，几乎字里行间都潜藏着智慧的谋略，没有多少废言。相信读者在阅读中会有所发现。

胡雪岩商道宝典



胡雪岩商道宝典

3

前言
一部永远的商场教科书

当然，商海的智慧是无穷尽的。笔者将书名冠以“百种计谋”，一方面是因为本书确实整理出了胡雪岩弄潮商海的百种智慧谋略；另一方面也寓意我们要稳操胜券，百分之百成功，必须付出至少近百种智慧的努力。这算是笔者的一个忠告吧。

愿与读者朋友共勉。

邓兴友

2006年5月6日于北京邓顺天成工作室



目 录

励志篇

1

- 计谋 1: 大自信通向大成功 3
- 计谋 2: 要干大事需自立门户 7
- 计谋 3: 要一本正经地去做事 10
- 计谋 4: 要有极强的“忍”功 13

眼光篇

17

- 计谋 5: 要有敏锐的商业眼光 19
- 计谋 6: 眼光要看得准 23
- 计谋 7: 眼光要看得远 27
- 计谋 8: 视野要开阔 30
- 计谋 9: 把握时局是头等大事 33
- 计谋 10: 为人真是不可不读书 37

机遇篇

41

- 计谋 11: 把握稍纵即逝的机遇 43
- 计谋 12: 善于变通才能抓住机遇 48
- 计谋 13: 要能从变化中寻找机缘 51
- 计谋 14: 与其待时, 不如乘势 55



致富的百种计谋

胡雪岩商道宝典

2 目 录

计谋 15: 要善于创造机遇 58

人才篇

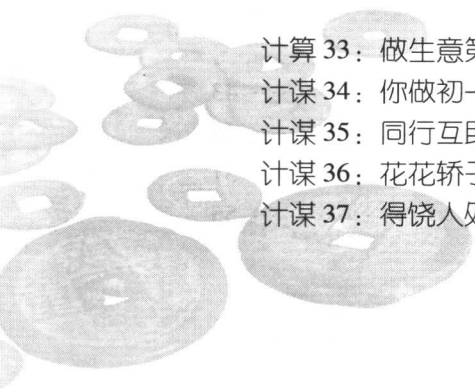
63

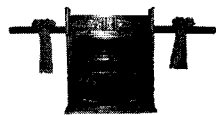
- 计谋 16: 一个好汉三个帮 65
- 计谋 17: 察人于无形 68
- 计谋 18: 看人的角度要灵活多样 71
- 计谋 19: 遭人嫉妒的多是能干之人 74
- 计谋 20: 要敢出大钱揽人才 78
- 计谋 21: 让别人知道你诚心需要帮助 82
- 计谋 22: 奖惩福利要有制度 85
- 计谋 23: 用情来感动每一位伙计 88
- 计谋 24: 要善于“烧冷灶” 91
- 计谋 25: 用人所长, 容人所短 93
- 计谋 26: 大材大用, 小材小用 97
- 计谋 27: 放手使用, 用人不疑 100
- 计谋 28: 请将不如激将 104
- 计谋 29: 要让别人死心塌地帮你出力 108
- 计谋 30: 要有肯用人的好名声 111
- 计谋 31: 要用靠得住的人 114
- 计谋 32: 精心栽培良才 117

处世篇

121

- 计谋 33: 做生意第一要齐心, 第二要人缘 123
- 计谋 34: 你做初一, 我做十五 126
- 计谋 35: 同行互助, 商而成帮 129
- 计谋 36: 花花轿子人抬人 132
- 计谋 37: 得饶人处且饶人 135





计谋 38: 记住别人的名字和面孔	139
计谋 39: 要掌握亲疏分寸	143
计谋 40: 前半夜想想自己, 后半夜想想别人	147
计谋 41: 要善于处理金钱账背后的人情	150
计谋 42: 情义无敌	153
计谋 43: 信义是处世的根本	157
计谋 44: 做事要说一句算一句	161
计谋 45: 要始终如一维持信用	164
计谋 46: 烫手的钱不能用	167
计谋 47: 要学会当众拥抱敌人	170
计谋 48: 不要自招嫉妒	174
计谋 49: 欲擒故纵, 长袖善舞	177
计谋 50: 处事圆融才能全身成功	181

权场篇 185

计谋 51: 雪中送炭, 涌泉相报	187
计谋 52: 靠真才实干赢得赏识	190
计谋 53: 真心赞美, 奉承无痕	193
计谋 54: 捧场要得体	197

资本篇 201

计谋 55: 玩一回“借鸡生蛋”	203
计谋 56: 弄一弄“移花接木”	206
计谋 57: 铜钱眼里翻跟斗	209
计谋 58: 八坛七盖不穿帮	212
计谋 59: 有了钱就要用出去	214
计谋 60: 不要把鸡蛋放在一个篮子里	217



致富的百种计谋

胡雪岩商道宝典

4 目 录

营销篇

221

计谋 61: 创造名牌最要紧	223
计谋 62: 为品牌取一个好名字	226
计谋 63: 先做名气后赚钱	230
计谋 64: 向公众宣扬实力	233
计谋 65: 要善于做场面	236
计谋 66: 面子就是最好的招牌	239
计谋 67: 门面设置“三绝招”	242
计谋 68: 做善事可以扬好名声	248
计谋 69: 广告出奇才能制胜	252
计谋 70: 要善于利用名人效应	256
计谋 71: 物之真精, 系业之存亡	259
计谋 72: 优质服务才能赢得顾客	263

发展篇

267

计谋 73: 要善于抢占地盘	269
计谋 74: 放长线钓大鱼	274
计谋 75: 要学会两面占便宜	278
计谋 76: 联合“虾米”吃大鱼	282
计谋 77: 货真价实——竞争取胜的关键	285
计谋 78: 做生意一定要遵守规矩	288
计谋 79: 做生意没有固定的套路	292
计谋 80: 要细心维护市面平静	295
计谋 81: 慷慨豪爽方能成大事	298
计谋 82: 三思而后行	302
计谋 83: 做生意要反应迅速	306
计谋 84: 要敢于在刀刃上舔血	310

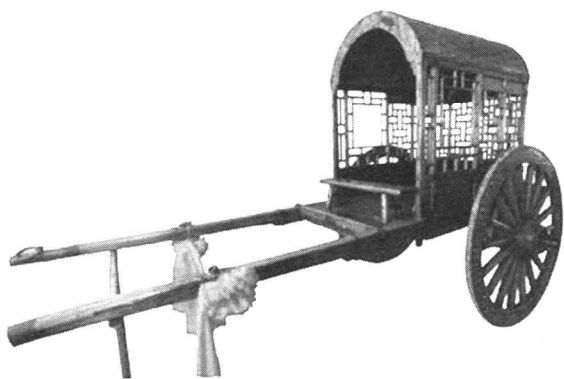


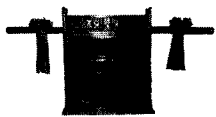
计谋 85：别因跑得太快而不顾退路	314
计谋 86：胆大成事，胆小误事	318
计谋 87：不要被钱物所役	321
计谋 88：借助他人抬高自己的身价	325
计谋 89：让人看不见头上顶的石臼	328
计谋 90：商者诡道，兵不厌诈	331
计谋 91：做事不要“驼子跌跟斗”	334
计谋 92：无为而治胜有为	337
计谋 93：事缓则圆	341

附录：胡雪岩小传	345
----------------	-----

励志篇

自古以来成就大事的人，必定要先磨炼心志，修养其身，在逆境中经受常人难以忍受的折磨与洗礼。这是任何一个成功人士的“必修课”。





计谋1：大自信通向大成功

胡雪岩在生意面临全面倒闭的危急时刻，虽败不倒，不肯做坑害客户、隐藏私产的事情，且自信地说：“我是靠一双手起来的，到头来仍旧一双空手，什么都不输！不仅不输，我吃过、用过、阔过，都是赚头。只要我不死，我照样可以靠一双空手再翻过来。”

胡雪岩就这么自信！你敢说这样的话吗？

我怎么敢和胡雪岩相比，他是商圣！——可能你会这么说。

这正是你缺乏自信的表现，也是你不了解自己的缘故。胡雪岩是个商圣，他也是个凡人——和我们一样的普通人。他的经商奇才只是后天学来的。你也可以练就一身经商的本领。当然，这首先需要你的心中升起这种自信，认识到你身上蕴藏着多么巨大的潜能！

▲认识你自己

有这样的人，他们生活在偏僻的山村，在那里生活了一辈子，连火车都没有见过，然后安然逝去，长眠在家乡的泥土下。

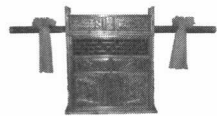
这样的人，心安理得于现状，他们对自己周围的小片土地非常熟悉，从没有想过要走出他们生活的疆界，到更遥远的地方去。

我们同这样的人十分相似——

我们平常只运用了自己潜能的一小部分，如同常年居住在偏僻山村中的居民一样；我们熟悉已有的知识，以此为满足，不想再前进一步。然而，人的潜能是一个广阔的天地——它无限巨大，无所不包，就像宇宙一样无边无际。

我们所开发的，只是它极小的一部分罢了。

20世纪初，哈佛大学著名教授即著名的心理学家威廉·詹姆士



致富的百种计谋

胡雪岩商道宝典

4

励志篇
计谋1:

大自信通向大成功

(William James) 就惊喜地断定：“与我们应该成为的人相比，我们只苏醒了了一半。我们的热情受到打击，我们的蓝图没能展开，我们只运用了我们头脑和身体资源中的极小一部分。”

60 年代的美国学者玛格丽特·米德进一步指出：一个正常健康的人只运用了其能力的 6%。

奥托在《人的潜能》中说：“愈来愈多的行为科学家认为，人只发挥了 1/10，或者较 1/10 更少的潜能。”

▲南瓜的力量

在美国麻省 Amherst 学院曾进行了一个很有意思的实验：用很多铁圈将一个小南瓜整个箍住，以观察当南瓜逐渐长大时，对这个铁圈产生的压力有多大。

实验人员最初估计南瓜最大能够承受大约 500 磅的压力。实验第一个月，南瓜承受了 500 磅的压力；第二个月，这个南瓜承受了 1500 磅的压力，当它承受到 2000 磅压力时，研究人员对铁圈加固，以免南瓜将铁圈撑开。最后，当研究结束时，整个南瓜承受了超过 5000 磅的压力后瓜皮才破裂！

研究人员打开南瓜发现，它的中间充满了坚韧牢固的层层纤维，试图突破包围它的铁圈。为了吸收充分的养分，以便突破限制它成长的铁圈，它的根部甚至延展超过了八万英尺，所有的根往不同的方向全方位伸展，最后几乎控制了整个花园的土壤与资源！

一个南瓜尚且能够承受如此巨大的压力，那么人类在相同的环境下又能够承受多大的压力呢？你完全可以相信你自己！你拥有比你想象中多得多的潜能！

由此，前苏联学者伊凡推测：“如果我们迫使头脑开足 1/4 马力，我们就会毫不费力地学会 50 种语言，甚至把百科全书从头到尾背下来，还可以完成几十个大学的博士学位。”