

HUXUEYAN

创业经商
必读的
成功心经

LIJIACHENG

晚学

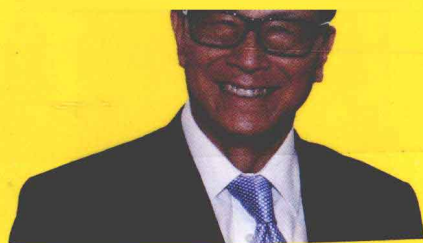
早学

李嘉诚

胡雪岩



胡雪岩商训：是“天”、“地”、“人”，内容即为：天为先天之智，经商之本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。



随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机。着手越快越好。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。

东方树森 编著

地震出版社

早学 晚学
胡雪岩 李嘉诚

HUXUEYAN

创业经商
必读的
成功心经

LJIACHENG

东方树森 编著

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

早学胡雪岩 晚学李嘉诚:创业经商必读的成功心经/东方树森编著.

—北京:地震出版社,2011.7

ISBN 978-7-5028-3889-8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 074633 号

地震版 XM2259

早学胡雪岩 晚学李嘉诚:创业经商必读的成功心经

东方树森 编著

责任编辑:张 平

责任校对:庞亚萍

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68721982

传真:68455221

E-mail: seis@mailbox.ro.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:北京毅峰迅捷印刷有限公司

版(印)次:2011年7月第一版 2011年7月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:220千字

印张:18.25

书号:ISBN 978-7-5028-3889-8/F(4530)

定价:33.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



目 录

第一章 创业艰辛，要把吃苦当作吃“补” /1

一代名商的成功之路虽充满了艰辛与困苦，但是能吃苦的精神却支持着他们一路走了下来，渡过了一个又一个的难关，最终走向了康庄大道。

学习胡雪岩——天将降大任于斯人/3

取经李嘉诚——艰苦奋斗是创业最珍贵的财富/8

创业经商的感悟/13

第二章 智识商机，生意场中敏锐嗅觉最值钱/15

商机是生意场上致富生财的“东风”，也是创业起家走向成功的推动器。商机稍纵即逝，懒惰、懈怠和缺少恒心、耐性的人，既无法分辨出来，更无法把握得住。商机可遇而不可求，只有目光敏锐、勇敢果决的人主动出击，才能得到机遇女神的青睐。

学习胡雪岩——挣大钱要有发现商机的“真眼光” /17

取经李嘉诚——慧眼独到，成就了商业泰斗/20

创业经商的感悟/22



早学胡雪岩

晚学李嘉诚

第三章 占尽先机，高瞻远瞩终为王/23

世界瞬息万变，高潮不断更新。只有高瞻远瞩的人才能看得清未来的发展，只有占尽先机的人，才能在明天的市场上为王。

学习胡雪岩——生意人人做，就看谁占先/25

取经李嘉诚——想比人远，才能行在人先/30

创业经商的感悟/35

第四章 准确拿捏生意场上的顺流与逆流/37

商家与兵家一样，只有做到借势而取、乘势而行，并且在一定条件下能化无势为有势，解逆势为顺势，变劣势为优势，尤其善于造势，才能在经营中坐享其成，大获其利。

学习胡雪岩——顺势而为，在变化中寻找胜机/39

取经李嘉诚——感觉迟钝，生意场上必定无所作为/44

创业经商的感悟/49

第五章 商者无畏，敢于做第一个吃蟹的人/51

“不怕做不到，就怕不敢做”。其实人世间很多事情，只要敢做，多少都会有收获。所以，很多事情能不能实现，就看你敢不敢迈出这第一步。

学习胡雪岩——大胆“尝鲜”才能大获其利/53

取经李嘉诚——蛇吞大象的商业神话/56

创业经商的感悟/62



第六章 财富险中求，厚利往往存于风险之中/63

成功的女神只钟情那些有胆有识，敢冒巨大风险，有着坚忍不拔的毅力，为达目的百折不回的人。历数古今中外在商界获得成功的人物，无一不是具有共同的特性：敢于冒险的勇气和在风险中精于谋划的心计。

学习胡雪岩——胆小做生意，永远难出头/65

取经李嘉诚——要么全力一搏，要么彻底放弃/69

创业经商的感悟/71

第七章 在最佳的切入点把钱投出去/73

胡雪岩和李嘉诚都认为，做生意顶要紧的是眼光。只有具备独特的睿智的眼光，才能具有精明分析问题商务视角，从而挖掘出长流不断的商源。

学习胡雪岩——凡事总要动脑筋/75

取经李嘉诚——未攻之前先守，等待出手最佳时机/77

创业经商的感悟/81

第八章 鸡蛋分篮，分散投资为上上之策/83

商业投资，利益与风险同在。为了降低投资风险，一个有效的办法就是鸡蛋分篮，分散投资。

学习胡雪岩——东方不亮西方亮/85

取经李嘉诚——跨国投资中漂亮的“组合拳”/88

创业经商的感悟/92



早学胡雪岩

晚学李嘉诚

第九章 互惠通天下，合作与共赢才是大智慧/93

“双赢”是一种经营策略，也是一种赚钱的艺术。让自己发财的同时也给他人提供创富生财的机会，这就是生意场上的“双赢术”。自己获得收益的同时，也给别人带来益处，何乐而不为呢？

学习胡雪岩——商而成帮，互助互惠/95

取经李嘉诚——借花献神，成全对方也成就自己/100

创业经商的感悟/105

第十章 智者善借，借助外力壮大自己/107

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。

学习胡雪岩——借鸡生蛋，白手起家巧借力/109

取经李嘉诚——移花接木，用他人的钱赚钱/115

创业经商的感悟/119

第十一章 “才”能生财，赢得人才等于把住财脉/121

人才无处不在，人才又淹没在这无所不在中。只有惜才爱才、独具慧眼的企业经营者，才能发现人才，广揽人才，并将这些人才为己所用。

学习胡雪岩——为爱才不惜血本，为得才割舍挚爱/123

取经李嘉诚——留人先留心，爱才如己命/128

创业经商的感悟/131



第十二章 用人有术，知人善任如虎添翼/133

善于用人的经商者，总能根据事业的需要，考虑到每个人的能力差异和大小，因材而用，赋予他们不同的任务，从而发挥他们的最大效益。因此，用人如用器，贵在取其长而避其短。

学习胡雪岩——不计人短、单看人长的胡老板/135

取经李嘉诚——指挥万人，莫若指挥一人/141

创业经商的感悟/149

第十三章 做足人情，宁亏银子也要赚感情/151

成功的生意人，应该是有着正确的义利观之人。生意约定，诚信盈利。亏的是银子，赚的是感情。为人之本，有了信誉，做任何事情都好办。

学习胡雪岩——宁亏自己，不欠人情/153

取经李嘉诚——吃亏是福，永远不欠人情账/159

创业经商的感悟/164

第十四章 以政促商，生意人也要讲政治/167

要把生意做大做强，就一定要关注政治，培养敏锐的政治嗅觉。政治形势看得清楚，就可以找到合适的投资环境。避凶趋吉；如果看不清政治形势，便可能四处碰壁，遭受巨大损失。

学习胡雪岩——财源茂盛岂能无依靠/169

取经李嘉诚——商人的政策嗅觉必须灵敏/177

创业经商的感悟/182



早学胡雪岩
晚学李嘉诚

第十五章 品牌是金，金字招牌是摇钱树/185

古人做生意，都离不开名号和招牌。名号越响，招牌越亮，生意就会越红火。古代所谓的“招牌”就是指今天企业的品牌与形象。

学习胡雪岩——做出自己的金字招牌/187

取经李嘉诚——个人品牌是无价的资产/190

创业经商的感悟/192

第十六章 信誉是最重要的无形资产/195

诚信是为人之道，是立身之本，是创业经商不可缺少的经营基础。讲信誉、守信用是商人对自身的一种约束和要求，以诚待客、真诚服务是做生意必须具备的做人原则。

学习胡雪岩——修合虽无人见，存心自有天知/197

取经李嘉诚——宁可生意不做，不可弄虚作假/203

创业经商的感悟/207

第十七章 愈挫愈勇，在挫折中挺直脊梁/209

很多人都想创业成功，但是，成功只属于那些坚持到底的人，而那些遇到挫折与失败便回心转意的人，永远与成功无缘。

学习胡雪岩——不怕输，输得起，欲成功先受挫折/211

取经李嘉诚——成大业者永不言败/215

创业经商的感悟/223

第十八章 见招拆招，变危机为商机/225

作为商人，在面临不可预知的危险时，要懂得



灵活应变，见招拆招，变“危”为“机”。很多人就是因为没有灵活应变的能力，所以，在危机的冲击下，一败涂地。

学习胡雪岩——成竹成胸，变大凶为大吉/227

取经李嘉诚——危机公关，化风险为商运/229

创业经商的感悟/235

第十九章 仁义无价，别只把眼睛盯在钱上/237

一个以仁义为经营宗旨，以诚信为生意原则的人，会让人觉得这个人才是个真正的君子。虽然其本人没有说一句推销自己的话，人家也会愿意和他做生意，因为这种的人的人品值得信任。

学习胡雪岩——为商不可“奸”，为富必有“仁”/239

取经李嘉诚——在家靠父母，出门靠朋友/243

创业经商的感悟/250

第二十章 济世行善，有施才会有得/253

你要想为自己赚钱，首先得为社会公众提供有价值的产品或服务，你必须尽量满足社会公众的利益，为别人创造便利和幸福。你为别人提供的便利和价值越多，社会给你的回报就越多。

学习胡雪岩——兴善举，办义学，造福社会/255

取经李嘉诚——财富意味着回报社会的责任/262

创业经商的感悟/269

李嘉诚给创业经商者的 88 条忠告/271

第一章

创业艰辛，要把吃苦当作吃“补”

在获得财富的过程中，必然要经历一段艰难困苦的时光。因此，每个准备经商创业的人都必须具备吃苦的精神并做好吃苦的准备。

吃苦耐劳，艰辛创业，是一个要有所成就的商人必不可少的素质，是一个人安身立命的“第一桶金”。一个能够艰苦奋斗、白手起家的人，会通过自己的勤劳和节俭积攒出资金，创建自己的事业，并使之从小到大，从弱到强，最终成为一个令人尊敬的富豪；只有那些梦想天上掉馅饼的人，才会坐等机会的光顾，才会因一事无成而怨天尤人。出生在动乱年代和贫寒家庭的胡雪岩和李嘉诚，都同样过早地感受了生活的艰辛，养成了能吃苦的精神，这对他们以后的成功有很大的帮助。一代名商的成功之路虽充满了艰辛与困苦，但是能吃苦的精神却支持着他们一路走了下来，渡过了一个又一个的难关，最终走向了康庄大道。



◆学习胡雪岩

天将降大任于斯人

要干出一番自己的事业，必须要有吃苦的精神、坚韧的毅力。只要志向明确，哪怕风雨坎坷，满目泥泞，相信终会见到成功的彩虹。胡雪岩因资助王有龄而历尽磨难却最终得势发家便是明证。

胡雪岩父死家贫，自小就到钱庄当学徒，从扫地倒便壶开始做起。由于胡雪岩平时吃苦肯学，而且能言善道，出手大方，外加他有一张常开的笑口，所以人缘极好，上上下下的人都喜欢他。由于这些因素，胡雪岩3年师满后立刻成了信和钱庄一名得力的小伙计。

开始时，胡雪岩和其他伙计一样在店里站柜台，后来东家和“大伙”都觉得这个小伙计顺眼，就派他出去收账，胡雪岩认真操办，从来不曾出过纰漏，深得东家赏识。

有一年夏天，胡雪岩在一家名叫“梅花碑”的茶店里跟一个叫王有龄的人攀谈，知道他是一名候补盐大吏，打算北上“投供”加捐。但是由于运气不好，加之家计艰窘，所以王有龄虽捐了虚衔的官，却无钱再去“投供”。胡雪岩虽读书不多，却深知“否极泰来”的祸福转换之理，所以当 he 了解王有龄无钱“投供”的情况后，认



早学胡雪岩
晚学李嘉诚

为此人非等闲之辈，定有出头之日，所以决定把手中所持 500 两银票资助王有龄北上“投供”。

其实，胡雪岩资助王有龄的这笔款子原是吃了“倒账”的，就钱庄而言，已经作为收不上来的“死账”处理了，如果能够收到，完全是意外收入。

欠债的人背后有个绿营的营官撑腰，钱庄怕麻烦，也知惹不起他，只好自认倒霉。但巧的是此人偏偏跟胡雪岩有缘，两人很谈得来。他欠的债别人收不来，可胡雪岩一开口就另当别论了。加之此人当时又发了财，当胡雪岩登门说明来意后，他二话没说，把钱如数交到了胡雪岩手中。

胡雪岩心想，反正这笔款子钱庄已当无法收回处理，转借给困境中的王有龄，将来能还更好，万一不能还，钱庄也没有损失。

如果胡雪岩把这事情办了也不会出问题，可事情坏就坏在他把事情和盘托出了，而且自己写了一张王有龄出面的借据送到总管店务的“大伙”手里。

钱庄老板震怒于胡雪岩的自作主张，把店里的钱拿去做人情，不仅给钱庄带来了经济损失，而且在店员中树起了一个恶例。尽管胡雪岩坦言相告，但并不能保证其他店员不跟胡雪岩学这类似的转手把戏，长此下去，还不把钱庄给砸了？

同行和熟人那里，也有人私下议论，绝不相信以胡雪岩的精明，会做出损己利人的事。所以对胡雪岩的坦言不但不信，而且觉得大可从这种交待上怀疑开去。保不准是狂嫖滥赌，欠下一屁股债，现在没办法了，就挪用款项，然后编造出一个“英雄赠金”的故事来。

归在一起，就是不能用这种人了。不但原店不能用，而且同行



也不能用，同业中虽都知他是一把好手，但恶名一传，别人想用也不敢用。胡雪岩在杭州无法立足，最后只好离开杭州，流落到上海。

胡雪岩到上海后，生计窘迫，只好去做苦力，每日以烧饼白开水充饥，艰难时只得把自己的袍子也送进了当铺。

这是一段茫无尽头的苦日子。因为胡雪岩只是把钱赠给了王有龄，但是王有龄是否能捐官成功，何时能捐官成功，他心里都没有底儿。他只能在心里默默念道：“王有龄啊王有龄，但愿你一帆风顺，如愿以偿，我胡雪岩才有出头之日！”

如果说胡雪岩正走败运，那么王有龄此时却走上了鸿运。就在胡雪岩满腹委屈、走投无路、濒临绝境的时候，王有龄在天津落脚的驿馆之中，偶然听说有个叫何桂清的户部侍郎要到南方某地查办某事，现正在天津，王有龄心下大喜，忙打听到老同学何桂清的住处，前去拜见。

此时的何桂清正是春风得意之时，闻听少年好友来见，自然也欣喜万分，亲自迎出门来。

当下两人寒暄唏嘘，叙谈同窗之谊。何桂清极重感情，有心要帮助老同学，当即赠银一千两，供王有龄四处打点，又写下几张条子，吏部侍郎一张，浙江巡抚一张，竭力保举王有龄，无非“胸有韬略，才堪大用”之类的赞语。

王有龄得何桂清资助，随即大肆活动，不几日，花银子加捐为候补州县，分发浙江，拿了一张簇新的“部照”和交银收据，打点回程，到杭州候补。浙江巡抚黄宗汉与何桂清私交极好，新近又因为一桩满人命案需要何桂清援手帮助，所以十分看重何桂清的荐条。没几天，委他做浙江海运局坐办，主管海上运粮事宜，是个很



早学胡雪岩
晚学李嘉诚

有油水的差事。

王有龄时来运转，身登宦门，欢喜之余，不禁想起恩人胡雪岩。他曾差人到信和钱庄寻找，未见到人，又派人四下查访，仍黄鹤杳然。

一天下午，王有龄公干已毕，闲得无聊，动了寻花问柳的念头，带上随从张保，来到杭州城有名的长三堂子，不期遇到了在此当小厮的胡雪岩。原来，胡雪岩四处求职，一无所获，幸亏“醉花院”有个旧相好，介绍他到院里做名小厮，侍候牡丹姑娘。长三堂子的姑娘被人看轻，小厮的地位更加低下，稍有侍候不周，姑娘和嫖客非打即骂。胡雪岩在辛苦劳作之时，听到嫖客在鸳帐中寻欢作乐的娇声浪语，心里真不是滋味儿，他忍辱负重，咬着牙坚持下去，没想到会遇到王有龄。

王有龄见到胡雪岩，尴尬之余，无比愧疚：恩人在此吃苦受罪，自己却枕花宿柳，一掷千金！

胡雪岩却不这么去想王有龄，大凡来“醉花院”的嫖客都是商贾官宦，有钱的大爷，在此遇到王有龄，不正说明王有龄“投供”成功，已身登宦门吗？

这一刹间，胡雪岩笑逐颜开，心里想，老天保佑，这一宝押准了！

王有龄到“海运局”上任后的第一件事就是帮胡雪岩重新把丢了饭碗找回来。

王有龄有意到钱庄摆一摆官派头，替胡雪岩出一口恶气，但胡雪岩不同意这么做，不同意让钱庄的“大伙”难为情。

钱庄上下人等都知道以前错怪了胡雪岩，现在胡雪岩有王大人撑腰，胡雪岩重回钱庄，他们准没好果子吃。大家惴惴不安地等着



胡雪岩的到来。

可他们万万没想到胡雪岩满脸微笑，好像从前的事从没发生过似的，更让钱庄伙计们想不到的是胡雪岩竟还给每个人备了份礼。

就这一下子，胡雪岩就把众人给收服了。人人都有这样一个感觉：胡雪岩倒霉时，不会找朋友的麻烦，他得意时，一定会照应朋友。

胡雪岩的所作所为，让王有龄大加赞叹，对他这位莫逆之交愈发敬重，大事小事总要先向胡雪岩请教之后才去办理。

胡雪岩有了王有龄这个靠山，从此才得以出人头地，平步青云。

古人云：天将降大任于斯人，必劳其心骨，饿其体肤。这说明了一个人要想获得成功，“忍辱负重”是其一门必修课。胡雪岩之所以能白手起家发达暴富，就是因为他深谙这个道理。所以当王有龄怀着对胡雪岩的满腔感激北上“投供”而去后，胡雪岩因为资助他把自己的饭碗都砸了而穷困潦倒也毫无怨言。