

迅速提升做人做事做生意能力的最佳参考书

胡雪岩 你学得会

向大清首富多学点真本领

赵伯异◎著

胡雪岩不仅是一个名字，更是一种象征与精神，永远激励着后人前行。当然，被尊为“商圣”的胡雪岩，也是由凡人一步步修炼出来的。今天我们学习胡雪岩，探秘胡雪岩的成功发家史，就是要知道胡雪岩的钱是从哪里源源不断地积累而来的，就是要学会他那一套生钱养钱的本事！



团结出版社

迅速提升做人做事做生意能力的最佳参考书

胡雪岩 你学得会

向大清首富多学点真本领

赵伯异◎著



团结出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩你学得会 / 赵伯异著. -- 北京: 团结出版社, 2011.9
ISBN 978-7-5126-0644-9

I. ①胡… II. ①赵… III. ①胡雪岩 (1823 ~ 1885) — 成功心理
— 通俗读物 IV. ①K825.3-49②B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第180488号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街84号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790 (出版社)

(010) 65238766 85113874 65133603 (发行部)

(010) 85113694 (邮购)

网 址: [http:// www.tjpress.com](http://www.tjpress.com)

E-mail: 65244790@163.com (出版社) 65228880@163.com (投稿)

65133603@163.com (购书)

经 销: 全国新华书店

印 装: 三河市腾飞印务有限公司

开 本: 170×240 毫米 1/16

印 张: 15.25

字 数: 230千字

印 数: 8000

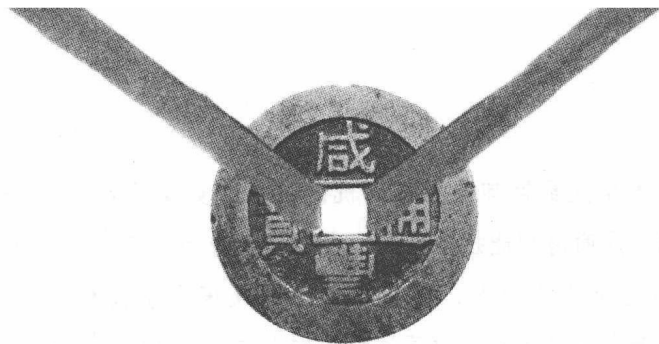
版 次: 2012年1月 第1版

印 次: 2012年1月 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5126-0644-9/K · 703

定 价: 29.00元

(版权所属, 盗版必究)



前言



胡雪岩你学得会

胡雪岩用62年的时间书写了自己的人生沉浮史，有过事业巅峰时的耀眼辉煌，也有过事业衰败后的落魄沉寂。然而，即使胡雪岩以失败为结局，但在他身后的一百多年里，无数后人却都在持续不断地研读“胡雪岩”这本由白手起家进而创造出财富奇迹的史书。

对胡雪岩的研究之所以长盛不衰，不仅因为他是历朝以来唯一一位“红顶商人”，却最终未能功成身退，以遭受抄家而结束其起伏跌宕的一生，更是因为胡雪岩白手起家，运用各种关系创造了一个超级商业帝国，并成为历史上首位运用科学管理方法的管理者，另外，他还是一位帮助国家收复疆土立下了汗马功劳的“商贾奇男子”。

出身贫寒的胡雪岩一生有着极为传奇的经历。他通过十几年的奋斗，便迅速成为了大清朝末年的巨富。时至今日，“古有陶朱公，今有胡雪岩”的民间谚语仍在广泛流传。能和被世人尊为“财神”的陶朱公相提并论者，时至今日似乎只有胡雪岩一人。所以，胡雪岩当时被人们尊为“商圣”。其实，胡雪岩并不只是单独书写了他的传奇经历，他富有创造性的开拓精神和科学的管理手段更让后人为之叹服。



胡雪岩生逢乱世却能紧抓商机，由贫民变成了富可敌国的“商圣”；他身处商海却能担当大任，由商贾晋身为朝廷二品大员；他家财万贯却还能体恤穷人，使自己创立的胡庆余堂被称为“江南药王”，时至今日仍和北京的同仁堂并称为中国著名的南北两家国药老店。

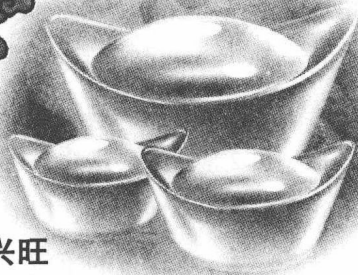
胡雪岩从一个钱庄伙计奋斗成为千古经商奇才，靠的是远大的志向和过人的经商头脑。摒弃掉他身上的一些不可取之处，我们会发现他身上的很多东西至今仍值得后人去深挖细究，多加学习，并指导我们更好地去做人、做事、做生意。从胡雪岩身上的这些闪光点，我们不难发现，成功其实离每个人都很近，只要抓得住并持之以恒地努力，每个人都能创造出属于自己的奇迹。

由于胡雪岩去世之前曾被清政府抄家，所以留下的资料非常有限，但他的故事却被老百姓口口相传，流传下来，这足以证明他在当地老百姓心中的地位。我们今天考究胡雪岩的经商历史，发掘他身上值得后人学习的优点，探寻其财富来源的机密，为的就是用“圣人”的“成圣法宝”指引后人创造属于自己的财富。

胡雪岩的成功秘诀，无论是管理者、创业者还是打工者，每个人都学得会。愿本书所讲述、分析和总结的胡雪岩成功的秘诀，能帮助你找寻到属于自己的发达法宝，并用这个法宝去开启属于自己的成功。



目录



《第一章》存心大公无私，生意反而兴旺

——胡雪岩的舍得课

什么时候懂得割舍，如何巧妙地进行选择，决定了你的成败。怎样舍去小的利益而获得大的利益，如何把自己的弱势变为强势，这一切都要从学会暂时忍痛割爱开始。只有做到这一点，才有可能在竞争中为自己占据到有利地位，并顺应时局，从而成为最后的赢家。

1. 舍小得，换大得 003
2. 舍去眼前利益，懂得互惠互利 005
3. 存心大公无私，生意反而兴旺 009
4. 行善举做好事，从来不会白做 012
5. 丢开得失心，才能豁然开朗 015
6. 富且有德，帮公家就是帮自己 018
7. 得饶人处且饶人，占理更要占人气 021
8. 会做事，更要会做人 025
9. 诚实能助你谱写人生的精彩篇章 029

III

《第二章》雪中要送炭，锦上要添花

——胡雪岩的人脉投资课

雪中送炭，是指在下雪天给人送炭取暖，比喻在别人急需时给以物质上或精神上的帮助、鼓励。锦上添花，是指在锦上再绣花，比喻好上加好，美上添美。当你雪中送炭时，受恩者会对你感激异



常，日后但凡对方有了条件，都必将不遗余力地回报你，你个人的口碑也会非常好。锦上添花则容易让人觉得很有功利性。然而即使这样，你还是应该尽量多做。

1. 信义是为人处世的根本 035
2. 雪中要送炭，锦上要添花 039
3. 以情动人，以心交心 043
4. 承诺过的事就一定想办法实现 048
5. 答应了别人的事就绝不反悔 051
6. 化敌为友才是真高明 055
7. 有强大的对手相助，想不成功也难 061
8. 善待客户，就是为自己的未来铺路 065

第三章 巧借靠山，做大事业

——胡雪岩的借力课

要想成功，一定要找到可以大力相助自己的人，来增加自己的实力，这就是靠山。俗话说：“背靠大树好乘凉，借力打力不费力。”有了靠山，你就拥有了成功的资本；有了一座稳固的靠山，你就不但能赢得更多的机遇，还能更轻松地向前跃进；遇到危机时，靠山亦能为你遮风挡雨，化险为夷。

1. 驾驭时势，把握时局 069
2. 借势而为，就能顺势得利 073
3. 发现和借助商机，抓住财富 076
4. 寻找和扶持你未来的靠山 081
5. 巧借权势为靠山，做大你的事业 085
6. 借江湖势力，助自己财源滚滚 089
7. 善于多方联手，更能借力取“财” 093

第四章

——胡雪岩的商道真经

生财有道，是指在商场上想挣到钱，是要讲究技巧的，必须掌握赚钱的正确诀窍。经商确实图的是利，对经商者来说，赚不到钱的生意不能做，赔本的买卖更不能做。然而，想生意长久，就要光明正大地从别人的口袋里“掏”出银子，还要让他心甘情愿地让你“掏”，这才是真正的生财有道。

目 录



第五章

——胡雪岩的用人律

胡雪岩说过：“我的奇计也很多，大小由之，大材大用，小材小用，只看对方自己怎么样。”他所说的奇计无非就是事人相宜，把适当的人才放到合适的位置上。

V



7. 宽容下属的过失，也能激励下属 151

第六章 眼光放得远，生意做得大

——胡雪岩的用势谋略

胡雪岩认为：不管是处世还是经商，都必须事先谋划。有了这些谋划策略，胡雪岩对整个时事的了解和把握就总能比别人抢先一步，于是他才能享天时，占地利，从容应对各种事件，从中获得巨大回报。

1. 深谋远虑，就能占尽先机 155
2. 做生意，顶要紧的是眼光 158
3. 眼光放得远，生意做得大 161
4. 目光高远，以小诱大 164
5. 在别人看不到的“戏”中看出“戏”来 168
6. 未雨绸缪，留好退路 171
7. 天变了，人也应该跟着变 174

第七章 立远大的志向，做自己的主人

——胡雪岩的奋斗哲学

有句名言说得好：“不想当将军的士兵不是好士兵。”做人就应该有这样的志向，不能一辈子都甘于人后，处处受制于人。做人，就一定要努力为自己打造出一个属于自己的舞台。就像胡雪岩一样，要有一股永不服输的韧劲，如此就一定能拥你的一片天地。

1. 成功，从立志做第一流的人开始 179
2. 立远大的志向，做自己的主人 181
3. 不甘受制于人，永不服输 184
4. 遇到难关，就要壮起胆子来闯 188

5. 想做大事，就要经得起“守”	191
6. 经得起折磨，扛得住摔打	194
7. 做生意的人，更应该多读书	197

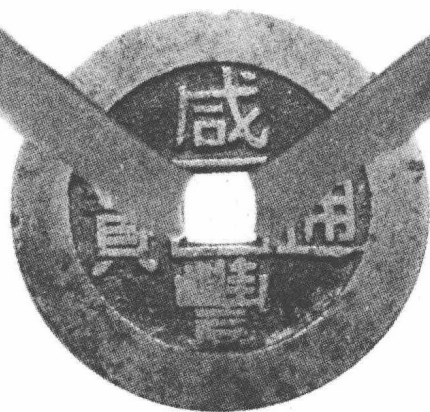
第八章 “圆融”应对，皆大欢喜

——胡雪岩的圆世智慧

一个人如果过分方方正正，有棱有角，必将在现实社会里撞得头破血流；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，但仅靠“方”是不够的，还需要有“圆”的包裹。只有深谙内方外圆的处世之道者，才能游刃有余地行走在一色人等之中。

1. “圆融”应对，皆大欢喜	203
2. 抱持圆世的做人态度	207
3. 用好“通、活、融”，就能事事圆满	211
4. 处理好“人情账”和“钱财账”的关系	214
5. 不为赚钱而结怨，不抢别人的好处	219
6. 伤人一堵墙，饶人一条路	222
7. 是人就有弱点，洋人也不例外	225
8. 送礼要“对症下药”	229

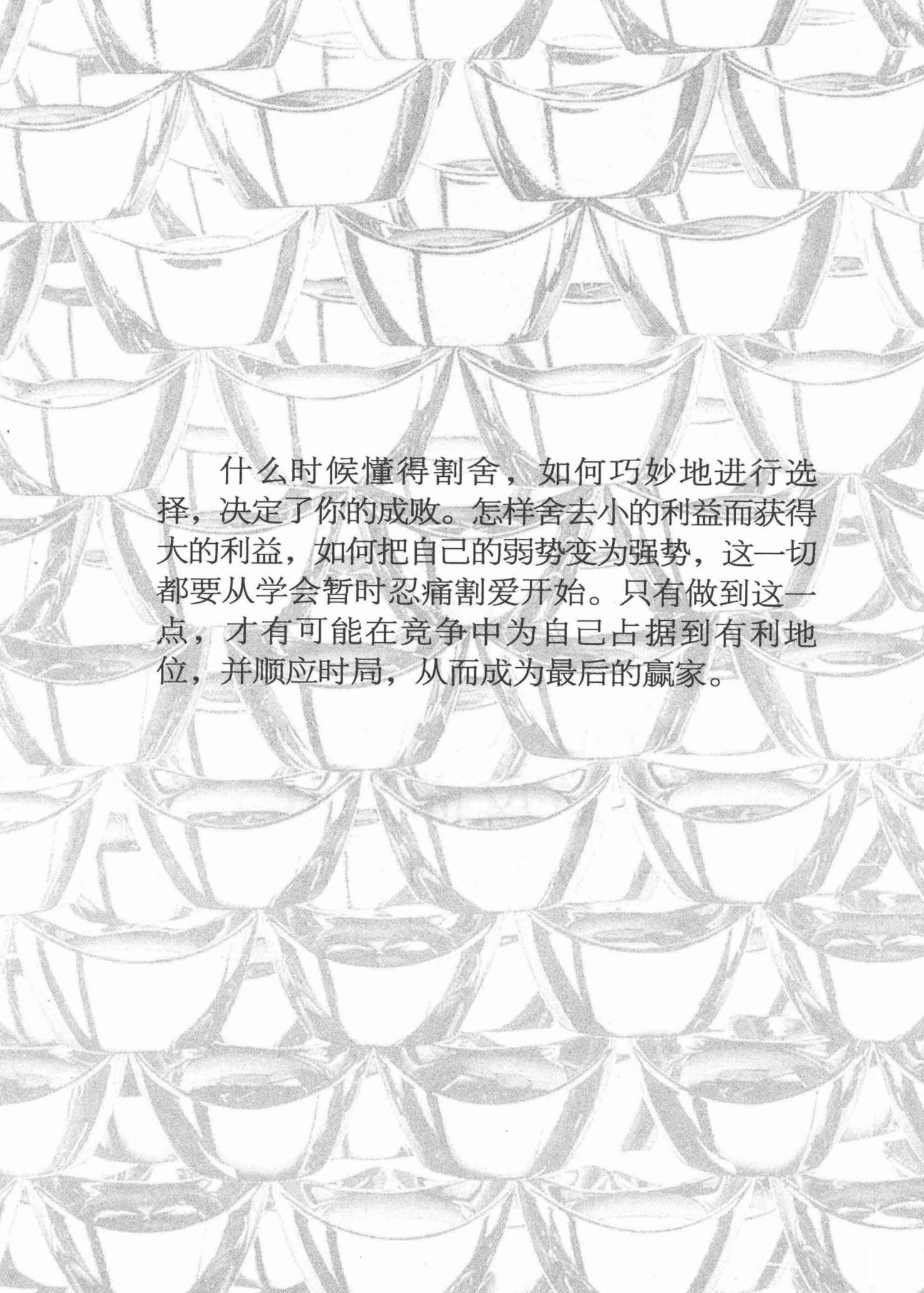




第
一
章



存心大公无私，
生意反而兴旺
——胡雪岩的舍得课



什么时候懂得割舍，如何巧妙地进行选择，决定了你的成败。怎样舍去小的利益而获得大的利益，如何把自己的弱势变为强势，这一切都要从学会暂时忍痛割爱开始。只有做到这一点，才有可能在竞争中为自己占据到有利地位，并顺应时局，从而成为最后的赢家。



1. 舍小得，换大得

在这个世界上，绝大多数人都希望“得”。然而，如何才能“得”，就不是每个人都知道了。有一条放之四海而皆准的方法，能帮助你“得”，它就是学会“舍”，换言之，就是“先舍后得”。“舍”与“得”是辨证的统一，有得必有失，有失亦会有得。台湾著名的管理学专家曾仕强对于舍与得的关系有过十分经典的见解：舍小得，换大得。

“先舍后得”既是一种高明的处世哲学，也是一种成功的为商之道。一个成功的商人，只有真正把握住了“舍”的尺度，才能得到意想不到的收获。

胡雪岩深知“先舍后得”的道理，所以只要他认为值得，那些钱财之类的身外物，在谈笑间他就能给予别人。无论在生意场上，还是与朋友们打交道时，他都不会因为一些蝇头小利而斤斤计较。正因为他对“先舍后得”的道理知行合一，很多人才愿意跟他来往，他的生意也才能做得如此之大。

胡雪岩的胡庆余堂开设之初，因为没有名气，生意十分清淡。每到五月的梅雨天气，许多卖不出去的药都发霉了。有人建议将这些发了霉的药再晒一晒太阳，然后降价出售。但是胡雪岩坚决不同意，药店伙计只好倒掉这些发了霉的药。药店每天都卖不了多少药，胡雪岩眼看着药店要大蚀老本，心里自然万分着急，但一时也想不出什么好的办法来。

有一天，胡雪岩看到几个江湖郎中在那些被他的药店倒掉的霉药中挑拣好药，不由心中一动，立即想出了一个好办法来，从



而使药店的生意迅速兴隆了起来。他是怎么做的呢？原来，他当时就马上吩咐那些药店伙计，以后再倒掉霉药时，一定要在里面放上一些好药。虽然伙计们都不知道胡雪岩的葫芦里卖的是什么药，但还是照着办了。那些捡药的郎中非常奇怪：胡庆余堂连这么好的药都要倒掉，可见卖的全是好药！

就这样，胡庆余堂卖好药的消息一传十，十传百，名气很快便传开了，来药店买药的人一天比一天多了起来，很快就再也没有药因卖不出去而发霉了。

正因为胡雪岩舍弃了一些好药材，将它们当成坏药倒掉，才能在短时间内将胡庆余堂的名声传播开来。胡雪岩的舍弃为自己赢得了药店的好名声，还有丰厚的收入。可见，敢于舍弃，才会有所收获。

在生意场上，人们常常面临着“舍”与“得”的考验，“得”是本事，“舍”是学问。没有能力的人“得不到”，没有开悟的人“舍不得”，正如一位高僧所说的：“舍得，舍得，有舍才有得！”所以，千万不要因为舍不得眼前的蝇头小利，而失去长远的利益。

什么时候懂得割舍，如何巧妙地进行选择，决定了你的成败。怎样舍去小的利益而获得大的利益，如何把自己的弱势变为强势，这一切都要从学会暂时忍痛割爱开始。只有做到这一点，才有可能在竞争中为自己占据到有利地位，并顺应时局，从而成为最后的赢家。学会忍痛割爱，是一条千金难买的商道。



2. 舍去眼前利益，懂得互惠互利

胡雪岩的商德之所以为人称道，最重要的原因是他把同行间的情谊看得高于眼前的利益，在面对你死我活的激烈竞争时，做到了一般商人做不到的：自己做自己的，不和同行较劲。

胡雪岩做生意，通常会把人缘放在第一位。“人缘”，对内是指员工要对企业忠心，一心不二；对外是指同行要相互扶持、彼此照应。

如在开阜康钱庄时，为了消除信和钱庄的疑虑，胡雪岩声明：自己的钱庄不会挤兑信和钱庄的生意，会另辟新径，浙江海运局的钱款往来还是按原来约定的由信和钱庄来经营。这样一来，信和钱庄不是多了一个对手，而是多了一个伙伴，自然疑虑消失，转而真心实意的支持阜康钱庄。在胡雪岩以后的经商生涯中，信和给了他很多帮助，这都要归功于胡雪岩当初没有抢了信和的生意。

对于利润丰厚的军火生意，胡雪岩依然坚持“宁可抛却银子也不得罪同行”的原则。军火生意利润丰厚，但风险也特别大，想吃“军火”这碗饭不是一件容易的事。胡雪岩凭着已有的商业基础，加上自己在漕帮的势力，很快便在军火生意方面走上了正道，并实实在在地做了几笔大生意。就这样，胡雪岩在军火生意上也成了一个有头有脸的风云人物。

一次，胡雪岩听到一个消息，说外商又运进了一批精良的、先进的军火。消息很快得到了确定，胡雪岩知道这又是一桩好生意，做成必定大有赚头。于是他立刻和外商取得了联系，凭着自己



己老练的经验、高明的手腕和在军火界的声望信誉，胡雪岩很快就搞定了这批军火生意。

正当得意之时，胡雪岩听商界的朋友说，有人背后指责他做生意不地道。原来，外商原打算把这批军火以低于胡雪岩出的价格，卖给军火界的另一个同行，只是在那位同行还没付款取货之时，就被胡雪岩以高价买走了，让那位同行失去了一次赚钱的大好机会。

胡雪岩听到此事后，对自己的贸然行事感到非常愧疚。他立即找来了那位同行，商量如何处理这件事，那位同行深知胡雪岩在军火界的影响，担心他以后在生意上为难自己，所以很难开出条件，只好推说这单生意既然胡老板已经做成了就算了，还希望以后留碗饭给他吃。

事情似乎就这样轻易解决了，但胡雪岩却主动要求那位同行把这批军火以外商的价格卖给他，那么这位同行就能吃到中间的差价，而不需要出钱，更不要担心什么风险。事情谈成，胡雪岩立即把差价补贴给了那位同行，让那位同行不得不佩服胡雪岩的商业道德。

胡雪岩这样做可谓一举三得。他依旧做成了这批买卖，不但没有得罪那位同行，而且还博得了那位同行真诚的好感，在同行行业中，胡雪岩的声誉也比以前更高了。这种通达的手腕逐渐巩固着胡雪岩在商界的地位，并成为了他纵横商界的法宝。

不夺人之美，是胡雪岩圆融处世方式的具体体现。他不但在商界恪守着这个原则，而且在政界也是如此。

胡雪岩在外经商多时，虽然不愿意做官，但和场面上人物交往，身上如果没有功名，会显得身份低微，后来王有龄身兼三大职务，顺势就说要委任胡雪岩为海运局委员，相当于王有龄在海运局的代理人。然而胡雪岩却认为不妥，因为他要退一步替别人



着想。胡雪岩直接告诉王有龄，海运局有个周委员，论资格、论辈分都比他高，如果王有龄卸任，理应由周委员接任，如果贸然让胡雪岩坐这个位置，就等于抢了周委员理应得到的好处。反正周委员已被他收服，如果由周委员代理当家，凡事还会和胡雪岩商量，就等于胡雪岩在幕后代理。既然如此，就应把代理职位赏给周委员。

这样一来，胡雪岩既避免了抢周委员的好处，也避免了再树敌人。所以，他的“舍”，确实是非常有眼光、有远见。

运用同样观念，胡雪岩还曾帮助王有龄一次。王有龄官场得意，身兼海运局坐办乌程县知县、湖州府知府三职，王有龄在4月下旬就接到了任官派令，身旁的人都劝他赶在5月1日接任。大家劝他这样做的理由很简单：尽早上任，也就能尽早接到端午节的“节敬”。

清代吏制十分昏暗，红包回扣、孝敬贿赂都是明着做，蔚然成风。风气所及，夏天“冰敬”，冬天“炭敬”，一年三节再加上额外收入，称“节敬”。浙江省本来就是一块江南膏腴之地，而湖州府更是一块膏腴中之膏腴，各种孝敬自然也就不在少数。王有龄4月下旬被派为湖州知府，手下一些聪明才智之士劝他及时上路，赶在5月1日上任。这样一来，刚上任就可以大捞节敬。

王有龄向胡雪岩征求意见，胡雪岩却说：“银钱早晚有用完的一天，朋友交情得罪了就没得救了！”他劝王有龄等端午节后再去上任。

胡雪岩之所以给王有龄提出这样的建议是有多方面原因的。王有龄并不是湖州的第一任知府，在他之前还有前任，别人在湖州知府衙门混了那么长时间，就是为指望端午节敬。如果王有龄抢在前头里接事，抢了前任的节敬，虽然名正言顺，但这样却无形中得罪了前任知府，眼前当然没事，但不能保证以后不会发