

中国的商圣胡雪岩，他传奇般的人生经历和神话般的聚财智慧，使得无数后人为之痴迷。他成为所有商人的终极梦想，其经商才能和处世韬略一直为世人所称道。

丁修山 编著

胡雪岩的



人生经营

做官要学曾国藩，
经商要学胡雪岩。
古有先秦陶朱公，
近有晚清胡雪岩。

北京工业大学出版社



人生经营课

胡雪岩的

丁修山 编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩的人生经营课 / 丁修山编著. —北京:

北京工业大学出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-5639-2675-6

I. ①胡… II. ①丁… III. ①胡雪岩 (1823~1885)—商业经营—谋略
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 032041 号

胡雪岩的人生经营课

编 著: 丁修山

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 mm×1000 mm 1/16

印 张: 15

字 数: 225 千字

版 次: 2011 年 4 月第 1 版

印 次: 2011 年 4 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2675-6

定 价: 24.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前言



吴山脚下、西子湖畔，宏伟大气的胡庆余堂依然矗立在世人面前。每年络绎不绝的游客纷纷前往这里，欣赏胡庆余堂的古建筑，购买胡庆余堂的药。胡庆余堂的创办者，有着“江南药王”之称的近代著名商人胡雪岩虽然离我们越来越远，但是他并没有被人们忘记。这位曾经叱咤于近代商场中的“红顶商人”，他传奇的人生经历依然为人们津津乐道。

胡雪岩出生于道光年间，历经道光、咸丰、同治和光绪四朝，他所处的年代正是清王朝一步步走向衰落的时期。清王朝深陷内忧外患之中，国外，西方列强靠着船坚炮利打开了中国的大门，通过一系列丧权辱国的不平等条约，将中国累积了多朝的财富卷走；国内，声势浩大的太平天国运动兴起，导致战乱不已。这一段时期，正是“天地不仁，以万物为刍狗”的时期，整个华夏大地哀鸿遍野，百姓惨遭荼毒，家破人亡、流离失所。胡雪岩出身寒微，他通过自己的努力、奋斗，从社会的最底层一步步地走上人生的巅峰，成为富可敌国的“红顶商人”，的确令人匪夷所思。

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。”将胡雪岩与陶朱公并称一点儿也不过分。在短短的几十年里，胡雪岩开钱庄，办典当，设药局，开丝行，贩运粮食、军火……在动荡不安的年代里，胡雪岩凭借着精明的商业头脑与练达的为人处世，周旋于官场、商场、洋场和江湖势力之间，积累了巨额的财富，成为富可敌国的一代商业巨擘，不能不说他是近代商场里的一个传奇人物。

胡雪岩作为近代商场中的翘楚，他将自己的生意与朝廷的荣辱兴衰、国家的命运紧密地联系在一起。在太平天国时期，他主动帮助清朝廷镇压



太平天国；在洋务运动时期，他积极出资兴办洋务；在左宗棠抗击外敌期间，他筹备军火和粮饷。胡雪岩将自己的商业活动融入国家大事之中，获得朝廷特赐二品顶戴，显赫一时。

不仅如此，胡雪岩还为自己留下了美名，“胡大善人”也曾响彻一时。胡雪岩本着济世救民的胸怀，开办了胡庆余堂，向人施医赠药。在灾荒之年，胡雪岩开办粥厂，参与捐输赈灾的活动。

然而，“人无千日好，花无百日红”，显赫一时的“红顶商人”在迟暮之年遭遇了人生的滑铁卢，他一手建立起来的商业帝国彻底瓦解，几十年中积累的财富化为乌有，而他本人也在这之后郁郁而终。一代巨富就这样长眠于地下，唯一留给人们的就是那百年老字号“胡庆余堂”。

“乱世出英豪”，和许多人一样，胡雪岩虽然出身寒微，但是他通过对时势的精准把握，逐步开创了自己的事业，崛起于江浙大地，纵横捭阖于商场，书写了自己传奇的一生。斯人远去，而他的故事依然在继续流传，人们在回味他那富有传奇色彩的风云一生时，不禁要问，是什么让胡雪岩纵横于近代商场？是什么让胡雪岩在短短的几十年里积累了富可敌国的财富？又是什么让胡雪岩最终败落？在胡雪岩的身上，有太多值得人们去探索的问题。

清代人陈代卿评价胡雪岩时这样说：“胡雪岩游刃于官与商之间，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理。”胡雪岩虽然已经去世，但是他的人生经历却是一本关于人生经营的教科书，饱含着人生的智慧。“以史为镜，可以知兴替；以人为镜，可以知得失。”胡雪岩离我们渐行渐远，他所生活的那个年代也一去不复返，但是我们却可以通过对他经营的人生进行深入的探讨，挖掘其中蕴藏的智慧，为自己的人生点亮一盏智慧的灯。

目 录

第一章 成败不在天，而在远谋

谋事在人，成事也在人，我们虽然不能改变客观的环境，却能够通过自己的谋划，改变事情发展的轨迹，使事情朝着有利于自己的方向发展。一个人若想在纷繁复杂的环境中随心所欲地驾驭人生，逢凶化吉，遇难呈祥，就必须掌握谋略。谋略是一种智慧，是对事情的发生、发展进行前瞻性地规划，它将使你在激烈的竞争中立于不败之地，让成功在你的面前水到渠成。

- ★ 1. 心中有谋略，就没有办不成的事儿 / 2
- ★ 2. 心向着天，眼睛盯着地 / 5
- ★ 3. 放长线才能钓大鱼 / 7
- ★ 4. 生意做得越大，眼光越要放得远 / 9
- ★ 5. 运气往往是合理运筹的结果 / 11
- ★ 6. 未雨绸缪才能有备无患 / 14
- ★ 7. 吃得眼前亏，才能赚大钱 / 16
- ★ 8. 分清轻重缓急 / 18
- ★ 9. 摸清路数，才能点住穴位 / 20
- ★ 10. 长于使用连环手法 / 22
- ★ 11. 深谋远虑才能赢 / 25

第二章 整合各方的力量，网大了才好打鱼

无论你有多大的能力，都不可能凭借自己的能力随心所欲地办成每一件事，因为在纷繁复杂的社会关系面前，你所做的每一件事都会和其他的人产生联系，如果你不



能和他们搞好关系，他们就会成为巨大的阻力。所以，如果你想要办成大事，那就必须结好自己的人脉网络，整合各方面的力量，让你所筹划的每一种事情的每一个环节都有人相助，那么你就自然就没有办不成的事。

- ★ 1. 朝中有人好经商 / 28
- ★ 2. 花花轿儿人抬人 / 30
- ★ 3. 一举多得，多方交友 / 32
- ★ 4. 结识有学识的人，取长补短 / 35
- ★ 5. 懂得结交“大树”似的人物 / 37
- ★ 6. 结交洋商，广聚财源 / 39
- ★ 7. 对对手别急着赶尽杀绝 / 41
- ★ 8. 化干戈为玉帛，变敌人为朋友 / 43
- ★ 9. 女人也是好帮手——善借女人成大事 / 46
- ★ 10. 练就“空手道”，借钱做生意一本万利 / 48

第三章 想要得之，必先予之

“欲先取之，必先予之。”利益是合作的基础。当你想通过他人得到自己想要取得的利益的时候，就必须同时满足他人获取利益的需求。如果你想要与他人合作，想要得到他人的帮助，就必须首先满足他人的利益需求，这样对方才可能满足你的利益需求。通过互惠互利的合作方式，最终赢得双赢的结果，是成就大事的必由之路。

- ★ 1. 只有先让别人满意，才能开通自己的财路 / 52
- ★ 2. 人情远比银子贵，亏银子也要赚人情 / 54
- ★ 3. 想让马儿跑，就不能不让马儿吃草 / 57
- ★ 4. 与人方便，即是与己方便 / 59
- ★ 5. 送礼以投其所好为第一 / 61
- ★ 6. 给别人出路，就是为自己留后路 / 63
- ★ 7. 留下面子，拢住人心 / 65

第四章 逢源左右，圆融处世

《道德经》中说：“上善若水。”水之所以强大，是因为它能与万物融合。做人也



是这样，方是做人的脊梁，圆是处世的智慧，外圆内方才能圆融处世、左右逢源。一个人如果太过刚强，则会被众人所孤立；如果太过软弱，则会被众人所轻视。一个人只有刚柔并济，才能与每一个人都和平相处，才能得到众人的一致支持，犹如众星捧月，岂有不成大事之理！

-
- ★ 1. 对待官场人物，只能点到为止 / 70
 - ★ 2. 在真正的大人物面前，卖乖不如卖力 / 72
 - ★ 3. 前半夜想想自己，后半夜想想别人 / 74
 - ★ 4. 真诚待人也是一种投资 / 76
 - ★ 5. “恶人”叫别人去做 / 79
 - ★ 6. 收买人心不一定用钱 / 81
 - ★ 7. “饶人多条路，伤人添堵墙” / 83
 - ★ 8. 低调做事，不招忌妒 / 85
 - ★ 9. 真诚而恰到好处地赞美他人 / 87
 - ★ 10. 小聪明难以立足 / 90
 - ★ 11. 做事精明靠算计，不可硬碰硬 / 92

第五章 先赚名气，后取利益

利益与名气息息相关，对于生意人来说，求利是目的，赚名气则是手段。名气对于生意人来说是一种无形的资本，只有在有名气的前提下，生意才能做得红红火火。如果不懂得赚取名气，直接去做生意，即使是能够做成生意，也终难成气候。名气是一种厚积薄发的资本，只要你能够累积名气，将来必然会有源源不断的利益。

- ★ 1. 求利先求名，招牌要响亮 / 98
- ★ 2. 聪明的商人从不在宣传环节吝啬 / 100
- ★ 3. 做好门面的三大绝招 / 102
- ★ 4. 虚实并举，搞活市面 / 105
- ★ 5. 名气可以产生永恒的利润 / 107
- ★ 6. 信誉是生命，经商要有德 / 108
- ★ 7. 严把质量关，招牌才能挂得久 / 111
- ★ 8. 有口皆碑，就不怕生意做不大 / 113
- ★ 9. 做事要说一句算一句 / 115



第六章 先义后利，才能共赢长存

义利之争，古已有之。《论语》中说：“君子喻于义，小人喻于利。”君子总是将义气放在首位，而小人则汲汲于利益，最终能够成就大事者必然是君子，而非小人。对于生意人来说也是一样，做生意的时候不能将利益作为最高标准。如果一个生意人为了利益而不择手段，以牺牲“义”为代价去获取利益的话，长久下去，他必然会众叛亲离，成为众矢之的。

- ★ 1. 德行是一切的开始 / 118
- ★ 2. “烫手的钱”坚决不能沾 / 120
- ★ 3. 见利忘义，遭人唾弃 / 122
- ★ 4. 你做初一，我做十五 / 124
- ★ 5. 顺当做生意，有钱大家赚 / 126
- ★ 6. 共赢是合作关系的黏合剂 / 128
- ★ 7. 为富且仁是赚钱的根本 / 130
- ★ 8. 赚钱更要顾人情 / 132

第七章 知人善任，用对人，做好事

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”成就大事者，不仅需要自身具有超卓的能力，还必须拥有一批能够为自己做事的人。成功是建立在正确地识人、用人之上的。只要能够把真正的人才用到能够帮助我们的地方，就有可能取得辉煌的成就。深谙用人之道是每一个想要成就事业的人都必须具有的能力。

- ★ 1. 选才不拘一格 / 136
- ★ 2. 选择“遭人忌妒”的人才 / 138
- ★ 3. 识人当从细节出发 / 140
- ★ 4. 举贤避亲 / 141
- ★ 5. 用人之所长 / 143
- ★ 6. 将合适的人放在合适的位置上 / 145
- ★ 7. 放手让下属大胆地工作 / 147
- ★ 8. 赏罚分明，恩威并用 / 149
- ★ 9. 充分了解下属的意愿 / 151



- ★ 10. 用人也需疑人 / 153
- ★ 11. 该淘汰就要淘汰 / 155
- ★ 12. 大材大用, 小材小用 / 157

第八章 随势而变, 在灵活变通中求发展

人生总是在不断的波折中行进, 一帆风顺只是一种美好的祝愿。对于平庸的人来说, 波折是人生的绊脚石; 而对于优秀的人来说, 波折却是人生前进的踏板。优秀的人懂得随势而变, 顺应时势, 改变自己的发展方针, 将波折转化为有利于自己发展的驱动力, 经历每一次波折, 都能将自己的事业上升一大步。

- ★ 1. 善于变通, 万事不难 / 160
- ★ 2. 把握时局是头等大事 / 162
- ★ 3. 与其待时, 不如乘势而行 / 164
- ★ 4. 顺势、取势, 更要造势 / 166
- ★ 5. 机会转瞬即逝, 要善于发现和把握 / 168
- ★ 6. 以变应变, 才有出路 / 171
- ★ 7. 必要时以不变应万变 / 173

第九章 把握商机, 待时而动

机遇在人生发展中起着重要的作用。普通人总认为机遇可遇而不可求, 因而他们总是在等待机遇之中蹉跎岁月, 最终一事无成。而成就大事的人则认为机遇并非是不可求的, 他们总是能够透过纷繁复杂的局势, 找到能够推进事业发展的机遇; 在没有机遇的时候, 他们也能够利用对时势的把握, 创造出有利于自己的机遇。

- ★ 1. 机会属于先知先觉者 / 176
- ★ 2. 练就一双慧眼, 识别风险中的商机 / 178
- ★ 3. 把握变化中的商机 / 180
- ★ 4. 找对合作伙伴, 也就是找到了机遇 / 182
- ★ 5. 智者善抓机遇, 胜者创造机遇 / 185
- ★ 6. 非常时期做独门生意 / 187
- ★ 7. 眼观六路, 耳听八方 / 189

第十章 敢于冒险，富贵险中求

所谓“富贵险中求”，就是想要成就大事，就必须具有冒险的精神。世上做任何事情都是有风险的，只不过平庸的人所做的事情风险小而被人们忽视，而成就大事者所做的事情风险大而为人们所关注。如果你总是想着如何规避风险，那么必然会阻碍你前行的脚步，限制你人生的发展。只有看准时机，敢于冒险，敢于在万丈波涛中冲浪的人，才能够抵达成功的彼岸。

- ★ 1. 胜败取决于“敢”与“不敢” / 196
- ★ 2. 谨慎诚可贵，冒险价更高 / 198
- ★ 3. 勇敢决断，敢于冒险 / 200
- ★ 4. 风险投资，刀头舔血 / 203
- ★ 5. 沉得住气，才能险中求胜 / 205
- ★ 6. 冒险绝不等于铤而走险 / 207
- ★ 7. 不把所有的鸡蛋放在一个篮子里 / 209

第十一章 良好的心态是成就大事的精神力量

精神力量在成就事业的过程中发挥着重要的作用，没有精神力量的支撑，人们往往难以将自己的事业进行下去。良好的心态则是精神力量中最重要的一种，做大事的人必然一生惊险万状，充满波澜，如果没有良好的心态，恐怕任何人都难以坚持下去。在很多关键的时刻，良好的心态可以帮助你作出积极的决断，帮助你成功。

- ★ 1. 什么时候都要沉住气 / 214
- ★ 2. 尽量将得失心丢开 / 217
- ★ 3. 要有输得起的心态 / 219
- ★ 4. 谋大事须有自信心 / 222
- ★ 5. 当断则断，是做事成功的大智慧 / 224

第一章

成败不在天，而在远谋

谋事在人，成事也在人，我们虽然不能改变客观的环境，却能够通过自己的谋划，改变事情发展的轨迹，使事情朝着有利于自己的方向发展。一个人若想在纷繁复杂的环境中随心所欲地驾驭人生，逢凶化吉，遇难呈祥，就必须掌握谋略。谋略是一种智慧，是对事情的发生、发展进行前瞻性地规划，它将使你在激烈的竞争中立于不败之地，让成功在你的面前水到渠成。



★ 1. 心中有谋略，就没有办不成的事儿 ★

世上很多的事情看似千难万险，事实上却是各有其发展规律，但凡成功者都能够掌握其规律，对其整体进行全盘谋划，并按照谋划去做事。“世上无难事，只怕有心人。”对于“有心人”来说，世上的任何事情都可以通过自己的谋划、计算顺利地完成。

无论我们做什么事情都有一定的目的，为了达到这个目的，我们就必须对整件事情制订整体的计划，按照计划来实施，这比走一步看一步更容易达到我们的目的。《孙子兵法》说的“谋定而后动”就是这个理。

胡雪岩自幼家境贫寒，在那个讲究出身门第的年代里，似乎已经注定了他将一生贫寒的结局。但是胡雪岩凭借着自己的智慧、谋略，为自己开拓出了一条发达的道路。

胡雪岩的父亲早逝，未成年的他不得不去杭州城的“信和”钱庄当学徒。三年之后，胡雪岩成为了这家钱庄的伙计。胡雪岩是一个胸怀大志的人，他不甘心就这样过完自己的一生，但是以他的身份地位，想要改变现状简直是难如登天。胡雪岩清楚地知道，在当时的社会里，除非有位高权重的官员支持，否则不可能出人头地。但是他一个小小的钱庄伙计如何能与位高权重的官员结识呢？

精明的胡雪岩没有把眼睛放在那些红得发紫的官员身上，而是放在那



些自己有可能接触到的、有潜力的小官员身上，他知道只要能够在他们尚未发达时帮助他们一把，将来自己就有了依靠。于是他把目光锁定在王有龄身上。

王有龄出身宦宦世家，其父亲是浙江候补道，其父去世之后，他就一直客居杭州。出身宦宦世家的他此时虽然潦倒落魄，但是仍是高傲无比，所以旁人都不愿意答理他。胡雪岩认定王有龄将来有一天一定会发达，而他正是自己跻身上流社会的阶梯。于是胡雪岩就主动地接近他。

有一次，胡雪岩与王有龄喝酒的时候，王有龄提到他父亲在世的时候曾经给他捐过一个“盐大使”的职位，他想多花一点儿银子改捐一个七品知县。胡雪岩对此留心了，于是就问需要多少银子，王有龄说需要500两。

500两白银对胡雪岩这个钱庄的小伙计来说不是一个小数目，但是刚好他手里刚刚接到一笔款子，这笔款子是已经“倒账”的，对钱庄而言，已经认赔出账，所以对于胡雪岩来说，这是一笔意外之财。胡雪岩很想在这个时候帮助王有龄一把，把钱借给王有龄，但是这件事情如果被钱庄知道的话，他的饭碗就保不住了。在权衡利弊之后，胡雪岩决定赌一把，毅然决定借款给王有龄。绝望之际的王有龄没有想到胡雪岩这个钱庄的小伙计能够借这么多钱给自己，他感激涕零，表示他日飞黄腾达，一定报答胡雪岩的恩情。这正是胡雪岩期望的。

胡雪岩将这件事情坦白地告诉了钱庄的老板，结果被钱庄老板扫地出门，他失去了饭碗。

王有龄在进京的途中遇到了多年未曾往来的“总角之交”何桂清。何桂清少年得志，仕途通达，已经官至江苏学政。靠着何桂清的关系，王有龄在京城吏部顺利地“加捐”，后来又靠着何桂清的关系，得到了“海运局”坐办的肥缺。

发达之后的王有龄没有忘记胡雪岩，他几经周折终于在杭州找到了落魄的胡雪岩。从那以后，胡雪岩依靠王有龄这棵大树，自立门户，并且在官与商之间如鱼得水，游刃有余，开始走上了官商的通途。

世上有很多对于我们来说似乎是遥不可及的事情，但是这些看似遥不可及的事情并非是做不到，而是我们没有用心地去谋划。通往成功的路总是有很多，当我们以常人的眼光去看的时候，成功永远都不可能属于我



们；但是如果我们善于谋划，必然可以开拓出一条简单快捷的属于我们自己的成功之路。

胡雪岩从社会的最底层逐渐地走上上流社会并非是运气使然，而是他精心的策划造就的。在经商的这条路上，无论是策划开钱庄，还是做生丝生意，都不是他一时心血来潮的产物，而是他经过周密地谋划后才开始的。他曾经说过：“做生意要有长远的眼光，要吃一个，挟一个，看一个。”这就是他的成功之道。

商场如战场，甚至有时比战场还要残酷，尤其是胡雪岩所处的那个年代，在政治的强势干预下，生意的经营变得举步维艰。然而政治的干预也恰好给生意的发展指明了一条道路。胡雪岩以其独到的眼光洞察到了其中的奥秘，并顺应时局，不断地对自己的生意进行新的筹划，在商场开拓出一片属于自己的天地。

清朝开埠之后，与西方人的贸易逐渐增多，中国销往国外的货物以江南的丝和茶叶为主。当时的西方纺织业飞速发展，生丝的需求量激增，从上海外销的江南丝、绸在整个贸易当中占据了举足轻重的地位。史料记载，同治、光绪年间仅江苏镇江就以丝、绸“行销于北省以及欧、美、日本者，岁入数百万”。

胡雪岩在与杭州丝商谈生意时把握到了这一重要信息。杭州丝商告诉胡雪岩，有的商人把上万两的丝囤积起来，等价钱上涨时再卖给西方人，所赚极多。但是当时很多做这个生意的人都赔了个精光。

胡雪岩当然不会放过这样一个赚钱的机会，他没有莽撞地投资，而是在联合丝行、控制市场、垄断价格上进行了周密地计划，以降低风险。通过一系列的谋划，在与外商的斗智斗勇中，胡雪岩做成了第一笔洋庄生意，赚了18万两银子。从此以后，胡雪岩一发不可收拾。据《光绪实录》记载，“光墟所营以丝业为巨擘，走营出口，几乎垄断国际市场”。

人生永远掌握在自己的手里，如果我们事事顺从上天的安排，那么必然是庸庸碌碌地过完一生；如果我们肯多花点儿工夫，对自己的人生进行一番策划，那么必然可以为自己打造一个全新的生活。事实上，不只是人生，世上的任何事情都是可以进行策划的，任何事情的发生、发展都有其客观规律，只要我们能够把握这个规律，并结合自身的实际情况和周边的



环境，对事情的发展进行大胆的预测，对面临的困难进行准确的评估，就一定能够突破重重阻碍，完成想要完成的事情。

★ 2. 心向着天，眼睛盯着地 ★

哲学家王守仁说：“志不立，如无舵之舟、无御之马，飘荡奔逸，终亦何抵乎？志不立，天下无可成之事。”可见，立志是人生的头等大事，想要成就一番事业，首先要做的就是树立远大的志向，在志向的引导之下，才能不断地向前进步。一个人如果缺乏志向，就会失去前进的目标和动力，长此以往，人就会变得慵懒。自古以来，成就大事的人都是有远大志向的人。

一个人最终能否成功，就在于他是否能够坚持最初的志向。西楚霸王项羽年轻时志向便极为远大。一次，秦始皇出巡渡江时，项羽见其车马仪仗威风凛凛，便对项梁说：“彼可取而代也。”远大的志向极其重要，然而，如果一个人只沉浸于远大的志向，而忽略脚踏实地地做事，那也一样难以取得成功。所以，我们应该心向着青天，眼睛盯着地面，以志向为先导，以脚踏实地地为过程，才能最终实现自己的梦想。

胡雪岩的成功就是志向与实干的产物，当初胡雪岩在金华火腿店当伙计，在那里他第一次认识了银票这个东西，从此勾起了他的兴趣，他立志要进入钱庄。那个时候还年少的胡雪岩虽然并不知道自己的这个决定会改变自己的一生，但是他既然已经立志要进入钱庄，自然就往这方面努力。

胡雪岩打听到进入钱庄并不容易，不仅要字写得漂亮，还要算盘打得好，账算得快，这些要求对于没有上过几天学的胡雪岩来说是相当困难的。但是胡雪岩没有因此而放弃，他要实现自己的志向。于是胡雪岩暗暗地练习写字，学习算盘，练习心算。在金华火腿店的生意往来中，胡雪岩与很多钱庄的人有了接触，胡雪岩的心算能力被钱庄的人看在眼里。为了进一步考察胡雪岩的能力，钱庄的人让胡雪岩打一打算盘，记一记账，胡雪岩抓住这个机会，顺利地通过了钱庄的考验，进入了钱庄。



志向必须与行动相结合，如果没有切实的努力，即使志向再远大也是没有任何用处的。只有脚踏实地一步一步地向前走，才有可能最终实现自己的梦想。胡雪岩年少时的梦想并不远大，仅仅是做一个钱庄伙计，但是即使是这样一个小小的梦想，对于胡雪岩来说也是很困难的。对于这样的梦想，胡雪岩坚持了，他用自己不懈的努力换来了最后的成功。这种精神正是他以后成功的保障。

“心向着天”，并非告诉我们要好高骛远。在人生的不同阶段，我们的志向都要与现实状况相符合，只有这样，我们才有可能通过自己的努力，实现自己的志向。胡雪岩在年少的时候，并没有想过自己要成为一个钱庄的老板，更没有想过要成为富甲天下的生意人，他想的仅仅是进入钱庄做一个小伙计。正是因为这个志向实际而有实现的可能，胡雪岩才能够耐住性子坚持下去。事实上，“心向着天”是强调我们要始终向长远的地方看，向未来看，为自己订立一个目标。

“眼盯着地”是告诉我们，志向是要靠自己的努力来实现的，志向的实现不能一蹴而就，必须要一步一个脚印。年少时期的胡雪岩就明白了这个道理，当他想进入钱庄的时候，没有贸然地前去应聘，而是对自己进行提升，做好充足的准备，所以，他能够凭借自己的实力完成了自己最初的志向。

胡雪岩的志向远大，最重要的是他在每一个时期都能为自己量身定做确定一个切合实际的理想目标。当他成功地在钱庄站住脚之后，他慢慢地熟悉钱庄的经营，在这一段时间里，他确立了要拥有自己的钱庄的志向；当他成功地拥有自己的钱庄之后，他想着去做其他的生意……最后，胡雪岩完成了自己人生的最高成就。

每个人的远大志向都是由一个又一个的志向组成，人生也正是在这个过程中不断地得到升华的。在胡雪岩当钱庄伙计的时候，恐怕他从来没有想过自己能够成为最著名的“红顶商人”，但是随着他的志向的不断实现，他的理想也越来越远大，最终，那个曾经遥不可及的潜藏于内心深处的梦想得以实现。

我们可以并且应该拥有一个远大的理想，但是我们不能因为理想的遥不可及而却步，而放弃奋斗。因为实现理想是一个过程，在这个过程中，