

胡雪岩

胡雪岩／原典

【曾道／解译】

HUXUEYAN
CHENGSHITINGQI
SHERTAQU SHENGJUEZHAO

左看右察
移花接木
顺风行事
眼光犀利

投入所好
借鸡生蛋
戏法多变
打破常规

点透人心，需要看穿人心，把冷心『烧』成热心，这项功夫非一招一式所能为，而须尽全智才能做到。

乘势挺起

无势，则无力；无力，则难挺起！胡雪岩相信四大势，结果顶起他成就『红顶商人』的人势。

十二个取胜绝招



胡雪岩乘势挺起

十二个

取胜绝招

曾道【解译】

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩乘势挺起十二个取胜绝招/曾道解译. —北京:
中国致公出版社, 2002.9
ISBN 7-80179-074-X

I. 胡… II. 曾… III. 胡雪岩-商业经营-谋略
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 064636 号

胡雪岩乘势挺起十二个取胜绝招

解 译	曾 道
责任编辑	大 江
出版发行	中国致公出版社
地 址	北京市太平桥大街 4 号
电 话	66168543
邮 编	100034
经 销	全国新华书店
印 装	北京忠信诚胶印厂
开 本	850 × 1168 1/32
印 张	15
字 数	38 千字
版 次	2002 年 10 月第一版
印 次	2002 年 10 月北京第一次印刷
书 号	ISBN 7-80179-074-X/K·006
定 价	26.80 元

致公版图书印、装错误,工厂负责退换。

前 言

中国古代的大商人——胡雪岩，既为现代生意人所熟悉，也为许多关心生意的人所了解。大家不禁叹曰：“古代神州竟有如此商人，可谓奇矣。”“胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。”这是左宗棠在奏折中的一句话。奇，有“独特”、“特别”、“罕见”、“与众不同”、“重要”之意。这个“奇”字纵览了胡雪岩之一生，真实、贴切地反映了胡雪岩之特点。真可谓概括之精妙。胡雪岩的一生的确是极为奇特复杂的一生，他是我国封建社会商人经营、发达的浓缩，更兼终结了旧式的传统商人，开启了中国新式商人的先路。所以，鲁迅先生称他为“中国封建社会的最后一位商人”。“最后”有三层含义：一是“集大成者”；二是“承前启后”；三是“不再出现”。这一定位恰恰又体现了胡雪岩在商业史上的地位的特殊性，这又是一“奇”。

胡雪岩确实“奇”，而且他身上的“奇”非一般人所能及也。胡雪岩起初也是个小伙计，但他却有立志要做第一流人物的胸襟。他虽然手拨算盘珠，心却在天下大商势，此等人真了不得啊！他懂得用什么方法敲开门，又懂得什么可作垫脚石，还懂得可拿什么赢得天下人心。这三个“什么”看起来很简单，可真要做起来确实很难，但胡雪岩不怕难，因为他完全懂

得在晚清社会中“势”的力量，所以他能乘势挺起，戴上“红顶商人”的桂冠。

在胡雪岩看来，势有三、四种，如人势、商势、局势等等，他的名言是“有势就有利”。看样子，“势”是为利服务的。笼统地说来，胡雪岩乘势挺起的方法有很多，但不外乎“察势”、“造势”、“顺势”三大精要。所谓察势，即从无戏中看出戏来；所谓造势，即打出响亮招牌；所谓顺势，即与时局相吻合。一个“势”字，能点活胡雪岩的生意经，更主要的是点活了他的人生。其中的奥妙，非此所能尽也，须在书中体验。但我们可以简单地把胡雪岩乘势挺起的取胜绝招表述如下，以求醒目：

挺起：吃苦当吃补，白手创业——胡雪岩虽初为一个小伙计，但他立志要成为大人物，干出一番自己的事业。因此他找到了自己的立足点，欲与人试比高。其实在没有成功之前，人人都是“小伙计”，但必须有大人物的心态，才能有所作为。这样心态即为：“宁为鸡首，不为牛后。”

胆略：紧盯商机，出手神速——胡雪岩是一个有胆识的人，他相信自己只要抓紧商机，出手神速，就能成为经营状元。他善于捕捉机遇，在机遇中寻找财富。这就叫胆略。很多人做不成生意，就是缺这点本事。假如你能体会胡雪岩捕捉机遇的功夫，那么你就有了盼头。

套路：乘势猛扑，攻守灵活——胡雪岩经商先从磨练眼光开始，用精明的眼光去度势、去知情。他不像一般小商贩那样怕这怕那，而是判断时局之后，就想办法把生意做活络。这样就决定了他乘势狠扑、攻守灵活的经商套路。

扬名：巧做场面，打造一流品牌——胡雪岩的“招牌法”

就是讲名气、讲市面，并以此为两大旗帜，精心策划，终于从无到有、从小到大，打出了自己的金字招牌。在这方面，胡雪岩确实是行家里手，体现出大商人的气魄。

老练：烂熟商经，明暗有别——胡雪岩在经商过程中，对商经非常烂熟，深晓明暗，既知“顺风行事”，也懂“逆风行进”。他告诫自己经商不要为钱所累，办事应当善始善终，而且还要有防人之心。有了这几点，一个人迟早会做大生意的。

算计：巧妙盘点，财源滚滚——胡雪岩的挣钱经验是：只有巧妙盘点，才能财源滚滚。他最为得意的办法是“钱眼里荡秋千”、“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮”，这些土道理都是真道理，都是经商之智。

广交：三教九流，为我所用——胡雪岩认为“三教九流，为我所用”是最明智的选择助手的原则。他特别强调一帮人做事的准则是：一要齐心，二要改错，三要胆识。的确，用好几个关键人，一定会让你受益匪浅——获得财富。人才是财富的资本。

清楚：情义摆两边，利字放中间——胡雪岩把握情义的方法是照规矩办事！也许，他惯于打朋友这张牌，明白哪种人是真正对手。在他看来，“联合朋友”是必须遵循的经商手段。有很多人都是夸夸其谈朋友的力量，可一碰到具体问题就发傻。请你留意胡雪岩的“联合朋友”之术。

心明：打量四周，悄然生财——胡雪岩是一个明明白白的人，他知道人际关系的巨大作用。他总能看透人心，善于把冷灶烧热，这项功夫非一招一式所能成，而是尽其全智才能做到。也许，经商时需要相信一点：“功夫在诗外！”

交叉：性情中人，情为商用——胡雪岩一生潇洒，无拘无束，女人不仅是他生活的一个重要部分，也是促成他不断走向成功的潜在因素，让我们翻开胡氏辉煌背后那最隐秘的一页。

方圆：训练个性，图谋一生大事——胡雪岩在经商过程中始终注意培养个性，既有敢闯的一面也有沉思的一面，既有外圆内方，也有迎人所好，这些都是胡雪岩的性格的多面性。在这里，我们应当好好地培养经商个性，并以此获得大的发挥。

大成：为人做事，洋为中用——胡雪岩眼光开阔，知道山外有山，人外有人，他希望做好人，做大事，为此他用自己的才智和毅力打开了人生大局面。在这一点上，不是一般的小生意人所能为，而是大生意人的眼光和举动，很多人只顾自己赚钱，不计别人生死，就是不知道社会效益，无怪乎被人识为真正的群小儿。

这样看来，胡雪岩确实是乘势高手，因为“势”对他来说，无处不在，无处不有。一个生意人如果能像胡雪岩这样察势、造势、顺势，必为大商人。这也是我们进一步探讨胡雪岩的用意所在！

目 录

一、挺起：吃苦当吃补，白手创业

你是一棵大树，还是一棵小草，关键要看胸中
有无志向。志向就是立足点。人生不能没有立足
点，否则永远挺拔不起来。什么是立足点？就是你
人生的突破点。胡雪岩虽初为一个小伙计，但他立
志要成为大人物，干出一番自己的事业。因此他找
到了自己的立足点，欲与人试比高。其实在没有成
功之前，人人都是“小伙计”，但必须有大人物的
心态，才能有所作为。这样心态即为：“宁为鸡首，
不为牛后。”

- 01. 没有心志，必定一无所获 (3)
- 02. 苦尽甘来，人间无情天有情 (8)
- 03. 宁为鸡首，不为牛后 (13)

04. 胆识过人，气吞山河 (16)
05. 敢担风险，刀头舔血 (20)

二、胆略：紧盯商机，出手神速

大师和庸才最大的区别是爱自己的本行。三百六十五行，行行出状元。有些人干着这行，想着那行，因此难以出人头地。胡雪岩是一个有胆识的人，他相信自己只要抓紧商机，出手神速，就能成为经营状元。他善于捕捉机遇，在机遇中寻找财富。这就叫胆略。很多人做不成生意，就是缺这点本事。假如你能体会胡雪岩捕捉机遇的功夫，那么你就有了盼头。

06. 机遇是靠大家双手捧出来的 (25)
07. 把握时事大局 (28)
08. 最好的机遇只有一次 (35)
09. 想到就干，神速出击 (38)
10. 造势不如乘势 (41)
11. 明察秋毫，寻求机缘 (44)
12. 时易人亦变 (48)
13. 懂得机变与权变之理 (58)

三、套路：乘势猛扑，攻守灵活

干什么事都有套路，例如下棋、踢足球都是这样，经商更有套路，只不过各种套路藏在经商者的心中罢了。胡雪岩经商先从磨练眼光开始，用精明的眼光去度势、去知情。他不像一般小商贩那样怕这怕那，而是判断时局之后，就想办法把生意做活络。这样就决定了他乘势狠扑、攻守灵活的经商套路。

- | | |
|-----------------------|------|
| 14. 最要紧的是眼光 | (65) |
| 15. 一定要看得远 | (69) |
| 16. 盘算整个局势 | (72) |
| 17. 看到别人看不到的东西 | (75) |
| 18. 生意一定要做得活络 | (78) |
| 19. 善于到处发现财源 | (82) |
| 20. 势利，势利，有势就有利 | (86) |

四、扬名：巧做场面，打造一流品牌

经商不能光靠嘴上的功力，到处吆喝，而是要有自己一块响亮的牌子。当然这块牌子足以对人有吸引力！胡雪岩的“招牌法”就是讲名气、讲市面，并以此为两大旗帜，精心策划，终于从无到有、从小到大，打出了自己的金字招牌。在这方面，胡雪岩确实是行家里手，体现出大商人的气魄。

- 21. 名气就是银子 (95)
- 22. 打码头，扩地盘 (98)
- 23. 把市面做大 (107)
- 24. 打造金字招牌 (111)
- 25. 宜址、精修、巧陈 (115)
- 26. 场面越大越好 (121)
- 27. 市面平静才会兴旺 (124)
- 28. 市面要“哄”才起得来 (131)

五、老练：烂熟商经，明暗有别

一个人必须对自己要做的事情达到烂熟于心的地步，才能大有作为。否则就会磕磕绊绊，到处都会有闪失。胡雪岩在经商过程中，对商经非常烂熟，深晓明明暗暗，既知“顺风行事”，也懂“逆风行进”。他告诫自己经商不要为钱所累，办事应当善始善终，而且还要有防人之心。有了这几点，一个人迟早会做大生意的。

- | | |
|-----------------------|-------|
| 29. 顺风好行船 | (137) |
| 30. 采办务真，修制务精 | (144) |
| 31. 不为物所役 | (152) |
| 32. 善始又善终 | (156) |
| 33. 牙齿当黄金 | (159) |
| 34. 留下交情就是留下出路 | (162) |
| 35. 站到对方的立场上想问题 | (178) |
| 36. 防人之心不可无 | (181) |

六、算计：巧妙盘点，财源滚滚

挣钱既是一件痛苦的事，也是一件愉快的事，特别当你一个人点大把钞票时，激动的心都快要跳出来了。胡雪岩的挣钱经验是：只有巧妙盘点，才能财源滚滚。他最为得意的办法是“钱眼里荡秋千”、“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮”，这些土道理都是真道理，都是经商之智。

- 37. 移花接木，借鸡生蛋 (187)
- 38. 钱眼里荡秋千 (190)
- 39. 换一种秋千的“荡”法 (193)
- 40. 八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮 (196)
- 41. 一投降就听人摆布 (199)
- 42. 生意要做得既诚实又热闹 (205)

七、广交：三教九流，为我所用

做生意不是一个人的事，需要有“助手”，没有“助手”，你充其量只能赚点小钱。胡雪岩认为“三教九流，为我所用”是最明智的选择助手的原则。他特别强调一帮人做事的准则是：一要齐心，二要改错，三要胆识。的确，用好几个关键人，一定会让你受益匪浅——获得财富。人才是财富的资本。

- 43. 花花轿子人人抬 (211)
- 44. 一要齐心，二要人缘 (215)
- 45. 该相信的就相信 (231)
- 46. 关键是要靠得住 (234)
- 47. 要有个肯用人的好名声 (237)
- 48. 允许仓促犯错误 (241)

八、清楚：情义摆两边，利字放中间

商人如何面临情义的考验？的确，情义能让人吃亏，但不讲情义，自己又吃亏，胡雪岩把握情义的方法是照规矩办事！也许，他惯于打朋友这张牌，明白哪种人是真正的对手。在他看来，“联合朋友”是必须遵循的经商手段。有很多人都是夸夸其谈朋友的力量，可一碰到具体问题就发傻。请你留意胡雪岩的“联合朋友”之术。

- 49. 办事一定要照规矩来 (247)
- 50. 给人一活路，给己一财路 (250)
- 51. 学会当众拥抱敌人 (253)
- 52. 钱财账背后的“人情” (259)
- 53. 是同行就是朋友 (265)
- 54. 绝不去抢同行的饭碗 (269)
- 55. 联合虾米去吃大鱼 (274)

九、心明：打量四周，悄然生财

经营人际关系是一门学问，尤其是经营特殊的人际关系，更需要心明眼亮。胡雪岩是一个明明白白的人，他知道人际关系的巨大作用。他总能看透人心，善于把冷灶烧热，这项功夫非一招一式所能成，而是尽其全智才能做到。也许，经商时需要相信一点：“功夫在诗外！”

- 56. 深悟用权要诀 (283)
- 57. 给有用的人投资 (287)
- 58. 善于登上新台阶 (294)
- 59. 一定要看透人心 (301)
- 60. 左看右察，见风使舵 (306)
- 61. 精于把冷灶烧热 (310)

十、交叉：性情中人，情为商用

一个不断追求成功、追求卓越的人，必然是一个精力充沛、欲无止境的人。如何正确对待事业之外的另一个世界——感情？是每一个执著于事业的商人都必须处理好的问题。有非常重要的用人之道，有人性是对男人而言的；有人情，是对女人而言的。胡雪岩一生潇洒，无拘无束，女人不仅是他的生活的一个重要部分，也是促成他不断走向成功的潜在因素，让我们翻开胡氏辉煌背后那最隐秘的一页。

- 62. 女人可以作为好帮手 (317)
- 63. 发现成功的资本 (324)
- 64. 为胡家迎回压寨夫人 (331)
- 65. 女人是生意的筹码 (336)
- 66. 为花还需绿叶扶 (343)
- 67. 亲疏要有分寸 (345)