

三分生意 七分做人

龙柒◎主编

胡雪岩的24堂处世课

商场上颠扑不破的真理：

天时不如地利，地利不如人和！

做生意就是做人，不可不讲道德也不可只讲道德，如何拿捏其中的分寸，就是大商人与普通人之间的差别。

胡雪岩之所以能成为一名成功的大商人，首先是因为他是一位人际艺术大师。



金城出版社
GOLD WALL PRESS

三分生意 七分做人

龙柒◎主编

胡雪岩的24堂处世课



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

三分生意七分做人:胡雪岩的24堂处世课/龙柒主编. —北京:金城出版社,
2011.9

ISBN 978-7-5155-0086-7

I. ①三… II. ①龙… III. ①胡雪岩(1823~1885)—人生哲学—通俗读物
IV. ①K825.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第170554号

Copyright© 2011 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有,未经许可,严禁任何方式使用。

三分生意七分做人：胡雪岩的24堂处世课

主 编 龙 柒

责任编辑 雷燕青

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 16.5

字 数 180千字

版 次 2011年12月第1版 2011年12月第1次印刷

印 刷 北京雁林吉兆印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-5155-0086-7

定 价 32.00元

出版发行 **金城出版社**北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250838

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501



前言

做事要学胡雪岩

民谚称：“经商要学胡雪岩，当官要学曾国藩。”一代红顶商人胡雪岩在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“商圣”陶朱公范蠡相媲美，因此后人誉胡为“亚商圣”。作为中国晚清第一大豪商，胡雪岩是我国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人；第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马的人。胡雪岩是我国封建社会商人经营、发迹史的浓缩，更兼终结了旧式商人的经营传统，开启了新式商人经营模式的先河。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”；二是“承前启后”；三是“不再出现”。

那么，这位红极一时的“红顶商人”，究竟有什么样的成大事的门道，能够财气、人气双丰收，辉煌数十年而声誉愈隆呢？

关于他的身世，以及他那充满传奇色彩的奋斗发家史，已有太多的文字资料予以记述。通过这些文字，人们对胡雪岩已有了较多的认识和了解。然而，这些堆积式的表面资料，所呈现的只是一个平面的“胡雪岩”。至于他自身所蕴含的更深层次的魅力和能量，人们的认识恐怕还只能处于浅薄甚至猜测阶段。

诚然，一个人的成功绝不是偶然的。胡雪岩本是钱庄一个普通的小伙计，但他善于借势而起，且触类旁通，运筹帷幄，于商界游刃有余，竟然赤手空拳开辟了自己的一方天地。当然，其中的门道也不是秘而不宣的。纵观胡雪岩的发迹史，我们发现不外乎可以归纳为十一个方面：

造名造势，因人成事——这是一条屡试不爽的成功招法。尤其是在谋事之初，由于实力有限，必须要依附于其他外界的力量，当然“用兵之妙，存乎一心”，具体如何操作还要因时因势而定。

富贵险中求——冒险并不意味着蛮干，还必须具备超人的智慧，在审

时度势中，寻找成大事的契机。因此，对于智勇双全的人来说，前途越是艰险无比，越要勇往直前。

敏感的生意经——机遇始终是可遇而不可求的。因此，当机遇来临之时，能否以鹰隼一样精准的眼光捕捉到机遇，也是一个人能否成大事的关键所在。

做事要会算计——算计不是阴谋，算计只是做事时所需要的技巧，是人们为达到成功所采取的正当手段。算计使我们更具魅力，在任何环境中都能做到潇洒自如、游刃有余。

注重关系网——在生意场上，金钱、利润无疑是放在第一位的。但怎样处理朋友和利益两者的关系，亦是一门相当高超的学问，欲成就一番大事业的，则必须掌握这门学问。

做事有原则——做事情一定要讲原则，也就是说什么事该做，什么事不该做，自己心里要有数。如果违背了做事的原则，你有可能会一时受益，但最终的结果只能是害人又害己。

做事要快——我们面临的世界，是一个充满变数并且竞争非常激烈的世界。因此，速度很可能成为决定成功和失败的关键。

灵活变通——变通是一种方法，是一种策略，更是一种艺术。记住：规矩是死的，人是活的，变通者是成功的，这是成功人士的经验之谈。

做事先做人——做人有差距，做事当然会有不同的后果。在智力大体相当的情况下，如何行动，如何去把握自己做人的原则就成就了不同的人生局面。

勇于创新——“鲜”人一步，掌握主动权。人生最值得的投资就是更新自己。每一个新的自己都预示着一种新的成功。想成为永远走在别人前面的人，就要有穿过迷雾看到别人没有看到的远景的长远目光，要有在贫瘠土地上挖掘财富的本领。不做别人的追随者而做自己命运的主宰者，抓住每一个创造的机会，让自己变得更有力量。

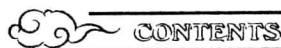
励精图治——所有类似“勤”为制胜法宝的故事阐释的道理只有一个：在成功的路上，除了勤奋之外是没有捷径可走的。想成为成功者，首先要学会懂得“珍惜”和“奋斗”的含义，勤勤恳恳，兢兢业业，为事业而努力不懈。

当然门道是有径可循的，但运用起来却是变化无穷，这就需要一个人

的天赋和领悟能力了，只有做到触类旁通，由此及彼，不依固定的模式，根据环境的变化以求自身相应的变化，像溪中水无形，空中气无态，天上云无状。只有这样，才能更好地适合当今社会的发展，更快地融入所在的环境，更强地展现自己的为人处世的魅力。

由于胡雪岩生活的时代离我们相距甚远，再加上封建时代的局限性，其成大事的门道也并不是可以完全照搬。所以就需要我们懂得审时度势，取其精华，去其糟粕，批判地继承其成大事的智慧，才可能发挥得更加得心应手，成就我们自己的期待和梦想。

目录



■ 机遇敏时现——以亏引赚,化危为机

成大事一定要敏感,因为只有敏感的人才能始终站在前沿,才能把握好机遇。许多人总是抱怨自己没有成大事的机遇,但抱怨归抱怨,机遇始终是可遇而不可求的。因此,当机遇来临之时,能否以鹰隼一样精准的眼光捕捉到,是一个人能否成大事的关键所在。

◎ 第一堂课 ◎

- 保持敏感的视觉和听觉,将一切信息为我所用 3
- 不是缺少商机,而是缺少发现 4
- 机遇择时择地而来,人要应时应地捕获 7
- 想做、肯做,再去做,不受磨难不成佛 8

◎ 第二堂课 ◎

- 客流就是机遇——“宜址、精修、巧陈”之妙 11
- 精准预测,抢占先机 14
- 善用困难,化“危”为“机” 16
- 在机遇面前,吃亏也能占便宜 18

■ 变术存商机——以变应变,巧牵牛鼻

每个人都希望自己的事业能够一帆风顺,不愿看到出现什么变数,害怕由此引来的失败。但是,世事是变幻无常的,纵观那些已经取得成功的人,



他们在通往成功的路途中,都懂得适时地灵活变通。变通是一种方法,是一种策略,更是一种艺术。记住:规矩是死的,人是活的,变通者得成功,这是成功人士的经验之谈。

◎第三堂课◎

审时度势,善听弦外音	23
活络经商,巧打“擦边球”	25
截断对手出路,巧牵牛鼻	27
经营无息币,行计然之策	28

◎第四堂课◎

别做环境的奴隶	30
以变应变,才有出路	33
以变应万变,个性不容变	35
灵通应变,维护大秩序	36

■ 快方能占先——兵贵神速,先发制人

我们生活的世界,是一个充满变数并且竞争非常激烈的世界。因此,速度很可能成为决定成功或失败的关键。留心观察那些成大事者,无不是深谋善断,雷厉风行之人。他们深知先下手为强,后下手遭殃之理,所以往往是想到就做,从不落于人后,也只有这样做事才能真正成功。因此,欲成大事行动一定要迅速。

◎第五堂课◎

知识经验和时机是果断的前提	43
借刀吓人,再留人以成己之美	45
攻敌漏洞,一箭三雕	48
雷厉风行,当断则断	53

◎第六堂课◎

兵贵神速,果断出击	55
-----------------	----

依靠实力,先发制人	57
抓住要害,当机立断	59

■ 名利借中来——练就空手道,借势举宏业

胡雪岩善“借”。因为他清楚一个人的智识才华再丰富,也无法弥补能力的有限。巨大的成功都是借力的结果,唯有会借者、善借者才能赢。借的手法不一而足,可以借人、借势、借名气……只要开动脑筋,用心挖掘,即使“空手”也能套住“白狼”。

◎第七堂课◎

锁定官商之途,挥金结识权贵	65
官商民洋四众势力,层层投靠才能逢源	69
空手套白狼,无本赢万利	72
借别人的“鸡”,生自己的“蛋”	74

◎第八堂课◎

先扶植靠山,再经营自己	76
好风凭借力,官友值万金	81
从负债经营入手,以信誉赢第一桶金	83
审时度势,超前判断	85
女人多后援,更可攻前锋	87

■ 勤做不傻做——精而不诈,多想多看

这个世界上,没有一个天才是与生俱来的。每一个成功者的背后都有一串让人为之激动的故事。这些故事阐释的道理只有一个:在成功的路上,除了勤奋之外是没有捷径可走的。想成为成功者,首先要学会懂得“珍惜”和“奋斗”的含义,勤勤恳恳,兢兢业业,为事业而努力不懈。



◎第九堂课◎

踏实做事,志在长远	93
多想多看多做必成大事	94
勤做不傻做,懂得机变	96
精而不诈,观政经商两不误	98

◎第十堂课◎

自立门户,勤有所得	102
做人做事,信用第一	104
处事分轻重,行事不优柔	106
多走动多联手,做活生意	108

■ 做事先做人——亦方亦圆,刚柔并济

做事必先做人已是公论。正如比尔·盖茨所说:“一个人做事有多大成就,说到底取决于他如何做人。”做人有差距,做事当然会有不同的结果。在智力大体相当的情况下,如何行动,如何去把握自己做人的原则,这成为不同人生选择的关键。胡雪岩是一个做事的能人,更是做人的高手,其做人的原则也是值得我们借鉴的。

◎第十一堂课◎

一眼看透人心,直指人心底牌	113
送礼送到家,礼多人不怪	114
说话要投其所好,往对方脸上贴金	117
善于推销自己,维护无形财富	121
害人之心不可有,防人之心不可无	123

◎第十二堂课◎

富不忘本,求市场平静	125
学会爱你的敌人	127
亦方亦圆,刚柔皆施	128
维人一条路,伤人一堵墙	131

■ 富贵险中求——险中有夷，危中有利

成大事比拼的不仅是智力，还包括气魄和胆识。因为在做事的过程中，任何人都不能一帆风顺，各种各样的败局、困局、难局都在等着你，要想有所突破，就一定要具备过人的胆识。但是，冒险并不意味着蛮干，还必须具备超人的智慧，在审时度势中，寻找成大事的契机。因此，对于智勇双全的人来说，前途越是艰险无比，越要勇往直前。

◎第十三堂课◎

- 有意识地培养胆识，在细胞中注入激情 137
- 长短线投资结合，风物长宜放远量 138
- 冒险但不冒无畏的风险 139

◎第十四堂课◎

- 保住还没裂开的地方 141
- 接受风险融资，压力变效益 143
- 洞悉时局，功自诚心，利从义来 145
- 越在危险时，越要守信用 148
- 囤货需沉住气，净值最大再抛出 149

■ 人脉义为先——情能制胜，义可添翼

“在家靠父母，出门靠朋友”。有了朋友的帮忙，事事顺利，没有朋友，举步维艰。但是如何交到有益的朋友呢？这是个很重要的问题。在生意场上，金钱、利润无疑是放在第一位的。但怎样处理朋友和利益两者的关系，亦是一门相当高超的学问，欲成就一番大事业的，则必须掌握这门学问。

◎第十五堂课◎

- 主动亲朋，化敌为友 155



商场谋近利,做人求远交	158
雪中送炭,仗义相助	160
人脉即财脉——情义是关键	162
宽恕慷慨,情能制胜	166

◎第十六堂课◎

人才乃事业之根本,考察人才有妙招	168
交人贵交心,交心得死士	169
情感管理:巧用属下的智慧	173
不惜忍痛割爱,下放“人情债”	175

■ 有为有不为——亦正亦邪,内外兼修

背景、银子、经验、平台,所有这些固然是一个人成功的利好条件,但却并非绝对资本。外在的一穷二白并不可怕,可怕的是思想和内心的贫瘠,尤其是立世准则、谋事技巧的长期缺失。世间有些事可以“亦此亦波”,而有些事却只能“非此即波”。象棋中有“弃子取势”,“弃”正是为了“取”。放弃并不见得是不能干好这件事,而是为了更好地干那件事。所谓“无所不能,有所不为”,说来容易,但要恰到好处还真得长期修炼。

◎第十七堂课◎

放长线方能钓大鱼	181
人情像银行账户,需时时“储蓄”	182
不以爱财为耻,但必惩无道取财之人	185
丢卒保车,懂得选择放弃	188

◎第十八堂课◎

名与利,名为先	192
磨炼定力,善驭时机	193
必要时也得“诈一诈”	195
做奇人,办奇事为最高境界	197

■ 开源占先机——不拘一格,因势取利

人生最值得的投资就是更新自己。每一个新的自己都预示着一一种新的成功。想成为永远走在别人前面的人,就要有穿过迷雾看到别人没有看到的远景的锐利目光,要有在贫瘠土地上挖掘财富的本领。不做别人的追随者而做自己命运的主宰者,抓住每一个创造的机会,让自己变得更有力量。

◎第十九堂课◎

凡事总要超出别人一截	201
有变有通,万事不难	202
贵出如粪土,贱取如珠玉	207
眼光看多远,生意就能做多大	209

◎第二十堂课◎

站直别趴下,输了还能赚	211
新由心生,巧由心生	213
思路决定出路	216

■ 胜算谋后定——三思后行,张弛有道

做事会算计是成功的保证。不会算计的人,一定是做到哪儿算哪儿,成败全凭自己的运气,很容易功败垂成。因此,做事一定要有一个运筹、谋划和权变的过程,这个过程通俗地讲就是算计。算计并不是阴谋,只是做事所需要的技巧,是人们为达到成功所采取的正当手段。算计使我们更具魅力,在任何环境中都能做到潇洒自如、游刃有余。

◎第二十一堂课◎

办事要有胜算,切忌盲目	221
万事讲原则,亲疏之间有分寸	222
以退为进,无为而有为	224



◎第二十二堂课◎

- 以柔克刚,斗勇不如斗智 226
- 巧算账,更要算大账 228
- 未雨绸缪,思想行动都要防患 230

■一诺值千金——真不二价,重在双赢

做事情一定要讲原则,如果违背了做事的原则,你有可能舍一时受益,但最终的结果只能是害人又害己。胡雪岩就深谙这其中的利害关系,他“绝不拿烫手的钱”,更重视承诺,这是他“一生要做本分生意”的自我约束,也是值得我们借鉴的地方。

◎第二十三堂课◎

- 采办务真,不以劣品巧取厚利 235
- 不轻许承诺,一诺就要值千金 237
- 激化矛盾,败事有余 239

◎第二十四堂课◎

- 杜绝后患,人和为贵 241
- 突破“零和”规则,打造双赢结果 243
- 真不二价,口碑就是最好的广告 245
- 信誉是生命,经商要有德 247

机遇敏时现



——以亏引赚，化危为机



成大事一定要敏感，因为只有敏感的人才能始终站在前沿，才能把握好机遇。许多人总是抱怨自己没有成大事的机遇，但抱怨归抱怨，机遇始终是可遇而不可求的。因此，当机遇来临之时，能否以鹰隼一样精准的眼光捕捉到机遇，也是一个人能否成大事的关键所在。



第一堂课



■保持敏感的视觉和听觉，将一切信息为我所用■

社会上的每一项活动，报刊上的每一篇文章，人际中的每一次交往，生活中的每一次转折，工作上的每一次得失，都可能是一次选择，一次机遇，是一次引导你走向成功的契机。

如果说创造机遇的关键靠统筹全局的眼光和能力的话，那么抓住机遇的关键则要靠敏锐的眼光和反应速度，靠非凡的手腕牢牢抓住机会，靠自己的聪明智慧、商业实力，把一个个遇到的或被发现的商业机会，经营成一个个实实在在的财源。因此，胡雪岩才说：“做生意要有机会，更要靠过硬的本事。”

有一次，胡雪岩为生丝生意逗留上海，这天他到裕记丝栈处理生意上的事务，顺便在丝栈客房小歇。他躺在客房的藤椅上，本想静静地考虑一下自己生意上的事情，但却无意中听到了隔壁房中两个人一段关于上海地产的谈话。

这两个人对于洋场情况及上海地产开发方式都相当熟悉，他们谈到洋人的城市开发方式与中国人极不相同，中国人常常是先开发市面再行修路，市面起来了，走的人多了，便有了路。但以这种方式进行市面开发，有一个很大的弱点，往往等到要修筑道路，扩充市面的时候，自然形成的道路两旁已经被市场摊贩挤占，无法扩展。而洋人的办法是先开路，有了路便有人到，市面自然就起来了。如今上海的市面开发就是这种办法。在谈到上面的情况之后，其中一人说道：“照上海滩目前的情形看，大马路，二马路，这样开下去，南北方面的热闹是看得到的，其实，向西一带，更有可为。眼光远的，趁这时候，不管它苇荡、水田，尽量买下来，等洋人的路一开到那里，乖乖，还不是坐在家里发大财。”