

一部广树人脉深通财路的经商智慧书

胡雪岩绝对当得起「神奇」二字。他生逢乱世，经历坎坷，借势而起，行走于官商两道，存活于乱世之中，却能如鱼得水，左右逢源。虽混迹于商界间，仍不失豪侠之慨。积亿万家私，仍不忘初心忧天下。虽郁郁而终，却得百世芳名。大丈夫如此，夫复何求？

胡雪岩

那套本事



从打造金字招牌到升官借势、平步青云，
从结交三教九流到合利取信、「经营人心」，从钱庄老板到经营药店当铺、
富甲天下，除了运气，胡雪岩更多靠的是心智与谋略。

谭晓明◎编著

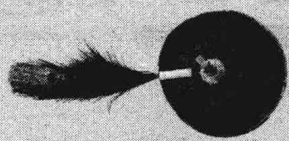
中国华侨出版社

一部广树人脉深通财路的经商智慧书

胡雪岩

那套本事

从打造金字招牌到升官借势、平步青云，
从结交三教九流到合利取信、「经营人心」，
从钱庄老板到经营药店当铺、
富甲天下，除了运气，胡雪岩更靠的是心智与谋略。



谭晓明◎编著

中国华侨出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩那套本事 / 谭晓明编著. —北京: 中国华侨出版社,
2012. 11
ISBN 978 - 7 - 5113 - 2879 - 3

I. ①胡… II. ①谭… III. ①胡雪岩 (1823 ~ 1885) - 人生哲学
- 通俗读物②胡雪岩 (1823 ~ 1885) - 商业经营 - 通俗读物
IV. ①K825. 3 - 49②F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 207528 号

● 胡雪岩那套本事

编 著/谭晓明
责任编辑/文 箏
封面设计/智杰轩图书
经 销/新华书店
开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 220 千字
印 刷/北京溢漾印刷有限公司
版 次/2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷
书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 2879 - 3
定 价/32.00 元

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言



行奸商之道，或可赚得一时利益，却抹不去一世骂名；以诡诈做人，虽一时得逞，终难免众叛亲离！纵观红顶商人胡雪岩的一生，可以说一直在遵循着这样一个原则——“先做人，后做事”。

试看古今中外那些成功者，无不具有非凡的人格魅力，而这魅力正源自于他们的智慧与修养。胡雪岩出身微贱，自幼与诗书无甚渊源。他行事靠谋、挥金如土、妻妾如云，自然不能以孔子口中的君子为其定义，但其独特的人格魅力确实不在任何“君子”之下。故世人称“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”。在中国近代史上，以商人出身，却能政商两兼顾，官达二品，富甲天下者，恐怕唯胡光墉一人而已。

乃至时至今日，商界之人仍对其顶礼膜拜，常吟叹：“为政必看曾国藩，经商必读胡雪岩！”其生前死后，殊荣如一，委实奇哉！

奇，有“独特”、“罕见”、“与众不同”之意。这个“奇”字横贯胡雪岩一生，一字点破毕生特点，真可谓入木三分。

胡之一生委实极奇特、极复杂。他处于新旧交替的时代，承传统之法，开后世先河，故鲁迅先生称其曰“中国封建社会的最



后一位商人”。“最后”含三层含义：一是“集大成者”；二是“承前启后”；三是“不再出现”。这是一“奇”。

胡雪岩的创业、发达也乃一“奇”。创业之“奇”一在“快”，胡雪岩短短10年间，由地位卑微、一贫如洗的学徒发迹到富甲天下，崛起惊人。二在其白手起家。而恰恰又是这两点迎合了广大创业者的胃口，给那些渴望成功之人以勇气与希望。

如果说时代之“奇”是机遇，是天助，那么，谋略之“奇”是自助。浸于几千年中国传统谋略之中的胡雪岩，可谓将古代谋略充分地运用于生意场上，并对中国古代商人的经营手法做了一个全面的总结与提升。连环计、双面手法、美人计；营销、扬名、借势、用人、用情、用义等皆见于其一生之中。所以，自助者天亦助之。

毋庸置疑，胡雪岩绝对当得起这“神奇”二字。他生逢乱世，经历坎坷，借势而起，行走于官商两道，存活于诡诈之中，却能如鱼得水、左右逢源。虽混迹于商贾间，仍不失豪侠之概；积亿万家私，仍不忘心忧天下；虽郁郁而终，却得百世芳名。大丈夫如此，夫复何求？

“胡雪岩”就像一卷经典，引人入胜，百读不厌，每一次翻看，都会带给你新的发现。今天，我们再读胡雪岩，不仅要揣摩他的为商之道，更要借鉴他的做人理念。若此后读者能化“神奇”为己用，则是笔者最大的荣幸！

目 录



第一章 抓住机会，绝不错过 ——良机识才俊，天道酬勤人

这世间并不缺少机遇，而是缺少发现机遇的眼睛！胡雪岩的条件并不好，穷人家孩子一个，没有人为他铺垫人生、创造机会。他之所以能够一步步崛起，首先靠的就是那一双善于发现机遇的眼睛。在别人看来微不足道的一些事情，在他眼里那都是机遇，所以他努力地表现自己，并最终为自己赢得了打开人生局面的契机。

把事情做好，让老板看好	2
在不利中挖出有利因素	11
敢在刀尖上舔血	17



第二章 善于借势，背靠大树 ——登高借长梯，乘风扯满帆

乘着顺风，就该扯篷！借势以为己用，能让人如虎添翼，乘风而起。胡雪岩由“平凡”迈向“神奇”的转折点，就在这“借势”之上。他借的是“人势”，由此事半功倍，被人“抬着”进入了富商大贾之列。

借青云直上九霄	26
背靠大树好乘凉	36
找人抬轿子	45

第三章 胆大心细，当机立断 ——静则若处子，动则若狡兔

经商、做事若总是瞻前顾后、犹疑不决，再多的机遇都会被白白浪费掉！但是，这并不意味着就可以冒失轻进、横冲直撞，如此一来，其结果将会更可怕！于是问题出现了：如何去把握这个度？这一点胡雪岩为我们做出了很好的权势，那就是将谋与断合二为一；未雨绸缪，不忘留下后路。

善谋与善断合二为一	54
-----------------	----

不做“驼子跌跟头”之事	60
没有犹豫这一说	66
留下后路，防患于未然	71

第四章 胸有格局，气魄恢弘

——生则做人杰，胸罗“百万兵”

心的格局有多大，人生的场面就有多大。碌碌无为是一生，精彩纷呈也是一生，关键还是看你想做什么样的人，想拥有怎样的人生！胡雪岩要的是成大气候，绝不是小打小闹。他有着做大商人的心态，所以彻底摆脱了小商人的命运。

胸有大自信，换来大作为	80
宁为鸡头，不为凤尾	85
胸藏大局，审时度势	91
用慷慨换厚报	100
荣辱不放心上，得失不记心头	108



第五章 打造品牌，扩大影响

——借品牌效应，笼滚滚财源

先赚名气后赚钱。纵横于商场之上，品牌效应不可不重视。当名气出来以后，即便远在千里之外，顾客也会趋之若鹜。胡雪岩早就看透了这一点，他的牌子打得响、打得亮，于是真金白银自然也就滚滚而来了。

打一面金字招牌·····	116
大赚形象分·····	122
大阔“生意之门”·····	129
用诚信开路·····	136
戒欺·····	142

第六章 舍得付出，先舍后得

——舍该舍之物，做长线投资

欲有所取，必有所舍。这世间没有白捡来的便宜，一毛不拔的人终究难成大器。胡雪岩之所以有“仁商”之称，就在于他肯“舍”。事实上，他慷慨大方地“舍”，正是为了日后能够大量地“得”。

做善事，买人心·····	148
--------------	-----

济人于危困之际·····	152
为人才肯花大价钱·····	158

第七章 打人字牌，从不含糊

——人能尽其用，便得百事兴

水能载舟，亦能覆舟。古往今来，每个成功者无一例外不是打“人字牌”的高手。胡雪岩也不例外，他本事再大也要有人捧。事实上，在胡雪岩走向“红顶商人”这一人生制高点的过程中，倘若没有王有龄、左宗棠、古应春、尤五、郁四、刘庆生等人的帮助与照应，他真的是“天大的本事也无用”。

最大的本事，就是用人的本事·····	166
能恕人过而用人长·····	172
疑人不用，用人不疑·····	177
知人而善任·····	182
懂得运用“南风法则”·····	188
“投其所好”使得妙·····	195



第八章 灵活变通，不走死路

——钱由钱中生，不走寻常路

条条大路通罗马，此路不通就绕行。在商界混，拘泥俗成、固守成规，无异于作茧自缚。胡雪岩可不傻，他不会让一条路将自己困死。这不，他简直将“死钱”玩活了，纵然是当今的商界高手，恐怕也不得不对他心悦诚服。

遮遮掩掩，虚虚实实·····	200
天变了，人应变·····	204
手段活络，推陈出新·····	209
移东补西，钱能生钱·····	215

第九章 伸缩自如，方圆有度

——万事从权做，怀柔则化刚

“方圆相济，上得天道，下媚黎民，生前显赫，死后留芳”，这是古代君子一直奉行的行事准则。方是一个人的处世态度，带有一定的原则性；圆则是一个行事手段，法力无边，万事皆可“通”、“融”。二者相辅相成，必能造就一番大事业。胡雪岩在商海纵横、呼风唤雨，正得益于他圆润的处世态度。

外圆内方，伸缩自如·····	222
不让妒忌来敲门·····	230
没有解不开的冤家·····	237
从不将事情做到绝·····	246

第十章 君子爱财，取之有道

——不义之富贵，人取我不取

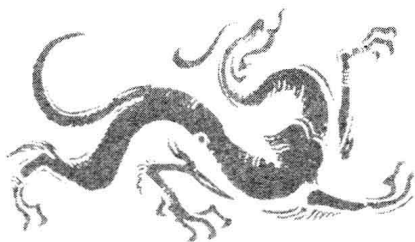
不义富贵于我如浮云。该是你的，自然当仁不让，不该是你的，切记分文莫取，以免无福受用。胡雪岩虽赚得亿万家私，但始终恪守着一条准则——烫手的钱绝对不取。这一点是非常难得的。

互惠互利不拆台·····	256
不义之财，分文不取·····	260
钱财账与人情账算得极明白·····	266

第一章 抓住机会,绝不错过

——良机识才俊,天道酬勤人

这世间并不缺少机遇,而是缺少发现机遇的眼睛!胡雪岩的条件并不好,穷人家孩子一个,没有人为他铺垫人生、创造机会。他之所以能够一步步崛起,首先靠的就是那一双善于发现机遇的眼睛。在别人看来微不足道的一些事情,在他眼里那都是机遇,所以他努力地表现自己,并最终为自己赢得了打开人生局面的契机。





把事情做好，让老板看好

很多平庸、无能的人总是为自己的失败找借口：“我没有机遇！”这俨然是自欺欺人。机会对于每个人而言是平等的，就看你有没有能力去把握。胡雪岩从不坐等机遇来找自己，他会以坚强的意志、无畏的勇气、全心的付出、高人一筹的智慧去创造机会，因为他知道能够改变命运、拯救自己的人，唯有自己！

毫无疑问，无论在哪行哪业，当权者的态度最终决定着员工的前途。如果不能让老板看好，员工的下场一般会“是“走吧您”！”

怎样才能给老板留下一个好印象？这是困扰职场人士良久的问题。其实很简单，只要把事情“做好”即可。当然，这“做好”二字也是有着一定学问的。

其一，必须将事情尽量做得圆满一些，让老板看到你的“能干”。有了这种印象，他才能在分配重要任务的时候想到你，这无形中也就增加了你成功的机会。

其二，要懂得巧干。职场中有很多人常念叨“我没有功劳

也有苦劳”。诚然，苦劳是一种资本，勤奋努力也是职场人必备的素质，但是，苦干又怎比得上巧干？不管过程如何，老板看中的只是结果。在现在这个时代，能苦干但不出结果的人已然越来越不被认可了，这样的人很难取得成就。

苦干只是成功的一个条件，但并不是唯一条件。勤奋当然好，但智慧的勤奋岂不是更好！那些成功者除了比一般人勤奋，更重要的一点是，他们比一般人更善于运用智慧！

在那个年代，像胡雪岩一样外出谋生的人到处都是，但并不是每个人都能做出一番成就。胡雪岩之所以成功了，最重要的原因在于他不仅肯干，还绝不蛮干。从大阜杂粮行到金华火腿行再到钱庄，他给每一位老板都留下了非常好的印象。可以说，“初出江湖”的胡雪岩完全是凭借着自己的勤奋与智慧，抓住了那些对自己人生起决定性作用的机遇。

胡雪岩出身贫寒，只读过两年私塾，8岁时便开始给人家放牛，以减轻家庭负担。13岁那年，胡雪岩捡到一个包裹交还给失主，从而得到了去大阜杂粮行做学徒的机会。

来到粮行以后，胡雪岩表现得非常好，老板交代的事情，他做得一丝不苟，老板没有交代的事情，他也能抢着去做。因为他明白，机会是何等的来之不易，只有学到手的东西才是自己的。他越是这样想，工作也就越勤快，当然，换来的也是老板对他的越发看重。就这样，一晃两载过去，胡雪岩到了志学之年。此时，他又迎来了人生的第二个机遇。

这一年，有位浙江金华的客人来到大阜杂粮行谈生意，可是刚到不久便染病在床，一病不起。一提及金华，大部分人率



先想到的多半是金华火腿。没错，这位客人正是经营一家金华火腿的掌柜。他病在异乡，又举目无亲无人照料，身体虚弱得根本无法返回金华，心中是既落寞又着急。

胡雪岩是个热心肠，得知此事以后，他便主动做起了护理工作，忙前跑后，照顾得非常周到。不久，在胡雪岩的悉心照料之下，金华客商的身体便恢复了健康。这令客商十分感动，对着杂粮行老板大大夸赞了一番胡雪岩，并询问他如何得来这样一个好徒弟。于是，粮行老板便将自己包袱失而复得的前前后后，以及胡雪岩这两年在店中的表现对客商细说了一遍。

那位客商听完以后极其感叹，就主动找到胡雪岩，问他：“我们金华要比大阜有趣很多，你愿不愿意随我一起去金华？”胡雪岩像平常一样答道：“这件事我没法立刻给你答复，要征求我们老板的意见。如果老板同意我去，我才可以答应你。如果老板需要我在这里帮他的忙，就是我心中愿意，但也绝对不能跟你走。”

随后，胡雪岩将金华掌柜的意图转告给了自己的老板，老板并没有阻拦，因为论规模和实力，金华火腿行都要远胜于自己的杂粮行，这对胡雪岩来说，很可能是一个更大的机会。可以说，胡雪岩是很幸运的，他遇到了一个好老板，他可以心甘情愿地给予自己培养出来的人才更大的发展空间。就这样，胡雪岩跟随金华掌柜来到了金华。

到了金华以后，胡雪岩依旧保持着以往的勤劳与谦逊，他对老板言听计从，什么都做，什么都学。这样一来，掌柜对胡雪岩更是非常看重。

由于金华火腿行规模较大，生意较多，所以与杭州多数钱庄都有业务往来，于是，一种影响胡雪岩一生的东西进入了他的眼帘——银票。

胡雪岩是个穷人家的孩子，困苦的生活令他对金钱有着较重的兴趣与亲近感。他心想：“以往都是由官府把持金银流通，民间不能铸造，现在，只要有了钱，个人就可以开钱庄，需要多少钱就写多少，这有多好！将来自己也要开个钱庄，做一个钱庄的老板，就可以随意地花钱了，这种生活简直太美好了！”胡雪岩心里有这种想法，其实也是人之常情，毕竟他自幼便贫苦交加，根本没花过什么钱，眼见大量的金钱出入，目睹富贵人家的生活，心中不起波澜才怪。从此，钱庄便与胡雪岩结下了不解之缘，他一生的大部分精力都放在了钱庄之上，因为以钱生钱，用利滚利，显然要比出力赚钱容易很多。于是从那时起，胡雪岩便暗下决心，一定要进入钱庄做学徒。

胡雪岩这个人是非常聪明的，一般人存在这种想法，多会当面去提，直接去争取：“你们这儿需要学徒吗？看我怎么样？能不能去？”但胡雪岩却有自己的打算。他没有急于开口，这也是他心智高于常人的地方。因为他一旦开口去问，就意味着是在求人，倘若对方不予理睬，那么局面就会很尴尬。从另一方面说，如果被火腿行老板知道，必然会影响二人的关系，甚至还会被开除，如此一来，岂不是“偷鸡不成蚀把米”。现代人常常会左右为难，顾全一面就伤害另一面，就是因为缺少这种平衡思想。

胡雪岩不动声色，计划却在暗暗进行着。他每次见到钱庄