

# 胡雪岩

## 经商独门心法

胡雪岩最初不过是个钱庄的学徒，跑街的伙计，是什么本事让他在短短数年间迅速发迹，成为呼风唤雨的富商大贾？是什么使他能够驰骋商场、官场、洋场之间，要人得人，要势得势，畅通无阻？

全面总结和阐述大商人、大生意之道，  
揭开胡雪岩经商独门心法。

胡雪岩◎原典  
东方智◎编著

HUXUEYANJINGSHANGDUMENXINFAY

当代世界出版社



# 胡雪岩

## 经商独门心法



全面总结和阐述大商人、大生意之道，  
揭开胡雪岩经商独门心法

胡雪岩◎原典  
东方智◎编著

胡雪岩最初不过是个钱庄的学徒、跑街的伙计，是什么本事让他在短短数年间迅速发迹，成为呼风唤雨的富商大贾？是什么使他能够驰骋商场、官场、洋场之间，要人得人，要势得势，畅通无阻？

当代世界出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩经商独门心法/东方智编著. —北京: 当代世界出版社, 2004. 4

ISBN 978 - 7 - 80115 - 747 - 8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 020787 号

---

编 著: 东方智

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路4号(100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本: 660×960 毫米 1/16

印 张: 24

字 数: 390 千字

版 次: 2007 年 5 月第 2 版

印 次: 2007 年 5 月第 1 次

印 数: 1 - 8000

书 号: ISBN 978 - 7 - 80115 - 747 - 8

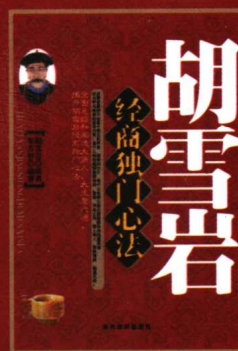
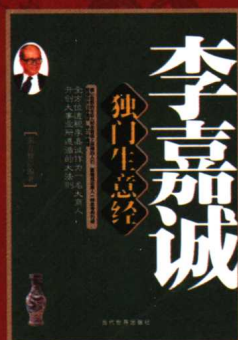
定 价: 28.80 元

---



全面总结和阐述大商人  
揭开胡雪岩经商独门心法、大生意之道

657-10



责任编辑/张 勇

封面设计/纸衣裳书装·孙希前  
13911230075

试读结束：需要全本请在线购买：[www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)

# 前 言

商界是一个充满诱惑和挑战，也弥漫着残酷和杀气的领域。在这里，你既可以成为腰缠万贯、富甲一方的大亨，也可能在一夜之间变为负债累累、一文不名的穷光蛋。命运对每个人都是公平的，成败荣辱，完全取决于商人自身的素质。

经商是一项智能性很强的活动，凡无头脑、无眼光、无手段者，均不能入其列。因此，要想跨进成功商人的行列，开创出自己的一片天地，就必须研习商场的法则，悟透经商的真谛。只有在不断的学习和实践中武装起自己的商业头脑，才有可能在商界中出人头地。

研究过来人的成功经验，汲取大商人的智慧，是一种聪明的选择。晚清大商人胡雪岩就是一个可供你研究、学习和借鉴的范例。

“红顶商人”胡雪岩的鼎鼎大名自近代以来深入人心，无人不知，无人不晓。左宗棠称其为“旷世不遇的商贾奇人”。晚清民间流传一句谚语：“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”可见其功业之伟，名气之大。然而，胡雪岩最初不过是个钱庄的学徒、跑街的伙计。是什么本事让他在短短数年间迅速发迹，成为呼风唤雨的富商大贾？是什么使他能够驰骋商场、官场、洋场之间，要人得人，要势得势，要财得财，畅通无阻？是什么让他历经商海沉浮，挺立不倒？

变幻不定的商场里也暗含着恒常的法则，循环往复，有一定的规律而循。找出其中的秘密，必定有助于每一个渴望成功的商人。考察胡雪岩的发家轨迹，研究胡雪岩做生意的策略和方法，便可发现他的成功绝非偶然。胡雪岩的头脑“诡计多端”，经商手腕灵活善变，用

人的手法高人一筹。他最善于在钱眼里翻跟头，对钱财看得开，胸襟开阔，手笔恢弘，胆识过人……总之，胡雪岩的素质和天赋，非一般商人所能企及。他很好地利用了自己的素质和天赋，做出了大手笔的生意，成就了大商人的事业。

每个商人，只要希望把生意做大做好，胡雪岩的经商之道不可不知。本书试图全面总结和阐述胡雪岩的生财之道，探索胡氏经商独门心法。书中结合中国人的心理特点、习性特点、人际关系特点和现代商业理念，揭示了许多成功商人用而不言、秘而不宣的经商绝活。那些在商海中苦苦挣扎，却寻觅不到出路的人，如果能好好钻研一下这本书，那么即使他有再多百思不得其解的难题，都会茅塞顿开。

应当注意的是，作为晚清封建时代的商人，胡雪岩有他的历史和时代的局限性。所以，我们学习胡雪岩经商智慧，要取其精华，弃其糟粕，不能简单仿效。



# 目 录

## 第一章 商人要善于“攀高枝” ..... 1

经商最忌“十三不靠”，单打独斗，孤立无援。这样不但生意难做，做人也郁闷。胡雪岩年纪轻轻便财运亨通，成功的奥秘在于背后有强大的靠山。他在官场权贵、商界巨子、洋务买办之间层层结交，层层托靠，成为他驰骋商场的有力后盾。

HUXUEYAN  
JINGSHANG  
DUMENXINFA

- 把钱花到有用的人身上去 ..... 1
- 做买卖不能一日无靠山 ..... 5
- 多一个朋友多一条路 ..... 10

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

- 出人头地不能没有贵人相助 ..... 13
- 结交比自己优秀的人 ..... 15
- 找机会多与人接触 ..... 17
- 如何与“重要人物”攀关系 ..... 18
- 与大老板交上朋友 ..... 20
- 头脑要机灵 ..... 21

## 第二章 不挡别人的财路 ..... 23

商人之间表面上和和气气，实则都是市场竞争的对手。你多一份，我就少一份；你少一点，我就多一点。商人的功底往往体现在他所使用的竞争手段上，而商人的



强弱之分也由此而出。胡雪岩处理同行关系的原则是：  
多栽花，少摘刺；多铺路，少拆桥；多交朋友，少树敌人。

不抢同行的饭碗 .....	23
学会当众拥抱敌人 .....	26
生意人要互相帮衬 .....	29
拒绝烫手的钱 .....	31
给人一活路，给己一财路 .....	34

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

多懂一些“双赢术” .....	35
公平竞争，互利互惠 .....	37
别把同行当冤家 .....	39
赢得同行的赞美 .....	40
双赢法则：有钱大家赚 .....	43
竞争是一把“双刃剑” .....	44

## 第三章 做生意黑白两道都要走 .....

人们一直相信“爱拼才会赢”，但偏偏有些人就是拼了也不见得赢，关键可能在于缺少“关系”相助。在攀向事业高峰的过程中，“关系”往往是不可缺少的一环。胡雪岩一生深谙此道，故能随时随地网罗朋友、结交各种势力，打造出一个无坚不摧的铁杆同盟军。

一帮人就是一股势 .....	47
三教九流都要结交 .....	50
善于把“冷灶”烧热 .....	54

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

利用好身边的朋友 .....	57
创业者要殷勤巴结的几类人 .....	59
通过老朋友结识新朋友 .....	61
善于利用老乡关系 .....	62

活用“关系网” .....	63
把敌人争取过来 .....	64
如何赢得别人合作 .....	66

## 第四章 放贷人情，一本万利 .....

小钱不去，大钱不来。如果看不到存在于商场和商人中的感情因素，不了解感情投资在商场上的巨大作用，而只是把眼光盯在纯粹的“利”上，则必然无法更好地获利。

“利”字是天下最大诱饵 .....	69
摸准对方的软肋 .....	71
有本事才能“钓大鱼” .....	74
要猜透别人的心 .....	76
上下同欲，无往不胜 .....	78

HUXUEYAN  
JINGSHANG  
DUMENXINFA

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

要钓的鱼儿早喂食 .....	79
怎样在关键时刻送人情 .....	81
学会感情投资 .....	83
让官员欠你的人情 .....	85
平时多烧香，急时有人帮 .....	88
放长线才能钓大鱼 .....	89

## 第五章 经商要选用靠得住的人 .....

越是本事大的人，越要人照应。皇帝要太监，老爷要跟班，生意人要伙计。赤手空拳，做生意比登天还难。帮手选得好，事业成功的把握就大，而一旦用人不当，后果常常不堪设想——用错一个人，往往会败坏了自己辛辛苦苦打下的整个江山。

用人要“德看主流，才重一流” .....	91
----------------------	----

一要齐心,二要人缘	94
看人不能拘泥于一点	96
关键是要用靠得住的人	98
用人不要光看面子	100
大才要大用,小才要小用	102

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

找到为自己拼命工作的人	104
企业家要有超前的用人观	106
人是最重要的资源	108
“用人贵在取其长而避其短”	111
把各种人才组合起来	113
釜底抽薪,高薪挖人	114

## 第六章 生意人要跟着机会跑 118

冒险与危机具有较深层次的关联。把“危机”拆开了讲便是危险和机遇。人的机遇与成功往往存在于危险之中。在瞬息万变的生意场,存在着太多不确定的因素。欲在激烈的市场竞争中走在别人的前面,生意人平时就应训练自己对事物的观察力和对未知因素的评估力,当机立断。一个有成就的生意人是当情况发生变化时能及时作出反应的人。

从变化中找到机缘	118
天底下到处都是财源	120
一次机遇能叫你如愿以偿	122
与其待时,不如乘势	124

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

求变图新,超越传统	125
拿出准确出击的绝活	127
机会不是等来的	129
抢占市场先机	131

投机的技巧·····	133
先于别人,断然出击·····	135
赚钱、生财的十一个秘诀·····	137

## 第七章 名利名利,有名就有利····· 145

能够树立起自己的形象,也就为自己奠定了成功的基础。

商人要学会舍财扬名·····	145
“身价”可以增强竞争力·····	148
替国家、百姓操点心·····	150
名气一响,生意就会热闹·····	153

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

借“事”扬名,生财有道·····	154
制造新闻吸引媒介·····	157
抓住“意外”带来的商机·····	159
获得打开“宝库”的金钥匙·····	161
先赔是为了后赚·····	163
将商场与文化联姻·····	165
给自己做活广告·····	169

## 第八章 借人之长,补己之短····· 171

《兵经百篇》中云:艰于力则借敌之力,难与诛则借敌之刃,乏于财则借敌之财,缺于物则借敌之物。借鸡下蛋,以蛋解鸡;善借财势,巧妙经营,往往是商人成功的捷径。能用别人的钱来赚钱的商人,绝对是业界高手。

借别人的鸡为自己下蛋·····	171
用自己的面子·····	173
借洋人之力办大事·····	175

## 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

借人之力,成己之实 .....	183
借助他人的力量,实现创业梦想 .....	185
融资借款,巧度难关 .....	187
借势取利,飞黄腾达 .....	189
先借别人的钱,再赚自己的钱 .....	190
站在巨人的肩膀上赚钱 .....	193
借“特许经营”发财 .....	194

## 第九章 打造一块金字招牌..... 197

美国通用公司总裁杰克·韦尔奇有一句名言:“品牌的力量是不可战胜的!”的确,对于那些善于做大买卖的人而言,打出自己的品牌,无疑等于占有的市场的大份额。胡雪岩是一位全面打造品牌的高手,堪称中国品牌第一人。

招牌叫响,黄金万两 .....	197
善于“赔本赚吆喝” .....	199
场面越大越能吸引人 .....	202
生意要做得既诚实又热闹 .....	203
一定要爱护门面 .....	205
守住面子和招牌 .....	209

## 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

给商品起个好名 .....	210
发挥广告的威力 .....	212
投入适当的广告费用 .....	215
“烟台啤酒”竞销有术 .....	218
以质量保品牌 .....	220
老板的形象很重要 .....	223

## 第十章 诚信是生财之道 ..... 225

精明的商人深深懂得,经商如果不论合理不合理,应该不应该,一锤子买卖,狠狠地赚一笔钱,信誉丧失,买卖做绝,以后人们就再也不敢领教了。惟有言必信,行必果,才能赢得人心,引来财源滚滚。

- 失去信用,就会葬送自己 ..... 225
- 信用乃经商之本 ..... 227
- 说真方,卖假药,最后骗自己 ..... 230
- 说一句算一句 ..... 231
- 做事一定要照规矩来 ..... 233
- “采办务真,修制务精” ..... 234

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

- 无坚不摧的武器 ..... 239
- 用信任换取信任 ..... 241
- 人品是立身之本 ..... 242
- 好心结善果,少年松下初扬名 ..... 243
- 老板要诚实守信 ..... 245
- 经商不能见利忘义 ..... 248

## 第十一章 乱世经商,拼的是胆量 ..... 251

生意场上,充满了搏杀,也充满了凶险,往往一着不慎,满盘皆输。一事当前要先谋后动,未雨绸缪,不能恃强斗狠,也不可粗心大意。敢于冒险,同时懂得如何去冒险,才是一个成功的商人必备的素质,个中玄机,可谓深矣。

- 不甘受制于人 ..... 251
- 刀头上的血也要去舔 ..... 255
- 越怕越误事,索性大胆去闯 ..... 256
- 心中有谱,稳扎稳打 ..... 258



给自己留一条退路..... 260

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

不冒险隐藏着极大风险..... 262

冒险是商家本色..... 264

投机冒险,超速发展..... 265

冒最大的险,赚最多的钱..... 267

坐失良机比冒险更可怕..... 268

敢于尝试,敢于冒险..... 270

没有风险就没有成功..... 272

## 第十二章 做生意贵在随机应变..... 275

在金钱游戏中,商人掘得巨金的绝招就是不停地根据形势的变化而灵活变通。经商是一门活的学问,商人的脑子最值钱,一切得失均系于它。胡雪岩的智慧之处就是不断地以灵活变通要求自己,不守死法,求灵求活,求变求通。

生意一定要做得活络..... 275

从不同的篮子里拿鸡蛋..... 277

在钱眼里面荡秋千..... 279

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

退一步常能进两步..... 280

不动如山,动如雷霆..... 282

变“危机”为“契机”..... 284

重新选择另外一条路..... 285

对市场有灵敏的反应..... 287

穷则变,变则通..... 289

## 第十三章 肚子里要有一本人情账..... 293

胡雪岩八面玲珑的处世方式,使他在商界如鱼得水,



不仅为他化解了商业活动中的一个困难,而且为他结下了众多的商业朋友、社会朋友以及官场朋友,使他在后来的商业活动中遇到困难时,能够左右逢源,化险为夷。

善于处理钱财账背后的“人情” .....	293
八面玲珑,生意兴旺 .....	296
用情面能干什么 .....	299
都有面子最好 .....	301

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

一笔不可估量的财富 .....	302
制造人情债 .....	304
让自己为别人所用 .....	305
人情投资要从长计议 .....	306
生意场人情投资三原则 .....	307
学会给别人面子 .....	308

HUXUEYAN  
JINGSHANG  
DUMENXIFA

## 第十四章 谋大事要顺应时势之变 .....

识时务者为俊杰。善谋大事、能成大业的商人,无不有着敏锐的眼光和果断行动的能力,善于把握时局,及时调整经商战略,决定生意进退。胡雪岩的成功,在于把握住了时局变化带来的商业契机,并依据时局的变化不断调整自己的生意。

把握时局是头等大事 .....	310
最要紧的是发现问题的眼光 .....	312
盘算整个局势 .....	314
危急时刻沉住气 .....	316

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

审时度势,把握时代的脉搏 .....	317
顺势而行,可以成全自己 .....	318
做生意要会用变招 .....	322



跟着时代的脚步走·····	323
永远抢先一步·····	325
看风使舵经营术·····	326
金钱跟着潮流跑·····	328

## 第十五章 看透输赢得失····· 330

做生意,成功的把握总是相对的,而失败的可能却是绝对的。商场如战场,亦如赌场,既要做发财的努力,也要有破产的思想准备,得意不忘形,失意不气馁。看透输赢得失的生意人,可以经受失败的煎熬,可以平静地享受成功的快乐,可以进行更高层次的思考;面临何种危急形势都能沉着冷静,泰然相对。

为人要做有脸面的事·····	330
输不足泄,赚不足狂·····	331
越是难事越要沉住气·····	334
赚钱一定要走正道·····	336
人要役物,不为物所役·····	339

### 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】

经商有得必有失·····	341
无可无不可·····	343
心胸狭隘做不大生意·····	345
不怕失败的人才能创业·····	346
不要因挫折而动摇计划·····	348
以积极的心态对待商场压力·····	351
成功,是企业永恒的追求·····	353

## 附录:胡雪岩经商金言····· 358