

胡雪岩

灵

活

变

通

官商之道

胡雪岩一生成就大事的不传之秘

胡雪岩集 财神爷范蠡的致富技巧 商人祖师白圭的经营之术和政商鼻祖吕不韦的政商手段 三种才华于一身 周旋于官场商场和洋场 历经商海沉浮 得悟一套独特的经商奇学 灵活变通官商之道 由此铸成无与伦比的辉煌商业。

二品顶戴 史

称红顶商人

胡雪岩 原典

史

灵活变通 官商之道

清 胡雪岩 原典 东野君 / 译著

江苏工业学院图书馆
藏书章
胡雪岩



黑龙江人民出版社

■ 书 名：胡雪岩灵活变通官商之道

作 者：东野君

责任编辑：李春兰

■ 出版发行：黑龙江人民出版社出版发行

地 址：哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼

邮政编码：150008

网 址：www.longpress.com E-mail hljrmcbs@yeah.net

■ 经销：新华书店总店北京发行所

印刷：北京平谷县早立印刷厂印刷

■ 开本：787×1092 1/16

印张：24

字数：340千字

版次：2005年2月 第2版

印次：2005年2月 第1次印刷

定价：28.00元

书号：ISBN 7-207-05426-2/I·761

[第一章]

胡雪岩灵活变通官商之道核心：

“有势就有利，先取势后求利”

精明的商人重势更甚于利。因为“势利，势利，利与势是分不开的，有势就有利。所以现在先不要求利，要取势。”胡雪岩看出了利势不分家，就有了一代官商出神入化的取势行为。当然，官场势力的成功也给他带来了丰厚的回报，但“光有官势还不够，商场的势力我也要。这两样要到了，还要有洋场的势力。”这就道出了胡雪岩商业成功的总体谋略，而此谋略的核心就是取势，即取官势和取人势。

取官势技巧一：“做生意必须为自己经营靠山”

【——“自己努力远不如有人提携”。有人相助，要比单打独斗来得轻松愉快；有贵人协助，成功的机率必然增大。在晚清“官本位”的社会，做生意不能没有自己的靠山，没有靠山就没有了依靠，而没有了依靠，是不可能做成大生意的。对于这一点，恐怕再没有人比胡雪岩看得更清楚了，也正因为看得清，胡雪岩才十分注意在为自己经营靠山上下功夫，他在官场、商场和洋场纵横捭阖，层层结交，“栽”成了一棵棵盘根错节，枝繁叶茂的参天大树，为自己带来了滚滚财源。胡雪岩驰骋商场，迅速发迹，除了得益于他的超乎寻常的本事外，更主要的则是得益于他有可以依靠的官场靠山。】

◎ 取官势实战：“送人成仙，自己上天”

◎ 取官势实战：“水涨船高，人抬人高”

◎ 取官势实战：“确保官场靠山的仕途通达，乃顶要紧的事”

取官势技巧二：“权重如山，财流如水”，学会营造大势

【——胡雪岩深知“没有势，就没有利；没有利，就没有势”，即势利不分家的道理。因此，在胡雪岩的商业经营活动中，十有八九都是围绕着取势

用势而展开的。作为善于取势用势的高手，他从不放弃任何一个取势用势的机会，从而不断地拓展自己的地盘，张扬自己的势力。胡雪岩之所以能够获得令人瞩目的成就，就是因为他善于巧妙地让权力为自己的生意保驾护航，从而成为晚清头号大官商——红顶商人。】

◎ 取官势实战：了解大势，顺势取势

◎ 取官势实战：“无心插柳”与“有心栽花”

◎ 取官势实战：旧树既倒，再攀新贵

◎ 取官势实战：“官场势力商场势力我都要，还要有江湖势力”

取官势技巧之三：“拿银子铺路，自然路路通畅”

42

【——《管子·禁藏》中所说：“夫凡人之情，见利莫能勿就，见害莫能勿避。其商人通贾，倍道兼行，夜以继日，千里而不远者，利在前也。”这句话深刻地揭示了人们求利的本性。纵观胡雪岩所谓的“官商”之路，实际上也就是权与钱的交换。因此，胡雪岩在经营官场靠山时，很重要的一个手段就是拿银子铺路。他为了拉拢官场势力，不惜重金，收买高官。而他的一笔笔投资，也都得到了丰厚的回报。虽说这办法无论是在他那个时候，还是现在，都似乎有些不光彩，但那个时候的官儿就喜欢这个，这也叫投其所好吧。正因为投其所好，自然也就屡试不爽，路路通畅了。】

◎ 取官势实战：把“冷灶”烧热

◎ 取官势实战：“送礼总要送人家求之不得的东西”

◎ 取官势实战：送钱的门道很多，会送者才能“钓大鱼”

◎ 取官势实战：“火到猪头烂，钱到公事办”

◎ 取官势实战：“金钱开路，美女压轴”

胡雪岩取官势之现代运用技巧：舍不得今天花小钱，

终久有一天被迫花大钱

65

【——为了取官势，经营自己的官场靠山，生意人离不开向当官的送礼。送礼是一件大事，而且也是一件难事，千万不要抱着“伸手不打送礼人”



的老观念，更不要一厢情愿地认为，只要有钱就可以办好送礼这件事。殊不知，实际上不送还好，送了礼反而闹得不愉快的事情，也经常发生。送什么人？送什么礼？怎样送？什么时候送？由什么人来送？等等，都是必须仔细考虑的因素，只要任何一个环节出了差错，都会产生不良的后遗症。送重了不好，送轻了不行。早送不对，晚送也不对。亲自送，叫别人转送；送给本人，或请别人代收；送到家中，或是送到工作场合，样样都要规划妥当，以免送了礼还要挨骂，花了钱还得罪人。】

◎ 技巧一：充实自己的人情账户

◎ 技巧二：让官员欠你的人情

◎ 技巧三：放长线才能钓大鱼

[第二章]

73

胡雪岩灵活变通官商之道枢机：

“找到能帮自己挣钱的人”

“魏、蜀、吴之所以成三足鼎立之势，乃因魏占天时，蜀有人和，吴得地利也。”这句后人评述《三国演义》之语，恰好说出了古今成就大事的三个关键要素：天时、地利与人和。对于胡雪岩来说，晚清时期的社会环境，为他提供了官商结合的天时；王有龄在浙江官场的步步高升，让他占足了地利的好处。如果胡雪岩仅仅限于此两点，虽然他也能发财，但绝对成不了“震古烁今”的大商人。因此，胡雪岩要想更上一层楼，除了取官势外，还要取人势，求人和。



取人势技巧一：“一个人最大的本事，就是能用人”

74

【——用人的学问博大精深，奥妙无穷。“得一人而得天下，失一人而失天下。”孟尝君能用“鸡鸣狗盗”之徒，成狡兔之窟，躲过杀身之祸；刘邦能用张良、萧何与韩信，从一介布衣变成了高祖皇帝。曹孟德能用人，削平中原，袁绍不能用人，导致官渡惨败；唐太宗能用人，成贞观之治，

唐明皇不能用人，酿成安史之乱……这样的事例古往今来不胜枚举。能不能用人，大则国家兴亡，小则个人成败。胡雪岩之所以能够成为富可敌国的“红顶商人”，也许正应了古应春发自内心说的那句话：“一个人最大的本事，就是能用人。小爷叔最会用人。”】

- ◎ 取人势实战：“越是本事大的人，越要人照应”
- ◎ 取人势实战：“用人要做到德看主流、才重一技”
- ◎ 取人势实战：“薪水不妨多送”
- ◎ 取人势实战：“做错了不要紧，有我在错不到哪里去”

取人势技巧二：“生意归生意，感情归感情”

89

【——置身商海，整天在商海里打滚儿的商人，各方面凭借着自己的实力开展经营，进行激烈的竞争、角逐、交锋、合作，以获取最大的利润回报，几乎成了他们每天的家常便饭。在商言商，商人的本性是追求利润，当然不会有那么多的情义道德可言。他们要的是利润，只有在不违背获取利润的前提下才会讲感情，而讲感情又绝不能影响利润的获得。一旦感情与生意发生冲突，他们会毫不犹豫地将感情的筹码押到生意一方。因为在商人的眼里，生意不是感情，感情也替代不了生意，二者不能相混。所以，胡雪岩非常坦然地说：“生意归生意，感情归感情，两件事不能混在一起。”】

- ◎ 取人势实战：“以情动人，收服其心”
- ◎ 取人势实战：“不为色动，忍痛割爱”
- ◎ 取人势实战：移花接木，套牢“小和尚”
- ◎ 取人势实战：“亲疏之间，自己要掌握好分寸”
- ◎ 取人势实战：“因势利导，让感情服务于生意”

取人势技巧三：“人用得不好，受害的是自己”

113

【——“你看了人再用，不要光是看人家的面子。因为人用得不好，最终受害的是自己。”这是胡雪岩在选择刘庆生为阜康钱庄“档手”时嘱咐刘庆

生的话。胡雪岩在起用刘庆生的时候，是着着实实看了再用的，而等到刘庆生去找帮手时，胡雪岩又如此嘱咐刘庆生，由此可见胡雪岩对如何选人和选择什么样的人，是多么地重视！】

◎ 取人势实战：“不遭人妒是庸才”

◎ 取人势实战：“看人不能拘泥于一点，不能只看一面”

◎ 取人势实战：“篴片有篴片的用途”

◎ 取人势实战：“水帮船，船帮水”

胡雪岩取人势之现代运用技巧：找“对”人，

才能做“对”事

—130

【——在激烈的社会竞争中，任何人光靠单打独斗是不行的。豺狼在与天敌作战时，常常采取群体战术。有道是“好汉难敌四手，恶虎敌不过群狼”，与自己的同类组成同一阵线，抱成一团联手打天下，力量自然强大。同样的道理，一个人要想成就一番大事业，也需要选好人和用好人。“兵不在多，而在精。将不贵勇，而贵良。”如何选好人与用好人，里面确有很多学问。因为，只有首先找对人，才能最后做对事。】

◎ 技巧一：找到为自己拼命工作的人

◎ 技巧二：“用人如用器，贵在取其长而避其短”

◎ 技巧三：平时多烧香，急时有人帮

[第三章]

—137

胡雪岩灵活变通官商之道策略：

“善谋时势之变，乃能成大事”

置身商海的生意人，要想在风云多变中稳操胜券，必须具有根据社会变化而变化的新思维和新观念，绝不能对日新月异的社会变化产生恐惧，相反地还应有一套切实可行的应变计划，以备急时之需。另外，时势变化，不仅决定着经商的成败，同时也决定着官员宦海的沉浮。因而，时局的风吹草动，对于靠官场势力

发迹、捞银子的“官商”来说，可谓攸关利害。胡雪岩不愧为善于洞察时势的顶尖儿高手，他时时刻刻注意从时势的变化中寻找突破点，并一步步打开市场局面。“善谋时势变化，乃能成大事也。”此乃一代官商胡雪岩灵活变通官商之道策略中的“乘势”技巧。

乘势技巧一：“把大局装在心中”

138

【——人们常说：“时势造英雄”，胡雪岩则说：“做生意，把握时事大局是头等大事。”被称为“中国商人祖师”的白圭，认为成功的商人必须具有“智”、“勇”、“仁”、“强”等素质，要求商人既应有姜子牙的韬略，又要有孙子用兵的智谋，否则经商是很难有大成就的。我们现在看来，胡雪岩就具有白圭所说的商人成功的素质。白圭经商理财，常从大处着眼，通观全局，而胡雪岩则善于“把大局装在心中”。】

◎ 乘势实战：“做生意，把握时事大局是头等大事。”

◎ 乘势实战：“帮官场的忙，就等于帮自己的忙”

◎ 乘势实战：“贵乎盘算整个大局，看出必不可易的大方向”

◎ 乘势实战：“做小生意迁就局势，做大生意就要先帮公家把局势扭过来”

乘势技巧二：“与其待时，不如乘势”

154

【——要真正能够把握住自己遇到的机会，除了行动迅速，敢想敢干之外，还有很重要的一点，那就是要学会乘势而行。不少商人，总希望以一己之力摇旗呐喊，造成对自己有利的态度，殊不知这样做往往得不偿失，真正高明的商人必然是顺流而动，乘势而行。胡雪岩说：“做事情要如中国一句成语说的，‘与其待时，不如乘势’”，许多在别人看起来很难办的大事，居然都被胡雪岩顺顺当当地办成了，这都是因为他掌握了灵活变通官商之道中乘势技巧的缘故。因此，不懂得“取势”的人，不可能做大生意；而不会“乘势”的人，则做不好大生意。】

◎ 乘势实战：“把机会变成实实在在的银子”



◎ 乘势实战：“越到危急关头，越要善于乘官场之势”

◎ 乘势实战：乘势“出仙招”，办成从来未有之事

◎ 乘势实战：“事缓则圆，不必急在一时”

胡雪岩乘势之现代运用技巧：抓住商机，

164

有敢于一试的勇气

【——万事皆是机遇。因为一次偶然机遇的形成，往往是多种因素相互影响的结果。这些因素有文化的、社会的、政治的、体育的……高明者能巧妙地抓住和利用各种因素所带来的商机，创造成功的机会。一个人若不抓住机遇巧加利用，就会坐失良机。而独具慧眼的经营者是从不让机遇从身边溜走的，他们会很好地捕捉它，并恰到好处地加以利用。】

◎ 技巧一：扼住机遇的“喉管”

◎ 技巧二：“难得者时，易失者机”

◎ 技巧三：抓住“意外”带来的商机

◎ 技巧四：丰田汽车是如何抓住机遇进军美国市场的

[第四章]

177

胡雪岩灵活变通官商之道秘笈：

“官商结合好赚钱”

晚清时期，有权力的人，自然是官员，但官员仅凭朝廷那点微薄的薪俸很难发财，他们特别需要商人的钱；另一方面，有钱的自然是商人，可商人有钱又往往没有权，他们又特别需要官员的支持和保护。就这样，官与商在官需要钱，而商则要求保护、特许、优惠的相互需求下，密切地结合起来……

“官商结合好赚钱”的核心，是如何巧妙地借助官势，把官员手中的权力变成商人取之不尽的财源。胡雪岩富有传奇色彩的一生，把“官商结合好赚钱”的最基本道理，演义成活生生的经商成功的好戏，实为大多数渴望成功的商人需要反复研读之精典剧目。

【——戴尔·卡内基说：“要想拥有巨大的财富，就必须具有独特的眼光，敏锐的观察力和预见力，想前人之所不敢想，为前人之所不敢为，大胆创新，去寻找一片新的天空，开拓一片新的领域……”由此可见，要想成为一个大手笔的生意人，眼光是“顶要紧”的。这种眼光除了一般人所说看得准、看得开之外，更要看得远。所以，胡雪岩才说：“做生意要将眼光放远，生意做得越大，目光就要放得越远。不要怕投资过大。只要能用在刀刃儿上，投资都会收到事半功倍的效果。因此做大生意，一定要看大局，你的眼光看得到一省，就能做下一省的生意；看得到一国，就能做下一国的生意；看得到国外，就能做下国外的生意；看得到天下，就能做天下的生意。”】

◎ 借势实战：“市面‘哄’得越大，生意越好做”

◎ 借势实战：“善借东风，壮大自己的声势”

◎ 借势实战：“先赚名气后赚钱”

◎ 借势实战：借助官衔的“虚名”抬高自己的身价

借势技巧二：背靠大树，刀头舔血

【——胡雪岩认为，生意场上向来是小险小利，大险大利。敢冒大险，所得到的好处才会多。因为生意场上，风险与机遇总是成正比的，要想发大财，成为大商人，就要有敢于刀头舔血的气魄。所谓敢于刀头上舔血，说穿了，就是要敢于承担风险。胡雪岩说：“商人图利，只要划得来，刀头上的血也要去舔，风险总有人背的。要紧的是一定要有担保。”胡雪岩为什么不怕担风险，就是因为有“担保”——官场靠山，所以他才敢刀头舔血。当然，敢冒大险最要紧的是要有眼光，看得准，以求有惊无险。】

◎ 借势实战：勇于决断，敢舔刀头上的血

◎ 借势实战：“官场摆平了，自然好与洋人斗法”

胡雪岩借势之现代运用技巧：借人家之长，补自己之短

212

【——日本松下电气的创始人松下幸之助说过这样一句话：“我是用天下人的钱和天下人，来办我的事情，我出售的只是服务。”毫无疑问，生意人要赚大钱，将生意转化为企业化，把自己由小商人变成企业家，就必须懂得巧妙地运用他人的智慧和金钱。《三国演义》中，有许多善借的传奇，其中最为世人所称道的是诸葛亮的草船借箭。诸葛亮不费吹灰之力，轻巧地从曹操那里借到了十万支箭。时隔千年，在当今激烈竞争的市场活动中，各种借术也是此起彼伏，精彩纷呈。】

◎ 技巧一：“借势”的三大招术

◎ 技巧二：找到了“借”的创意，就获得了打开“宝库”的金钥匙

◎ 技巧三：活用“关系网”

◎ 技巧四：巧借官势于无形

◎ 技巧五：善“借”者，赤手空拳也能发大财

[第五章]

225

胡雪岩灵活变通官商之道技巧：

“做生意贵乎随机应变”

《孙子兵法》中曾说：“践墨随敌，以决战事”。意思是说：在对敌作战时，要敌变我变，灵活地决定自己的作战计划，不能墨守事先定好的计划一成不变。兵家没有万古不变的胜战之法，商家也同样如此，不可能有通用不变的经营之道，必须具体问题具体分析、具体对待，客随主变，应时而变。一味墨守成规，则必将失败。惟有审时度势，以变制变，才能在商海中快速发迹并且能够长立不倒。因此，胡雪岩才说：“店规不是死的，有些事不能通融，有些事可以改良。世界日日在变，做生意贵乎随机应变。”由此可见，胡雪岩灵活变通官商之道中最需要

把握的技巧，就是他魔术般的“变通”术。

变通技巧一：做生意一定要活络

226

【——胡雪岩有一句至理名言：“做生意一定要活络”。这话主要有两层意思：一是不要死守自己熟悉的一方天地，要能根据具体情况做出灵活反应；二是反应要迅速，想到了就立即着手去做，不放过任何一个机会。胡雪岩不仅这样说，而且他的生意的确做得极为活络。在他驰骋商场一步步走向鼎盛的官商之途中，灵活机动，四下出击，真可谓是一步一个点子，一路一趟拳脚，一动一套招式，而招招式式都能为自己演化出一条新的财路。】

◎ 变通实战：“不能死守一方天地”

◎ 变通实战：“移东补西不穿帮，就是本事”

◎ 变通实战：“用钱生钱，钱眼里能翻跟斗”

◎ 变通实战：“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮”

◎ 变通实战：“做生意不能说碰运气，要想停当了再动手”

变通技巧二：“从变化中找出机会来， 才是一等一的好本事”

245

【——市场就像三伏天气，说变就变，神秘莫测。因此，善于识别与把握时机，并且能充分利用这种变化，就显得极为重要。所以，胡雪岩才说：“用兵之妙，存乎一心！”做生意跟带兵打仗的道理是差不多的，除随机应变之外，还要从变化中找出机会来，那才是一等一的好本事。”商人的机会是自己努力创造的，任何人都有机会，只是有些人不善于创造和把握机会罢了。最有希望成功的人，往往不是才干出众的人，而是那些最善于利用每一时机，并且能够“从变化中找出机会”的人。】

◎ 变通实战：巧打擦边球，吸纳“逆财”

◎ 变通实战：“想明白了的事，就要立即兑现”



◎ 变通实战：“同行不妒，什么事都可以成功”

◎ 变通实战：“驼子跌跟头两头落空的事，最要不得”

◎ 变通实战：未雨绸缪，要为自己预留退路

变通技巧三：“遵守商场的‘游戏’规则， 戏法才不会揭穿”

263

【——所有的体育竞赛，竞赛的参与者都必须遵守一定的规则。譬如世界杯上踢足球，双方队员就必须遵守共同的足球规则，进攻一方既不能“越位”，更不能“假摔”，防守一方则不能有意伤人，否则比赛就无法顺利进行。俗话讲的，“没有规矩，不成方圆”，说的就是这个理儿。“把戏人人会变，各有巧妙不同”，巧妙就在于如何不拆穿把戏上。胡雪岩做生意，在强调“要活络”的同时，更注意讲究“要照规矩来”，用他的话说，就是只有遵守商场的“游戏”规则，“戏法才不会揭穿”。表面上看，胡雪岩做生意奇招不断，灵活多变，但仔细琢磨，他的每一桩生意的具体运作过程，都基本上遵守了相应的商场规则。】

◎ 变通实战：“有饭大家吃，不抢同行的饭碗”

◎ 变通实战：“钱要拿得舒服，烫手的钱不能用”

◎ 变通实战：人情方面要做得漂亮，不能欠“人情账”

◎ 变通实战：“尽量将得失心丢开”

◎ 变通实战：“要拿得起，更要放得下”

胡雪岩变通之现代运用技巧：以变应变，从风险中求富贵

281

【——明初谋略家刘伯温所著《百战奇略·变战》中说：“兵家之法，要在应变，好在知兵。举动必先料敌，敌无变动，则待之；乘其有变，随而应之。”战场态势，如流水行云，经常变化无穷。所以，必须临机处置，以变应变。社会环境变化多端，未来的改变也很难预测，“变”是危机的根源，但是危机中有“危”，同时也有“机”。如果不能妥善把握和驾驭

“变”，则将面临“危”，如果由于平常的训练有素，而能够巧妙地把握和驾驭“变”，就是一种转“机”。没有变，就没有机会。整天在商海里“打滚儿”的人若能使自己经常保持高度的警觉性，知道如何去变，这就是危机意识；能够驾驭“变”，这就是由“危”转“机”；能够利用这个“变”，就可以把“危机”变为“契机”。】

◎ 技巧一：冒风险才能赚大钱

◎ 技巧二：离经叛道、出奇制胜的“冒险家”

◎ 技巧三：“成功的冒险，是智者的冒险，而不是蛮干！”

◎ 技巧四：把好处留给别人，最终也会给自己带来好处

[第六章]

291

胡雪岩灵活变通官商之道内功：

“做事容易做人难，要做生意先做人”

“天资聪颖不如勤于学问，好学问不如处世好，处世好不如做人好”。一代“官商”胡雪岩，深谙“商无官不安，官无商不富”的道理，因为他发现做生意，求官员保全，比依靠私人保镖要安全得多，因为人家是合法的。然而，当官的对做生意的人天生就有一种不信任，他们想拿钱可又怕因为拿了你的钱而影响了自己的乌纱帽。怎么办？就要靠你的做人让官员相信你。因而，重返杭州城的胡雪岩，似乎从战乱后的破烂不堪中，看到了白花花的银子，对手下人告诫说：“做事容易做人难！从今天起，我们有许多很辛苦，不过也很划算的事要做；做起来顺利不顺利，全看我们做人怎么样？”胡雪岩这里所说的“做人”，乃其灵活变通官商之道需要长期修练的内功。

做人技巧一：打造做人的“金字招牌”

292

【——胡雪岩灵活变通官商之道，说白了，就是商人与官员互相利用，互相依靠。商人利用官员手中的权力发财，而官员则利用商人的手为自己捞

银子。一旦你做人不诚，他们就有可能另寻合作者，反正只要他们手中握有权柄，不愁没有愿意讨好巴结者。那么，如何长久地维持这种互利互存的“合作”关系呢？胡雪岩认为必须打造出自己做人的“金字招牌”来，也就是说，只有自己的招牌做大了，让官员放心，才能更好地利用官场势力和被官场势力利用。】

- ◎ 做人实战：“做人无非是讲个信义”
- ◎ 做人实战：“要想吃得开，一定要说话算数”
- ◎ 做人实战：“说真方，卖假药，最要不得。”
- ◎ 做人实战：按“真不二价”做人办事
- ◎ 做人实战：“在最困难的时候，也要讲信用”

做人技巧之二：“人在江湖走，全靠互相支撑”

312

【——胡雪岩深知，江湖险恶，惟有多方交结，才能履险如夷，生意四通八达。所以他经常叹道：“商人不是在商场中走，而是在江湖中走。”虽然为商与行走江湖不同，但亦有相似之处，其最为相通的一点就在于“信用”二字。能为大商贾者必是守信用之人，能在江湖称霸一方者，也必定是有信用的人。所以，胡雪岩才深有感触地说：“人在江湖走，全靠互相支撑，钱财乃是小事。”】

- ◎ 做人实战：“对江湖朋友要讲信用”
- ◎ 做人实战：“信用要靠大家来维持”
- ◎ 做人实战：“有钱大家赚”
- ◎ 做人实战：“花花轿儿人抬人”
- ◎ 做人实战：“维人一条路，伤人一堵墙”

做人技巧之三：“前半夜想想自己，后半夜想想别人”

332

【——“前半夜想想自己，后半夜想想别人”，这是一句流行于江浙一带的俗语，是说一个人做事，不能只想到自己合适，还要能为别人考虑，要能

体谅别人的难处，要能为别人分忧。一句话，一个人不能不想自己，但在想自己的时候，一定要想想别人。】

◎ 做人实战：“做人总要为别人着想”

◎ 做人实战：“做生意还是从正路上去走最好”

◎ 做人实战：“做人一定要漂亮，不能做半吊子”

◎ 做人实战：“恩威并举，真心替对方着想”

◎ 做人实战：“待人做事，得理也要让人”



胡雪岩做人之现代运用技巧：“柔性坚持，无可抵挡”

352

【——只有人格高尚、做人漂亮的人，才能在风起云涌的商海长盛不衰，屹立不倒。考察中外成功的企业家，那些名噪天下的商界大亨，无一不是富有人格魅力、做人漂亮的人。亚洲首富李嘉诚就是一位极富人格魅力并且做人特别漂亮的人。李嘉诚一生做人低调，他的做人如果可以用一句话来概括的话，那就是：“柔性坚持，无可抵挡”。】

◎ 技巧一：低姿态包裹，水滴石穿

◎ 技巧二：做好人，但不可做“烂好人”

◎ 技巧三：小事求败，大事求胜

◎ 技巧四：给人好处要给得恰到好处

◎ 技巧五：在人屋檐下，“一定”要低头

◎ 技巧六：笑到最后才是真正的胜利者

[代后记]

363

取其精华，弃其糟粕

