

胡雪岩

心經

天下最厉害的事
是经过。
反复揣摩之后，
再向对手出击。

【原典】胡雪岩【解译】司马烈人

【一生的九大胜算】

中国华侨出版社

心 经

——胡雪岩一生的九大胜算

【原典】胡雪岩 【解译】司马烈人

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

心经:胡雪岩一生的九大胜算/司马烈人编. - 北京:
中国华侨出版社, 2002. 4
ISBN 7-80120-594-4

I. 心... II. 司... III. 商业经营 - 谋略 - 中国 -
清代 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 017611 号

● 心经——胡雪岩一生的九大胜算

原 典 / 胡雪岩

解 译 / 司马烈人

责任编辑 / 吴 伟

装帧设计 / 蓝 田

版式设计 / 蓝田视觉

责任校对 / 王延利

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京市人民文学印刷厂印刷

开 本 / 850×1168 毫米 1/32 印张 / 12.5 字数 / 220 千

版 次 / 2002 年 4 月第 1 版 2002 年 4 月第 1 次印刷

印 数 / 1 - 7000 册

书 号 / ISBN 7-80120-594-4 / K·129

定 价 / 24.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010) 64443051 传真: 64443051

写在前面的话

前不久我们编著了胡雪岩的圆经,在社会上引起了反响,应广大读者要求,我们又继续编著胡雪岩的“心经”,旨在全面揭示这位“红顶商人”在商场上的胜算之道。

算,乃于心也。要想做好生意、做大生意,不能盲目行事,必须靠自己锐利的眼光去发现商机,去找对手的弱点,然后找到相应的对策,才能战胜自己、战胜对手。胡雪岩在商场上是非常精明的,他工于心计,处处在心中盘算应对挑战,所以才表现出大商人的才智和本领。

概括起来讲,胡雪岩“心经”主要有九个方面:经商要经营自己的强项;随时训练自己的商业头脑;能够发现为你挣钱的人;追求名震天下的品牌效应;绝不让机遇从手中溜掉;善于与竞争对手较量高低;巧妙地把生意从小做到大;输了以后,再打起精神从头来;坚持做长久生意的“金点子”。

这九个方面内容丰富,对于想经营好自己事业的人来说,一定要能发挥强项,否则难以脱颖而出。胡雪岩的精明之处就在于:用心琢磨自己的强项,从小处实践自己的经营之道,结果步步为营,打开了自己的人生局面。

经商靠的是头脑,思考不周,肯定会失败的。胡雪岩给自己提出了一套训练自己商业头脑的巧策,个个都实用,个个都挺灵。因此他心中常存有一套不败的战术。

金钱不能靠一个人挣,主要是因为自己的能力有限,总有顾不过来的方面。胡雪岩善于发现为自己挣钱的人,并用真心对待他们,让他们成为自己的“钱罐子”。这一点是他心中最大的问题,也是处理得最好的问题之一。

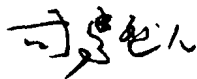
做大事就要追求品牌效应。在胡雪岩看来,招牌就是名声,名声就是财富。他一生都在追求自己的“金字招牌”——“胡庆余堂”,这块牌子为他带来了巨额利润。这种做法与那些骗一把赚一下的投机商根本不同。

经商之大忌是错失机遇,因为机不可失,时不再来。胡雪岩有一套捕捉机遇的绝技,就是在别人不经意的时候,在很多缝隙中找机遇、抓机遇。真可谓先人一步,获利已到。当然,捕捉机遇的最佳方法还是靠心计。

经商总免不了有竞争对手,与竞争对手打交道不能靠蛮干,而要靠巧算。尽管胡雪岩能耐很大,但他为了彻底打败竞争对手,首先注意练好自己的内功,然后注意盯住对手的弱点。

如何把自己的生意做大?这是很多商人都很头疼的大事。胡雪岩做大的技法在于:理路子、设套子、摆架子、捞银子。这“四子”是胡雪岩巧妙地把生意从小做到大的四大法宝。有很多人都想弄明白其中的奥妙,但大都不能细辨。

胡雪岩经商不是一般小商人的心态,而是从大处着眼,亮出“红顶商人”的百变招术,这都是他坐在“胡庆余堂”想出来的坚持做长久生意的“金点子”。可见胡雪岩心经之博大,内涵之深刻。本书的立意就是把胡雪岩的心经奉献给大家,希望能有收获。



北京·风中云顶堂

目 录

心经一 经商要经营自己的强项 (1)

对于想经营好自己事业的人来说,一定要能发挥自己的强项,否则难以脱颖而出。胡雪岩的精明之处就在于:用心琢磨自己的强项,从小处实践自己的经营之道,步步为营,逐渐打开自己的人生局面。

1. 想做大生意,必须要自立门户 (3)

经商之要在于:要想把生意做好,必须要自立门户,有步骤、有计划地实施方案。做不到这一点,十之八九就会发展缓慢。胡雪岩的自立门户之道是什么?

2. 敢于做出大决策 (8)

做生意,不能缩手缩脚,要敢于做出大决策,这是因为大决策才能换得大利润。胡雪岩做生意最忌讳坐井观天。

3. 落实做大的念头 (11)

做大商人的要领是:眼光远、动作大。生意人的眼光,除了要看得准之外,还要看得远。胡雪岩说,一

个生意人的眼光“看得到一省，就能做一省的生意；看得到天下，就能做天下的生意；看得到外国，就能做外国的生意”，这话有道理。

4. 胸中装有全局观念…………… (14)

假如商人心中缺乏全局观念，那他就只看到一点小利，而胡雪岩则善于在别人看不到“戏”的地方看出戏来，并能从大局考虑自己的生意经。

心经二 随时训练自己的商业头脑…………… (17)

经商靠的是头脑，思考不周，肯定会失败。胡雪岩提出了一套训练自己商业头脑的巧策，个个都实用，个个都挺灵。因此他心中常存有一套不败的战术。

5. 精明的头脑和灵活的手腕…………… (19)

做生意确实要学会如何“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮”，会这样“盖来盖去”，也就学会了在“铜钱眼里翻跟头”，也就可以用十万银子，做出百万的生意。胡雪岩相信这一点，心中盘算着怎样把它做得更巧妙。

6. 做生意一定要活络…………… (22)

做生意，盘活资金是个大问题，胡雪岩非同一般，敢于用“借鸡生蛋”的办法来克服资金短缺的困难。所谓“借鸡生蛋”、“移花接木”，说穿了，就是拿别人的

银子,来做自己的生意。

7. 在铜钱眼里翻跟头 (28)

胡雪岩是一个“钱眼里翻跟头”的高手。他在自己事业的草创阶段,其实是身无分文,就是因为他知道如何在“铜钱眼里翻跟头”,他的一项项事业,也就一项接着一项的“翻”出来了。

8. 要会吃亏,才能讨得便宜 (33)

做生意总要吃亏,因为没有一个人能在做生意的过程中处处得手。胡雪岩有一套自己的“吃亏”哲学,其中自有一些奥妙值得琢磨。

9. 善于随机应变 (41)

做生意没有一种固定的方法可循,只能随机应变。在这方面,胡雪岩是一位成功者,因为他灵活多变,不拘一法。也就是说,生意场上少不了如胡雪岩一般的思路开阔、不拘成法。

10. 打好价格战 (44)

胡雪岩的赢得顾客之法,总在价格问题上绞尽脑汁,他出手及时,常常能在“浮动”中捞得一大把利润。

心经三 能够发现为你挣钱的人 (51)

金钱不能靠一个人挣,因为自己的能力总是很有限的,总有顾不过来的方面。胡雪岩善于发现为自己挣钱的人,并用真心对待他们,让他们成为自己的“钱罐子”。这一点是他心中最大的问题,也是处理得最好的问题之一。

心经——胡雪岩一生的九大胜算

11. 懂得收服人心 (53)

收服人心的最好办法就是给予实惠。胡雪岩在这一方面可谓足智多谋,效果奇佳,因为他敢于出大价钱。

12. 多找一些好帮手 (59)

俗话说,一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。一个人立身于世,要想获得大的成功,没有人照应帮忙是不行的。不管你有多大的本事,也不管你有多大的实力,如果孤立一人,就无异于赤手空拳,要想有所成就,将比登天还难。胡雪岩身边总是少不了好帮手。

13. 做事总要为人着想 (65)

“做事总要为人着想”是胡雪岩待人接物的原则,也是他延揽人才,使跟着他做事的人都能心甘情愿为他拼命的“秘诀”之一。

14. 大才大用,小才小用 (70)

做大生意的人需要各种各样的人才,而各种人的素质是良莠不齐的,这就需要量才用人,胡雪岩就是这样的用人高手。“大小由之,大才大用,小才小用,只看对方自己怎么样”,胡雪岩把用人的这一原则称为奇计,其实说穿了,也就是量才使用。

15. 不遭人妒是庸才 (73)

平庸之人不会有什么作为,也不会对周围人的利益构成威胁,因而他是不会引起旁人的嫉妒的。胡雪岩选人的时候,并不限于别人对某一人的评价,却对那些在别人口中颇遭非议的人物更加注意,因为他知

道,成就大业之英才,往往容易不见容于别人,因此他相信“不遭人妒是庸才”。

16. 花花轿儿人抬人 (78)

常常挂在胡雪岩口头的“花花轿儿人抬人”,是一句杭州俗语,指的是人与人之间离不开相互维护、相互帮衬。人抬人,人帮人,要办的事才会顺利,事业才会发达。

17. 切勿求全责备 (83)

事实上,德才兼备的人自然是最为理想的人选,而事情往往如鱼和熊掌,二者不可得兼。有才之人未必尽德,有德之人未必有才。如果求全责备,就会选不到人才,事业也会因人才的匮乏而停滞。善任厚待,宽严相济的用人方针使胡雪岩拥有一支尽心尽力的人才队伍。

18. 学会“借”法 (88)

人多有“受人点滴之恩,当涌泉相报”的心情,何况雪中送炭比锦上添花更能使人感激涕零。胡雪岩的一生中,他能依靠借人之势,成就自己。

19. 放手使用,用而不疑 (94)

胡雪岩在用人方面一直信奉的一个重要原则,就是放手使用、用而不疑。没有这一点,是绝对用不好人的。

20. 把冷灶烧热 (98)

资助暂时的穷困潦倒者,叫“烧冷灶”。“烧冷灶”不是逢冷灶就烧,而是要有眼光,择其将来必有起用

之日者，解其困难，使其心中感动，将你看作是“雪中送炭”的君子。有朝一日，“冷灶”变热，烧灶者便能如愿以偿。先前的投资，便可大获其利了。

21. 有意放人一条生路…………… (101)

给人留一条出路，等于给自己留一条出路。胡雪岩从来不把事情做绝，而是有意放人一条出路，以免除后患。

22. 大家同享一份利…………… (104)

胡雪岩对下属的管理，不仅仅是物质鼓励，更多的是感情投资。他深知“得人心”的重要，对下属总是设身处地地关心照顾，帮助他们解决实际困难，祸福同当。他曾对手下的人说过：“我请你们帮我的忙，自然把你们当一家人看，祸福同当，把生意做好了，大家都有好处。”

23. 让别人心动…………… (109)

最好的控制人的办法是令其心动。胡雪岩惯于让别人甘心为他服务，因为他能利用人，并且能够投其所好。

心经四 追求名震天下的品牌效应 …… (113)

做大事就要追求品牌效应。在胡雪岩看来，招牌就是名声，名声就是财富。他一生都在追求自己的“金字招牌”——“胡庆余堂”，这块牌子为他带来了巨额利润。这种做法与那些骗一把赚一下的投机商根本不同。

24. 你的招牌,就是你的门面 (115)

做生意要讲名气,讲品牌。在胡雪岩看来,生意场是十分注重树立形象的,从某种意义上说,能够树立起自己的形象,也就为自己奠定了成功的基础。所以,他相信“先赚名气后赚钱”的说法。

25. 名气越响亮越好 (119)

走入商界,首先是要做名气。名气一响,生意也就自然红火起来。也正因为如此,胡雪岩才那样重视亮招牌、做场面的具体运作,而且不放过任何一次能够做名气的机会。

26. 亮出自己的“金字招牌” (122)

胡雪岩非常清楚“金字招牌”的各种奥妙,因此在开创一项事业之初,他总是把如何做招牌放在优先考虑的地位。生意场上,求名是为了求利。自我形象树立起来了,名气做响了,“金字招牌”擦亮了,生意也就自然会兴隆起来。这就是所谓名至实归。

27. 人靠脸皮,店仗门面 (125)

俗话说:“人靠脸皮,店仗门面”。胡雪岩打造自己的门面——“胡庆余堂”,可谓天下罕见。正因为这样,它才引人瞩目。

28. 要有操纵市面的绝技 (131)

经商要会掌握市场变化,最好能在稳中求胜,难怪胡雪岩说:“做生意第一要市面平静,平静才会兴旺”。胡雪岩操纵市面的绝技非常多,但都很实用。

心经五 绝不让机遇从手中溜掉…………… (141)

经商之大忌是错失机遇。机不可失，时不再来，胡雪岩有一套捕捉机遇的绝技，就是在别人不经意的時候，在很多缝隙中找机遇、抓机遇。真可谓先人一步，获利已到。当然，捕捉机遇的最佳方法还是靠心计。

29. 抓住机会，就有了一切…………… (143)

商场之中的许多机遇往往都是一次性的，你抓住了，你就赢了，就成功了，钱财就会落入你的囊中；一旦忽略，机遇就会从你身边擦肩而过，财源与成功也就与你失之交臂。

对这一点胡雪岩有极其深刻的感受，他说：“什么事都要讲机会，明明一定办得到的事，阴错阳差，叫你不能如愿。”

30. 全方位去感应…………… (147)

从把握机会方面来说，靠眼光就是能够发现机会；靠手腕就是能够牢牢抓住机会；靠精神力气就是舍得投入心力，把那一个一个被自己发现的或遇到的机会，经营成实实在在的财富。做生意需要有机遇，更要靠本事。胡雪岩非常相信这一点，对此也有独到的见解。

31. 与其得时，不如乘势…………… (152)

一个人要能够真正把握住机会，让机会真正转变

成财源,除了出手迅速,敢想敢干之外,还有更重要的一点,那就是要学会乘势而行。胡雪岩不愿意被动等待时机,而愿意主动出击。

32. 练好一等的本事…………… (155)

胡雪岩是识时务的高手。他说:“‘用兵之妙,存乎一心’,做生意跟打仗的道理是一样的。……随机应变之外,还要善从变化中找出机会来,那才是一等的本事。”

心经六 善于与竞争对手较量高低 …… (159)

经商总免不了有竞争对手,与竞争对手打交道不能靠蛮干,而要靠巧算。尽管胡雪岩能耐很大,但他为了彻底打败竞争对手,首先注意练好自己的内功,然后注意盯住对手的弱点。

33. 该冒风险时一定要冒…………… (161)

所谓“敢”与“不敢”,其实质乃是有无胆识与谋略。这其实也是有无风险意识。胡雪岩能在商场上迅速张扬势力,常常立于胜地,就是因为他“敢”字当头,有勇有谋有胆识,敢于冒风险。

34. 最佳效果,让对手心服口服…………… (164)

做生意要有自己的手段,否则就做不好生意。胡雪岩善于采用各种手段,争取达到一箭三雕的效果。因此他出手时,常常变化多端。

35. 在很多时候,吹捧是必要的…………… (173)

捧场面是胡雪岩笼络人心的又一高招,胡雪岩之所以能有如此高明的手段,全在于他对人性的了解:有些人好面子,那就不妨多为他捧捧场。

36. 得饶人处且饶人…………… (177)

胡雪岩在经营过程中,是非常注重“面子”的作用的。同样,他也十分注意维护别人的面子,两个人的面子被破坏了,对大家都不利,所以他坚持“得饶人处且饶人”。这就叫“圆”。的确,多一个朋友,总比多一个敌人更好、更有利。

37. “火到猪头烂,钱到公事办”…………… (185)

“火到猪头烂,钱到公事办”,胡雪岩一向相信“有钱能使鬼推磨”这个道理,在用钱打通关节上,他既不像常人那样犹豫犹豫,又不像常人那样欲做又止。有人说胡雪岩“又狠又忠厚”。这个“狠”,就是说他办事干脆彻底,不留尾巴,所以他能做到每事必果。

38. 靠投人所好来满足自己…………… (192)

人各有打算,各有计谋。为了让别人满意和自己满意,必须要投其所好。胡雪岩认为为了达到自己的目的,就要投人之所好。

39. 不要为“利”而头破血流…………… (199)

胡雪岩办事很注重“情、义”二字,他做生意的原则就是有情有义。在生意往来中,他经常从对方的难处窘境着想,对方见胡雪岩如此义气,也把他当作朋友,视为知己。他的口碑甚好,很多人都乐意和他在

生意中往来,所以他在生意场中屡屡成功。

心经七 巧妙地把生意从小做到大 (207)

如何把自己的生意做大?是很多商人都很头疼的大事。胡雪岩做大的技法在于:理路子、设套子、摆架子、捞银子。这“四子”是胡雪岩巧妙地把生意从小做到大的四大法宝。有很多人都想弄明白其中的奥妙,但大都不能细辨。

40. 掌握轻重缓急..... (209)

胡雪岩的做大生意之道在于要轻重有序。做事不分轻重缓急,就好比“驼子翻跟斗”,结果只能是“两头落空”,这自然不是智者之举。

41. 没有地盘是不行的..... (218)

抢占地盘,就是抢占市场份额,只有在地盘上具备了优“势”,才能抢“势”经营,才能无往而不利。胡雪岩做大生意的方略在于:抢地盘。当然,他的“抢”是有智策的,不是武夫所为。

42. 摆开场面招揽天下客..... (222)

胡雪岩认为:“做生意首先要做出一个热闹、气势大的场面,而且场面越大越好。”意思是:有了场面,就能招引天下客的目光。

43. 想好了,再干起来 (227)

承担着风险,就要做好“万一出事”的思想准备,

因此，一桩生意投入运作之前，要先想着为自己留下退路。胡雪岩在他的生意由创业而至鼎盛的过程中，每桩生意的运作，都既敢于冒险，又特别注意为自己留“后路”。

44. 反应越快越好…………… (233)

做生意要活络，它包含两层意思，一是不要死守一方天地，要能根据具体情况作出灵活反应；二是反应要迅速，要想到了就立即着手去做，不放过任何一个机会。胡雪岩的生意就做得活络，在他驰骋商场一步步走向鼎盛的过程中，他灵活机动，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点化出一条财路。

45. 把自己变成“智多星”…………… (239)

所谓智者，就是指脑子机灵。胡雪岩的特征就是脑子转得快，在别人不太注意的地方，下不了手的地方，留下自己的智谋。这一点让他的同僚拍案叫绝！

46. 左右逢源，到处找人梯…………… (247)

经商中的人际关系学问很大，如不会搞关系，将寸步难行。胡雪岩的特点之一在于能眼观六路，左右逢源，处处找到人梯。

47. 让大家认可你…………… (252)

自己吹捧自己是不行的，善于让大家认可你，才是高手。胡雪岩常常不表白自己有多大能耐，但却能使大家佩服他。

48. 遮遮掩掩，让人不明白…………… (256)