

HUXUEYANJINGSHANGXINGGEJUEXUE
胡雪岩

经商

◆方道 / 译者

性格绝学

做人的诡智 经商的手段 致胜的要诀

◎中国华侨出版社

小商人的性格，恐怕是天下最难以定性的。有时似乎也是最容易概括的，即一门心思钻进钱眼，把自己变成了硕鼠；大商人的性格却迥然不同，以诚信为第一，以互利为根本，既能放手，也能收手，把做人看远比经商更重要。胡雪岩眼界开阔，性格圆通，以大为标准，让自己戴上了“红顶商人”的桂冠，可谓天下奇绝。



H U X U E Y A N J I N G S H A N G X I N G G E J U E X U E

胡雪岩

方道

译著

© 中国华侨出版社

性格绝学

做人的诡智 经商的手段 致胜的要诀

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩经商性格绝学/方道译著. — 北京:
中国华侨出版社, 2003.8
ISBN 7-80120-736-X

I. 胡… II. 方… III. ①胡雪岩—商业经营—谋
略②胡雪岩—性格—人物研究 IV. ①F715②K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 073855 号

胡雪岩经商性格绝学

译 著/方 道

责任编辑/张海元

装帧设计/李 栋 孙希前

经 销/全国新华书店

开 本/640×960 毫米 1/16 印张 20 字数 350 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2003 年 9 月第一版 2003 年 9 月第 1 次印刷

印 数/7000 册

书 号/ISBN 7-80120-736-X/K·171

定 价/30.00 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

经商的第一成功资本——完善做人性格

(代序)

谈到经商，许多人总有万千话语，或纵论选项目、做投资，或议大赚与小赚，或言抓商机、下决定，总之，各有其得，兴头十足，眉飞色舞。

毫无疑问，这些生意经都属于小打小闹，尚不能成大气候。你也许会问，难道它们都不是经商之道吗？难道商人不用它们就能做成生意吗？当然，这些问题都不是问题，明眼人一看就知。关键是看你要做什么样的商人、做什么样的生意？

有些小老板赚上一点小钱，就会挺起腰杆，手舞足蹈，高兴得以为整个世界都在替你高兴。这实则都是做小商人、做小生意者的心态。真正的大商人并不如此，他们恪守这样一条原则：经商的第一成功资本是完善自己做人的性格？何以见得呢？

做人与经商看似两样，但是可以看到这样的结果：带着欺人心理的商人，只能是赚一把是一把，有了上顿粮缺了下顿饭，根本意识不到这都是由于自己失去了做人的原则而自食其果；相反，以诚待人、力求做大的商人，则是把自己的生意变成了一个良性循环的过程，越做越旺，因为他们以诚心赢得了人心。

上面这个道理，被重复过千万遍，不开窍者却比比皆是，故无大成。当然，我们要全面衡量大商人的做人性格还远不止于此。在“红顶商人”胡雪岩身上，我们总能发现其许多值得肯定的做人性格，例如：

胡雪岩在经商时，特别善于让自己的贴身性格在关键时刻显威力，总能打开一条通道，把办不成的事办成。胡雪岩在这一点上，

代
序





非常有耐心，不急不慢，想尽一切办法，贴近对自己有用的人，把想法都深埋于心，学会侧面进攻。这种性格的好处是能让人学会挣钱之外的功夫。

胡雪岩的金点子非常多，商路受阻的时候，并不甘心吃败仗，而是以灵巧的手腕、善变的脑筋，把自己的商路打通，乃至可以左右开弓、灵活自如到一种出神入化的地步。这就是他靠诡变性格赢得商势的绝妙之处。在胡雪岩看来，诡变是做生意的一种基本功，离开这种功夫十之八九都会被撞得头破血流。

胡雪岩杜绝被小利打动，虽然他知道大利润是从小利润而来的，但掉进小利润的圈中，一定会丢了西瓜保了芝麻，这就叫小家子气。在他看来，一个人固有的贪小性格，是沾了眼前的利益，而失去大的作为。因此，求大的性格是许多商人必须要学习的，尽可能通过几次实战个案，扭转自己的小性子，而让自己看得开、想得远。

由此可见，胡雪岩在经商过程中，能够把做人性格融注于做生意的具体行动中，所以他能一步一步做大，把自己的生意念得漂漂亮亮，成为一代巨富！在这些方面，我们应当有所借鉴，好好地对照自己，扬长去短，这样才能让自己的生意红火起来！

本书是国内第一部分分析胡雪岩经商性格的书，角度新颖，分析周全，可以给要做大生意的人带来一些要诀。

商海涛涛，何为先？希望你能从中有所获，这比你挣一点小钱更有用。



目 录



胡氏求胜性格：做生意都图一个“利”字

不管你是一个什么样的生意人，只赔不赚，恐怕是绝对承受不了的。记得外国有一个叫阿布比的商人说过一句话：“一个‘利’字能让天下所有商人都消魂。”的确，一个商人不谈利，十之八九都有些虚假。有些商人只是心里和嘴上想求利，但是一遇到实际竞争，就会丢掉这种求利的大欲望，或者降低自己的标准，或者贬低自己的能力。这些问题都与其性格相关。按照成功商人的利润法则：钱币是从性格中挖出来的。

胡雪岩经商的性格，首先应为“求胜”两字。他在与周围生意人打交道的时候，不是给人冷脸面，而是始终改变自己性格上的劣势，尽可能给自己注入一个“强”字，让自己成为能巧妙布势、拔地而起的强者。这是他在性格方面的成功之道。

（一）借势性格：找到自己的一块跳板

- 借势打开自己的实力之门 (3)
- 借势而行是上策 (8)
- 睁大眼睛紧盯商势变化 (10)



(二) 借牌性格：理顺名气与经商的关系

- 树招牌要诀——越亮越好 (15)
- 名气即做人之道 (18)
- 真面子就是一块大招牌 (21)
- 经商的场面必须要扩大 (23)
- 千方百计把自己的地盘扩张开来 (25)
- 打开自己的生意大门 (31)
- △ 胡氏求胜性格之现代释用 (一)：先借别人的钱，再去赚更多的钱 (34)
- △ 胡氏求胜性格之现代释用 (二)：靠广告效应造声势 ... (38)

二 胡氏善算性格：草率出手就会失手

挣钱的感觉真好！这是许多商人的真切感受。但钱不是水龙头里的水一拧就来，需要靠思考“拧”出来。这就是说，尽管挣钱的感觉很好，但不能像猛李逵那样抡起板斧四处开花，草率为之，而是要能像诸葛亮那样掐掐算算把每一步都计划得严丝合缝。做到这一点，必须要有善算的性格，要能坐得住、想得妙。可惜有很多商人都是一味求快、快、快，结果就像一个莽汉在商场中乱蹦一样，不但累了自己，还颗粒无收。

胡雪岩特别注意训练自己善算的性格，学会像工兵一样去摸势察情，辗转左右，敲敲打打，然后再拿出一套可行的方案。一旦出手，就绝不失手。此等力戒草率的性格，你可能一两次体会不到其坏处，但一旦你前功尽弃的时候，就会人仰马翻。所以劝你多向胡雪岩学一学这种善算的性格。

(一) 细算性格：以发现问题为第一

- 做事要想好，但绝不拖延 (43)
- 凭智慧与做人做生意 (45)
- 先收编，再征服 (48)

(二) 明算性格：谨慎地吃掉眼前的困难

- 找重点，抓重点，就会有所获 (53)
- 不与人拼争，你就成不了强者 (55)

△ 胡氏善算性格之现代释用 (一)：盯住市场变化，出手恰到好处 (58)

△ 胡氏善算性格之现代释用 (二)：巧妙运作，谋事在人心 ...
..... (61)

△ 胡氏善算性格之现代释用 (三)：善于预见，可防失算
..... (63)

三 胡氏贴身性格：把人缘看得比金砖还重要

提到贴身性格，可能有些人不明其意。它指的是：对自己可以信得过的人，采取靠近术，把他变成自己的一只有力的胳膊。深明其意者，一定知道里面藏着很大的学问。这与一个人的结交性格紧密相连。一个商人如果没有一定的结交战术，没有较旺的人缘，一定只能做小本生意。但是有些商人在性格上有“害羞”症状，不愿意摸人心、解人难，终究落得个可怜巴巴的孤家寡人。





胡雪岩在经商时，特别善于让自己的贴身性格在关键时刻显威力，总能打开一条通道，把办不成的事办成。胡雪岩在这一点上，非常有耐心，不急不慢，想尽一切办法，贴近对自己有用的人，把想法都深埋于心，学会侧面进攻。这种性格的好处是能让人学会挣钱之外的功夫。

(一) 贴人性格：你不帮人，就没有人帮你

贴近最有用的人	(69)
琢磨透“人抬人高”的魔术	(71)
善于用人之所长	(73)
雪里送炭，可以暖人心	(77)
在别人最困难之时挺身而出	(80)

(二) 贴心性格：打动人心最难，也最容易

该顺则顺，不可逆着来	(84)
摸透人心，想着自己的事	(86)
善于抓住不同人的特点	(89)

(三) 贴事性格：为人办事胜过千言万语

发现跳板，才能跳得更远	(92)
做好事，是为了赢得人心	(97)
多方联手，把生意做得畅透起来	(99)

△ 胡氏贴身性格之现代释用 (一)：读懂关系学的潜力

..... (103)

△ 胡氏贴身性格之现代释用 (二)：学会感情投资 (105)



四 胡氏果断性格：掌握猎豹扑食的技巧

对于商人来说，每一次机遇都是一笔财富。怎样获取商机呢？一般讲，具有果断性格的人，才能像猎豹一样抓住机遇。这种本领不是一朝一夕训练出来的，而是长期在商海中浸泡出来的。凡是那些把机遇从手指缝中漏掉的人，只能羡慕别人心灵手巧，反应迅速。这是一种在生意场上百战不胜的最大性格弱点。一句话，凡是成功的商人都必须具有猎豹的性格，见到商机，犹如扑食般冲上去。

胡雪岩经商，以性格果敢而著称，他最忌讳优柔寡断，本来一下可以拿准事情，却摆弄来摆弄去，一直拖延下去，结果把好机遇都拱手让给了别人。这是经商最致命的弱点。与此相反，聪明的商人都知道机不可失，时不再来，总会从各种信息中打捞商机，然后立竿见影。这种果敢的性格是胡雪岩经商取胜的法宝。

目 录



（一）智闯性格：用行动打开一条出路

- 胆大与心细合而为一 (109)
敢做别人之不敢做 (111)

（二）乘机性格：让馅饼落到你的口袋中

- 从机缘中挖出“财”字 (113)
等一等，也许最保险 (115)
把自己变成利用机会的专家 (117)
尽量将得失心丢开 (120)

- △ 胡氏果断性格之现代释用（一）：敢于在关键时刻果敢出击
..... (122)



- △ 胡氏果断性格之现代释用（二）：带着希望在激流中挺进 ……………（124）
- △ 胡氏果断性格之现代释用（三）：猛扑向机会 ……………（127）

五 胡氏诡变性格：不会盘钱，只能玩些小钱

一个“诡”字，传达出多少秘不可言、神东神西的经商要诀。商人不能一味地按照“真路”来，必须掂量你的投资、你的产品、你的销路、你的商局等各方面的问題，才能比同行做得更好，更招引人。因此商人多少都需要诡变的性格，避开死角，盘活自己。没有诡变的性格，一个商人一定会成为商场上的牺牲品。

胡雪岩的金点子非常多，商路受阻的时候，并不甘心吃败仗，而是以灵巧的手腕、善变的脑筋，把自己的商路打通，乃至可以左右开弓、灵活自如到一种出神入化的地步。这就是他靠诡变性格赢得商势的绝妙之处。在胡雪岩看来，诡变是做生意的一种基本功，离开这种功夫十之八九都会被撞得头破血流。

（一）变通性格：头脑越灵，难题就会躲开你

- 只要有眼光，到处都是财源 ……………（133）
- 用钱“生”钱，形成连环套 ……………（135）
- 以虚招代替实招 ……………（138）

（二）变活性格：只要琢磨，脚下就会一路顺风

- 活络是做好生意的妙法 ……………（140）
- 移东补西不穿帮 ……………（143）
- 掌握“八个坛子七个盖”的技巧 ……………（144）
- 不可固守成法 ……………（146）





- △ 胡氏诡变性格之现代释用 (一): 巧打算盘巧获利 (148)
- △ 胡氏诡变性格之现代释用 (二): 多练几招抓钱术 (150)

六 胡氏取大性格：一步一步踩着大目标

所谓取大性格是指：咬着牙忍受挫折，不惜一切代价一步步朝着自己的大目标迈进。经商总会遇到沟沟坎坎，不小心就会摔一个大跟头，甚至有些人摔得体无完肤。尽管生意场上没有常胜将军，但是少失败几次是每一个商人的梦想。这就需要商人必须有爬坡性格——在顺境中不下滑，在逆境中敢迎上，始终把自己摆在一个较量的位置上。这种爬坡性格是那些成就一生财富的大商人突出的特点。

胡雪岩是一个惯于爬坡的人，他不惧怕任何困境，敢于应战一切难题。他能像一个不停旋转的机器，不断地榨出智慧，去超越自己，把自己逐步推上一个成功的台阶。胡雪岩的这种爬坡性格，是成就他成为“红顶商人”的保证。在胡雪岩看来，在经商之路上，会时常碰到这种决一死战的时候，不进则退，退到无路可走。因此，你如果把爬坡视为一种自我挑战，就会度过难关。

(一) 取强性格：你不自信，没有人能让你自信

- 靠实力证明自己的才能 (155)
- 大自信，换来大作为 (157)
- 打开一片天地，就是有了自己的人生位置 (158)

(二) 取局性格：心有多大，就能做多大的事

- 做事之前胸中必须装有大局 (160)
- 把整个局势全部藏在心中 (165)



(三) 取争性格：在关键时刻显威力

沉住气，才能成大器	(167)
做大生意的气魄	(169)
善于在各种情况下看出戏来	(171)
巧妙摆脱危机显睿智	(173)

- △ 胡氏取大性格之现代释用（一）：兴衰不惊，必有大成 (175)
- △ 胡氏取大性格之现代释用（二）：出手迅猛，大目标就在眼前 (179)

七 胡氏守信性格：只看到眼前的人，永远是鼠辈

经商是有等级的，大商人不看重眼前利益，而是从长远出发，舍小取大；小商人则常为蝇头小利弄得兴奋不已，挣一点小钱就笑得前仰后合，浑身抖动，结果还是个小摊贩。有些人能明白这两点，但做到前者困难，做到后者容易，这与他们的性格顽症有关。有些人天生就爱往小钱眼里钻，不知道大商人的大计划、大步骤，这种贪小的性格，是成不了大事的一道屏障。大商人则明白：贪小会失大，只有把“大”字装在心中，才能让自己的生意经越念越大。

胡雪岩杜绝被小利打动，虽然他知道大利润是从小利润而来的，但掉进小利润的圈中，一定会丢了西瓜保了芝麻，这就叫小家子气。在他看来，一个人固有的贪小性格，是沾了眼前的利益，而失去大的作为。因此，求大的性格是许多商人必须要学习的，尽可能通过几次实战个案，扭转自己的小性子，而让自己看得开、想得远。



（一）守诚性格：做好人才能经好商

时时以诚信为经商之道	(185)
做人无非是讲个信义	(186)
守信用，是做人之本	(189)

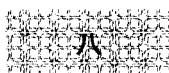
（二）守真性格：千万别抱有欺人心理

“戒欺”——做大商人的基本要求	(191)
抓住“真不二价”的经商原则	(193)

（三）守情性格：人情是一个保温桶

不讲“情”、不讲“义”，注定没有真心朋友	(195)
投之以情义，就能得人心	(199)
最愚蠢的是欠“人情”账	(201)

△ 胡氏守信性格之现代释用（一）：以诚相待，看到做生意之本	(204)
△ 胡氏守信性格之现代释用（二）：在价格上做文章	(206)
△ 胡氏守信性格之现代释用（三）：应义中取利，不可惟利是图	(208)



八 胡氏用人性格：做出大商人的姿态

为人处世是一门学问。不同性格的人，有不同的交际方式，偏狭者总是斤斤计较，你看我别扭，我就看你不顺眼，所以彼此之间不愉快；而宽容者则心胸开阔，善与不同的人交往，用人之所长，去人之所短，这样就能找到为自己办事的人。尽管性格看起来是内在的东西，但它对一个人的事业成败影响至关重要，它可以把人推上成功的顶峰，也可以把人推向失



败的深渊。一个抠抠搜搜、斤斤计较的人，绝对不是大商人的料。

胡雪岩宽容待人，信守情义，注重才能，这种优质性格使得他周围总有一批精兵强将，为他出谋划策，为他营造财富。大商人必须像胡雪岩一样，能容人所不能容，把心胸敞开，团结能人，共同打天下。

（一）用才性格：看准天下可用的人

你心里有别人，别人心里就有你	(215)
胸怀越广大，就越能留住人才	(216)
活在人世间，大家互相帮忙	(218)
选择“相互帮衬”是合作之道	(220)
花大价钱揽人才	(223)

（二）用长性格：不可死盯着缺点

睁大发现人才的慧眼	(226)
用人先要解除人的后顾之忧	(227)
疑人不用，用人不疑	(231)
激活下属的热情	(235)
操纵“先搭后拆”的手段	(238)

（三）用准性格：绝不能找滥竽充数的人

力戒走眼误用了人	(243)
提防在身边徘徊的小人	(245)

- △ 胡氏用人性格之现代释用（一）：以人才为竞争的生命力 ... (247)
- △ 胡氏用人性格之现代释用（二）：可用之人乃为财富之基 ... (249)
- △ 胡氏用人性格之现代释用（三）：防范小人暗算 ... (251)



九 胡氏自省性格：多给自己提个醒

有很多商人赚了一点小钱，就开始张狂起来，身子开始轻飘，头脑开始发热，以为自己就是巨无霸。这种人失败者比比皆是，既令人可惜，也令人生厌。因此聪明的商人总是善于反省自己，给自己找问题、找缺点，进退结合，圆好财场。这种性格应验了孔老夫子的一句话：“君子一日三省。”离开这一点，恐怕最大的敌人不是对手而是自己。

胡雪岩主张做事先做人，不可纠缠于是非名利，应该有拿得起放得下的性格，在进、退、藏、显等方面适度地把握自己，按照保险法则去调整自己的每一步计划，这样才能让自己的生意处于良好的循环状态。

目
录



（一）弹柔性格：该退则退到位

- 伸缩自如，持方圆之道 (255)
- 不为赚钱而结怨，不抢别人的好处 (260)

（二）坦荡性格：一个人只能唱独角戏

- 本事越大，越要人照应 (263)
- 把慷慨撒出去，把面子收回来 (267)

（三）竞争性格：不把对手当死敌

- 学会笑对你的对手 (271)
- 让人一活路，留己一财路 (275)
- 把一个“饶”字刻在心头 (276)
- 自己做自己的，不与同行较劲 (278)
- 没有规矩，就没有生意经 (280)

(四) 持正性格：脚印不能是歪斜的

- 走正道，不走斜道 (282)
- 绝不可去沾烫手的钱 (285)
- 在任何时候，都要有一条退路 (287)

(五) 为善性格：懂得回报法则，是人生幸福

- 大行善举，可以提升活着的价值 (291)
- 把天下放在心里 (294)
- 一生游刃于商政之间 (298)
- △ 胡氏自省性格之现代释用（一）：商战中以和为贵 (302)
- △ 胡氏自省性格之现代释用（二）：关心别人，等于关心自己
..... (303)

