

胡雪岩

邓兴友◎编著



致富的100个忠告

胡雪岩风云一生，离奇曲折，用他同时代人陈代卿的话来说，就是“游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。”在这一过程中，他不仅掌握和运用了一套套成功的行商处事之道，而且留下了关于这些商道的许多充满哲理的精辟论述。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



胡雪岩



商道
宝训

邓兴友◎编著

致富的100个忠告

胡雪岩风云一生，离奇曲折，用他同时代人陈代卿的话来说，就是“游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。”在这一过程中，他不仅掌握和运用了一套套成功的行商处事之道，而且留下了关于这些商道的许多充满哲理的精辟论述。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图字：01-2004-2220 号

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩商道宝典/邓兴友编著. —北京：经济管理出版社，2004

ISBN 7-80207-023-6

I. 胡... II. 邓... 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 088300 号

出版发行：经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话：(010) 51915602 邮编：100038

印刷：北京交通印务实业公司 经销：新华书店

责任编辑：勇 生

技术编辑：杨 玲

责任校对：郭红生

880mm×1230mm/32 10.25 印张 188 千字

2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

印数：1—6000 册 定价：22.00 元

书号：ISBN 7-80207-023-6/F·24

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部
负责调换。联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974 邮编：100836



胡雪岩突破了当时封建社会的观念屏障，

以异军崛起之姿做到与大官平起平坐的『红顶商人』，

其财富的万贯、纵横商场的智慧隽语，至今仍适用二十一世纪的所有商场竞争，

值得欲想在商场上放手一搏的有识之士一一借鉴。

前言

经商是一门智慧性很强的活动。凡是无头脑、无眼光、无手段的人，都不能进入这一行列。在这个商业主导全球经济、每个人都渴望跃身商海去击水千里的时代，胡雪岩——这位晚清富甲天下的“红顶商人”，正受到越来越多人的关注。

他出身贫寒，开始时只是一个钱庄的小伙计。但是他凭着自己敏锐的双眼、非凡的才智，成为 19 世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，被清廷授予“头品顶戴，穿黄马褂，准紫禁城骑马”的殊荣，史称“红顶商人”。

胡雪岩风云一生，离奇曲折，用他同时代人陈代卿的话来说，就是“游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道”。在这一过程中，他不仅掌握和运用了一套套成功的行商处事之道，而且留下了关于这些商道的许多精辟论述。这些论述，语言充满机智，富于哲理，在今天仍然具有巨大的借鉴意义。

本书准备将胡雪岩这些“致富的100个忠告”和他自己在这方面的故事结合起来加以评析，希望能更好地帮助你在商海中搏击风浪，大展鸿图。

—— 目 录 ——

励志篇

/ 1

- 01 立志做第一流的人 / 3
- 02 要做自己的主人 / 6
- 03 要一本正经地去做事 / 9
- 04 要有极强的“忍”功 / 11

眼光篇

/ 15

- 05 要有敏锐的商业眼光 / 17
- 06 眼光要看得准 / 19
- 07 眼光要看得远 / 21
- 08 视野要开阔 / 24
- 09 把握时局是头等大事 / 27
- 10 为人真是不可不读书 / 29

机遇篇

/ 33

- 11 稍纵即逝的机遇 / 35
- 12 要善于变通 / 38
- 13 要能从变化中寻找机缘 / 42

14 与其待时，不如乘势 / 45

15 要善于创造机遇 / 47

人才篇

/ 49

16 越是本事大的人，越要人照应 / 51

17 察人于无形 / 53

18 看人的角度要灵活多样 / 55

19 看人要往好处看 / 59

20 遭人嫉妒的多是能干之人 / 62

21 该出大钱时要敢出大钱 / 65

22 让别人知道你诚心需要帮助 / 68

23 奖惩福利要有制度 / 73

24 用情来感动每一位伙计 / 76

25 要善于“烧冷灶” / 79

26 用人所长，容人所短 / 81

27 大材大用，小材小用 / 84

28 放手使用，用人不疑 / 87

29 犯点错没什么 / 90

30 请将不如激将 / 92

31 要让别人死心塌地帮你出力 / 98

32 要有肯用人的好名声 / 102

33 要用靠得住的人 / 104

处事篇

/ 107

34 做生意第一要齐心，第二要人缘 / 109

35 同行不妒，什么事都能办成 / 111

- 36 你做初一，我做十五 / 113
- 37 花花轿儿人抬人 / 116
- 38 得饶人处且饶人 / 118
- 39 朋友多好办事 / 121
- 40 要掌握亲疏分寸 / 123
- 41 做人总要为别人着想 / 126
- 42 要善于处理金钱债背后的人情 / 129
- 43 情义无敌 / 131
- 44 信义是处世的根本 / 136
- 45 做事要说一句算一句 / 140
- 46 要始终如一维持信用 / 143
- 47 烫手的钱不能用 / 146
- 48 学会当众拥抱敌人 / 149
- 49 不要自招嫉妒 / 153
- 50 处世圆融才能全身成功 / 156
- 51 长袖善舞，欲擒故纵 / 159

权场篇

/ 163

- 52 大树底下好乘凉 / 165
- 53 投资有用的贵人 / 168
- 54 雪中送炭，涌泉相报 / 171
- 55 靠真才实干赢得赏识 / 173
- 56 要善于洞察心机 / 175
- 57 要善于投其所好 / 177
- 58 真心赞美，奉承无痕 / 179
- 59 捧场要得体 / 183

60 要能忍痛割爱 / 185

资本篇

/ 187

61 玩一回“借鸡生蛋” / 189

62 弄一弄“移花接木” / 192

63 铜钱眼里翻跟斗 / 194

64 八坛七盖不穿帮 / 197

65 有了钱就要用出去 / 199

66 不要把鸡蛋放在一个篮子里 / 202

行销篇

/ 205

67 创造名牌最要紧 / 207

68 为品牌取一个好名字 / 210

69 先做名气后赚钱 / 212

70 向公众宣扬实力 / 214

71 要善于做场面 / 216

72 面子就是最好的招牌 / 219

73 门面设置要宜址、精修、巧陈 / 222

74 做善事可以扬好名声 / 227

75 广告出奇才能制胜 / 230

76 要善于利用名人效应 / 233

77 物之真精，系业之存亡 / 236

78 优质服务才能赢得顾客 / 238

借势篇

/ 241

79 借得东风好行船 / 243

- 80 借势经营好赚钱 / 246
- 81 要善于抢占地盘 / 249
- 82 放长线钓大鱼 / 257
- 83 要学会两面占便宜 / 260
- 84 联合“虾米”吃大鱼 / 267
- 85 货真价实——竞争取胜的关键 / 271
- 86 做生意一定要遵守规矩 / 274
- 87 做生意没有固定的套路 / 276
- 88 要细心维护市面平静 / 279
- 89 慷慨豪爽方能成大事 / 283
- 90 三思而后行 / 287
- 91 做生意要反应敏捷 / 290
- 92 要敢于在刀刃上舔血 / 292
- 93 别因跑得太快而不顾退路 / 294
- 94 胆大成事，胆小误事 / 297
- 95 不要被钱物所役 / 299
- 96 借助他人抬高自己的身价 / 301
- 97 让人看不见头上顶的石臼 / 304
- 98 商者诡道，兵不厌诈 / 307
- 99 做事不要“驼子跌跟斗” / 310
- 100 无为而治胜有为 / 313

胡雪岩小传

/ 316

「胡雪岩商道宝典」

励 志 篇

自古以来成就大事的人，必定要先磨炼心志、修养其身，在逆境中经受常人难以忍受的折磨与洗礼。这是任何一个成功人士的“必修课”。

01 立志做第一流的人

古往今来，凡是想成大事，能成大事的人，都充满了自信。

“天生我材必有用！”

“当今之世，舍我其谁！”

“自信人生二百年，必当击水三千里！”

.....

这些名言都是大成就者的豪迈誓言，是他们充满自信、英雄本色的生动展现。胡雪岩就是这样一位充满大自信的人。

在他创办阜康钱庄的当初，无论是外在环境还是他自身的条件，在常人看来都是非常荒唐的举动，十分地不合时宜。

从外在环境来说，当时正逢太平天国起义，国家正处于战乱之中。太平天国活动的主要区域正是胡雪岩所在的中国东南一带，当时全国的金融业正处于山西“票号”的把持之中。东南地区后起的钱庄，无论是规模还

是在商界的影响，都远逊于山西票号。此时的他除了在钱庄做学徒的经验外，可说是一无所有。然而，他还是热热闹闹地把“阜康”的招牌打了出去。

他所凭借的就是一份自信。他坚信依靠自己在钱庄做学徒的经验，凭借自己对世事人情的了解，以及非凡的眼光和过人的手腕，一定能够办起一个雄霸一方，与山西票号分庭抗礼的第一流大钱庄。他甚至把中国人常挂在嘴边的口头禅：“谋事在人，成事在天”，豪迈地改成：“立志在我，成事在人”，可见其何等自信。

不但如此，在胡雪岩的生意面临全面倒闭的危急时刻，他仍然充满这种自信，虽败不倒，不肯做坑害客户、隐藏私产的事情。他说：“我是靠一双空手起来的，到头来仍旧一双空手，什么都不输！不仅不输，我吃过、用过、阔过，都是赚头。只要我不死，我照样可以靠一双空手再翻过来。”胡雪岩就是这么自信！

如果你想有大成就，也必须具有这样的大自信。当然，这并不是说你只要具有了这样的自信，就一定能够成功。能不能获得真正的成功，确实还需要多方面的条件。比如，你是否真正具备成就大事业的能力，是否具备必不可少的成就一番大事业的客观情势，也就是人们通常所说的天时、地利及人和等。但是，不可否认，具有成就一番事业的自信，是一个人能否成功必不可少的前提条件。

心理学家威廉·霍布斯说：“一个不认为自己能够成

功的人，必定会选择一条失败的道路走下去。”只有具有自信心，才能够千方百计地去奋力拼搏，才能有临危不惧的英雄本色。自信是通向成功的第一步。

02 要做自己的主人

胡雪岩在未出道时，就时刻砥身励志，他说：“早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，这样才算得上是个大男人。”

要有一片属于自己的天地，正是胡雪岩在商界不断开疆拓土，走向辉煌的巨大内在动力。

胡雪岩白手起家的过程非常艰辛，父亲死得早，家境贫寒，读书无望，十多岁到信和钱庄当学徒。从扫地、倒便壶开始，熬到师满，成了钱庄的一名伙计。由于胡雪岩聪明伶俐，吃苦耐劳，再加上他能说善道，人缘极好，很快就得到老板的赏识，专门负责跑街收账。当时不过二十来岁的胡雪岩实在有些胆大妄为，有一次居然自作主张，将收回来的500两银子资助潦倒落魄的王有龄进京捐官。这不仅使自己在信和的饭碗丢掉了，还在同行中坏了自己的名声，再没有钱庄敢雇用他，他落魄到靠打工糊口的地步。

幸好天无绝人之路。王有龄得到胡雪岩资助进京捐官，一切顺利，回到杭州后，很快便得到浙江海运局总办的肥缺。王有龄知恩图报，到处寻访胡雪岩的下落，