

孙
颖
◎ 编者

中国
出版
集团
公司
北京
出版
社

胡雪岩

做人的机智 经商的手段 致胜的要诀

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，即一门心思掉进钱眼，把自己变成了硕鼠；大商人的性格却是迥然不同，以诚信为第一，以互利为根本，既能放手，也能收手，把做人看得比经商更重要。

经商性格绝学

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。



中国华侨出版社

胡雪岩

经商性格绝学

做人的机智 经商的手段 致胜的要诀

中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩经商性格绝学/孙颢编著. -北京: 中国华侨出版社,
2010.3

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0234 - 2

I. ①胡… II. ①孙… III. ①胡学岩 (1823 ~ 1885) —人生哲学—通俗读物
IV. ①B825.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 028771 号

●胡雪岩经商性格绝学

编 著/孙 颢

责任编辑/文 心

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 23 字数 293 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0234 - 2

定 价/38.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

经商的第一成功资本——完善做人性格

(代序)

谈到经商，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为他高兴。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，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，乃至于可以左右开弓、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，一定会捡了芝麻丢了西瓜，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，把自己的生意经念得漂漂亮亮，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

一、胡氏求胜性格

做生意都图一个“利”字

(一) 借势性格：找到自己的一块跳板 2

借势打开自己的实力之门 / 2

借势而行是上策 / 9

睁大眼睛紧盯商势变化 / 11

(二) 借牌性格：理顺名气与经商的关系 16

树招牌要诀——越亮越好 / 16

名气即做人之道 / 20

真面子就是一块大招牌 / 24

经商的场面必须要扩大 / 25

千方百计把自己的地盘扩张开来 / 28

打开自己的生意大门 / 35

△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 / 40





△ 胡氏求胜性格之现代释用（二）靠广告效应造声势 / 43

二、胡氏善算性格

草率出手就会失手

（一）细算性格：以发现问题为第一 48

做事要想好，但绝不拖延 / 48

凭智慧与做人做生意 / 50

先收编，再征服 / 54

（二）明算性格：谨慎地吃掉眼前的困难 60

找重点，抓重点，就会有所获 / 60

不与人拼争，你就成不了强者 / 62

△ 胡氏善算性格之现代释用（一）盯住市场变化，出手恰到好处 / 66

△ 胡氏善算性格之现代释用（二）巧妙运作，谋事在心 / 69

△ 胡氏善算性格之现代释用（三）善于预见，可防失算 / 71

三、胡氏贴身性格

把人缘看得比金砖还重要

（一）贴人性格：你不帮人，就没有人帮你 76

贴近最有用的人 / 76

琢磨透“人抬人高”的魔术 / 79



善于用人之所长 / 82

雪中送炭，可以暖人心 / 86

在别人最困难之时挺身而出 / 90

(二) 贴心性格：打动人心最难，也最容易 95

该顺则顺，不可逆着来 / 95

摸透人心，想着自己的事 / 97

善于抓住不同人的特点 / 101

(三) 贴事性格：为人办事胜过千言万语 105

发现跳板，才能跳得更远 / 105

做好事，是为了赢得人心 / 111

多方联手，把生意做得畅透起来 / 114

△ 胡氏贴身性格之现代释用（一）读懂关系学的潜力 / 118

△ 胡氏贴身性格之现代释用（二）学会感情投资 / 120

四、胡氏果断性格

掌握猎豹扑食的技巧

(一) 智闯性格：用行动打开一条出路 124

胆大与心细合而为一 / 124

敢做别人之不敢做 / 127

(二) 乘机性格：让馅饼落到你的口袋中 129

从机缘中挖出“财”字 / 129





等一等，也许最保险 / 132

把自己变成利用机会的专家 / 134

尽量将得失心丢开 / 138

△ 胡氏果断性格之现代释用（一）敢于在关键时刻果敢出击 / 140

△ 胡氏果断性格之现代释用（二）带着希望在激流中挺进 / 142

△ 胡氏果断性格之现代释用（三）勇猛扑向机会 / 145

五、胡氏诡变性格

不会盘钱，只能玩些小钱

（一）变通性格：头脑越灵，难题就会躲开你 150

只要有眼光，到处都是财源 / 150

用钱“生”钱，形成连环套 / 153

以虚招代替实招 / 157

（二）变活性格：只要琢磨，脚下就会一路顺风 159

活络是做好生意的妙法 / 159

移东补西不穿帮 / 162

掌握“八个坛子七个盖”的技巧 / 164

不可固守成法 / 166

△ 胡氏诡变性格之现代释用（一）巧打算盘巧获利 / 169

△ 胡氏诡变性格之现代释用（二）多练几招抓钱术 / 171



六、胡氏取大性格

一步一步踩着大目标

(一) 取强性格：你不自信，没有人能让你自信 176

靠实力证明自己的才能 / 176

大自信，换来大作为 / 178

打开一片天地，就是有了自己的人生位置 / 180

(二) 取局性格：心有多大，就能做多大的事 183

做事之前胸中必须装有大局 / 183

把整个局势全部藏在心中 / 189

(三) 取争性格：在关键时刻显威力 191

沉住气，才能成大器 / 191

做大生意的气魄 / 194

善于在各种情况下看出戏来 / 196

巧妙摆脱危机显睿智 / 198

△ 胡氏取大性格之现代释用（一）兴衰不惊，必有大成 / 200

△ 胡氏取大性格之现代释用（二）出手迅猛，大目标就在眼前 / 205



目录

CONTENTS





七、胡氏守信性格

只看到眼前的人，永远是鼠辈

（一）守诚性格：做好人才能经好商 210

时时以诚信为经商之道 / 210

做人无非是讲个信义 / 212

守信用，是做人之本 / 216

（二）守真性格：千万别抱有欺人心理 218

“戒欺”——做大商人的基本要求 / 218

抓住“真不二价”的经商原则 / 221

（三）守情性格：人情是一个保温桶 224

不讲“情”、不讲“义”，注定没有真心朋友 / 224

投之以情义，就能得人心 / 228

最愚蠢的是欠“人情”账 / 231

△ 胡氏守信性格之现代释用（一）以诚相待，看到做生意之本 / 235

△ 胡氏守信性格之现代释用（二）在价格上做文章 / 236

△ 胡氏守信性格之现代释用（三）应义中取利，不可唯利是图 / 240

八、胡氏用人性格

作出大商人的姿态

（一）用才性格：看准天下可用的人 246

你心里有别人，别人心里就有你 / 246



胸怀越广大，就越能留住人才 / 248

活在人世间，大家互相帮忙 / 250

选择“相互帮衬”是合作之道 / 252

花大价钱揽人才 / 256

（二）用长性格：不可死盯着缺点 260

睁大发现人才的慧眼 / 260

用人先要解除人的后顾之忧 / 262

疑人不用，用人不疑 / 266

激活下属的热情 / 271

操纵“先搭后拆”的手段 / 274

（三）用准性格：绝不能找滥竽充数的人 281

力戒走眼误用了人 / 281

提防在身边徘徊的小人 / 284

△胡氏用人性格之现代释用（一）以人才为竞争的生命力 / 286

△胡氏用人性格之现代释用（二）可用之人乃为财富之基 / 288

△胡氏用人性格之现代释用（三）防范小人暗算 / 290

九、胡氏自省性格

多给自己提个醒

（一）弹柔性格：该退则退到位置 294

伸缩自如，持方圆之道 / 294

不为赚钱而结怨，不抢别人的好处 / 300





(二) 坦荡性格：一个人只能唱独角戏 304

本事越大，越要人照应 / 304

把慷慨撒出去，把面子收回来 / 308

(三) 竞争性格：不把对手当死敌 313

学会笑对你的对手 / 313

让人一活路，留己一财路 / 318

把一个“饶”字刻在心头 / 320

自己做自己的，不与同行较劲 / 321

没有规矩，就没有生意经 / 325

(四) 持正性格：脚印不能是歪斜的 327

走正道，不走邪道 / 327

绝不可去沾烫手的钱 / 331

在任何时候，都要有一条退路 / 333

(五) 为善性格：懂得回报法则，是人生幸福 338

大行善举，可以提升活着的价值 / 338

把天下放在心里 / 342

一生游刃于商政之间 / 346

△ 胡氏自省性格之现代释用（一）商战中以和为贵 / 351

△ 胡氏自省性格之现代释用（二）关心别人，等于关心自己 / 352



[一]

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,如果只赔不赚,恐怕是绝对承受不了的。有一个叫阿布比的商人说过这样一句话:“一个‘利’字能让天下所有商人都销魂。”的确,一个商人不谈利十之八九有些虚假。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

关于商人的性格，这是一个非常陌生的课题。这不是说我们没有注意到，而是说研究商人的性格是非常困难却非常实用的一门经商绝学。

我们关注“红顶商人”胡雪岩（胡光墉 [1823 ~ 1885]，字雪岩，清末安徽绩溪人）的时候，就会发现一个商人的成功绝非仅靠自己的经营术，而是需要从他自身找出许多成功的原因，例如思维能力、性格、习惯等等。毫无疑问，离开这些，要谈经商、成功，是非常滑稽可笑的事。根据本书主题，我们以性格为要点来分析胡雪岩赢得财富人生的性格问题是非常有必要的。好了，现在让我们切入本节主题。

性格是成功的第一财富。很多商人总想一夜暴富，想起一堆堆白花花的银子，就高兴得站不能站、坐不能坐；但在实际的商场上却屡遭挫败，怨天尤人。其实，任何失败都是自己造成的，尤其是被某些性格弱点所耽误。譬如过于封闭自守的性格，就很难做到借势打开自己的实力之门，因此主动开放的性格绝对是大商人的一种优质性格。在胡雪岩的商业经营活动中，他十分注重借势经营，与时相逐。在他的商业活动中，十有八九是围绕取势用势而展开的，他也从不放弃任



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。没有势，就没有利；没有利，就没有势。势，就是力量，就是走向。积蓄起来的力量为势，找到走向的道理也是势。正如古人所说：“理有所至，势所必然。”

对此，胡雪岩有自己的一套经商理念，即：“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。”可以看出，胡雪岩呈现出主动开放的性格，积极地去借势经营，把自己摆在主动者的位置上，所以有大的收获。

对于胡雪岩来说，积极求势的主动性格主要有四种，他说：“权场的势力，商场的势力，江湖的势力，我都要。这三势要到了，还不够，还有洋场的势力。”综合胡雪岩经商生涯看，其突出特点就在他的“借势取势”理论。权场势力、商场势力、洋人势力和江湖势力他都要，他知道势和利是不分家的。有势就有利，因为势之所至，人们才马首是瞻，这就没有不获利的道理。另一方面，有势才有利，社会上各种资源散溢着，就像水白白流走一样，假若不予蓄积，没有成熟，也就无法形成一种力量，一种走向。蓄势的过程，就是积聚力量，形成规模，安排秩序，形成走向的过程。积聚力量和安排调度，正是一个大商人积极主动性格的主要体现。

在胡雪岩看来，凡事总要超出别人一截，眼光总比别人放得远，才能步步得势——权场的势、商场的势、江湖的势、洋场的势，进而因势取利，水到渠成。

胡雪岩经商的一大特点是主动发挥权场的作用，并以此来打开成功的商道。对于胡雪岩来说，“某些人”在社会中起着十分重要的作用，把他们组织起来充分利用，就是积累财富的过程。明明是个九品芝麻官，胡雪岩却能够把他利用了，派他购丝、办货；明明是个尚无多大权势的人，胡雪岩能把他鼓动起来，让他尽己所长，安定地方。





权场和江湖有嫌，洋人和官府有隙，胡雪岩却非要他们前嫌尽弃，沟壑尽平，大家携手来做生意，求利益。这种作为，一般人想不到，胡雪岩想到了；一般人做不到，胡雪岩做到了，所以人们称赞他神，称赞他奇。这种神奇，在胡雪岩身上所表现的，就是与众不同的性格。

胡雪岩善于借取商场势力。胡雪岩借商场势力的典型一例是他垄断上海滩的丝生意，体现了胡雪岩在商业谋略上的与众不同。

第一批丝运往上海时，适逢小刀会肇事。胡雪岩通过权场渠道了解到，两江督抚上书朝廷，因洋人帮助小刀会，建议对洋人实行贸易封锁，教训洋人。

只要官府出面封锁，上海的丝就可能抢手，所以这时候只需按兵不动，待时机成熟再行脱手，自然可以卖上好价钱。

要想做到这一点，就必须能控制上海丝生意的绝对多数。和庞二的联手促成了在丝生意上获得优势。庞二是南浔丝行世家，控制着上海丝生意的一半。胡雪岩派玩技甚精的药房合伙人之一刘不才专和庞二联络感情。起初，庞二有些犹豫。因为他觉得胡雪岩中途暴发，根底未必雄厚。随后，胡雪岩在几件事的处理上都显示出了能急朋友所急的义气，而且在利益问题上态度很坚决，显然不是为了几个小钱而奔波，在丝生意上联手，主要是为了团结自己人，一致对外。有生意大家做，有利益大家分，不能自己互相拆台，好处给了洋人。庞二也是很有担待的人，认准了你是朋友，就完全信任你。所以他委托胡雪岩全权处理他自己囤在上海的丝。胡雪岩赢得了丝业里百分之七十强的生意，又得庞二的倾力相助，做成了商业上的绝对优势，加上官场消息灵通，第一场丝茧战胜了。接下来，胡雪岩手上掌握的资金已从几十万到了几百万，开始为左宗棠采办军粮、军火。

就这样，胡雪岩所希望的商场势力已经完全形成。这种局面的形成和他在权场的势力配合甚紧，因为加征蚕捐，禁止洋商自由采购等，

