

做人处世的至高学问 · 借势为官的独门心法



活学活用

胡雪岩



为人处世

他是晚清唯一的红顶商人，披荆斩棘于商场，开拓创新于商业领域，
他的商业智慧及不拘一格的商业运作之道，
大有一种气吞山河的气势，
为后来的商家们展示出他独特而行之有效的商业风采。

的智慧

孙广春◎编著

一部浓缩晚清商界巨人
纵横商海的智慧宝典

晚清中国，出了一位百年难遇的商业奇才，他就是富可敌国的“红顶商人”——胡雪岩。

经典珍藏版



中国纺织出版社

做人处世的至高学问·借势为官的独门心法

孙广春◎编著



活学活用

胡雪岩 为人处世



他是晚清唯一的红顶商人，披荆斩棘于商场，开拓创新于商业领域，
他的商业智慧及不拘一格的商业运作之道，
大有一种气吞山河的气势，为后来的商家们展示了他独特而行之有效的商业风采。

的智慧

一部浓缩晚清商界巨人
纵横商海的智慧宝典

中国纺织出版社

内 容 提 要

胡雪岩生逢乱世，却能在官场、商场左右逢源，成为富甲天下的商贾奇人，其经营智慧前无古人、后无来者。理性看待胡雪岩，他的奋斗，他的为人处世，他对商道独到的理解，都可以给当代的商界人士和众多想要实现个人价值的读者以诸多启示。

本书从智慧、事业、眼光、豁达、商道、立志、生存、修养、诚信、做人、处事、思谋、进取、进退、变通、镇定、高调、胆识、人才、人脉、借势、成功等方面，对胡雪岩为人处世的智慧作了详尽的剖析和总结。

尽管胡雪岩所处的时代早已远去，但是他为人处世的技巧在今天依旧适用，这些技巧对正在茫然中摸索的后人来说是一盏指路明灯。他山之石，可以攻玉，让我们尽情地汲取先贤的智慧结晶，创造出人生道路上最瑰丽的神话。

图书在版编目(CIP)数据

活学活用胡雪岩为人处世的智慧 / 孙广春编著. —北京：中国纺织出版社，2010.2

ISBN 978-7-5064-6010-1

I. 活… II. 孙… III. 胡雪岩(1823~1885)—人生哲理—通俗读物 IV. K825.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 185138 号

策划编辑：李秀英 向连英

责任编辑：赫九宏

特约编辑：张烛微

责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京洲际印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2010 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

开本：787×1092 1/16 印张：22

字数：308 千字 定价：38.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

一代红顶商人胡雪岩在中国近代商业史上的地位,堪与中国古代“商圣”陶朱公范蠡相媲美,因此后人誉胡为“亚商圣”。作为中国晚清第一大豪商,胡雪岩是中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人;第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马的人。

胡雪岩是个商业奇才,他创造了一个神话,其成就及影响已经远远超越商业范围,左宗棠曾在奏折中赞道:“胡雪岩,商贾中奇男子也,人虽出于商贾,却有豪侠之慨。”鲁迅则称他为“中国封建社会的最后一位商人”。“最后”有三层含义:一是集大成;二是承前启后;三是不可复制。胡雪岩是我国封建社会商人经营、发迹史的浓缩,更兼终结了传统商人的旧式经营模式,开启了中国新式商人的先路。

胡雪岩的一生则极具戏剧性。人说他“游刃于官商之间,追逐于时势之中,品够了盛衰荣辱之味,尝尽了生死情义之道”。在短短的几十年中,他由一个钱庄的小伙计摇身一变,成为闻名清廷朝野的红顶商人。

商人胡雪岩,由于紧紧地把握住了“大树底下好乘凉”的精髓,他先借助王有龄开钱庄,后又以左宗棠为靠山创办胡庆余堂,从而一步步走向事业的巅峰。他以“仁、义”二字作为经商的核心,善于随机应变,使生意蒸蒸日上。当然,他最终也未能摆脱商人以利益为第一位的俗套,但毕竟金无足赤、人无完人。

在胡雪岩这位了不起的商人身上有许多值得今人学习的东西:他富而不忘本,深谙钱财的真正价值,大行义举;他经商不忘忧国,协助左宗棠西征,维护了祖国领土的完整;在救亡图强的洋务运动中,他贡献了自己的力量,建立了卓越的功勋。

大富大贵、大喜大悲、大取大舍、大起大落,胡雪岩是中国近代一位富有传奇色彩的商人,其经商才能、处世哲学,一直为人称道。胡雪岩的一生堪称真男

前言

活学活用胡雪岩为人处世的智慧





活学活用

为人处世

胡雪岩的智慧

人典范。经商当学胡雪岩,他用一生的传奇给了现代人最精辟的商海启迪。

本书从大量的史料、论著和文学作品中,提炼出胡雪岩智慧精华,分列为智慧、事业、眼光、豁达、商道、立志、生存、修养、诚信、做人、处事、思谋、进取、进退、变通、镇定、高调、胆识、人才、人脉、借势、成功等二十二个方面,并进行探讨剖析,揭示了一代成功商人秘而不宣的经商绝活和官场秘籍,展示了胡雪岩性格、人格的复杂性和多面性。

本书侧重结合当时的历史背景和胡雪岩生活的具体环境,通过典型故事、事例,进行透彻分析,夹叙夹议,让读者既领略到晚清的历史文化和胡雪岩坎坷而辉煌的传奇一生,又可从中领悟到成功的经验与智慧。

“古有先秦陶朱公,近有晚清胡雪岩”。胡雪岩风云一世,与其同时代的陈代卿就评价说:“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,胡雪岩不仅掌握和运用了一套套成功的行商处事之道,而且留下了关于其成事之道的精辟论述。这些论述不但语言充满机智,而且内容富于哲理,在今天仍然具有重要的借鉴意义。

我们要理性地看待胡雪岩这个历史人物,他的人生,他的奋斗,他的为人处世,他对商道的独到理解,都可以给当代的商界人士和众多想要实现个人价值的读者以诸多启示。

编者



目录

智慧——新由心生 巧由心生

同样的资金,在不同的人手里就能用出不同的效果,这是众所周知的事实。之所以会有这样的天壤之别,关键就在于“生意智商”的高低。这种智商有先天的成分,但更多在于后天的培养。一个懂得培养自己“生意智商”的人才能成为生意场上最终的胜利者。胡雪岩懂得这个道理,并能将它活用到自己迎接人生挑战的每一步之中。

庸人敛财,智者生财 / 2

人要役物,不为物所役 / 5

直面困难,化“危”为“机” / 7

万事讲原则,亲疏有分寸 / 9

事业——多谋善断 雷厉风行

我们生活的世界,充满变数并且竞争激烈,因此,速度很可能成为决定成功或失败的关键。留心观察那些事业有成的人,无不多谋善断、雷厉风行。他们深知先下手为强的道理,往往想到就做,从不肯落于人后,也只有这样做事才能真正成功。因此,欲成大事,行动一定要迅速、有魄力。

抓住要害,当机立断 / 12

兵贵神速,果断出击 / 15

凡事都要超出别人一截 / 17

依靠实力,先发制人 / 19

目录





每走一步都需要魄力 / 21

活学活用

胡雪岩

为人处世

的智慧

眼光——目光如炬 看破大局

胡雪岩每时每刻都在以独到的眼光观望着世事的变化,他非常清楚,自己生逢乱世,只有小心经营才能立于不败之地。他曾经说过:“天变了,人应变。”意思是指时势时局变了,人也应做出相应的变化与调整,以顺应时局,这一策略被胡雪岩熟练地运用到了自己的生活中、商场上。

眼光独到,气量恢宏 / 24

要有发现问题的眼光 / 27

精明商人两面兼得 / 30

眼光放多远,生意有多大 / 32

豁达——虚怀若谷 海纳百川

俗话说:“宰相肚里能撑船。”说的就是人的胸怀和气度。职位越高,成就越大,气度也应该越大,三者是正向关系。

胡雪岩在处世中把大度与戒怒、宽容与倔强糅合一体,又把强毅与刚愎区分得非常明晰,真可谓处世之楷模。

学会爱自己的敌人 / 36

达则兼济天下 / 39

饶人一条路,伤人一堵墙 / 42

通情方可达意 / 45

商道——抓住机遇 敢想敢干

赚钱一要抓住时机,二要敢想敢干。换言之,要靠机会,更要靠真本事。对于胡雪岩来说,机遇并非一般人平时以为的“可遇而不可求”,因为他非常擅长把握时势,积极地去创造机遇,而不是像大多数人那样守株待兔,坐等机遇的到来。



- 精准预测,抢占先机 / 52
把握机会,敢闯敢为 / 54
不是缺少商机,而是缺少发现 / 57
机遇面前,吃亏是福 / 60
捕获择时择地而来的机遇 / 63
不让机遇擦肩而过 / 65

立志——君子有志 志在千里

自古乱世造英雄,英雄创时势。胡雪岩做官,是朝廷要员;经商,则是名满天下的“胡财神”。晚清的中国社会动荡不安,大多数人对此只会抱怨生不逢时,而具有远见卓识的胡雪岩,却能在一次又一次的困境中,发现新的生机,为自己的宏伟志向,积累成功的动能。

- 立志在我,成事在人 / 70
坚忍不坠青云之志 / 75
找到自己发展的空间 / 78
磨炼定力,驾驭时机 / 82

生存——给人活路 存己财路

胡雪岩的一生,拥有过令人羡慕的巨大成功,达到了同时代的人无可企及的巅峰状态,最后却因为一个疏失,东窗事发,一败涂地,郁郁而终,令人为之痛惜。然而,胡雪岩仍为我们留下了许多值得深思的智慧。这些智慧将为我们指引出一条生存之道,在我们以后的人生道路中将扮演重要角色。

- 善驭时事,方有胜算 / 86
思诚神钦,绝处逢生 / 89
移花接木,借鸡生蛋 / 92
输得明白,赢得洒脱 / 94
和为上策,和气生财 / 96

目 录





善于推销自己,创造无形财富 / 99

活学活用

为人处世

的智慧

修养——修身种德 济世为怀

修身养性是人生的一个主要部分,修身是琢磨性情、陶冶情操,养性则可开拓视野、提高自身素质。修身养性的功力和事业的成败是紧密相关的,胡雪岩能成为一代商神,也和他勤于修身密不可分。

以德取众,名利双收 / 102

精而不诈,观政经商两不误 / 106

有德则立,人以信立 / 110

吐哺归心,助人如助己 / 113

诚信——不轻许诺 一诺千金

有一句话是这样说的:“你可以在一定时间欺骗一些人,但你不能在所有时间欺骗所有的人。所以永远不要试图去靠欺骗来得一时之利。尤其是作为一个生意人,一定要长久地取信于人,因为好名声得来不易,失去它只是一瞬间的事。”胡雪岩在生意场上如鱼得水,决不是仅凭钻营就能做到的,他所依仗的还是坦诚和守信。

诚信待人,顶天立地 / 116

有信则达,尽可施为 / 120

不轻许诺,一诺千金 / 124

信誉是生命,经商要有德 / 126

为富且仁,诚实戒欺 / 129

诚信守义,万事顺通 / 134



做人——方圆兼备 刚柔并济

做人处世要善识时务大局,做到遇方则方,遇圆则圆,方圆兼济,集百家之长于一身。在中国历史上,能把亦方亦圆用到极致的首推方圆大师胡雪岩。纵观胡雪岩的一生,能在乱世之中,方圆皆用,刚柔皆施。懂得何时用“善”,何时用“狠”,何时捞一把,何时财不乱取,可以概括为圆而通神。

为人真是不可不读书 / 136

亦方亦圆,刚柔皆施 / 138

投其所好,曲意赞美 / 141

商场谋近利,做人求远交 / 145

欲擒故纵,长袖善舞 / 147

无处不在的中庸 / 149

处事——无所不能 有所不为

外在的一穷二白并不可怕,可怕的是思想和内心的贫瘠,尤其是立世准则、谋事技巧的长期缺失。世间有些事可以“亦此亦彼”,而有些事却只能“非此即彼”。象棋中有“弃子取势”,“弃”正是为了“取”。放弃并不见得是不能干好某件事,而是为了更好地干其他事。所谓“无所不能,有所不为”。

君子爱财,必须取之有道 / 154

名与利,名为先 / 157

兵不厌诈,虚虚实实 / 159

环环相扣,滴水不漏 / 161

奇人奇事,传奇一生 / 166

目 录





思谋——三思而行 未雨绸缪

不会思考的人，一定是做到哪儿算哪儿，成败全凭自己的运气，容易功败垂成。因此，做事一定要有一个运筹、谋划和权变的过程，这个过程通俗地讲就是算计。算计并不是阴谋，只是做事所需要的技巧，是人们为达到成功所采取的正当手段，善于算计的人才更具魅力，在任何环境中都能做到潇洒自如、游刃有余。

- 凡事要有长远的筹划 / 170
- 深谋远虑，善于造势 / 174
- 经营无息币，行计然之策 / 178
- 审时度势，乘时借势 / 180
- 三思而后行，谋定而后动 / 182
- 未雨绸缪，防患未然 / 184

进取——敢做敢为 锐意进取

有进取心的商人都相信，冒风险才能获大利，因此他们敢为别人之不敢为。胡雪岩能在商场上迅速扩展势力，常常立于胜地，就是因为他“敢”字当头，有勇有谋有胆识，敢冒风险，敢为天下先。他做的每一件事都让人叹服，开始也许不为人理解看好，只是在事情成功时，人们才发现原来一切都在他的掌握之中。

- 与其待时，不如乘势 / 188
- 主动出击，创造机遇 / 190
- 踏实做事，志在长远 / 192
- 知识、经验和时机是敢为的前提 / 194



进退——以退为进 海阔天空

32 商场上没有常胜将军,任何一个驰骋商场的人,都要做好输的心理准备,都要有赢得起也输得起的胸怀。只是赢得起还不能算是汉子,只有输得起,输得洒脱,输得有志气,才是真正的汉子。在成败得失、前进后退之间,方能显出英雄本色。

进退自如方显英雄本色 / 198

给自己留一条后路 / 201

丢卒保车,懂得选择放弃 / 204

结寡成盟,共进共退 / 208

戒暴虎冯河,要通晓退避 / 211

舍小趋大,以退为进 / 214

变通——随机应变 灵活经商

计。胡雪岩说:“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缘来,那才是一等一的本事。”任何世事在其发展过程中都存在时机,只有抓住时机,及时选择、决策和行动,才能实现更高的效率,胡雪岩就是一个善于从变化之中寻找出机缘为己所用的高手。

见微知著,变中求胜 / 218

活络经商,巧打擦边球 / 222

以变应变,才有出路 / 224

灵通应变,维护大秩序 / 226

风云变幻,存乎一心 / 229

目录





镇定——稳住根本 心定事圆

如果只是挣钱吃饭,那一个人只要耐得住清贫就可以了,但一个大商人就不同了,他总要承受压力,遇到压力,胡雪岩是怎么做的呢?一句话,沉稳,即沉住气!“气,乃神也;气定,则心定,心定则事圆。”这句古训道出了镇定在事业中的重要作用。胡雪岩因此受到启发,把“沉住气”作为自己在生意场上行事的重要法则。

稳住根本,掌控大局 / 234

多想、多看、多做,必成大事 / 238

办事要有胜算,切忌盲目 / 240

心中有谱,稳扎稳打 / 242

高调——招牌叫响 生意兴旺

一个企业如果没有响亮的招牌,就会在市场竞争中长期处于被动、落后的地位。胡雪岩深谙这一点,所以他高调经商,一直竭尽全力做好自己的招牌,打出自己的品牌。

善于赔本赚吆喝 / 246

身价可以增强竞争力 / 249

商人要学会舍财扬名 / 251

生意要做得诚实又热闹 / 254

胆识——突破风险 勇往直前

在做事的过程中,任何人都不可能一帆风顺,各种各样的败局、困局、难局都有可能,要想有所突破,就一定要具备过人的胆识。但是,冒险绝不意味着蛮干,还必须具备超人的智慧,在审时度势中,寻找成大事的契机。因此,前途越是艰险,我们越要勇往直前。



- 果断敢为,有勇有谋 / 258
培养胆识,注入激情 / 261
冒险但不冒无谓的风险 / 262
越怕越误事,索性大胆去闯 / 264

人才——求仁得仁 以人为本

只要有着以人为本的思想,就不会错失人才,经商和治国一样需要大量的人才,而只有那些富有人格魅力的人才会让人拥护。胡雪岩就是这样一个有着强大人格魅力的人,在穷困时也在帮助别人,这是一种气魄,因为这种气魄,在他的身边聚集了许多的能人,他知道只有人才才是真正的财富。

- 别具一格识人才 / 268
用人也是“一分钱一分货” / 272
察其所能,量才而用 / 275
慧眼识人,知人善任 / 278
大才要大用,小才要小用 / 281
用人不要光看面子 / 284
不遭人妒是庸才 / 286

人脉——交人交心 以情能制胜

俗话说:“在家靠父母,出门靠朋友。”有了朋友,事事顺利,没有朋友,举步维艰。如何交到有益的朋友呢?这是个很重要的问题。在生意场上,金钱、利润无疑是放在第一位的。怎样处理朋友和利益两者的关系,也是一门相当高深的学问,欲成就一番大事业的人,必须掌握这门学问。

- 多个朋友多条路 / 290
人脉即财脉——情义是关键 / 294
交人贵交心,交心得死士 / 298
人情像银行账户,需时时储蓄 / 302

目 录





与人结交要各得其所 / 305

活学活用

为人处世

胡雪岩的智慧

借势——结交官友 借鸡生蛋

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。”

在胡雪岩的商业经营活动中，十分注重借势经营，在他的商业活动中，十有八九是围绕借势而展开的，他从不放弃任何一个借势的机会，从而不断地拓展自己的地盘，张扬自己的势力。

情商制胜，乘得东风好行船 / 310

借刀杀人再留人以成己之美 / 313

锁定官商之途，销金结识权贵 / 315

官商民洋四众势力，层层投靠才能逢源 / 319

好风凭借力，官友值千金 / 322

成功——创业维艰 宏图大展

胡雪岩生逢乱世，却能在官场、商场左右逢源，成为富甲天下的商贾奇人，其经营智慧前无古人，后无来者，风水轮流转，新人换旧人，胡雪岩的经营手法无从学起，但其经营智慧却闪耀着智者的光辉，胡雪岩招招成功的超常智慧，出手必胜的商战奇谋，为现代官场、商场提供了成功典范。

赚钱一定要走正道 / 326

经商有得必有失 / 329

在钱眼里荡秋千 / 332

同行不妒，方能成事 / 334

参考文献 / 337



智慧

——新由心生 巧由心生



同样的资金，在不同的人手里就能用出不同的效果，这是众所周知的事实。之所以会有这样的天壤之别，关键就在于“生意智商”的高低。这种智商有先天的成分，但更多在于后天的培养。一个懂得培养自己“生意智商”的人才能成为生意场上最终的胜利者。胡雪岩懂得这个道理，并能将它活用到自己迎接人生挑战的每一步之中。



庸人敛财，智者生财

1. 领会金钱的作用

只有真正懂得钱的作用的人才能挣到钱。一掷千金的人很多，但认为这是一种浪费的人却很少。那是因为缺乏驾驭金钱能力的人，是不会知道一掷千金所带来的好处的。

很多人一定在夜深人静时曾问过自己一个问题：“我为什么不是富人？”对，为什么呢？因为他每天都在过着麻木的日子，像大多数穷人一样思考。富不一定好，但穷困潦倒是一定不好，最少显出了这个人是无能的。不要说什么安贫乐道，若是那样就不会有人在夜里问自己这个问题了。

2. 成功商人的经营手腕

俗话说舍不得孩子套不得狼，做生意需要资金，谁能做没有本钱的生意？由于个人资金有限，最方便的办法便是找最亲近的人合伙，这就是家族企业盛行的原因之一。等到有了一些信用，把身边了解情况的朋友的资金也吸引进来，如果成功做到企业公开上市，买股票的人才不会去管和经营者认不认识？只要股票被看好，那么资金就会如潮水一般涌来。小本生意可以自己投资，大宗生意必须善用他人的资金，借力使力，力量才会大。

胡雪岩开办钱庄时，手上没有什么本钱，但他仍然成功地开起了阜康钱庄，显示出他具有不同于一般人的商业头脑以及经营手腕。

据清朝史料记载，到19世纪中叶，当时京城已遍布银钱汇兑、金融往来的银号、钱铺、票号、金店，另外，烟蜡铺、布店、酒馆也有兼做银钱储蓄、兑换并发行银票的。当时京城金融业以主管银钱存储的恒和、恒肇等四大恒银号和专理往来汇兑的山西票号最著名，京城“居人行使银票”以持四大恒者“为体面”，而山西票号“交游布宦，最为阔绰”。当时金融业的兴旺，由此可见一斑。

