

胡雪岩商政启示录

冯两努 著

事实上，在这个令人惊异的
时代中，有不少事态正重复
着和历史类似的过程——

尽管环境已经起了很大变
化，人类还是以和以往相似的
思考，做出相似的反应。

——《如果现在是历史》



陕西人民教育出版社

(本书若遇质量问题,可随时向承印厂调换)

胡雪岩商政启示录

出版社:陕西人民教育出版社(邮政编码:710013)

著作者:冯两努

责任编辑:袁再祥

发行者:陕西省新华书店

印刷者:香港天利印刷(西安)有限公司

850×1168 毫米 1/32 印张 6.25 插页 4

字数:180,000 1996 年 12 月第 1 版

1997 年 4 月第 3 次印刷

标准书号:ISBN7-5419-6843X/G·5618

定价:13.80 元

作者简介

冯两努，是一名十分成功的推销员和商人。闲余时间，喜好执笔在报纸杂志上写专栏评论文章，及到各地巡回演讲、到电台电视台主持评论及演说。

他的文章哲理性强，观点新颖，颇具启发性，是涉足商场的人必读之物。



现代商人丛书

成败在自己
成功不求人
1997，成功经理启示录
成功创业启示录
诸葛智慧启示录
胡雪岩商政启示录

冯两努著

胡雪岩商政启示录

陕西人民教育出版社

前言

许多做生意的人，喜欢大搞排场，充富认阔，摆出“成功人士”的派头。

做生意向成功人士学习是对的，但学习的，应是人家的积极进取精神，以及斗争的方法，并不是盲目抄袭人家的生活方式。社会上的消闲书刊，很喜欢报导成功人士的豪华生活，如报导某些名流穿戴名牌子的衣饰，时常流连舞会餐会，身边伴着俊男美女，住豪宅华厦。因此之故，年轻的生意人不免产生一个误会，以为向他们的这方面学习，便可以成为成功的商人。

首先，要说明几点：

第一，成功人士是“上了岸”的人，他们的生活方式，当然和那些仍在水中挣扎的人士不同。

第二，有些成功的人士，未必是白手兴家，而是依附父母余荫而立业的。我们要分清楚，这些富家子弟的生活方式，跟我们的是不同的。

第三，成功人士也会出席应酬场合，但他们赴会，只因那是推不掉的应酬，并非月月如是，天天如是的；偶尔参加酒会，便被人家拍摄了报导出来。我们因此产生了错觉，误以为人家时常参加舞会，其实，那可能不过是“十年逢一润”的巧合罢了。

职位街头，以及光鲜的衣饰，并不能增加我们的能力。能干的人，是踏实地苦干而成功的，不是靠充撑装扮而成功的。如果你只是追求美好的假象，而忽略了内在功夫的话，你便应付不了考验，必会遭受别人的唾弃。

同时，只会充撑的人，内心有一股自卑感。你是否有能力，别人未必知道，你的功夫是否实际，只有你自己知道，当你死充扮成功的时候，你会自我责备，会讨厌自己，甚至会产生罪恶感。当你抬不起头，不敢面对自己的时候，你又怎可以屡败屡战呢？

真正做生意的人，是不用充撑的，他们只是根据自己的收入而花费。当自己勉强进入另一个更高层次的物质生活时，内心便会因“高处不胜寒”而害怕。这种压力，你试过吗？

我曾经努力向上爬，也会多次“越级”充撑。比方说改善居住环境，每一次换居住单位的时候，我必定“越级买楼”，比方说以我的经济能力只能购买一层价值一百万元的楼宇，我会勉强买一层二百万元的。搬进去之后，才发觉“一阔三大”，且在楼宇装修和生活消费上，都追不上左邻右

里的消费，这时心里的自卑感，真令自己感到难受。

买楼改善环境，也算是适当做法，也不会过分深责自己。但为充撑场面而勉强“提升”了自己，应付不来的时候，自己也瞧不起自己了。

“充阔佬”这一种社会现象，是很普遍的，原因有下列几点：

一、生意人时常受挫折，容易被人排斥，穿戴名牌，可以寻求心理上的平衡；

二、社会上许多人都是“先敬罗衣后敬人”，穿戴名牌，的确可以令人神气一点；

三、先使未来钱，是现代人普遍的习惯。

我有个员工，有一次向我提出要求，他说：“如果你给我加多一点工资，我肯定会加倍努力。”我听了之后，心里在想，这样成何体统呢？我每做一件事，必定全力以赴，有了成绩之后，老板自然会加我人工。如果要加了人工才肯加倍努力，是没有投资而盼望结果，为何不先投资，加倍努力之后再盼望增加人工呢？

这本小书讲述胡雪岩向上爬的方法。他如何爬呢？

第一、他向一个既定目标前进。

第二、他“巴结”身分与他相约的人，他待自己身分提升了，才结识高一层的人，没有越级跳，如他先结识王有龄、何桂清，然后结识左宗棠。换句话说，作百万富翁时便向千万富翁埋手，作千万富翁时才向亿万富翁埋手，总不可

能自己是穷光蛋而向亿万富翁埋手，攀登的基础是累积而来的。

第三、要站在人家的利益立场而努力，为对方争取利益。

谁人是胡雪岩？胡雪岩是一百年前中国一位著名的大商家。他与官方合作，创造了经济奇迹。在努力经营下，他由穷光蛋而变成了大富翁，他的生意包括典当生意、丝茶生意、药材生意以及钱庄生意。在最成功的时候，胡雪岩享有“胡财神”的雅号。他的钱庄发出来的银票，比任何一间钱庄发的更为可靠。

胡雪岩的故事，由台湾小说家高阳先生娓娓道出。笔者不自量力，将该书故事中有商业实用价值的部分抽出论述写成这本《胡雪岩商政启示录》。希望你喜欢，谢谢！

冯两努

目 录

前言.....	(1)
---------	-----

第一章：成功之道

选定目标奋勇向前	(3)
----------------	-----

先作耕耘才问收获	(9)
----------------	-----

第二章：胡雪岩与王有龄

乐于助人深得人心	(17)
----------------	------

发掘人才眼光独到	(22)
----------------	------

仗义疏财不计得失	(32)
----------------	------

第三章：王有龄与何桂清

虚心求教增广见识	(39)
----------------	------

行善积德造福后人	(47)
----------------	------

踏实工作提高修养	(52)
----------------	------

勇于承担不问功劳	(56)
----------------	------

善于交际事半功倍	(62)
----------------	------

患难之中顿见真情	(69)
----------------	------

第四章：胡雪岩与何桂清

送礼于人投其所好	(77)
----------------	------

积极助人深化友谊	(83)
----------------	------

急公好义舍己为人	(91)
----------------	------

身负重任尽力而为	(100)
----------------	-------

满怀信心目光远大	(109)
----------------	-------

不断创业挑战自己	(114)
化解矛盾对症下药	(116)
以德报怨化敌为友	(126)
知人善任人尽其才	(130)
挑战困难创造奇迹	(132)
讨论之时分清重点	(137)

第五章：胡雪岩与左宗棠

真诚待人冲破隔膜	(149)
以新方法筹备资金	(162)
善待敌人化解敌意	(166)
出手阔绰笼络人心	(178)
要能成功须付代价	(185)

第一章：成功之道

选定目标奋勇向前

做生意的人，是不是要绞尽脑汁，不断发掘不同方向路线，才可以成功呢？

不断绞脑汁，在原本的方向上创新，是需要的。但分了心，由一个方向变成两个方向，精力一分为二的话，效果便差了。或者以婚姻为例吧，从前的男士，可以娶几房妾侍，做丈夫的，顺得“大”时又忽略了“细”，“顺得哥情失嫂意”，又怎可以维持家庭宁静呢？

对家庭要专心，要专一，对事业也是一样，切勿分心。有了一个好家庭之后，也要不断在原有的爱情上创新，才可以维持生命力。譬如夫妇两人时常旅游，发展共同兴趣，共同养育孩子等等，这不是“分心”，而是加深了共同的认识。

建立事业也是一样的，一心三用的时候，个人的精神便薄弱了。发出的力量不能集中，便无法冲破困难。任何事业的开展，始于脑袋的念头，空想的时

候，当然以为世事简单，但将幻想变成事实的时候，才能领悟其中的困难。自己努力工作一段时间之后，事业仍然没有突破发展的话，人便会油然而生放弃的念头，于是便分了心。分心分意，即是将力量再减弱，只得三两分力量，又怎可以战胜困难呢？

目标方向一定要固定，但方法可以不断转变。固定了目标，力量便可以集中。在坚定的方向上不断改善技术和方法，便可以克服困难了。

例如两个人角力，甲君体重二百磅，身体健硕，乙君只得一百二十磅。乙君本应没有比拼的条件，但乙君奋勇，原因是忍不住甲君恃势欺凌。第一回合，乙君斗输了。但乙君没有放弃，略事休息吃点营养食物补充体力，便再和甲君斗一回合。双方恶斗，甲君仍然稳占上风。

乙君只好暂时败下阵来，又略事休息，并且摸索自己失败的原因，但甲君呢？因为明白自己稳操胜算，便趁空档时候娱乐，没有将相斗一事放在心头。

休息完了之后，乙君再次挑战，因为早已研究出甲君的破绽，更加上休息补充之后，体力旺盛，乙君出其不意，一举击中甲君的死门，令对方受伤而败下阵来。

以上的搏斗例子，剧情虽然简单，但乙君的努力，一点也不简单。他不断地摸索方法，向着固定的目标进军，才获得成绩。做生意的态度也是一样，只要目标不变，方法可以不断改善。成功和失败，是关乎自己和自己斗争，以及自己和事件斗争的结果。若果自己不分心而坚定的话，给与我们困难的对手，也会退缩的。于是乎，我们便因坚持的力量而战胜了困难。只要先斗赢自己，便把握了成功的机会。

如果我们未有战胜困难而改变方向的话，情形便好像玩杂技一般，拿着几只球向天空不断地抛掷，一时不慎，便会让球掉下来，狼狈收场。一心二用，始终不是办法。

如果做生意只知道不断开拓不同方向的话，一方面会虚耗精力，另一方面又会制造麻烦，因为不同的事业，都有它发展上的困难。单是花精力去化解事业上的冲突矛盾，已经令人筋疲力尽了。所以，与其分散精力，不如集中精神。发展任何一种事业，都会遇上困难，为转变发展方向便可以避过困难，这是一大误会。

美国总统杜鲁门，是一位成功人士，他曾经下过苦心去研究成功人士成功的原因，他得到一个结论：

原来每一个成功人士之所以闯出名堂来，都是由于有单一的目标，有全力以赴的精神。他们的方向是一个，精神是集中的，力量是凝聚的，而且为了目标，他们连发梦也想着事业，每天都留意事业的进展。成功人士的目标，好像入了他们的血一般，令他们坚定而努力地投入工作。

《圣经》说得好，我们不能同时侍奉两个主人，不能一心二用。一间屋的栋梁如果分割的话，又怎有足够的力量支撑住整间屋呢？分散力量，犹如双脚踩着两匹马共同前进，稍一失准的话，便会摔得头破血流。

建立事业也是一样，稍一分心，便会引致兵败如山倒的局面。很多成功了一次的人，满以为自己是商业奇才，以为自己样样皆能，于是便蜻蜓点水般四处“燃起火头”，但因为分散了注意力，火头便因为少了补充的燃料而熄灭，到头来，甚么东西也没有了。

西谚说：“一鸟在手，胜过二鸟在林。如果能玩味这句话，应用在事业和人生发展方面，肯定获益不少。

既然不宜分心，世上成功的企业家，又为什么将自己的事业分散于不同领域发展呢？

首先，我们要知道，每一门生意，都有一个生命期。现今资讯发达，任何可为的生意，一定會在很短时间之内吸引其他有才干的人加入。事业开始的时候，竞争往往较小，但一旦开辟出一条财路，参与的人便多了，在剧烈竞争底下，利润便分薄了。当这行业在社会上的需求下降时，退出转行的人又会增加，这门事业便会慢慢凋谢。

成功的企业家，明白事业有盛衰周期，懂得在最恰当的时间内全身投入，在花朵盛开的时候便折了枝，尽收企业带来的好处。收完之后，发觉事业本身已经欠缺了发展机会，便将整个企业交予下层打理，自己抽身而出，再发展另一门生意。

这个情形，好比男女恋爱一样。同一时间之内，我们只可以爱一个人，不能将感情分裂，左右开弓。好了，恋爱成熟之后便结婚，结婚之后，更加要专一，否则，婚姻一定破裂。

要维持一段美好的婚姻，个人的努力当然重要，但客观的形势也会将一段好的姻缘折断。假如伴侣因病去世了，我们又如何？

独身不嫁不娶，当然是一个方法，但不免孤独，死去的亲人，也不忍心自己的伴侣孤单无依。为了解