

HuXueYan

ChengGongCaoZongShangDaoDe 12 ZhongNengLi

人之大成，首当学会商道，商道人生智慧之精也。

—— 胡雪岩

胡雪岩

司马烈人 / 编著

成功操纵商道的 12种能力

用犀利的眼光，找准自己的位置
做出自己真正的金字招牌
要善于扩张自己的生意和能力
把做事的人找到身边来
巧用人势来补充自己的不足
能耐越大，越不要做在脸上
做生意越做越活两要诀，“情与义”
在经商四法 一智、勇、仁、强上下功夫
做生意时应该懂得一些“便宜法”
赢利不可贪快，过快则是冒险
头脑灵活，可以抓住机遇
做不好人，是人生最大的亏损

当代世界出版社

胡雪岩成功操纵商道的 12 种能力

司马烈人 编著

当代世界出版社

HuXueYan

ChengGongCaoZongShangDaoDeZhongNengLi

胡雪岩

司马烈人 / 编著

成功操纵商道的

12

种能力



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP)数据

胡雪岩成功操纵商道的12种能力 / 司马烈人编著. — 北京: 当代世界出版社, 2001.11
ISBN 7-80115-479-7

I. 胡… II. 司… III. 商业经营—谋略—中国—清代
IV. F715
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 081332 号

胡雪岩成功操纵商道的12种能力

司马烈人 编著

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路4号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 河北赵县文教彩印厂印刷

开 本: 850 × 1168 毫米 1/32

印 张: 13.25

字 数: 270 千字

版 次: 2001 年 12 月第 1 版

印 次: 2001 年 12 月第 1 次印刷

印 数: 1-10000 册

书 号: ISBN7-80115-479-7/F·63

定 价: 23.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。
版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前 言

在这里,我们同大家——你可能是商人,也可能不是商人,一起谈论清代“红顶商人”胡雪岩操纵商道的能力,应该讲,对你会有非常大的启发作用。要不然,胡雪岩为什么能成为无数商人心目中的至尊者呢?

谈到经商,既是一个大话题,也是一个非常敏感的话题,因为大家都在为“钱,钱,钱!”而不停地东奔西颠,这也许很好回答,因为这是一个经济的时代。但我们要问:“你曾遇到过赚钱的烦恼吗?曾遇到过赔钱的伤心吗?你曾为别人比你赚得钱多而暗下赶上的决心吗?你曾遇到一个又一个投资的难题吗?”这样的经商问题,我们可以提一百个,甚至更多,但一个一个解答是没有用的,必须靠你的感应去举一反三,触类旁通才行。一个不明白自己经商之道的商人,只能是糊里糊涂的来,糊里糊涂的去,不知真正的赚钱术!

现在,我们在解说胡雪岩这位一代巨贾经商的历程之后,猛然发现胡雪岩有许多经商智慧值得我们特别留心,尤其是他经商的十二种能力更值得我们反复琢磨,可以讲这十二种能力都是胡雪岩经商智慧的结晶,它分别是:一、用犀利的眼

光,找准自己的位置;二、做出自己真正的金字招牌;三、要善于扩张自己的生意和能力;四、把做实事的人拢到身边来;五、巧用权势来补充自己的不足;六、能耐越大,越不要傲在脸上;七、做生意越做越活两要诀:情与义;八、在经商四法——智、勇、仁、强上下功夫;九、做生意时应该懂得一些“便宜法”;十、赢利不可贪快,过快则是冒险;十一、头脑灵活,可以抓住机遇;十二、做不好人,是人生最大的亏损。

下列现象值得考虑,例如:做生意,总是越大越好,这是常理。但是生意怎样做大?则不是光靠想法,就能完成的,这就需要技巧。胡雪岩非常强调扩张势力,认为势力越大,生意才能越大;势力越小,生意越冷淡。他设计好了一条秘密的方略,一步一步地做下去,形成了扩大地盘和增大财力的连环套。因此,不会设各种连环套,就无法扩张自己的生意和势力。但人人“套”法不一,胡雪岩则技高一筹。

用最少的钱获得最大的利润,这是商道。但如何做到呢?有些商人自然选择了投机,有些或者认为花最少的钱就是不花或者花别人的钱,而自己可以独吞利润。胡雪岩主张“经商便宜法”,但不是这种投机,而是在价格上合理计算,从生产、营销两方面盘算,为下一步更大的目标积累更多的资金。胡雪岩的“便宜法”,值得一读。

做生意,最忌讳脑子不灵,死板教条,照搬别人的经验,不敢越雷池一步。其实,你说做生意有定法吗?没有,关键是找到一条适合自己的路子,有多大的能力,做多大的事,多打几场抓住机遇的翻身仗。胡雪岩一生经历曲折,但在生意上的敏感性极强,头脑极其灵活,在无商机处看出商机,这是“创造

商机法”。因此，头脑灵活的人永远都是走在利润的前头！

经商、赚钱太难了，能把人搞得头昏眼花，气喘吁吁。如果你想经营好自己的生意，不妨与我们一起去体会胡雪岩吧，从他的经商世界中整理出属于你的智慧，把你的生意经搞得越来越活，当然钱赚得越来越多！

一个时代出现一位顶尖级的大商人是不容易的，让我们通过这本书，记录你想知道的——胡雪岩！

编 者

2001 年 11 月

人之大成，首当学会商道，商道人生智慧之精也。

—— 胡雪岩

目 录

前 言

一、用犀利的眼光,找准自己的位置 /1

给自己定位是非常重要的,其要领是要准。有了准确的定位,人生的计划就好展开。大多数人在做事的时候,总是无法给自己定准位置,本来可以干一点小事,却以为可以干成一件惊天动地的事;本来干不好一件事,却以为能干好许多事。所以常失败,而不知其因。胡雪岩在这一点上就做得很好,他给自己定位经商,所以时时训练自己的经商意识,训练自己的经商本领。他说:“吾一生志在商道,始于吾人生之位也。”

- ☐ 没有敏锐的目光,就做不了大生意
- ☐ 眼力要能看得很远
- ☐ 关键的时候,要做出准确的判断
- ☐ 不可气量太小,视野要开阔
- ☐ 缺乏大局观念,只能把事情办糟
- ☐ 看准的事,就大胆去做

二、做出自己真正的金字招牌 /21

没有招牌,就不会有大的收获。招牌就是名声。

胡雪岩的经营要诀就是绝不放弃“金字招牌”，靠招牌打天下。为此，胡雪岩动了许多脑筋，把自己的生意搞得踏踏实实，把牌子做得越来越漂亮，终于成了“天下第一块招牌”。因此，胡雪岩说：“无金字招牌，生意必是一片困境。”

- ☐ 你的招牌，就是你的门面
- ☐ 先去博取好名声，再去赚得好价钱
- ☐ 名气本身就是无形的财富
- ☐ 赚钱不可走歪道，一定要走正道
- ☐ 一定要照规矩来经营
- ☐ 不要被钱眼“卡”住

三、要善于扩张自己的生意和能力 /43

做生意，总是越大越好，这是常理。但是生意怎样做大？则不是光靠想法，就能完成的，这就需要技巧。胡雪岩非常强调扩张势力，认为势力越大，生意才能越大；势力越小，生意越冷淡。他设计好了一条秘密的方略，一步一步地做下去，形成了扩大地盘和增大财力的连环套。因此，不会设套，就无法扩张自己的生意和势力。但人人“套”法不一，胡雪岩则技高一筹。

- ☐ 生意场上的胜利就在于你“敢”与“不敢”
- ☐ 学会借得东风好行船的本领
- ☐ 隐藏住自己真正的想法
- ☐ 借助别人抬高自己的身价
- ☐ 扩大经营要靠抢占地盘

- ☐ 千万不可缺少码头势力
- ☐ 生意的场面总是越大越好

四、把做实事的人拢到身边来 /83

这个世上,有些人本事大,有些人本事小,有些人根本没有本事;相反,有些人才能大,有些人才能小,有些人根本无才能。用好一个什么样的人,关系到你的利润大小,甚至关系到你的生死。胡雪岩则注意把那些能做实事的人,拉到自己的身边,从而在人才上与对手竞争。其实,能做实事的人,不务虚,不吹牛,踏踏实实按照你的计划去做。因此,用好这些人,发挥其才干是非常重要的。这就需要你的眼光,如果你欠缺,请向胡雪岩学几招!

- ☐ 真正做大生意的人都要讲义气
- ☐ 善于给“穷人”一点甜头尝尝
- ☐ 敢于出大价钱招揽人才
- ☐ 不要抓住别人的尾巴不放
- ☐ 让信得过的人去做事
- ☐ 要用情来感动每一位伙计
- ☐ 要到处捧场面,要到处拉关系

五、巧用人势来补充自己的不足 /113

靠自己一个人奋斗去获得成功是非常艰难的,况且还不能就一定成功。有些人总是怕别人从自己手中抢走利益,自己得到的利益少了,因此都是“独行侠”。胡雪岩策划的商道之一在于:借势生财。所

谓“借”，就是依靠别人带来帮助自己，以外力来辅助自己，这样做的好处在于：一是节省精力，二是节约投资。这两点对一个成功商人是非常重要的，可以加速你的成功速度和扩大成功规模。

- ☐ 给需要的人送去“温暖”
- ☐ 可以这样巧做生意
- ☐ 利用人，就要投其所好
- ☐ 以不同的手段达到相同的目的

六、能耐越大，越不要傲在脸上 /137

商人之争，争在一个“利”上。本来蛋糕就那么大，你多吃一口，我就少吃一口。因此商人之争都是魔鬼之间的较量和碰撞。有些人生意做好了，就把手能耐表现在脸上，从而遭人嫉妒和暗算。胡雪岩的智力很高：在没有能耐的人面前，不说能耐；在能耐强的人面前，学能耐，以此充实自己的能耐。一个人有了能耐，还害怕被人打败吗？还怕没什么“利”可图呢？

- ☐ 用谦虚的态度多选一些能耐人
- ☐ 越遭人嫉妒，越要接近人
- ☐ 越是本事大的人，越要人照应
- ☐ 帮人一把，就可能回报一生
- ☐ 用别人之长来弥补自己的不足
- ☐ 在大赢家的眼光里有的人就是一块宝
- ☐ 要掌握好分寸
- ☐ 要有大家都是同道人的观念

七、做生意越做越活两要诀：情与义 /175

一般生意人不讲情义，但最大的生意人，还是讲情义的，这就是小商人和大商人的区别。胡雪岩尽管也有巧诈，但不是一味巧诈，而是在绝大多数的时候与人做情义交易，结果就换来了实实在在的金钱交易。确实，越贪，越宜失。用“曲折法”来赚钱，你自己不累，别人也不累，何乐而不为呢？这也算巧中取胜吧！但巧不是骗，而是换一种令人信服的方法与你做生意。

- ☐ 依靠江湖势力巧建第一功
- ☐ 要做到利己利人，必须有情有义
- ☐ “信用”是一面不倒的旗帜
- ☐ 交情和义气都可以转化成资本

八、在经商四法——智、勇、仁、强上下功夫 /205

经商如何又稳又有成效呢？这是每个商人都不能不考虑的问题。绝大多数商人相信自己的小技巧能胜过别人的大智慧，所以赢得一点小利，就误以为是大成了。殊不知，这离经商的更大境界还很远！胡雪岩从来不想使自己的生意做得断断续续，做得磕磕绊绊，而是希望能久而远之。因此，他提出了自己的商道四法：智、勇、仁、强，大有收获，从而不败于商场。

- ☐ 通权与时变是智的两大要素
- ☐ 勇是敢于果断出招的气势

- ☐ 有一定的章法
- ☐ 要想吃得开,就要说话算数
- ☐ 强就是善于保护自我的本领

九、做生意时应该懂得一些“便宜法” /239

用最少的钱获得最大的利润,这是商道。但如何做到呢?有些商人自然选择了投机,有些或者认为花最少的钱就是不花或者花别人的钱,而自己可以独吞利润。胡雪岩主张“经商便宜法”,但这不是投机,而是在价格上合理计算,从生产、营销两方面盘算,为下一步更大的目标积累更多的资金。胡雪岩的“便宜法”,值得一读。

- ☐ 做生意本来就没有固定的套路
- ☐ 借鸡生蛋是盘活资金的巧计
- ☐ 用手上的一把钱去换另一把钱
- ☐ 八个坛子,却有七个盖
- ☐ 做生意就是要两面占点便宜

十、赢利不可贪快,过快则是冒险 /265

暴富是许多人的发财梦,因此做生意时过于求快,从而导致毁坏。做生意是有步骤的,有计划的,第一步不稳,切忌进行第二步。如果做不到这一点,你的步伐就会混乱,就会摔倒。胡雪岩推崇“步态经营法”,稳中求胜,小中求大;做好一个生意,盘活一块地盘,增加一份实力,再去进行下一步。他采取的是目标要大,步子要稳。

- ☐ 没有做好第一步,不要进行下一步
- ☐ 酒香巷子不深岂不更好
- ☐ 在最有诱惑力的时候要沉住气
- ☐ 别因跑得太快而不顾退路
- ☐ 细心地去维持市面平静
- ☐ 把顾客当作亲人
- ☐ 生意人别输不起
- ☐ 要有处惊不变的心理素质

十一、头脑灵活,可以抓住机遇 /315

做生意,最忌讳脑子不灵,死板教条,照搬别人的经验,不敢越雷池一步。其实,你说做生意有定法吗?没有,关键是找到一条适合自己的路子,有多大的能力,做多大的事,多打几场抓住机遇的翻身仗。胡雪岩一生经历曲折,但在生意上的敏感性极强,头脑极其灵活,在无商机处看出商机,这是“创造商机法”。因此,头脑灵活的人永远都是走在利润的前头!

- ☐ 做生意应有快速的感觉
- ☐ 要经商,脑子要比机器还灵
- ☐ 做生意就是需要八面玲珑
- ☐ 软硬兼施,为的是一箭三雕
- ☐ 有了钱要就要用出去
- ☐ 洞悉生意场上不多的机会
- ☐ 做生意靠眼光、手腕、精神、力气
- ☐ 不能丢掉商业信息

☐ 从变化中找出机会来

十二、做不好人，是人生最大的亏损 /361

不管商人的定义有多少，在胡雪岩看来，不会做人，就做不好生意，因此做人是商人做大局面之要。你别看有些商人，成功一时却成功不了一生，问题在哪？做人很糟糕！最可悲的人是总以为自己的智商高于人，从而算计人。胡雪岩则从做人开始，把诚信等品格融在生意中，讲大局，求大利，不因做人遭人骂而去去做一笔违背良心的生意。因此，胡雪岩最忌讳生意做得发臭，而失去“金字招牌”。

- ☐ 为人最重要的是收得结果
- ☐ 处世圆融，就会马到成功
- ☐ 能饶的人，就饶他
- ☐ 决不做对不起朋友的事
- ☐ 慷慨豪爽方能成大事
- ☐ 烫手的钱不能用
- ☐ 太计较得失是小商贩的特征
- ☐ 以诚信为本，拓宽自己的商道
- ☐ 把生意和国事结合起来

一、用犀利的眼光,找准自己的位置

给自己定位是非常重要的,其要领是要准。有了准确的定位,人生的计划就好展开。大多数人在做事的时候,总是无法给自己定准位置,本来可以干一点小事,却以为可以干成一件惊天动地的事;本来干不好一件事,却以为能干好许多事。所以常失败,而不知其因。胡雪岩在这一点上就做得很好,他给自己定位经商,所以时时训练自己的经商意识,训练自己的经商本领。他说:“吾一生志在商道,始于吾人生之位也。”