

赵建勇◎编著

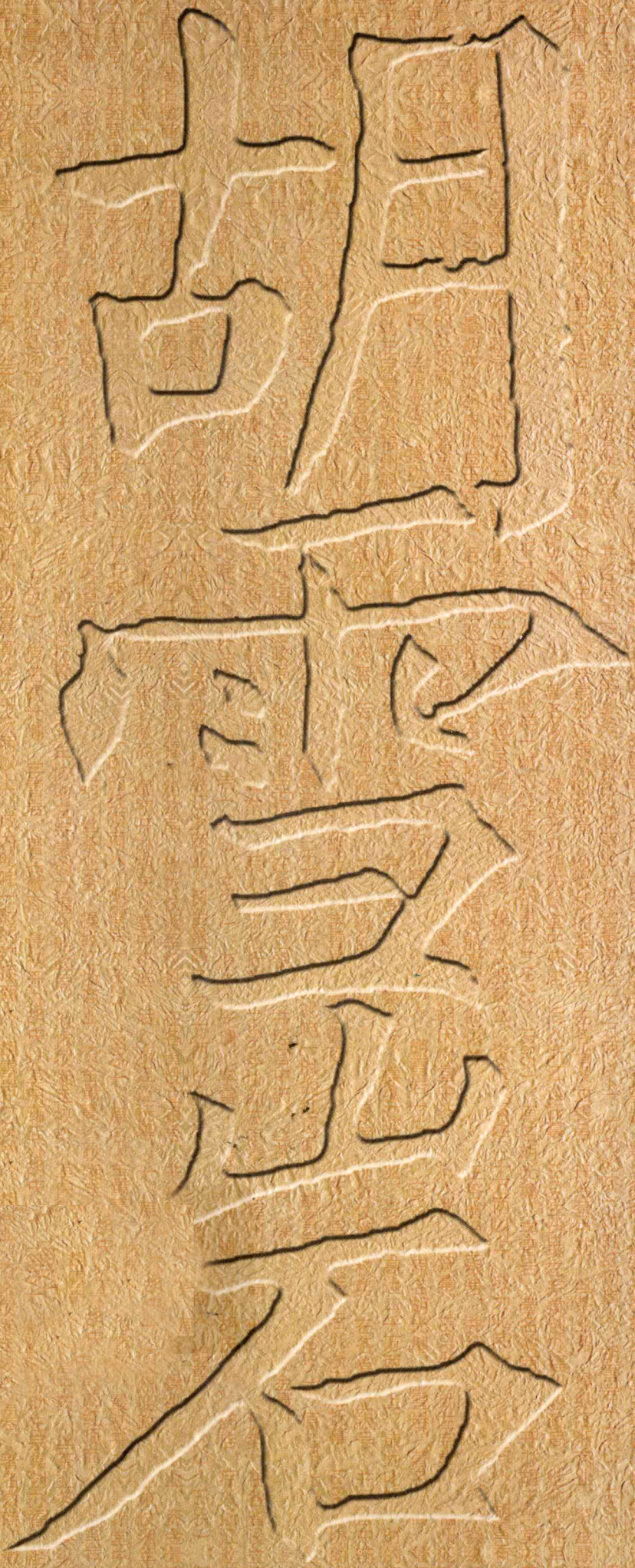
叱咤商场的红顶商人 为富且仁的一品大员

# 胡雪岩

精  
细  
解  
读  
国  
学  
经  
典  
深  
入  
体  
味  
人  
生  
智  
慧

胡雪岩（1823-1885）

原名胡光墉，字雪岩，著名徽商。最初开办胡庆馀堂中药店，后入浙江巡抚幕，1866年协助左宗棠创办福州船政局，他仗湘军权势，在各省设立银号，并经营中药、丝茶业务，操纵江浙商业，资金最高达二千万两以上，成为叱咤一时的红顶商人。





# 胡雪岩

赵建勇◎编著



华文出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩/赵建勇编著. —北京:华文出版社,2010.9  
ISBN 978-7-5075-3139-8

I. ①胡… II. ①赵… III. ①胡雪岩(1823~1885) — 人物研究 IV. ①K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 172125 号

书 名: 胡雪岩  
标准书号: 978-7-5075-3139-8  
作 者: 赵建勇 编著  
责任编辑: 潘 婕  
出版发行: 华文出版社  
地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼  
邮政编码: 100055  
网 址: <http://www.hwcbbs.com.cn>  
电子信箱: hwcbbs@263.net  
电 话: 总编室 010-58336255 编辑部 010-58336223  
经 销: 新华书店  
印 刷: 北京佳明伟业印务有限公司  
开 本: 1020mm × 1200mm 1/10  
印 张: 44  
字 数: 600 千字  
版 次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷  
定 价: 39.80 元

## 序

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。

——清朝人陈代卿如此评价胡雪岩

胡雪岩，生于清朝道光年间，自幼家贫，历经道光、咸丰、同治、光绪4位皇帝，其所处时代正是清朝的没落时代。在当时的社会背景之下，吏治腐败、变乱四起、列强侵扰，这样的乱世之中，胡雪岩的出现使得这段历史有了一丝色彩。

胡雪岩被称为中国封建社会商界的一个传奇，他以贫贱的钱庄学徒出身，在短短的十几年间建立起了自己庞大的事业，从而在中国近代金融史中留下了自己浓重的一笔。他传奇般的赚钱神话使得无数人为之痴迷，他的成功之路成为所有商人的终极梦想，后世将其称为红顶商圣。

胡雪岩身为一名商人，却始终在经商为人的过程中将“仁”、“义”二字当成了自己的经商核心，善于随机应变的他从来不愿意做一些投机取巧的事情。他富不忘本、经商不忘忧国，在赚钱的同时还大行义举，赢得了后人的称赞。但是金无赤金，人无完人，胡雪岩也并非圣人贤士，他的发家与当时清廷重臣左宗棠的支持有着密切的关系，虽然他因介入政治集团而发家，但也最终为其所累，由于自身所在集团不得势而在短短的3年时间中迅速地衰落，可以说，胡雪岩本身是左宗棠与李鸿章进行权力斗争的一个牺牲品，这也正是封建官商所受到的历史局限所在。

在纵观胡雪岩的一生时，我们应该学会从正面去汲取自身需要的知识，学其精华、去其糟粕。在胡雪岩的身上，更多的是值得我们去学习的东西。在《胡雪岩》一书中，将胡雪岩一生的为人绝学、关系绝学、经商绝学、用势绝学、用人绝学、谋略绝学、成事绝学进行了详细的叙述，并在故事中将胡雪岩一生的经历都穿插了进去，同时又安排进去一些当今社会上发生的故事，从而使人们可以更容易地在谈古论今间获得自己想要的为人处世之道。

古人有语：以铜为鉴，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴衰。胡雪岩已成为一段早已过往的历史，我们现在需要做的，便是秉持“前车之鉴”的精神，将他思想中有益的部分为自己所用，同时将其失败的地方进行细心的研究，以避免自己重蹈他的覆辙。

经历过大富大贵，拥有过大喜大悲，懂得什么是大取大舍，人生却大起大落，胡雪岩

的一生就是这么富有传奇色彩。而他的经商才能与为人处世的哲学却一直为后人所津津乐道。胡雪岩的一生可以称得上是真汉子的一生，他用自己的生命为后人书写下了最为精辟的商海启迪，“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”。胡雪岩风云一生，虽最终没落，但他的故事却一直被后人所传诵。

走近《胡雪岩》，你将会了解，胡雪岩是怎样从一个跑堂的小伙计，成为一名历史上如此为后人所看重的巨贾。

阅读《胡雪岩》，你将会领略到一代奇商胡雪岩的商业智慧与不拘一格商业运作方式，并体会到其中前无古人的气势。

翻过《胡雪岩》，你将会懂得，在竞争如此激烈的现代社会中，我们应该怎样去为人处世，又应该怎样去扬长避短，闯出属于自己的一片天空。

《胡雪岩》，一代红顶商人，一种人格魅力。

《胡雪岩》，一段逝去的历史，一种不同的奋斗。

《胡雪岩》，一些人生启示，一种向上精神。

谨以此书献给那些愿意以史为鉴、愿意使自己的人生更靠近成功的有志之士。

红顶商人胡雪岩：辉煌的没落。

俗语有云：做人要学曾国藩，做事要学胡雪岩。相对于能洞悉中国传统内圣外王之术的名臣曾国藩来说，胡雪岩则是一个深谙中国传统智慧权谋的传奇商人。虽然他们生活在同一时代里，并且同时在晚清朝廷风雨飘摇的情况下拥有了自己的一席之地，但是相对来说，胡雪岩的一生更为传奇一些。

胡雪岩自幼家贫，小时曾以为他人放牛为生，后至杭州一钱庄中打工，并从一钱庄小伙计开始，通过与权贵显要人物进行结交，帮助纳粟助赈建立起了属于自己的白银帝国。他懂得承担责任，愿意为当时早已腐败不堪的晚清朝廷效犬马之劳；在洋务运动中，他聘请洋匠、引进设备，颇有几分劳绩；在左宗棠出关西征之时，他为其筹集粮草军械、借下洋款，立下汗马功劳。

几经折腾的胡雪岩，短短十几年间便由钱庄伙计一跃成为显赫一时的红顶商人。他秘密构筑的白银帝国以钱庄、当铺为依托，并组建了以药店、丝栈为基础的商业网，他既与洋人做生意，也与洋人打商战。胡雪岩的一生便是传奇，在短短的几十年间，他由一个钱庄的伙计，摇身一变成为闻名于清朝朝野的红顶商人。

胡雪岩在经商的过程中，始终坚持以“仁”、“义”二字为核心，他善于随机应变，勤奋是他一生的步调。他从来不投机取巧，诚信为本的经营方式使他的生意蒸蒸日上；他富不忘本，深谙钱财的真正价值。在大行义举、赢得美名的同时，也获得了心灵上的满足。

胡雪岩的一生极懂用势，他经商却从不忘忧国，出资协助左宗棠西征的他，为维护祖国的领土完整贡献了自己的力量；在救亡图强的洋务运动中，他同样不吝钱财地建立起

了卓越的功勋。而这些举动，都使胡雪岩成为在中国历史上注定要留下浓重一笔的风云人物。

胡雪岩在为人处世方面极有造诣，他经常告诉自己：上半夜想想自己，下半夜想想别人。这样的行为打破了日常人们想象中的商人重利不重情、无商不奸的形象。胡雪岩以一个商人的身份，交下了无数朋友，他以信义为基础，以情意为水源，灌溉出了自身强大的人际关系网。

胡雪岩虽是个商人，但是他却不一心钻在钱眼中，他喜欢说：口袋里要装个金算盘，但是不能把钱当做性命。他一生只挣自己应该挣的钱，从未想过要动歪脑筋去拿不属于自己的钱。在胡雪岩的观念中，钱只是做人做事的工具，而非生活的目标。有钱才可做事，所以赚钱是一件非常重要的事，但是钱不是一切，必要的时候该花一定要花。胡雪岩看重朋友更甚于金钱，他并没有将自己完全变成金钱的奴隶，而是让金钱为他所用。

胡雪岩明白这样一个道理，在遇到了事情的时候，多问问自己，少指责他人。他之所以可以成功，也与他重义轻利有着很大的关系。有很多人曾经问过胡雪岩，身为一个商人，何必花费那么多钱去管什么国家大事。当时的胡雪岩告诉对方：国不安宁，商人便无法安心做生意。所以，看上去做生意好像与国家没有直接的关系，但是实际上，只有想办法让社会安定下来，大家的日子好过了，商人的生意才会兴旺。正所谓，覆巢之下，无有完卵，胡雪岩以自己的行动证明了自己不仅是一个重利的商人，更是一个重义的中国人。

胡雪岩最终却未能摆脱商人以利益为第一位的俗套，他在生活方面过于奢华，而且过于墨守成规。当英国的瓦特发明了蒸汽机，并在西方发达国家引发工业革命之后，手工业的没落是早晚的事情。虽然胡雪岩在看到了这个问题之后，为了维护广大江南农村养蚕人家的生计，他不愿改弦易辙，也不甘心让自己屈服于西洋资本主义国家的经济力量之下。当时的他以一人之力囤积生丝，垄断居奇，想要以这种方法来迫使外商对其进行高价收买。但是很显然，胡雪岩过高地估计了自己的力量，并且对外商的实力估计得过低。当各国外商联合起来，拒绝购买胡雪岩囤积之丝时，胡雪岩最终不得不贱售其丝，导致了最后的破产。

胡雪岩的一生是辉煌中没落的一生，他以自己卓越的圆通能力在夹缝中生存并发展了下来，踢打出了一方天地，但遗憾的是，他从白手起家的放牛娃到富甲天下的红顶商人，再回归于一文不名的小商人，走完了他的人生轨迹。

# 目 录

## 第一篇 胡雪岩为人绝学

### 第一章 有大气魄，成大人物

当时，胡雪岩连一两银子的本钱都没有，却一上手就要准备开办自己的钱庄，想自立门户当老板的他当然是受到了众人的非议。而最终他的成功却证明了，这样的行为并非是鲁莽，而是一种气魄，其精明商务的眼光从中可见一斑。有大气魄，才可成就大人物，这便是所有成功者的必有品质。而一个大人物的造就，不仅需要依靠天时、地利、人和，更需要自身拥有独特的个人魅力，才可使成功的梦想变为现实。

1. 成大事者必有大气魄 ..... 004
2. 想要成功，就必须懂得“忍”的修养 ..... 006
3. 成大事者需要勇负责任 ..... 009
4. 成功不可全靠碰运气 ..... 012
5. 乱世是创业与扩张的好时间 ..... 014

### 第二章 亦正亦邪，内外兼修

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。”胡雪岩一生经历无数风云，从一个平庸者建立起庞大的白银帝国，辉煌的前半生，自有其璀璨在其中。与其同时代的陈代卿曾如此评价他：“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，胡雪岩利用自身独特的行事风格与为人处世的方法，掌握与运用了一套套成功的行商处事之道，而他亦正亦邪、内外兼修的特点，也为后人所津津乐道。

1. 谋人，习人之长 ..... 018
2. “仁义”当头，乐善好施 ..... 020
3. 磨炼定力，善驭时机 ..... 022
4. 胸怀有多宽，财路就有多广 ..... 024
5. 必要时也得“诈一诈” ..... 027
6. 与人为善，得人照应 ..... 030

### 第三章 勤做不傻，圆融处事

纵观胡雪岩的一生我们可以看出，他从未停止过奋斗的脚步，虽然后期的他由于投资失误、外加靠山左宗棠离世，使得事业辉煌不再，但是他却一直勤勉做人，在处事方面极为圆融。而这种勤奋与圆融正是使他前半生如此辉煌的重要原因所在。勤奋地做事，但是却并不愚笨，在打造人脉时圆融地处理有可能发生的危机与矛盾，这也是众多的成功人士之所以成功的重要原因所在。

1. 踏实做事，志向长远 ..... 034
2. 多想多看多做者必成大事 ..... 036
3. 烫手的钱坚决不沾 ..... 038
4. 化干戈为玉帛，变敌人为朋友 ..... 040
5. 与同行多交流、多联手 ..... 043
6. 事缓则圆，不必急在一时 ..... 045

### 第四章 胆识过人，谨小慎微

凡是能在商场占有一席之地者，必然是胆识过人者；凡是能在商场占有一席之地、并能拥有过人事業者，必然是有胆有谋、行事谨慎之辈。胡雪岩的一生便是这句话的真实写照，他敢于在创业之初勇敢地追逐属于自己的事业，又懂得过于出头容易招人嫉妒的道理。在胆识与谨慎之间，胡雪岩的前半生找到了最佳的平衡点，从而建立了晚清时期胡家王朝众人瞩目的白银帝国。

1. 为人最重要的就是要收得好结果 ..... 050
2. 勇敢决断，敢于下赌注 ..... 052
3. 谨小慎微防人妒 ..... 055
4. 坏人留给别人做 ..... 057
5. 险中求胜，寻找成功的捷径 ..... 060
6. 宁可亏本，也不可亏感情 ..... 063

## 第二篇 胡雪岩关系绝学

### 第五章 左右逢源，灵活处事

不管人是在职场、官场还是商场，人际关系都是一个跑不了的重要环节所在。胡雪岩非常明白，要想将自己的事业进一步扩大，没有人际关系是不行的。于是，他处处想要使自己左右逢源，灵活处事，这才使自己做到了“红顶商人”的地步。现代社会中同样如此，一个不懂得处理人际关系，不懂得灵活处事的人，是无法触及成功的甜美的。

1. 要懂得烧冷灶、拜冷庙 ..... 070
2. 相互帮衬，“人抬人”才能把生意做大 ..... 072



- 3. 对症下药方可除病 ..... 074
- 4. 世界上没有白占的便宜 ..... 077
- 5. 江湖上的朋友也要交 ..... 079

## 第六章 借助他人，拱卫自己

了解胡雪岩的人都非常明白，胡雪岩的成功与他善于收买人心、唯才是交、擅长借助他人之力、用人所长，从而让自己左右逢源、处处得心应手是分不开的。胡雪岩非常明白，借助他人的力量来捍卫自己，拿着别人的钱来做自己的事，才可以成就一方霸业。懂得了借助他人、捍卫自己的道理，才能明白，单打独斗者是无法成器的，只有善于借他人之力，我们才能够更好地迈向成功。

- 1. 拿别人的钱，做自己的事 ..... 084
- 2. 善用身边的人脉 ..... 086
- 3. 先发制人才能赢得胜利 ..... 088
- 4. 心齐才能走得更远 ..... 092
- 5. 前半夜想自己，后半夜想别人 ..... 095

## 第七章 先义后利，共赢长存

胡雪岩做生意有一个最基本的原则：先讲道义，再算利益，不道义的钱他从来不赚。最初开药庄的时候，他便将这一条当成了药庄的治店法宝。在胡雪岩看来，不存在永远的敌人，在他人落井的时候，万万不可再扔下石头，共赢是最佳的状态。也正是靠了这样的先义后利、共赢长存的原则，胡雪岩才建立起了自身强大的人际关系网，为日后的成功奠定了坚实的人脉基础。

- 1. 多问问自己，少指责别人 ..... 100
- 2. 见利忘义，遭人唾弃 ..... 102
- 3. 做什么事都要敢于出钱 ..... 105
- 4. 共赢是合作关系的黏合剂 ..... 108
- 5. 义气当前，多救他人之急 ..... 110
- 6. “登门槛”，顾客最易接受的方式 ..... 113

## 第八章 结交贵人，打通关系

俗话说得好，大树底下好乘凉。世界上根本不存在可以单凭自身的力量便能成就一番事业的人。特别是在胡雪岩生活的晚清时期，“重农抑商”的政策与思想在统治阶级的心中依然有着极重的分量，而商人依然处于四民之末。如果那时候的胡雪岩不懂得为自己结交贵人，不懂得去打通关系的话，他的事业不可能会发展到后期那般雄厚，更不可能会以商人的身份顶戴花翎。结交贵人，将各种关系打通，是使成功来得更顺利的重点所在。

1. 大树底下好乘凉 ..... 118
2. 先扶植靠山，再经营自己 ..... 119
3. 无本生利，空手套白狼 ..... 121
4. 善于猜察人心，投其所好 ..... 123
5. 舍得投资对自己有用的贵人 ..... 126

### 第三篇 胡雪岩经商绝学

#### 第九章 不拘一格，因境取利

胡雪岩曾经说过这样一句话：“看人要不拘一格，要看了人再用”，这个“看”字便是不拘一格，从不同的角度、不同的方面去看，对所用之人进行全面的考察，如此一来，才可以为自己的事业选择最佳的人选。在不拘一格的同时因势取利，是胡雪岩成功的基础之一。他非常清楚，没有一成不变的局势，只有在动荡的局势下因势取利，才可以将生意越做越大。

1. 有变有通，万事不难 ..... 132
2. 看境况行事更易成大事 ..... 134
3. 新由心生，巧由心生 ..... 136
4. 思路决定出路 ..... 139
5. 紧抓时机，敢想敢干 ..... 141
6. 随机应变，变不利为有利 ..... 143

#### 第十章 诚信为本，重在双赢

胡雪岩的成功不容忽视，而他的成功也离不开众多朋友的帮助与支持，至于他为什么会得众人之力，这就要归于他的诚信了。胡雪岩为官、为商，都非常明白，诚信乃是根本，没有信誉，自己的经商之路便不会如此顺利。他一向说话算数，并懂得与他人双赢，有了好处从不独占，而这样的经商笼络人心的方法，也使得他的成功如此光芒四射。诚信在任何时代都不会过时，双赢也永远是竞争的最佳状态，领略此道者，成功自然近在咫尺。

1. 说话算话，顶天立地 ..... 148
2. 不守信用等于自掘坟墓 ..... 150
3. 智慧与气度并存，才可赢得未来 ..... 152
4. 不轻许承诺，一诺就要值千金 ..... 154
5. 信誉是生命，经商要有德 ..... 157
6. 采办务真，修制务精 ..... 159

## 第十一章 做好门面，名扬利万

胡雪岩认为，做事一定要讲门面，场面越大越好，名声一响，生意便会好起来。胡雪岩说过，有了名气，财富便会滚滚而来。对于胡雪岩来说，名气是一种无形资产，而他也从来不肯放过任何一次可以让自己扬名立万的机会。生意场上，如果有足够的实力，当然要将场面做大，而且是做得越大越好。当然，这种大应该控制在自身可以控制的范围之内，否则便会玩火不成反自焚。

1. 门面犹如人脸 ..... 164
2. 创立招牌很要紧 ..... 166
3. 守住面子与招牌 ..... 169
4. 身价可以增加你的竞争力 ..... 172
5. 名气可以成就永恒的利润 ..... 174
6. 生意要做得既诚实又热闹 ..... 177

## 第十二章 在商言商，量力而行

左宗棠不但是胡雪岩的最大靠山，而且对其也极为赏识，他曾多次在书信中提及胡雪岩，“胡雪岩，商贾中奇男子也。”胡雪岩正因为深谙商政关系之精髓，才成功地将自己变身为了商界财神。他在商界中，可以一己之力做到眼观六路，耳听八方。在商言商，他的发迹点在商界，而其量力而行的方式也成了他独特的成功格调。

1. 借别人的鸡为自己生蛋 ..... 182
2. 行止之间一定要量力而行 ..... 184
3. 以名博利是一石二鸟之举 ..... 186
4. 靠实力与信誉建立名气 ..... 188
5. 场面收放，不可轻举妄动 ..... 189
6. 用优质的服务招揽顾客 ..... 191

## 第四篇 胡雪岩用势绝学

### 第十三章 借人成势，借钱发财

真正精通商道的人，除了精通取势用势之外，还要特别善于发现机会，并懂得借人成势，借钱发财，将人脉与手头的资源全部转化为机会，并由机会再转变成实实在在的银子。这便是胡雪岩的用势绝学之一，他曾经说过：“做生意要有机会，更要靠过硬的本事。”而这种本事就是除了要懂得对手头上的人力资源与物质资源进行有效的利用之外，更要善“借”，借他人成势，借他人之财发财。

1. 强强合作，结识贵人 ..... 198
2. 商道就是人道 ..... 200

3. 精于心计，增添人情账 ..... 202
4. 没有机会，向别人“借”一次机会 ..... 205
5. 人脉即财脉，要懂得投资 ..... 207

## 第十四章 善识时务，善观大局

官场是胡雪岩的主要“公关”项目，他非常明白，想要以一介商贾的身份谋求更大的发展，就必须跻身官场之中。他的确做到了，并且以他独特的观识大局能力，将与官沾边的人都笼络成了自己人际关系网中的一员。善识时务、善观大局，永远保持对信息的高度敏感性，永远走在潮流之先，懂得借势而行，胡雪岩的这些成功之道，至今仍值得我们去细细品味。

1. 懂得借势，化“势”为利 ..... 212
2. 重视“名声”的效果 ..... 214
3. 与其待时，不如乘势 ..... 216
4. 善战者先取势后取利 ..... 218
5. 看准时机，该出手时就出手 ..... 220

## 第十五章 审时度势，听弦外音

胡雪岩有着独到的审时度势眼光，他深谙世道的权变之理，并且极善于在乱世之中以静求“变”。和晚清时期所有的中国人一样，胡雪岩对各种纷乱局势的认识也是逐渐地形成的。他在与洋人的交往中，慢慢了解到洋人也不过是利之所驱。凭借着自身对整个时事的了解与把握，他先于他人进行了筹划，使其可逐一己之利。听出他人的弦外音，故可先人一着，从容应对，懂得审时度势，故可把握先机。与一遇纷乱时事便茫然无措的人们相比，胡雪岩的优势便尽显其中。

1. 视听敏感，将一切信息为我所用 ..... 226
2. 顺势取势，然后做势 ..... 228
3. 相机而变，以变应变 ..... 230
4. 识时务者必成大器 ..... 232
5. 合纵连横，联合共荣 ..... 234

## 第十六章 把握机遇，巧妙变通

一个人想要成功，除了把握机遇之外，还要懂得自己去创造机遇，让对方去了解你有什么本事，与其他成功技巧相比，这个显然更为重要。胡雪岩便是一个善于把握机遇、善于创造机遇的人。他总是非常巧妙地将原本不属于自己的机遇变换为自己的机遇。他总是事先确定方向，而不考虑未来是否有机遇，只是先做好自己可以做的准备。等到一切准备都充足的时候，机遇自然就水到渠成了。

1. 慧眼识透风险中的机遇 ..... 238
2. 抓住酒桌上的信息 ..... 240
3. 下雨天，为别人打伞 ..... 242
4. 善于变通，墨守成规只能使你停滞不前 ..... 245
5. 同行不妒，什么事都办得成 ..... 247

## 第五篇 胡雪岩用人绝学

### 第十七章 不拘一格，知人善任

清代诗人顾嗣协曾有诗写道：“骏马能历险，犁田不如牛。坚车能载重，渡河不如舟。舍长以取短，智高难为谋。生财贵适用，慎勿多苛求。”胡雪岩一生中，所用的很多人在他人的眼中都是败家子，但是胡雪岩却总是可以找到他们的可用之处，并且给他们安排下适合他们的工作。胡雪岩的成功，离不开他以金钱手段对权势人物的大肆收买，但是他最大的成功之处还在于不拘一格，知人善任。

1. 知人善任，事业自可壮大 ..... 254
2. 坚持用人不疑、疑人不用 ..... 256
3. 放开你的手，授权让下属去做 ..... 259
4. 任用人才，定要举贤避亲 ..... 261
5. 合理对待老员工 ..... 264

### 第十八章 用合适者，做恰当事

在经营事业的过程中，胡雪岩认为，人都有自己的优点与缺点，识人与用人是最为重要的两个方面。无不可用之人，用人应用其长处，以长取人，不求完人，这才是正确的用人之道。一个人在生意场上，最大的本事应该体现在用人上，懂得用合适的人去做恰当的事，才有可能成就一番事业。

1. 要有识人的慧眼 ..... 268
2. 用人之道，不拘一格 ..... 270
3. 请将不如激将 ..... 272
4. 属下犯点错没什么 ..... 274
5. 曲线收才，攻心为上 ..... 276

### 第十九章 识人辨人，知人懂人

胡雪岩在为他人当小跑堂的时候就已经明白了识人的重要性，而他日后的用人方法与识人方法也是相辅相成的。他有不少的门客，看上去就如同吃闲饭一般，但事实却并非如此。他在养这些“闲人”的时候，早就考虑到了三年不做事不要紧，做一件事就值得养他

三年。事业的成功无法离开人才，而识人便成了一等一的大事，识人是获得人才的前提，而这样的前提更是知人懂人、留人拉拢人的重要所在。

1. 不惜忍痛割爱，下放“人情债” ..... 280
2. 亦方亦圆，刚柔皆施 ..... 282
3. 批评比赞美的可信度更高 ..... 285
4. 掌握事态变化，首先要掌握人 ..... 287
5. 一眼看透人心，直指人心底牌 ..... 289

## 第二十章 用人所长，容人所短

“用人之长，容人之短，不求完人，但求能人。”这是胡雪岩所留下来的用人之计，从延揽人才的目标来看，当然最好是能得到眼光、手腕俱到家的全面人才而用之。这样的人，不仅腿脚勤快，办事扎实，而且可以把你交代的事情很妥善地处理好。但是这样十全十美的人毕竟在世界上是少数，胡雪岩明白，人无完人，只有看到他人身上的长处，容其短处，取其长为己所用，才可使其乐为己用。

1. 容人之短，用人之长 ..... 294
2. 从多个角度看人 ..... 296
3. 看人要往好处看 ..... 299
4. 察人所能，量才而用 ..... 301
5. “怪才”蕴藏着常人所不具备的能量 ..... 304

## 第六篇 胡雪岩谋略绝学

### 第二十一章 稳健行事，增加筹码

做一切事情之前，我们都必须明白，谨慎与稳健是必不可少的。当你面对一项重要的事务需要做出抉择的时候，更需要稳健作为自己的成事基础。三思而后行，做事之前将一切细节都想清楚，平日里多打擦边球，守住自己的底线。胡雪岩总是把这些都当成自己行事的根本。稳健行事，使自己胜利的可能性更大，这样的行事方法，便是胡雪岩可以在当时笑傲商界政界的原因所在。

1. 做事之前先想清楚一切细节 ..... 310
2. 三思而后行，加大胜算 ..... 312
3. 求长久利益，就不能出“损招儿” ..... 314
4. 必要的时候，要学会“夹起尾巴”做人 ..... 316
5. 忍一时之气，可以成就一世 ..... 319

## 第二十二章 深谋远虑，放眼未来

胡雪岩实在是一个深谋远虑、高瞻远瞩的“高手”，他白手起家，凭借着自己超凡的能力在中国经商史上留下了灿烂的一笔，被称为一代红顶商人。他的深谋远虑在他与洋人打交道的那些事情里便可以看得清清楚楚。对于想成就一番大事业、想有一番大作为的人来说，有谋略，有远见，不能只顾一时的得失，要将自己的眼光放得长远一些，这样可以使自己获得更加长远的利益。

1. 凡事都需做好长远规划 ..... 324
2. 不可满足于现状 ..... 326
3. 未雨绸缪才能有备无患 ..... 329
4. 多一层谋划，便多几分胜算 ..... 331
5. 摸清路数才可点住穴位 ..... 334

## 第二十三章 谋划在先，行动在后

“做生意要有长远的眼光，要吃一个，挟一个，看一个。”这是胡雪岩的谋划之道。胡雪岩认为，不管是处世还是经商，都必须经过谋划。有了这些谋划之策，才可以对整个事情的了解与把握先他人一步，从而开风气，占地利，享天时，并从容地应对各种事件，建一己之功。要想有大作为，不仅眼光要准，而且要有超前思想，要看到以后的事情，谋划在先，行动在后，才可更加靠近成功。

1. 要想取之，必先予之 ..... 338
2. 不把鸡蛋放在一个篮子里 ..... 340
3. 机会只会留给有准备的人 ..... 342
4. 学着理解自己不懂的事情 ..... 345
5. 掌控别人对自己的态度 ..... 347

## 第二十四章 成败在人，远谋者胜

人们经常会说，成败在天，事在人为；事实上，事情是成功还是失败，往往都在于自身的谋略。我们经常会把商场比喻成为没有硝烟的战场，有些时候，商场上的厮杀甚至会比战场上更为残酷、更为赤裸。在这样恶劣的竞争中，一个不懂得“远谋者胜”的人是根本不可能有所作为的。成败在人，经营人脉永远是最为长远、最有价值的投资，但是如果不具备长远目光的话，就算是拥有再多的人脉也是于事无补。成败在人，远谋者胜，胡雪岩的一生便清晰道出了这样的真理。

1. 心怀大志，规划人生 ..... 352
2. 经营人脉是最长远的投资 ..... 354
3. 吃亏是福，巧放人情债 ..... 356

4. 求长远发展，懂舍小取大 ..... 358
5. 好饭不怕晚，稳坐钓鱼台 ..... 360

## 第七篇 胡雪岩成事绝学

### 第二十五章 扩宽眼界，摸清门路

胡雪岩的一生有着极为开阔的眼界，他喜好冒险、行事果断的作风也成为他走向成功的关键所在。他曾经说过这样的话：“一个生意人的眼光应看得到一省，就做一省的生意，看得到天下，就做天下的生意，看得到外国，就做外国的生意。”这种放眼天下、四海求财的观念到今天依然为众多的商界成功人士所追捧。由钱庄到药堂、由军务到洋务，胡雪岩以自身的实际行动证明了他的成功与眼界。

1. 眼界越宽，望得越远 ..... 366
2. 觅己之长，果断行事 ..... 368
3. 远离同行的嫉妒，谨慎处世 ..... 371
4. 永远不满足于现状 ..... 373
5. 多元化经营带来多项收益 ..... 376

### 第二十六章 圆融做事，人情为大

纵观胡雪岩的一生我们便可得知，胡雪岩有着务求事圆的决心、恒心与手段。他不到山穷水尽的时候，从来不会强加于人，而且绝对不会放弃以平和的方式来解决。为了可以达到平和圆满的解决方式，胡雪岩也绝对不会姑息迁就。这样的圆融做事方法，使他的人脉关系网越来越宽广，其事业也越来越成功。

1. 做生意，心齐更需有人缘 ..... 380
2. 一定记住别人的名字和面孔 ..... 382
3. 多为别人着想，才能赢得朋友 ..... 385
4. 以德报怨，化敌为友 ..... 387
5. 宁愿舍去钱财，做个人情 ..... 389
6. 锋芒毕露，易遭人妒 ..... 392

### 第二十七章 一诺千金，豪行天下

胡雪岩有一条铁打不变的原则：不管是从做人的角度来看，还是从做生意的角度来看，守信永远是自己做人的基础。而这样的做人基础不仅使他赢得了众多的支持者，而且也帮助他成为一代著名的官商，“一诺千金”这个词用在胡雪岩身上从来不会过大。“人而无信，百事皆虚”，不懂得信守自己的承诺，成就事业便永远是一个空空的梦想。



|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 1. 坚忍不拔，以大局为重 .....   | 396 |
| 2. 经商之道，首在做人有信 .....  | 398 |
| 3. 诚实守信，方可成就大事业 ..... | 400 |
| 4. 十年承诺，言出如山 .....    | 403 |
| 5. 绝不可背信弃义 .....      | 405 |
| 6. 真心救人扬美名 .....      | 407 |

## 第二十八章 背靠大树，终铸辉煌

胡雪岩的成功在于他对商场与官场的潜规则极为明了，他不断地寻找政治上的靠山，利用晚清政府的资源，来帮助自己获得商业利益。胡雪岩的成功实际上是由众多官场人士所捧起来的，而胡雪岩敢于拿银子铺路、敢于用重金去攀附权贵人士的做法，也使他与官场众多人士结成了利益共同体，从而最终打造出了属于自己的白银帝国。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 1. 好风凭借力，送我上青天 ..... | 412 |
| 2. 善于拿银子铺路 .....     | 414 |
| 3. 有才学还需有伯乐 .....    | 416 |
| 4. 朝中有人好经商 .....     | 419 |
| 5. 广积善缘才能广博天下财 ..... | 421 |