

解密“商鬼”

求名得名求利得利的『厚黑』绝学

胡雪岩

意源 译著
史源

【商鬼语录】

那才是一等一的本事

之外，还要从变化

兵打仗的道理是差不

九立变

当代世界出版社



解密“商鬼”

胡雪岩

求名得名求利得利的『厚黑』绝学

史源 译著

之外，还要从变化中找出机缘来，
那才是一等一的本事。

「商鬼语录」

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

解密商鬼胡雪岩 / 史源著. —北京: 当代世界出版社, 2003.9

ISBN 7-80115-683-8 / F·76

I. 解... II. 史... III. 胡雪岩—商业经营—谋略 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 076058 号

书 名:解密商鬼胡雪岩—求名得名求利得利的厚黑绝学

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) 83908404

发行电话:(010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销:全国新华书店

印 刷:首钢总公司印刷厂印制

开 本:787 毫米×1092 毫米 1 / 16

印 张:25.25

字 数:28.67 千字

版 次:2004 年 1 月第 1 版

印 次:2004 年 1 月第 1 版

印 数:6000 册

书 号:ISBN 7-80115-683-8 / F·76

定 价:36.00 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!

序 言

喜怒哀乐皆不发，谓之厚。

发而无顾忌，谓之黑。

如果说李宗吾因创立了《厚黑学》而称为厚黑学大师的话，那么早他几十年的胡雪岩却是《厚黑学》实践教父。没有人比胡雪岩更了解更透澈人性的弱点了，更没有人比胡雪岩深得《厚黑学》的精髓了。因此，胡雪岩得以从容游刃于商场、官场、情场、洋场及江湖场面，八面玲珑，春风得意。

胡雪岩本为一个钱庄小伙计，身份低贱，被老板呼来喝去，处处遭人白眼，然而他却能身处逆境咬牙坚忍，埋头苦干，可谓之厚；后因自作主张，私自动用钱庄的钱去资助王有龄进京捐官，毫不顾忌行规，从而身背污点落魄街头，却从不自卑自弃，可谓之黑。正是凭着这《厚黑学》之道，胡雪岩在生意场上越做越大，在官场上越混越熟，最终闯出了自己的人生大局面，成就为一代“红顶商人”。由此可见，《厚黑学》

实在是一种超一流的生存智慧。

对于李宗吾的《厚黑学》，大多数人只限于浅显地视“厚”为“脸厚”，视“黑”为“心黑”，从而把实践《厚黑学》的人当作厚颜无耻、心黑手辣的坏人或者小人。其实，如果静心体悟，我们便会发现，《厚黑学》犹如一把利刃，既可行侠仗义，除暴安良，又可胡作非为，作恶多端。正所谓：“用‘厚、黑’以为善则为善人，用‘厚、黑’以为恶则为恶。”

中国历史上有三位著名的大政治家，他们分别是刘备、曹操、刘邦。其中“厚”的典型是刘备。刘备经常打败仗，打败仗说明他无能，但每次打败后，他就大哭一场，说对不住父老乡亲。结果大家觉得刘备很仁义，他每打一次败仗，大家反而更拥护他。还有当初赵云在长坂坡杀得七进七出，怀揣着公子阿斗来到刘备面前，刘备伸手接过阿斗后，随即弃置于地，并说：“为了你个黄毛小儿，差一点损失了我一员大将。”这一行动使赵云和其他众将大为感动，起到了“收买人心”的良好效果。由此可见，刘备可谓把“厚”字发挥到了极至，从而建立下蜀地42年的基业；“黑”的典型是曹操，曹操一次逃难到老朋友家，老朋友叫家人杀猪招待。可曹操听见外面议论如何杀法，误以为老朋友要杀他，就将老朋友一家几十口人尽数杀了，待到发现案上捆着的猪，方知杀错。出去后，迎面遇上老朋友回来，问：正要杀猪招待，你为何走呢？但曹操随即将老朋友也杀了。部下问曹操：“你明知杀错了，为什么还要杀他？”曹操说了一句名言：“宁可我

负天下人，不可天下人负我。如果我不杀他，他回去发现家人死了，一定会报告我的行踪，不如斩草除根。”曹操以“宁我负天下人，不让天下人负我”为人生格言，终于吞并“吴、蜀”，统一了山河，建立了不朽功业；汉高祖刘邦，可谓集“厚、黑”之大成者，当年项羽把他的老父亲绑在城头上，说要煮了来吃了的时候，他依然沉静的说：“好啊，咱俩曾是磕过头的兄弟，我的父亲就是你的父亲，煮熟后不要忘了分给我一碗肉汤喝。”正是凭着其“厚、黑”的人生态度，他在与楚霸王项羽斗智、斗勇的过程中，屡败屡战，最后终于赢得了汉室几百年的江山。

红顶商人胡雪岩虽然不能与以上几位政治家相提并论，但他在商业领域，同样有着“厚、黑”的人生态度。胡雪岩曾如是说：“人生即一场‘厚、黑’的大生意。‘厚、黑’人生，是因为风云变幻，飘忽不定，若不用一种‘厚、黑’的态度去对待突如其来的打击，你将变得脆弱不堪。”

是的，一个“厚、黑”的人，往往蕴藏着巨大的潜能，敢作敢为；一个不敢厚黑的人，则畏畏缩缩，瞻前顾后。其实，一个厚黑的人，是胸怀大志的人，他之所以“厚、黑”，是为了达到自己将来不再“厚、黑”的目的；而那些不“厚、黑”的人，往往因为太怕伤害，所以犹疑不定，举止迟缓，结果一事无成。其实真正的人生，都是从伤害中磨砺出来的，人生不“厚、黑”不行。

中国历史上还有三位著名商人，他们分别是范

鑫、白圭、吕不韦。范鑫就是陶朱公，被后人尊为商圣；白圭与陶朱公并列，被后人推崇为商祖，富比陶白成为众人之愿；吕不韦则跨越商政两界，做成“偷天换日”买下一国之君的大生意，被后人称为天下第一绝代政治大商人。然而“红顶商人”胡雪岩，却集范、白、吕三种才华于一身，白手起家，多元化经营，富可敌国，经商之道，可与富赛王侯的陶朱公媲美；他长袖善舞，具备白圭的“权变之智、决断之勇，取予之仁、有所守之强”的商人四德，使自己的经商之道越走越宽，最终创下规模庞大的家业；他又以王有龄、何桂清、左宗棠等官场要官为靠山，在官场、洋人、江湖势力及商业头头脑脑之间左右逢源，层层托靠，铸就辉煌事业，后被清廷赐予“二品顶戴，赏穿黄马褂，准紫禁城骑马”的殊荣，史称“红顶商人”，有着当年吕不韦的尊荣。然而所有这一切，都是靠胡雪岩自身的努力，使用最简单的“厚、黑”人生哲学，游刃于万变人际关系之中，纵横商政两界，达到了所向无敌的地步。

当然，胡雪岩囿于时代的局限，他所倡导的人生理念和奉行的经商行为准则，有的在今天看来有所偏颇，这值得我们思考和辨析，进行批判性的吸收，这是不言自明的。但瑕不掩瑜，胡雪岩的经商智慧是永存的，是值得后人研究和学习的。

《解密商鬼胡雪岩求名得名求利得利的厚黑绝学》一书，是笔者继《胡雪岩九九方略》、《商经》、《商场四维》、《逆创商机》之后，倾心推出的又一畅销之作。

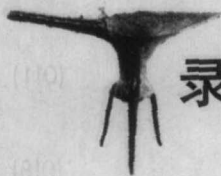
作为“史源解密丛书”的系列之作，本书从李宗吾《厚黑学》中提倡的求人办事六字真言，即“空、贡、冲、捧、恐、送”六个层面，系统地研究了胡雪岩无往不利捣鬼有术的“厚、黑”处世绝学。“厚、黑”看似无情却是有情，通过对这种非无情的无情之学习，其中的奥秘，必定有助于商界的朋友们的经营管理，以及加速每一个人的成功。

这里特别指出的是，本书所提及的“厚、黑”是一种高尚的、理性的、宽广的心态与行为，而非少数世俗之人所具有的那种卑鄙的、野蛮的、狭隘的心态与行为。前者是我们所弘扬、推崇的；而后者则是我们坚决反对和唾弃的。

史 源

2003年9月5日于香山

目



录

卷一 空

空即空闲之意，分两种：一指事务而言，求人者定要把一切事放下，不工不商，不农不贾，一心一意求人。二是指时间而言，求人者要有耐心，不能着急，今日不生效，明日又来，今年不生效，明年又来。

篇一 百忍能成金

忍耐是一种不可思议的威力。使我们有力量和勇气去忍受别人无法忍受的痛苦的威力就是“厚、黑”的威力。所有伟人都具有这种威力。“厚、黑”是一种心灵的状态，而不是外表的举止。“厚、黑”是支持你忍受失败和批评的耻辱，并从这种耻辱中站

起来，敢于去做正确而能实现自己命运的事情的基础。

1. 自古好事多磨，身处逆境要忍耐才行 (003)
2. 有志向想成就一番事业的，
必须要承受住磨难才行 (011)
3. 做人就要像吡叽一样，
经得起折磨，到哪里都显得有分量 (018)

篇二 一心不可二用

《厚黑学》强调做任何事情，都要目标专一。要求官，就要一心一意地“求”，就要把一切事放下，不工不商，不农不贾，书也不读，学也不教，专门求官才行。反之，如果又想求官，又想求财，又想求学问，到头来什么也求不到，只能是一场空。

4. 凡事要么不做，要做就要像个样子 (025)
5. 无论为官为商，都要用情专一，
有一种社会责任感 (029)
6. 江湖上做事，说一句算一句 (034)

篇三 留得青山在

“厚、黑”“空求”虽然强调一心一意、坚初不拔，但并不是说死抱住一些今日的蝇头小利或一成不变的目标不放。这里只是要求“厚、

黑”者必须有持之以恒的决心，并不是说在情形不利时，还要傻等蛮干，这样结果只会碰得头破血流。《厚黑学》是一种实用哲学，讲究灵活应变。你想，“厚、黑”者怎会干赔本的生意呢？他们最懂得塞翁失马，焉知非福的道理了。所谓“留得青山在，不怕没柴烧”，正是“厚、黑”学所提倡的“今日不生效，明日又来，今年不生效，明年又来”的完美体现。

7. 生意场上，不能死抱住
一些眼前的蝇头小利不放 (042)
8. 凡事总要有个退路，即便出了事，
也能够在台面上说得过去 (046)

卷二 贡

贡这个字是借用的，其意义等于钻营的钻字。求人要钻营，这是众人知道的，有人说：“贡字的含义，是有孔必钻。”我说：“只说对了一半，有孔才钻，无孔者其奈之何？”我下的定义是：“有孔必钻，无孔也要入。”有孔者扩而大之；无孔者，取出钻子，新开一孔。

篇四 蜘蛛结大网

网就是“关系网”。为了达到求财求官的目

的，按李宗吾在《厚黑学》中所说，这“钻进钻出”固然有效，但也实属不易。掌握此术，要脑袋尖，眼光利，脑袋尖可以钻孔，眼光利可以找孔。另外胆子要大。为了“钻进钻出”游刃有余，最好是提前把将来对己有用的“孔”全都打好，建立起自己的“关系网”。

9. 在家靠父母，出门靠朋友，多个朋友多条路 (053)
10. 为官与经商的道理一个样，水涨船高，人抬人高 (057)
11. 与洋人做生意总是吃亏，就在于人心不齐 (063)

篇五 空手套白狼

《厚黑学》讲“有孔必钻，无孔也要入。”无孔者，取出钻子，新开一孔，即“无中生有”。但是这一《厚黑学》理念本意是指“白手起家”、“从零开始”的发展思想，它不存在诳骗、欺诈及弄虚作假等行为，落实到具体求财手法上，则是“借鸡生蛋”、“融资生财”等措施，是实实在在的经营活动。

12. 戏法总是假的，偶尔变一两套可以，
变多了就不值钱了 (071)
13. 懂得生财之道，学会在铜钱眼里翻跟斗 (078)
14. 八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮，
就是会做生意 (084)

篇六 见缝就插针

无论是求财，还是求官，机会或时机，既是获胜的关键，又是扩大胜利的杠杆。从前一种意义上讲，抓住了机会，就是掌握了经营获胜的钥匙；从后一种意义上讲，抓住了机会就等于借到了经营获胜的东风。《厚黑学》实践者，大都有一双“火眼金睛”，能够认识被错综复杂的现象所掩盖的时机，从而“有孔必钻。”

- 15. 凡事总要动脑筋，说到理财，到处都是财源 (088)
- 16. 想到就做，决不拖延，更不能搁置 (092)
- 17. 许多机遇都是一次性，抓住了就赢了 (096)
- 18. 随机应变之外，还要从变化中找出机缘来 (100)
- 19. 与其待时，不如乘势 (105)

篇七 天无绝人路

《厚黑学》提倡“无孔者，取出钻子，新开一孔。”“厚、黑”之士在没有“关系”，没有“门路”的情况下，大都具有“敢在刀刃上舔血”的“狠劲”。没有“关系”，自己去硬拉“关系”，没有“门路”，自己去硬闯“门路”。迅速、利落地完成工作的勇气——那就是行狠的本能，厚、黑之根源。

- 20. 我有了钱要用出去，
决不把所有鸡蛋放在一个篮子里 (109)

- 21. 机会是靠自己一手创造的 (113)
- 22. 自己做生意,都与时局有关 (117)
- 23. 机变与权变交互 (121)

卷三 冲

冲就是普通所谓之“吹牛”,四川话是“冲帽壳子”。冲的功夫有两种:一是口头上的,二是文字上的。口头上又分在普通场所及在上峰的面前两种;文字上又分报章杂志及说贴条陈两种。

篇八 虚名赢大利

“狐假虎威”,正是《厚黑学》“冲”的精髓所在。《厚黑学》提倡“吹牛”,认为会“吹牛”才是本事。其实,无论是在求名还是求利过程中,“吹牛”不是目的,“吹牛”是一种手段,真正的目的是为了抬高自己,树立自己的形象,先扬名四方,而后带来财富和实利。

- 24. 创牌子最要紧,没有好招牌就引不了顾客来 (129)
- 25. 做生意还是先求名,生意就会热闹 (134)
- 26. 写出来不如说出去,自己说不如别人说 (139)

篇九 自己吹自己

厚黑之士，除了先求名后求利之外，还要学会自己往自己脸上贴金，即“自己炒作自己”。不过“自吹自”的前提是“自己确实是那块料”才行，否则就成了“骗人骗自己”。俗话说：“死狗拖不上南墙，拖上南墙也是死狗。”因此，厚黑“冲求”者，要“吹”的得当，“吹”的高明，才会使自己身价大增，从而得到别人的认同，达到求名得名求利得利的最终目的。

- 27. 市面“哄”得越大，生意就越好做 (145)
- 28. 好事不会白做，我是要借此扬名 (150)
- 29. 门面就犹如人脸，好不好会影响生意的 (154)
- 30. 采办务真，修制务精 (161)

篇十 打肿脸充胖子

善于“厚、黑”之人，在其钻营的过程中，往往会遇到本无可为、无力为之之事，在这种情况下，“冲”往往成为“厚、黑”者的第一选择。他们擅长“打肿脸充胖子，不成功装成功”，画出一个大大的饼来，让别人形成一种错觉，以为他真有大饼，甚至有很多的大饼，从而得到了瞒天过海的效果。扔出一个空饼，得到一个实实在在的真饼，打肿自己的脸皮，取得红光满面的外在形象，然后就可以张开自己的空袋子，尽收八面来财。

31. 即使内里是个空架子，
也要想办法把场面“撑起来” (171)
32. 亏本也不怕，有利无利，常在行里 (174)
33. 风平浪静好行船 (178)

卷四 捧

捧就是捧场的捧字。戏台上魏公出来了，那华歆的举动，是绝好的模范的人物。

篇十一 会送高帽子

人性有这么一种弱点：人人爱听奉承话。有时明明知道对方讲的是奉承话，心里头还是难免沾沾自喜。所以，送人一顶“高帽子”没有亏吃。但是这顶“高帽子”要会送才行，要送的得体，要送的有水平。总而言之：送的诚心认真，有口有心。要不，人家就会反感，弄巧成拙。

34. “金钱开路”，笼络权贵的另一高招是捧场面 (185)
35. 顺“毛”摸，再倔强的人也吃不消 (190)

篇十二 看人下菜碟

《厚黑学》最为推崇的就是“捧”，但是“捧”并不全是“拍马屁”，给人“戴高帽子”。“拍马

屁”、“戴高帽子”也要分人。《厚黑学》提倡“到什么山唱什么歌”、“什么客什么待”，也就是说要学会“看人下菜碟”。说话不看对象，不知深浅，不仅达不到目的，反而会令对方大失脸面，结果弄巧成拙坏了大事；反之，说话看对象，即使说的话过了头，对方也欢喜，从而达到了自己的目的。

36. 见人说人话，见鬼说鬼话 (195)
37. 热脸冷脸，融在一起就是好脸色 (199)
38. 人无完人，但有可取，其他又何足道呢？ (203)
39. 大才大用，小才也大用，
自然也能使人转死为活 (207)
40. 疑人不用，用人不疑 (215)
41. 先看人本性，然后不拘一格，
能因时因地制宜，就是用人的诀窍 (222)

卷五 恐

恐是恐吓的意思。这个字的道理很精深。有人把捧字做到十二万分，求人还不生效，这就是少了恐字的功夫；凡是当轴诸公，都有软处，只要寻着他的要害，轻轻点他一下，他就会惶然大吓，立刻为你出力。