

做事之道

胡雪石的



◎ 司马志 / 编著

深谙中国传统智慧的
传奇商人



中国长安出版社

做事之道

胡雪石的

深谙中国传统智慧的传奇商人

◎ 司马志 / 编著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩的做事之道 / 司马志编著. —北京: 中国长安出版社, 2009.8
ISBN 978-7-5107-0080-4

I. 胡... II. 司... III. 胡雪岩(1823~1885)—人生哲学 IV. K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 148364 号

胡雪岩的做事之道

司马志 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址: www.ccapress.com

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010)65281919 65270433

印刷: 三河市鑫利来印装有限公司

开本: 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印张: 15.75

字数: 200 千

版次: 2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0080-4

定价: 29.80 元

前言

当今社会，是一个竞争激烈的社会。经济竞争，人才竞争，资源竞争……可以说，竞争无处不在。

然而，一个人要想在激烈的社会竞争中站稳脚跟，拥有一席之地，并不断稳步前进，解决自己的生存和发展问题，就要掌握一整套为人处世的方式、方法，正所谓“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”是对胡雪岩一生经商成就的最好总结。

一个人要是只知道胡雪岩做了什么，那只是皮毛之见。只有理解了胡雪岩一生为人处世的精髓，才是成功地认识了大名鼎鼎的清代红顶商人胡雪岩。

胡雪岩是一个传奇式的人物，被人们尊为商场中的楷模，更被人们当做做事的榜样。

胡雪岩的一生，先后历经了道光、咸丰、同治、光绪四位皇帝，这一时期，清王朝正在走下坡路。当时吏治腐败、变乱四起、列强侵扰、世风日下，正是在这样一个乱世之中，胡雪岩在短时间内从乡下的一个放牛娃成为钱庄的一名正式伙计，并在一个看似偶然实则必然的机会结交了未来的朝廷命官王有龄。之后，他开创了自己的事业，从此便平步青云，通吃黑白两道，不光将生意覆盖各行各业，店铺遍布全国各地；而且，更让人为之惊诧的是，被御赐二品顶戴，赏穿黄马褂，成为一个名副其实的红顶商人，这在中国历史上是极其罕见的，用凤毛麟角都不足以形容其之稀奇。

胡雪岩的成功，关键就在于他深谙中国的传统文化，十分懂得为人处世的道理和技巧。

胡雪岩堪称中国历史上“第一”级的人物，他创造了多个“第一”：中国晚清第一大豪商；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、准紫禁城骑马殊荣的商人。



胡雪岩
做事之道

清朝人陈代卿这样评价胡雪岩：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。

后人说“经商要学胡雪岩”，经商也就是在做人做事，做人要讲究方式、方法，做事更不例外。

用一个也许不恰当的比喻来说，胡雪岩像水，遇到什么环境就会变成什么形状。例如，在一个圆的容器里，他就会变成圆形；在一个方的容器里，他就会变成方形；在寒冷的情况下，他就会结成冰；在高温的情况下，他就会变成水蒸气……

也许你会觉得这样形容未免有些夸张了，但看完这本书之后你就会觉得，果真如此！

胡雪岩的做事八法——圆融之法、变通之法、关系之法、借力之法、谋划之法、用人之法、诚信之法、宽心之法，在其一生之中，几乎屡试不爽。

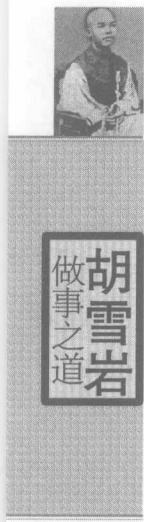
胡雪岩一生做事以圆融为要，经商以变通为重，关系以交贵为主，借力以他人为梯，谋划以长远为略，用人以合适为准，处世以诚信为本，宽心以完美为终。

然而，胡雪岩也并非圣人，他也有犯错的时候。在他事业的末期，由于时局的重大变化，胡雪岩成为了政治斗争的牺牲品，最终使他走上了一条“不归路”。而就在胡雪岩大势已去的时候，他仍然能够很大气地说：“我是一双空手起来的，到头来仍旧一双空手，不输啥！不仅不输，吃过、用过、阔过，都是赚头。只要我不死，我照样一双空手再翻过来。”

显赫几十年的一代豪商胡雪岩，走过了人生最繁华的鼎盛时期，最终败落得一贫如洗。他曾经拥有的万贯家财和浮华一生，都没能给后人留下基业与向往。倒是他精心创下的胡庆余堂药店，至今仍保持着“戒欺”和“真不二价”的优良传统，矗立在杭州河坊街上……

胡雪岩已经离我们远去，但他的智慧犹在。我们作为平凡的后人，对他的功过是非不必有太多的评论，只是总结他成功的经验，吸取他失败的教训，做好自己，就足矣。

如能真正做到抛砖引玉，乃是编者之大幸。



目 录

第一章 做事圆融之法

红顶商人圆融有道

胡雪岩说：“行事圆融，结局自然圆满。”要想成大事，就要先学会圆融。而圆融，就是在做事的过程中善于积累人脉资源。若能广积善缘，做到圆通有术，进退自如，上不得罪于达官贵人，下不失信于平民百姓，中不招妒于同行朋友，得饶人处且饶人，善于“烧冷灶”，不赚“烫手钱”，行得方圆之道，人脉大树就会枝繁叶茂，成就大事也就不在话下了。



胡雪岩
做事之道

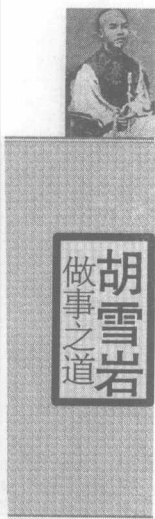
为人要“圆”一点	3
“饶人一条路，伤人一堵墙”	8
低调做事，不自招嫉妒	12
“拿了会烫手的钱”，坚决不能沾	17
化干戈为玉帛，变敌人为朋友	21
真诚而恰到好处地赞美他人	25
“你做初一，我做十五”	29

第二章 做事变通之法

看准市场，随机应变

市场是一只看不见的手，暗中指挥着人们的思想和行为。经商就要了解市场，懂得变通。正所谓，知己知彼，百战百胜。一个精明的商人，往往能够看准市场，把握好时局，懂得在变幻莫测的商场中随机应变，并善于发现机会，抓住机会，甚至在没有机会的情况下给自己创造机会。不光胆大，还要心细，同时懂得不把话说满、把事做绝，时时刻刻注意给自己留条后路。

眼光要看得准，看得远	35
把握时事大局是头等大事	39
机会转瞬即逝，要善于发现和把握	43
机遇不但可遇、可求，而且可以创造	47
懂得变通，不要一条道走到黑	51
既要有“胆”，还要有“识”	55
时时注意给自己留下退路	59



第三章 做事关系之法

结交贵人，打通关系

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”有了良好的人际关系，做事才方便；结交几个贵人，更可以增加做事的成功率。在商场中行走，要学会给自己寻找合适的靠山，并时刻谨记帮助别人就是帮助自己的道理，在适当的时候，也帮助一下自己的贵人。要巩固跟贵人的关系，还要善于洞察他的内心，投他所好，用情义打动他。同时，不要忘了不露痕迹地适时拍一拍马屁。因为，再鲜艳的红花也需要绿叶来扶。



胡雪岩
做事之道

学会寻找合适的靠山	65
帮别人等于帮自己	69
善于猜察人心，投其所好	73
以情义结交朋友、贵人	77
“拍马屁”要不露痕迹	82
舍得投资对自己有用的贵人	86

第四章 做事借力之法

善于借助别人，拱卫自己

所谓“借力”，就是借势、借钱、借人、借助他人的口碑或团队的力量等。有人推自己一把，总比自己一个人在那里埋头使劲的力量大得多。在生意场上要想得到长足发展，更是不能仅仅依靠一个人的力量。在不违背法律、道德和原则的条件下，借助一切可以利用的东西，来发展自己，是明智的选择。就像胡雪岩说的，只有巧妙地利用各种条件来发展自己，壮大自己，才有可能达到自己的目的。

有了东风就能更好行船	91
拿别人的钱，做自己的事	95
借助官场靠山的力量	99
借助众人的口碑	103
与其待时，不如乘势	107
善于利用团结的力量	111



第五章 做事谋划之法

谋划在先，行动在后

做任何事情都要有个准备，也就是要有谋划。做事之前有谋划，行动起来才方便；打无准备之仗，只会让自己乱了阵脚，手足无措。作为生意人，更要懂得这个道理。要想有所发展，就要有长远的规划，懂得“要想取之，必先予之”的道理。不贪图眼前小利，学会分散投资，不把鸡蛋放到一个篮子里，同时还要善于使用“连环计”，练就一身“忍”的本领。

凡事要做好长远的规划	117
要想取之，必先予之	121
不把鸡蛋放在一个篮子里	125
舍小利趋大利，放长线钓大鱼	129
善于使用“连环计”	132
忍一时之气，可以成就一世	138



胡雪岩
做事之道

第六章 做事用人之法

用合适的人，做合适的事

关于用人，胡雪岩曾经说：“根据他人的才干，授予他适当的事情，则不会失败。根据他人的能力，让他做力所能及的事情，则能少犯错误……要事先观察他的为人，看他的能力磨练到了何种程度。所用之人的才干与所做的事情不相称，必然导致钱财的丧失、生意的失败。所用之人的能力不能担当所托付的重任，必然导致事业的倾覆。家仆、用人之类，也要根据他们的能力来使用，否则只能是成事不足，败事有余。”也就是说，要用合适的人，做合适的事。

要有识人的慧眼	145
知人还要善任	149
用人之道，不拘一格	153
用人不疑，放开自己紧握的手	158
用可靠之人，不纵容小人	162
要有肯用人的好名声	166
要让别人心服口服地为你出力	170



胡雪岩
做事之道

第七章 做事诚信之法

诚信戒欺，先义后利

诚信是一种美德，有诚信就有美在；诚信也是一条在自己脚下延伸的路，诚信有多远，路就能走多远。做事不能没有诚信，它是一个人真正成功的无形资产。所以，无论何时，都要讲诚信，做事说一句算一句，怀有一种社会责任感，言行一致，不把事情做绝。只有这样，利才会从四处涌到你的身边来。

诚信是一笔巨大的无形资产	177
做事要说一句算一句	181
要有一种社会责任感	185
要做名气，信誉应该放在第一位	189
“信”是“利”的前提	194



胡雪岩
做事之道

第八章 做事宽心之法

完美地处理危机

人的一生，总会遇到这样那样的危机。从处理危机的方法，可以看出一个人的心态。心态是一个人最无法掩饰的东西，一个眼神，一个动作，尤其是处理问题的方法，都可以向外界展示你的心态。面对危机，有些人会逃避，有些人会视而不见，有些人会完美处理。毫无疑问，最后一种人是最值得赞誉和学习的智者。要想做到如智者一样完美地处理危机，最重要的就是，要有平静的心态，把心放宽，任何时候都要沉住气，尽量将得失心丢开，要拿得起、放得下。

千万要沉住气	201
刀头上的血也要去舔	205
赢得起，更要输得起	209
不要将得失看得太重	213
冷静地收拾残局	218
 附录一：胡雪岩个人档案	 223
附录二：胡雪岩精辟见解	229



第一章 做事圆融之法

红顶商人圆融有道



胡雪岩说：“行事圆融，结局自然圆满。”要想成大事，就要先学会圆融。而圆融，就是在做事的过程中善于积累人脉资源。若能广积善缘，做到圆通有术，进退自如，上不得罪于达官贵人，下不失信于平民百姓，中不招妒于同行朋友，得饶人处且饶人，善于“烧冷灶”，不赚“烫手钱”，行得方圆之道，人脉大树就会枝繁叶茂，成就大事也就不在话下了。

为人要“圆”一点

“圆能打通关节，使你走出困境。”正如胡雪岩所说，他就是这样一个很懂“圆”的人，这个“圆”不是“圆滑”，而是“圆融”、“圆满”。“融”是状态，“满”是结局。胡雪岩做事，总是想尽一切办法力求完满，保证各方面的利益和感受。只有做到这样，才能成就大事。

中国传统儒家文化讲究中庸之道，大部分中国人的骨子里也都是这样的，凡事喜欢不偏不倚，恰到好处。一个人如果太过棱角分明，锋芒毕露，分厘必争，往往会被撞得头破血流；相反，一个人如果八面玲珑，过于圆滑，凡事都以自我为中心，也不会有什么好结果，往往会让他众叛亲离。

所以，为人最好的状态就是介于两者之间的“圆”，既不锋芒毕露，又不过于圆滑，该伸的时候就伸，该屈的时候就屈。

所谓的“圆”，就是圆通、圆活、圆融、圆满，围绕着这一个“圆”字，胡雪岩做足了通、活、融、满。懂得圆融之道的人，在处理事情的时候，除了顾及自己的需求和感受之外，还会顾及所有相关人士的需求和感受，总能把事情办得尽善尽美，办得不让任何一方受到损失；而棱角分明的人就不容易办到这一点，他们往往在乎自己关注的那部分人的需求和利益，视其他人的需求和利益如空气，采用粗暴手段解决问题和争端，这样一来，会带来新的问题和争端，进入一个恶性循环！

胡雪岩是一个精通圆融之道的人，他之所以能够在清末成为红顶商人，也正是借助他这种圆融之道打开了人际关系的大门。



胡雪岩
做事之道

圆融之道使他能够在复杂的社会与商务活动中左右逢源，能让他把事情办得滴水不漏！

有一次，胡雪岩买了一批洋枪，要由上海运到浙江，支持当地的清军剿灭太平军。这对胡雪岩来说，是一件可以向政府邀功请赏的好事情，但是枪还没有起运就出现了问题。有一伙人盯上了这批枪，准备半路“抢劫”！

承运这批枪的是松江漕帮，当时松江漕帮的负责人姓魏，人们都称他魏老爷子。准备截获这批枪的人是魏老爷子的“同参兄弟”俞武成，此人带领本帮兄弟在扬州、镇江一带活动。而胡雪岩又恰恰跟魏老爷子是莫逆之交。

事情是这样的，俞武成的“事业”出了一点状况，正处于人生的低谷，听说他的师兄魏老爷子接到一个肥差——运送枪支，这让他惊喜不已，觉得自己终于可以为手下的弟兄们做点什么了，然而他的力量还没有强大到能拿得下这批军火的程度。而刚好太平军方面也得到了这个消息，也打起了这批武器的主意。这就使得两家一拍即合，达成协议，“共图大业”。

由于当初魏老爷子一直以为这批枪支是清政府的，并不知道是胡雪岩的，所以，依着他跟俞武成的关系，就决定到时候给他行个方便，拉兄弟一把，让他在半路杀出来，截留这批武器。

然而，等胡雪岩来松江拜会魏老爷子的时候，他知道了这个消息，这时魏老爷子才知道这是胡雪岩的枪，但既然已经答应了俞武成，这边又不好意思得罪胡雪岩，一时间，魏老爷子成了“夹心饼干”！

这让胡雪岩也感觉很不舒服！

经过一番激烈的思想斗争之后，魏老爷子最终作出了和俞武成断绝交情的决定，答应在运输途中阻止他动手，帮助胡雪岩渡过这个难关。

这下胡雪岩的问题解决了，但他并没有因为这样而放手不管此事，因为自己的问题现在转嫁到了魏老爷子那里，魏老爷子要因为自己与兄弟反目，这显然不是胡雪岩愿意看到的。