

解译 司马烈人

原典 胡雪岩



中国华侨出版社

胡雪岩

『红顶商人』胡雪岩与左宗棠对曰：『吾成功于天下，秘诀有二：一是不争面子是庸人，光争面子是粗人，能人并不一定到处争面子；二是该丢脸时就大胆丢脸，今日没脸是为了明日有脸！』

面

经

阅

读此书的最大醒悟：

人

生就是时时较量的生意场

中国
古代
四大
面经

■ 原典
胡雪岩

■ 解译
司马烈人
中国华侨出版社

胡雪岩

面经

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩面经 / 司马烈人 (解译). —北京: 中国
华侨出版社, 2001.4

ISBN 7-80120-508-1

I. 胡... II. 司... III. 胡雪岩 - 商业经营 - 谋略
- 研究 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字 (2001) 第17720号

● 胡雪岩面经

解 译 / 司马烈人
责任编辑 / 吴 伟
装帧设计 / 红枫叶设计室
版式设计 / 红枫叶设计室
责任校对 / 王 磊
经 销 / 新华书店
印 刷 / 北京市燕山印刷厂印刷
开 本 / 850X1168 毫米1/32 印张 / 15.5 字数 / 320千
版 次 / 2001年4月第1版 2001年4月第1次印刷
印 数 / 8000册
书 号 / ISBN 7-80120-508-1/K · 111
定 价 / 24.80元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010) 64443051 传真: 64443051



“红顶商人”胡雪岩与左宗棠对曰：
“吾成功于天下，秘诀有二：一是不争面子是庸人，光争面子是粗人，能人并不一定到处争面子；二是该丢脸时就大胆丢脸，今日没脸是为了明日有脸！”

特别提示

面子——就是你伸手就可以摸到的脸面，是非常重要的。如果问你，你怕不怕丢面子，你肯定会回答，当然怕。是的，人人都怕丢面子，不要说你，就连我们这些家伙也是这样，甚至我们比你还渴望在自己的圈内、在自己的岗位上争面子、要面子、保面子，让别人觉得是个有头有脸的人。但是生活的沧桑告诉我们这些本来就没有多少脸面的人这样一个道理：“不争面子是庸人，光争面子是粗人，能人并不一定别处争面子。”

这个道理从何而来？不是出于我的大脑，而是出自于清代大商人胡雪岩之口。胡雪岩本为小伙计，处处遭人白眼，脸面羞尽，于是咬牙挺立、埋头苦干，脸有污色，毫无顾忌，结果在生意场上越做越大，闯出了人生大局面，成就了自己的大脸面，终为“红顶商人”！胡雪岩在夜幕时分，坐在自己的太师椅上，面对满屋子闪闪发光的金银，只说了一句话：“此皆吾脸面矣！”

的确，在难以计数的名人格言中，胡雪岩的这句话最让我震惊，最让我发抖，它点透了风雨人生之不易。一个人一生要有脸面，累不累？累！但别无他途，只有硬着头皮去做那些能给自己脸面增光的事。其实，不管真假，每个人都要装面子，通过装面子，来赢回一点面子。道理是明摆着的：

没有脸面的人，心中往往有一股怨气，总以为世道坎坷，

胡雪岩面经

处处有人和自己过意不去。实际上，这种想法是非常错误的。你想，有几个人生下来就有脸面，让人供着的？绝大多数人都是为了自己的追求，曲曲折折，跌跌撞撞，最后一点一点地挣得面子，让别人觉得有志气，是成功者。说白了，脸面都是靠自己挣来的，而不是靠别人送来的。

据清史记载，胡雪岩曾与他的两位挚友王有龄和左宗棠分别在胡庆余堂的后院有过四、五次密谈，让人私下记录，题为《雪岩面经》。但是由于他晚年遭拆家籍户，郁郁而终，故此书不知下落。1957年，在台湾台北的一书阁偶然发现了已经枯黄残破的这部书，引起世人关注。1991年，我历尽周折，通过香港的一位朋友终于买到了此书，研读十载，发现这是一部沉积着人生智慧的槐世之作，故逐步加以整理，形成此书，我顿悟出这样一个道理：不管什么人，只要有了商人的心态，有一套合理的脸面得失观，都可以做到：今日没脸，是为了明日有脸！

胡雪岩的人生，虽然不是绝对意义上的厚黑人生，但他的面经秘诀，是每个聪明人都应当私下里学习的。他的面经智慧，不在我的序言中，也是我的序言无法说尽的，而在于本书的字里行间中。我相信，你比我的思路更睿智，更能感受到胡雪岩的面经哲学的真义。不妨翻开这部罕世之作，领悟你绝对不能缺少的面经之道。这样，富甲天下的“红顶商人”——胡雪岩就更值得你尊敬了！

在这部非常特殊的书中，将会让你彻底明白：什么是面子？怎样才能靠面子把办不成的事办成？怎样靠面子活得有滋有味？

司马烈人



“红顶商人”胡雪岩，正在传授其面子之道。

雪岩私语

1. 惟有求得大片脸面，才可赢得众人喝彩，此乃吾人生之志。
2. 能人并不一定到处争面子，俗人一定到处抢面子。
3. 不丢几回脸，何以知沧桑？不丢几回脸，何以成大事？
4. 没有脸面，要会去讨好；有了脸面，更要会讨好，万万不可傲气十足。
5. 一次笑脸，可换回一桶白银，此乃高妙！
6. 做生意人，常被逼得独自愁，愁商机、愁利润，真可谓愁容满面！
7. 厚脸即厚黑人生，人生即一场厚黑的大生意。
8. 薄薄的一张脸，写满各种计谋，需要你细细打量。
9. 苦脸者并不一定真苦，真苦者并不一定苦脸。吾生平自知苦味，但绝不怕吃苦！
10. 只懂得翻脸的人，不知不翻脸的好处。吾功成之秘诀在于：绝不作翻脸不认人的人。
11. 吾失一点面子，别人就多一点面子；别人再给吾一点面子，吾的面子就更大，手中抓的财路就更多。
12. 天下不知有多少阴阳脸，打败了原本打不败的对手；原来可以取胜的人，因缺乏变脸术，故被阴阳脸耍弄。
13. 最愚蠢的人是在恭维声中，不知不觉地开始丢人现眼。

目 录

特别启示 雪岩私语

一、商人天性：一生都为了脸面有光而赚钱

胡氏机智：不能抛头露面简直急煞人！

人活一世，疲惫不堪，气喘吁吁，为了什么？绝大多数商人的回答是：“我现在不能没钱，更何况别人比我钱多呢？”语言之质朴，野心之猛烈，均是为了用钱来装点脸面，不遭人戳点。清代大商人胡雪岩也是这样，身为小伙计时，处处遭人白眼，脸面羞尽，于是似越王勾践，卧薪尝胆，施展做生意的本领，结果骤然升级为一代富豪。夜幕时分，胡雪岩坐在自己的太师椅上，面对满屋子闪闪发光的金银，只说了一句话：“此皆吾脸面矣！”

1. 名气越大，脸面越大 (2)
面经实战：想要脸面有技巧
2. 先赚名气后赚钱 (5)
面经实战：巧赚脸面成大事
3. 一本正经地做人，就能赢得脸面 (9)
面经实战：让别人给你面子最重要
4. 准确找到自己的位置 (13)
面经实战：要找准自己的脸面
5. 立志去做自己的事 (16)
面经实战：做那些有脸面的事
6. 靠胆识磨练意志 (18)
面经实战：脸面都是磨出来的
7. 不怕被压垮 (21)
面经实战：露脸时要谨慎
8. 做出自己真正的金字招牌 (24)
面经实战：给脸上贴金术

一、 经商鬼智：不争面子是庸人，光争面子是粗人

一、 胡氏机智：能人并不一定到处争面子！

一个人一生最生气的事是被人撕破脸皮，视为小卒，因此处处都想争面子，以保自尊。胡雪岩的经验是：“不争面子是庸人，光争面子是粗人。”意思明白，含意深邃，道出了做人的鬼智：争面子可以真争、也可以假争，但不能不争。这句话广为流传于商界，被人称誉为：“精妙之思，生活之智，商人之法。”要想揭开胡雪岩富甲天下之谜，此乃入门之径也。

1. 做生意往往靠脸面 (30)
 面经实战：做生意时的脸面术
2. 眼光要落在最重要的地方 (35)
 面经实战：可以放慢要脸面的节拍
3. 学会绕着走路 (37)
 面经实战：忍辱负重圆面子
4. 越是难事越要沉住气 (45)
 面经实战：急争脸面心要稳
5. 八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮 (48)
 面经实战：方法得当心有术
6. 变一变，多一条活路 (50)

面经实战：智谋脸面在于“通”

7. 千万不要到处得罪人 (56)

面经实战：面子要靠大家帮

8. 做事切忌只顾一人 (60)

面经实战：只顾自己最无脸

成功策略：该丢脸时就大胆丢脸

三、

胡氏机智：今日没脸，是为了明日有脸！

有些人老是怕丢脸，总以为自己的脸皮娇嫩，怕风吹，怕雨淋，更怕人蔑视，遇人谈事总是羞羞答答，吞吞吐吐，东掩西藏，结果累了半天，毫无所获。出门后气得说：“我怎么这样要面子？”这种少女似的做派，乃成功之大忌。胡雪岩跑生意，摸情报，根本不是这样，他不怕丢脸，因为他迫切需要商机，需要市场，需要客户，尽管他暂时丢了脸，却赢得一片希望，心里就喜滋滋的，最后把丢掉的脸面换成了无数银两。凡是不敢丢脸的人，肯定对奇谲诡怪的交际术理解浅薄。

1. 丢脸需要有勇气 (65)

面经实战：胆大心细争脸面

2. 怕丢面子的人做不好事 (68)

- 面经实战：丢面子不为耻
3. 输要输得起 (72)
- 面经实战：要会输掉几回脸
4. 八面玲珑生意旺 (76)
- 面经实战：把场面变成脸面
5. 需要暗争，不需要明斗 (81)
- 面经实战：学一招脸面争斗术
6. 把慷慨撒出去，把面子收回来 (85)
- 面经实战：大方一点赏人脸
7. 计较得失并不一定能保住面子 (91)
- 面经实战：脸不变色顶压力

四、生存套路：保护脸面靠讨好 胡氏机智：脸上受了伤，心里会流血！

保护脸面靠什么？靠纱巾？靠面膜？靠面具？都不是！靠的是这两个字——“讨好”！在胡雪岩看来，讨好可用之人，比什么都管用；气恼可用之人，比什么都恐怖。因此，嘴巴太硬处处都是绝路；嘴巴甜甜，时时左右逢源。学会讨好，既保护了脸面，还办成了事情。你说有多绝！在胡雪岩的账簿上记的都是银两数，在他心里记的则是：“保护脸面靠讨好，讨好脸面赚大钱。”

1. 交情就是面子 (95)
面经实战: 用情面能干什么
2. 给人一点面子是上策 (98)
面经实战: 都有面子最好
3. 从表面看透人心 (100)
面经实战: 察言观色有心计
4. 讨好是一门技巧 (107)
面经实战: 送面子要靠捧
5. 在对方弱点上多动脑筋 (110)
面经实战: 一点甜头让人乐
6. 心中有谱, 稳扎稳打 (114)
面经实战: 多变几个脸谱
7. 本事大, 不要傲在脸上 (118)
面经实战: 谦虚用人讨人爱
8. 雪里送炭感人心 (123)
面经实战: 凑在一起看面子

五、致富天机：笑脸迎送，让官员彻底舒坦

胡氏机智：戴乌纱帽的人都喜欢再戴一项高帽子！

笑脸值钱，因为笑脸能让有些人喜在心头，乐在眉梢，醉在好话上。古代商场，混浊一片，往往见到在衙门有暗影蹿动，在膳堂有乌纱帽晃动。只要窃窃入语片刻，顿时笑脸泛起，印章一拿——“成”！胡雪岩深知笑脸迎送的魔法，只要让他看中的官员一笑，马上就能觉得下面有戏。但他也有失败，最怕假笑，笑得人不明不白。因此他自己也学会了笑里藏刀——奉献笑脸，算计于心。

1. 大树底下好乘凉 (130)
 面经实战：把脸面装饰一下
2. 靠山是无形的力量 (136)
 面经实战：依靠有脸面之人
3. 借势攀升凭技巧 (141)
 面经实战：巧用借光术
4. 权能生财 (147)
 面经实战：自古财权惹人眼
5. 琢磨表情，投其所好 (153)
 面经实战：善做表面文章
6. 不惜巨资喂饱贪婪者 (154)

面经实战：贪脸者最顾忌钱

7. 顺风好行船 (157)

面经实战：顺着别人的性子

六、发财本领：满脸愁容找商机

胡氏机智：心里犯愁有预谋！

不管什么人做生意，绝不会事事如意，譬如，资金不足，人力不够，商机被人抢占等，都让人急得满脸愁云，结果是两眼冒火，七窍生烟，还要踢凳子，摔碟子。胡雪岩时时会有这种情况发生，但知他心里的伙计都说：就怕胡公脸上无愁云，有了愁云有生计；知他底细的对手都说：就怕胡公脸上有愁云，没有愁云我们有口饭。因此，只要胡雪岩愁容满面，肯定是在预谋商机。这是人人皆知的事！

1. 瞪大眼睛寻求机缘 (162)

面经实战：靠机会挣得利益

2. 想好就干，果断出手 (166)

面经实战：做好每一件事靠自己争面子

3. 顺乎大事，乘势而行 (170)

面经实战：看准时机出手

4. 从变化中找出机会来 (172)

面经实战：变招致胜术

5. 看准时局，维持市面 (174)
 面经实战：大显英雄脸色
6. 把握机遇，险中求胜 (179)
 面经实战：摸索出求胜术
7. 机变与权变之理 (181)
 面经实战：巧中之智在于用

七、 不足为奇：厚脸皮是为了抢生意
 胡氏机智：太要面子的人只敢当书生！

一张厚脸皮能干什么？可以放下架子硬往堆里钻，去抓他朝思暮想的东西。有些人一见到厚脸皮，就躲让开来，让他尽情发挥，结果他靠这种技法，抢到了最实惠的东西——钱！这是商场中屡见不鲜的事。胡雪岩并不忌讳自己厚脸皮，因此在他早期发迹时，就是靠厚脸皮达到了自己建钱庄的目的。但他最痛恨那种白吃白喝、无所事事的厚脸皮。看样子，胡雪岩的脸皮厚得有学问。

1. 天底下到处都是财源 (188)
 面经实战：不怕英雄无路
2. 以财买才，以才揽才 (191)
 面经实战：给点面子就好
3. 把地盘当作脸面 (195)