内 容 提 要

晚清时代，中国出了一个杰出的商人，他就是富可敌国的红顶商人胡雪岩，胡雪岩本是钱庄的一个普通伙计，但他赤手空拳地在商界开辟了一个新天地，还把生意做到了国外。胡雪岩之所以取得富甲天下的商业成就，是与他圆融的处事智慧分不开的，他豪爽待人、慧眼识人，他以情动人、以心交心……所有这些对于我们今天的人来说仍然有许多可以借鉴的地方。本书囊括了[illegible]条胡雪岩圆融的处世智慧，读后定会使你受益匪浅。

图书在版编目（[illegible]）数据

胡雪岩圆融人生的处世智慧 / 胡雪岩原典；欧阳逸飞解译. —
—北京：中国纺织出版社，[illegible]

[illegible]

Ⅰ.[illegible]胡… Ⅱ.[illegible]胡…②欧… Ⅲ.[illegible]胡雪岩-人物研究
②人生哲学-通俗读物 Ⅳ.[illegible]

中国版本图书馆[illegible]数据核字（[illegible]）第[illegible]号

策划编辑：曹炳镝　　特约编辑：宋志刚

中国纺织出版社出版发行
地址：北京东直门南大街[illegible]号　邮政编码：[illegible]
电话：[illegible]-[illegible]　传真：[illegible]-[illegible]
[illegible]
[illegible]
北京东远新宏印刷有限公司印刷　各地新华书店经销
[illegible]年[illegible]月第[illegible]版第[illegible]次印刷
开本：[illegible]　印张：[illegible]
字数：[illegible]千字　印数：[illegible]　定价：[illegible]元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社市场营销部调换

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序　言

红顶商人胡雪岩的故事流传了近百年，迄今依然为人们所津津乐道。胡雪岩左右逢源、游刃有余的处世智慧，使他进出自如地游走于官、商、江湖、洋场等各个社会阶层之中，使他拥有了由不名分文到富可敌国的传奇般经历。时至今日，胡雪岩的处世智慧成为越来越多的人们探究的对象。

人是社会化的人，每天都要与他人交往。怎样与人沟通，与周围的人们建立良好的人际关系，甚至结为朋友、知己，是各种阶层的人都必须面对的问题。而胡雪岩的一生结交三教九流，朋友遍及社会各个阶层、各个行业。因此他无论做起什么事来都是路路畅通，处处顺利。纵观红顶商人胡雪岩所营造的富甲天下的商业成就，细细地分析其成功的经历，归根结底就是他圆融人生的处世智慧的成功。

大凡有志于成就一番大事业者，都不甘于为命运所驱使，而是勇于不断地挑战自己。胡雪岩也不例外，家境贫寒的他无钱读书，很小就在钱庄当了一名学徒，但是无人会想到昔日的一个小学徒，后来却成了被清廷赐予“二品顶戴，赏穿黄马褂，准紫禁城骑马”的名贯一时的红顶商人。胡雪岩的成功得益于他的处世智慧。



序言

胡雪岩是一个地地道道的商人，虽然他捐了官，与官场中人多有往来，但他却一生都在经商。经商做生意，是胡雪岩人生的最大乐趣。与其说胡雪岩是在经营生意，却不如说他是在经营人际关系。因为处理好朋友、同行、官场、江湖、洋场、下属等诸多方面的人际关系往往在胡雪岩的商业生涯中比任何商业利润都更加重要。他冒着被老板炒鱿鱼的危险，接济患难之中的王有龄，因而结交了一位官场知己；他高薪聘用刘庆生为钱庄档手，使自己获得了一位得力助手；他得志之时，不计前嫌，以德报怨，给自己的原上司张胖子送礼祝寿，从而为阜康钱庄结交了一个可靠的有实力的同行朋友；他为封疆大吏左宗棠的军队捐款、捐粮，使左宗棠改变了对他的看法，并赢得了他的信任；在漕米押运一事中，贷款给漕帮，以解决他们的财政危机，使他与漕帮结为朋友；他手中握有朱福年做小货的把柄，却并不点破，相反给以宽容厚待，让他主动弥补过失，从而使朱福年心存感激，自愿为他尽心尽力地做事；他出巨资修义渡，方便百姓过江，捐资赈灾等一些善举，在百姓中赢得了良好的口碑；他做军火生意，却能够做到不为利动，不抢同行炮局龚氏父子的生意，与同行和平共处。

胡雪岩为人处世的哲学，为自己编织了一张巨大的、错综复杂的人际关系网。由于胡雪岩的宽容、仁厚、侠义、慷慨，使社会各个阶层、各个行业的人都愿意与之结为朋友，同时也在胡雪岩的许多事情上给予了不遗余力的帮助和支持。

做为一个生活在社会中的人，无论从事什么行业，都



免不了与人打交道，因此学会与各种人物打交道，建立一个有利于自己事业发展的良好人际关系对于每个人都非常重要。胡雪岩为人处世的许多方法与智慧很值得我们学习。

但是其中有一点，大家应该注意，胡雪岩的兴起，有着封建专制政体的特定土壤。在这样的环境下，商人不是独立阶级，他们是官僚的依附者，因此从本质上讲缺乏公平竞争的基础，所以也不可能出现商业的真正兴旺，最终也导致了胡雪岩的破产。

人无完人，金无足赤。作为一个封建时代的成功商人，胡雪岩同样如此。我们学习他的优点长处，对于其糟粕、不好的东西加以摒弃。只有运用扬弃的观点学习胡雪岩，才能学到其为人处世智慧的真正精华，为自己所用。

欧阳逸飞

圆明园原年 苑月于

京北西三旗博雅堂

目　录

智慧一　掌握自己的命运

把命运牢牢地掌握在自己的手中，自己当老板，拥有自己的事业。这就是胡雪岩能够立足于官商两界，依靠官场势力不断地拓展新的领域，最终成为一流大商贾的内在动力。

自己当老板……（猿

少年胡雪岩由于家庭贫困，受尽了乡邻的歧视，小小年纪就已经拥有了强烈的自主意识，憧憬着将来能够自己当老板，拥有自己的店铺，开创自己的事业。

不甘受制于人……（缘

胡雪岩从小伙计成长为在商界中呼风唤雨、所向披靡的一代豪商，依赖的是一种不甘受制于人，不受人摆布，永不服输的内在品格。他说："一松口就是投降，而投降就听人摆布。"

立志做第一流的人……（愿

胡雪岩凭着自己的经验，以及对人情世故的了解和自己的眼光与手腕，撑起了一个令人惊叹的商业帝国。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

智慧二　花花轿儿，人抬人耀

“花花轿儿，人抬人耀。”胡雪岩认为：人与人之间，只有温情相待，互相捧场，才能达到利益均沾的目的。只有如此，市场才能活络起来。胡雪岩在为人处世上，将心比心，待人以诚的做法，为自己赢得了无数的真心朋友。

待人有情有义 …… (略)

胡雪岩做生意的原则和做人的原则都是一致的，那就是有情有义。在生意往来中，他经常从对方的难处窘境着想，对方见胡雪岩如此义气，也常常把他当作朋友，视为知己，非常乐意和他在生意中往来。

帮助别人，就是帮助自己 …… (略)

人与人之间离不开彼此的相互维护、相互帮衬。胡雪岩认为：人与人之间只有相互帮忙，相互协助，所做的事情才会顺利，人生的事业才会发达。

注重感情投资 …… (略)

在为人处世中胡雪岩十分注重感情投资。他深知“得人心”的重要，对下属总是能够设身处地关心照顾，帮助他们解决实际困难，与下属就像朋友一样，祸福同当。

学会人抬人耀 …… (略)

“花花轿儿人抬人”，无非是在于己无害、于人有利的情况下，提携、帮助一下别人。胡雪岩将人抬人耀的处世哲学运用在自己的社交中达到了炉火纯青、游刃有余的地步。

智慧三　贵人相助，平步青云

一个人要成就一番大事业，必须有一个可以凭借的靠山，否则很难成功，即使成功了，事业也不会长久。胡雪岩的事业因王有龄而发迹，又缘左宗棠而如日中天。

眼光超绝，扶持靠山 …… (3)

寻找靠山，有时需要一种远大的眼光，惟有如此，才可以发现并扶持最有可能成为靠山的人。

依附能臣，登峰造极 …… (3)

俗话说："有多少水和多少泥"意思是说一个人办事情的大小，受其能力即制。而在商场中能有多大作为，往往也会受靠山影响力大小的限制。

智慧四　雪中送炭，锦上添花

胡雪岩把这种"雪中送炭"的做法，说成是"烧冷灶"。假如一个处于穷困潦倒的人受到你的帮助，有朝一日，他成功了、发达了，便会对你心存感激，尽心帮助你。

患难之中见真情 …… (7)

当一个人陷于困境，急需人们伸手援助，却又无人愿意帮助他时，你伸出了援助之手，这时，他就会非常地感激你。

冷灶要热烧 …… (9)

帮人帮在难处，胡雪岩屡出义举，也许并非源于本性，更重要的是他深知"雪中送炭"所能起到的非

凡作用，明白怎样才能让别人“知恩图报”的道理。

锦上再添花 …… (缘

胡雪岩认为：在别人春风得意之时，锦上添花，让对方喜上加喜，也不失为一种结交朋友，建立彼此信任关系的一种绝好策略。

智慧五　寻觅良才，以诚相待

在结交朋友和用人方面，三教九流，五行八作，不分尊卑，只要是有一技之长，胡雪岩都能够做到以诚相待。既使对于自己的每个属下，他也把他们看做朋友，对于他们的性格、脾气，他都了然于心。

层层考察，严格选人 …… (速
瑕不掩玉，用人之长 …… (缘
交友用人，贵在真诚 …… (忠

胡雪岩在选拔使用人才方面十分认真、严格，而且能够根据职位的不同而对人才提出不同的要求。

在结交朋友与用人方面，胡雪岩向来不计其短，单看其长。他认为，一个人若有一技之长，即使其他的小毛病不断，也有用的必要，也可以结为朋友，为己所用。

在交友与使用人才时，更要始终坚持真诚的态度，胡雪岩在为人处世中交朋友对待下属就十分明白要示之以诚的道理。



智慧六　化敌为友，强龙联手

“假如有对不起别人的地方却不可不经常反省。别人曾经对我有恩应常记于心，不可轻易忘怀。别人做了对不起我的事，却不可不忘掉。”胡雪岩胸怀天下，常常能够巧妙地化敌为友，能够与竞争对手联手合作，和睦相处。

宽以待人，化敌为友 …… (76)

朋友多了好办事。没有朋友，寸步难行。尤其是如果你能够宽以待人，化敌为友，那么你的力量将会无比强大，所向披靡，无往不胜。

化干戈为玉帛 …… (79)

胡雪岩信奉：世界上根本就没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益。一旦在为人处世中对别人构成威胁，形成敌对局面，胡雪岩总要千方百计与之化敌为友，搞好关系。

亲疏之间，把握分寸 …… (82)

“亲疏之间，自己要掌握分寸。”胡雪岩维系朋友关系的思路，对我们为人处世应该是有启发的。

协调矛盾，和睦共处 …… (85)

胡雪岩在处理人际关系时，十分强调亲疏之间的分寸，妥善地解决人与人之间的矛盾，让大家和睦相处，如同一家人。

智慧七　不招人忌是庸才

“不遭人妒是庸才”。因此，胡雪岩在选人的时候，并不限于



目 录

别人对某一人才的评价，却往往对那些在社会上颇遭非议的人物更加注意，更加给以扶持。因为胡雪岩知道，能够成就大业之英才，往往是不容于人。

慧眼识俊杰 …… (2)缘

胡雪岩为人处世，对于人才的辨别，眼光独到，往往能够识别并扶持一些杰出之士，使他们走向成功，进而成为自己事业上的靠山和帮手。

招人忌恨，方是人才 …… (2)施

自古以来，大凡有作为的人，其见识言谈、处世方式总是高人一筹，也因此经常为人不理解，为人所不容。

攻心为上，收服奇人 …… (2)恕

无论他是一个什么样的人，只要他真正才能出众，胡雪岩总会千方百计地收服他，使他从心理上对自己产生佩服，从而为自己效劳。

结识外贸奇才 …… (5)无缘

胡雪岩在用人问题上，尤其注意“不遭人妒是庸才”这句话，并因此为自己发现了许多人才，把“人势”做得红红火火。胡雪岩结识古应春这位才干出众的外语翻译和办洋务的奇才，使他的事业达到了顶盛时期。

智慧八　慷慨好施，侠肝义胆

胡雪岩与人结交，往往是将心比心，由己推人，攻心为上。加上为人处世，手面大方，且能够因人而异，投其所好。对于生



性慷慨侠义的胡雪岩来说，似乎没有化解不了的矛盾，征服不了的对手，结交不到的朋友。

出手阔绰，待人慷慨 …… (示例)

生意场上交朋友，有一个慷慨好施的好名声，自然会有许多朋友帮你的忙，捧你的场。

古道热肠，义薄云天 …… (示例)

义气，是胡雪岩悟透人情世故，参透人生万象，结交世人的一帖应世良药。正是由此而来的慷慨好施和侠肝义胆使其能够广结善缘、事业有成。

赈灾济世，善名远扬 …… (示例)

胡雪岩为人处世往往能从大局出发，为朋友甚至是为陌不相识的百姓着想。因此他屡行慷慨侠义之事。当时的人尊称胡雪岩为“胡大善人”，正因为他这“善”名远扬，所以人们都愿意与他做生意，他的生意也越做越大，红红火火几十年。

花钱高手，施恩布泽 …… (示例)

“花一文钱要能收到十文钱的效果，才是花钱高手。”胡雪岩身处于兵荒马乱的环境中，更懂得要想在社会中显名扬声就必须先施恩布泽的道理。

士穷方可见节义 …… (示例)

曾被胡雪岩搭救的陈桂机十分敬佩胡雪岩救人于危难的侠义行为，他感叹地说：“士穷见节义，胡雪岩，实乃人间真君子！”

需要全本请访问 www.ertongbook.com



智慧九　欲擒故纵，长袖善舞

世事多艰险。很多时候，事业都不会是一帆风顺的，要想使事情按着自己的意愿发展，就要学会掌握社交的技巧，遇事有谋略，有远见，能够长袖善舞，方可以使自己的事业前途无限光明。

巧打心理战 …… (略)

一代巨贾胡雪岩虽然读书甚少，但却深谙“欲擒故纵”之计的妙用，并能在不经意间用出，巧打心理战。

晓以利害，恩威并举 …… (略)

胡雪岩之所以能把生意做到洋场，是与他慷慨大度为人侠义的处世方式分不开的，这也正是胡雪岩的高明之处。

投其所好，化敌为友 …… (略)

能够投其所好，帮助王有龄把自己的对手变为自己的朋友，是胡雪岩长袖善舞的高超处世艺术。

智慧十　恩威并施，降人有术

许多曾经与胡雪岩为敌，或是生意中的对手，都在胡雪岩借助官商两界的强大势力、恩威并施，既惠之以利，又施加压力的情况下，为胡雪岩广纳良才，广交朋友的宽阔胸襟，仁厚情义所感动，纷纷成为他事业的有力助手。

威逼利诱，收服悍匪 …… (略)

胡雪岩通常能够对于那些为自己所用的人，恩威

并用，使之口服心服地为自己效力，成为自己事业发展的帮手。

宽待下属，施以恩惠 …… （页码）

胡雪岩很善于笼络人才。他待下属宽厚大度，并能不断地施以恩惠，常常使下属心存感激，乐意为他鞍前马后的奔波效劳。

利人方可利己 …… （页码）

利人方可利己，是胡雪岩为人处世哲学的一个显著特点。能够让下属人员长期为自己所用，并且能够让他们心甘情愿、忠心耿耿，施恩于人，惠之于利，是极其奏效的方法。

智慧十一　一诺千金，重信守义

胡雪岩经常说的一句话是“做人无非是讲个信义”。是的，古人关于信义的说法很多，孟子曰：“人而不信，不知其可也。”、“一诺千金”、“一言既出，驷马难追”讲的都是信义。信用信义是一个人立身作事的根本。然而道理极为浅显，但是能够真正地在为人处世中处处守信义，践行自己的诺言，而不失信于人，却很难。

答应了的事，不能反悔 …… （页码）

胡雪岩虽为商业场中人，却并非一个见利忘义之人，时时注意维护自己在社交中的信义，从来不因为贪图利益，而背弃自己的诺言，他答应了别人的事，从不会反悔。



目录

要想吃得开，一定要说话算数 …… (略)

胡雪岩认为：在生意场上和社会交往中，一个人“要想吃得开，一定要说话算数”。胡雪岩不仅自己是这样做的，而且以此教导自己的下属能够重守信义。

信义重于金钱 …… (略)

胡雪岩很善于维护朋友之间的信任和信义。在生意场上，有时为了维护信义，他宁可牺牲自己的商业利益，也要信守承诺，也要维护朋友、合作伙伴的利益。

礼尚往来，铸就信任 …… (略)

胡雪岩认为：亲朋好友，必须经常不断地互相走动，讲究你来我往，才会越来越亲，朋友才会越做越熟。朋友之间只有通过这种交往才会逐渐建立、形成彼此的信任关系。

时刻不忘，兑现自己的承诺 …… (略)

在为人处世中，一旦你对别人或某件事做出了承诺，就必须排除一切困难想方设法去兑现自己的承诺，因为许诺对于你本人和被许诺的对方都是非常重要的。胡雪岩非常了解这一点。

维护信用，始终如一 …… (略)

胡雪岩即使到了最后是勉力支撑，而且岌岌可危的时候，宁可支撑到最后一败涂地，也要极力地维护自己的信誉、形象。

信义经商，招来天下财 …… (略)

“做人无非是讲个信义。”胡雪岩认为：其实做生意与做人本质上是非常相同的，一个真正成功的商人，往往也应该是一个极其重守信义之人。

智慧十二　以情动人，以心交心

胡雪岩结交朋友“以情动人、以心交心”。他总是能够准确地找到他要与之结为朋友的感情中的“软肋”，用真情实意打动对方，使对方视自己为知己，为亲如手足的兄弟，从而使自己多一个真心朋友。

帮人帮在实处 …… 圆滑

胡雪岩在结交朋友时，以情服人，他在帮助对方时，始终能够做到帮人帮在实处，总能够做到别人缺什么，就及时地送什么。

倾心结交朋友 …… 圆滑

胡雪岩在平常倾心结交的朋友，在他事业最关键的时刻也都给予了他无私的帮助，真所谓，患难之中见友情。

智慧十三　“人情账”重于“钱财账”

胡雪岩常说：“有钱没有用，要有人。自己不懂不要紧，只要敬重懂的人。用的人没有本事不妨，只要把肯用人的名声传出去，自会有有本事的人投到你的门下。”可见在胡雪岩认为，人情账比钱财账更重要。

不断增加人情储蓄 …… 圆滑

要注意平时经营好你的人情账，不断地增加你的人情储蓄，以便你在最急需的时候，能够有人帮你的

忙，不仅可以救你于危难，而且可以在事业成功的道路上助你一臂之力。

不要欠下人情债 …… 圆融

胡雪岩深知钱财账背后的“人情”，向来比钱财更重要。他宁可舍去钱财，也要在人情方面做得潇洒漂亮。胡雪岩做生意的宗旨是宁可生意亏本，也不拖欠人情账。

以人情做资本 …… 圆融

胡雪岩以人情为资本赤手空拳，在商界开辟出了一片广阔的天地。

智慧十四　身边小人，慎重交往

圣人云：君子坦荡荡，小人常戚戚。为人处世，做官经商，绝对不可不防小人，切不可总是以“君子之心度小人之腹”。胡雪岩一生中，在如何地识别小人，防范小心这一方面是做的极为不够，这也导致了他辛苦经营几十年的事业大厦，为小人所毁，所有功名化为灰烬。

小人不能不防 …… 圆融

胡雪岩一心向善，为人过于仁义宽厚，以致于不辨是非好坏，认为世界上根本没有小人，从而犯了用人失察等一系列使他致于死地的错误。

用人失察，大厦倾倒 …… 圆融

胡雪岩最后只落“白茫茫大地一片真干净”，甚至螺蛳太太撒手人寰，从某种意义上说，也是因为胡雪岩放纵小人导致的结果。

识别小人，避而远之 …… 圆疑

我们必须学会识别小人，学会透过其各种华丽的外衣，准确地辨认出小人的狐狸尾巴。从而处处设防，避而远之，尽可能使自己不为小人所伤。

智慧十五　超脱于金钱之外

一个人要想交到真心朋友，想做成大事业，就必须超脱于金钱之外，眼光放得长远一些，不要总是盯着眼前的一些蝇头小利，计较个人一时的得失。得失面前，重义轻利，胡雪岩能够超脱于金钱之外，以结交朋友，维护大局为重。惟有如此，他才能拥有许多朋友，获得常人不敢想象的成功。

人不可为物所役 …… 圆

人以役物，不可为物所役。作为生意场中的人，眼观大局，胸怀天下，能超脱于金钱之外。这是胡雪岩走向事业成功的一条通天捷径。

生意场上，要输得起 …… 圆

胡雪岩在其事业大厦将倒的最后时刻，仍然表现了不为物所役，超脱金钱之外的宏伟气度，从而虽败犹荣，让商界同仁十分地敬佩。

安邦济世，红顶商人 …… 圆

虽为商人的胡雪岩却能以国家社稷为重，他帮助朝廷筹粮筹饷，赈济灾民，为社会安定、商业繁荣做出了自己的努力。因而胡雪岩游刃官商两界，步步为营，节节上升，最终登峰造极，以“红顶商人”名扬天下。

需要全本请访问 www.ertongbook.com