

<<胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787507422191

10位ISBN编号：7507422194

出版时间：2010-5

出版地：中国城市

作者：胡平信

页数：308

字数：313000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;胡雪岩&gt;&gt;

## 前言

中国商界史上，有那么几个人总是受到人们的关注，不仅仅是因为他们的巨额的财富，而是因为他们经商的手段过人。

19世纪末的胡雪岩就是其中最为典型的一位风云人物。

胡雪岩，生逢乱世，借助权贵政要之势，营造了万贯家财。

在太平天国运动时，他纳粟助赈，为清朝政府效犬马之劳；洋务运动兴起后，他延洋匠，引设备，颇有功绩；在左宗棠挥戈西征时，他筹粮械，借洋款，功劳不菲。

几经周折，他终于从一个钱庄的小伙计暴发成为富甲天下、显赫一时的“红顶商人”。

之后，他又从容地流转于红顶子、黄马褂、生意经之间，营造了以钱庄、当铺为网点，覆盖全国的金融行当，并兼营了知名品牌药店——“胡庆余堂”。

胡雪岩成了继陶朱公之后的第二个“商神”，被后人称为“亚商神”。

胡雪岩经商的原则更是有“五字商训”：天、地、人、神、鬼。

天为先天之智，经商之本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”；神为勇强，遇事果敢，敢闯敢干；鬼为心机，手法活络，能“翻手为云，覆手为雨”。

胡氏的“五字商训”言简意赅，字字如珠玑，道出了一个大家商的心路历程，同时也显示了一代豪商的非凡魄力。

左宗棠曾在奏折中赞道：“胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之慨。”

鲁迅则称他为“中国封建社会的最后一位商人”。

胡雪岩创造了一个财富的神话！

人们在惊讶、羡慕之余，更为关注的是胡雪岩作为一个钱庄的伙计，白手起家，他是怎么走向财富巅峰的？

胡雪岩的商术对于今天的从商之人是不是有借鉴作用？

纵观胡雪岩的财富人生，很多人都只看到了胡雪岩成功的表面，而没有从一个商人的本质去寻究真正的原因。

而本书从立志、信誉、从善扬名、借势经营、攀附权贵、用人、收拢人心、发担商机、快捷出手、厚黑办事、处理危机、方圆做人、懂得取舍、进退有度等十四个方面入手，打破了以往的模式，不仅告诉了读者胡雪岩是使用了什么方法成功的，而且还告诉了读者胡雪岩为什么要使用这个方法，从一个商人的本质去寻究胡雪岩成功的真正原因。

当然。

“读史”是为了“利今”，读胡雪岩的故事是为了利于今天的经商活动，本书也从胡雪岩的身上挖掘到了利于今天从商的一些商术。

从胡雪岩的身上，我们也能找到一些可以利用的经验，这才是本书真正的目的。

正所谓“学以致用”说的就是这个道理。

我们要学，更要懂得致用，将古人的经验变成自己的财富，岂不乐哉？

## <<胡雪岩>>

### 内容概要

胡雪岩风云一生，离奇曲折，用他同时代人陈代卿的话来说，就是“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”。

本书通过追忆胡雪岩生平往事，分析了他聚财无数、仍如履薄冰的经商经历，总结出他游走于官商两道的深谋大略，阐释了他立志在我、成事在人、白手起家、以人为本、诚信待人、善假于物、借力使力、灵活处世、左右逢源、稳操胜算而成就一辈子荣华富贵的智慧，是喜好研究胡雪岩的读者必备的一部好书。

## 书籍目录

经验一：确立志向，有志者才能“商”竟成 有多大的志向做多大的事 要有自立门户的意识 要有开疆拓土的气魄 为自己的志向而进行抉择 经验二：为商者先为人，信誉是不倒的招牌 戒欺求信，真不二价 一诺千金，把做生意当成做人 生财有道，不赚“烫手钱” 分清“钱财账”和“人情账” 宁损自己，不亏他人 赌奸赌诈不赌赖，不给自己留后路 经验三：扬名搏利，先扬名才能后立万 创金字招牌，揽滚滚红利 创办义渡，扬名取利一举两得 乐善好施，利随名至 行侠仗义，利用慈善事业来扬名 细致入微，给顾客最好的服务 善意投资，引得无数好评 经验四：借势而为，才能顺势而“商” 借鸡生蛋，巧借他人之力为己所用 借财融资，站稳脚跟 借人之嘴，造自己的势 拉拢富商，强强联合 巧借洋款，为己所用 经验五：攀附权贵，大树底下好“经商” 攀龙附凤，寻求官场保护 豪门联姻，借婿之力向北发展 大烧冷灶，做好自己的人情投资 投人所好，满足别人也满足自己 八面玲珑，找对“人梯” 好办事 察言观色，左右逢源攀新贵 经验六：慧眼识珠，把住人才等于把住财脉 多面看人，挖掘对方的潜力 大度容人，发现别人的长处 用人不疑，不随便干预对方 因势利导，对人才进行改造 以利赏人，激发人才积极性 宽严相济，有善任也有宽待 留得底线，把握人性的根本 义制不仁，轻松收服人心 经验七：以人为本，收住人心等于挖得金矿 予人所需，趁机拉拢人才 敬重人才，让人才自投门下 示人以诚，让人甘愿为你效劳 以财“换”才，用金钱打动对方 巧设妙计，趁机拉拢人才 为人分忧，化无尽感恩为无尽忠诚 感情投资，以情感笼络人 经验八：眼光独到，发现柳暗花明之外的财源 处处留心，处处都是商机 目光长远，看到别人看不到的利益 着眼大局，善于发现财源 开阔眼界，寻找新的财源 经验九：出手快捷，抢在别人前面下手 敢于出手，从大风险中获利 分析利弊，敢于刀头舔血 想到做到，财富落袋才能为安 拥有远见，向着既定方向快速出击 经验十：厚黑办事，刚柔相济皆为利 以其人之道，还治其人之身 威逼利诱，将敌人变成朋友 善用心机，强龙压倒地头蛇 迂回侧击，善用手段打击对手软肋 经验十一：化解危机，做好企业的危机公关 沉着分析，看到不利局面背后的机遇 全面了解，拨去风险看大利 随机应变，善在危机面前化险为夷 镇定自如，不把弱点暴露给对手 经验十二：情意练达，方圆做人才能圆通聚财 重情重义，巧借帮派力量达己愿 摸透心理，以退为进天地宽 手下留情，给予好处息事宁人 深谙人情，处处为别人着想 诚纳洪帮，强强联合打击洋商 经验十三：要取必舍，取舍之间名利双收 先予后取，利用口碑培养市场 舍近求远，懂得花小钱来挣大钱 该舍就舍，站在顾客角度考虑 赠送药品，施小惠而得大利益 经验十四：心明智睿，审时度势获双赢 明哲保身，进退有度化解前嫌旧怨 洞察时局，进退有度狭缝求财 戒除贪心，不砸同行的饭碗

## &lt;&lt;胡雪岩&gt;&gt;

## 章节摘录

经验一：确立志向，有志者才能“商”竟成 有多大的志向做多大的事 胡雪岩的性格和成长环境决定了他日后不是一个平庸的人，因为生活的贫困，性格的坚强让他从小就立下了很大的志向：拥有很多很多的钱，不再让别人看不起。

俗话说，有多大的能力就做多大的事。

这是对于做事情而言，而对于诸如胡雪岩之类的商人来说，则是有多大的志向就做多大的事。

了解一下 胡雪岩以先秦时期商业巨贾吕不韦为楷模，不计成本地“经营”人：既经营自己的人生，也经营别人。

在这种双重经营之中，胡雪岩慢慢地靠近了自己的理想：拥有很多很多的钱。

胡雪岩，名光墉，安徽绩溪人。

幼年丧父，家庭贫困，生计无靠。

为了养家糊口。

胡雪岩从小就到杭州信和钱庄里当学徒。

在这段时间里，他干的是粗杂脏活。

从扫地到倒便壶无所不做。

但是胡雪岩的聪明好学、勤快、善解人意、能言善辩的特性很快赢得了钱庄老板的赏识。

因此，三年满师之后，胡雪岩顺利地成了这家钱庄的“伙计”。

胡雪岩经常单独负责催款收账，从未出过任何纰漏，因此很快就被一个叫“大伙”的张胖子看中，被派分管“外场”。

这期间，胡雪岩也不负东家所望，将“外场”打理得妥妥帖帖，并且把钱庄里里外外、上上下下的关系也处理得十分融洽。

在别人看来，年轻有为的胡雪岩对生活应该满足了。

可是胡雪岩并不这么想，在他心底里，他并不安于做钱庄的伙计，而是自幼就怀有建立不世之功的抱负。

可惜自己身份卑贱，没有本钱，壮志难酬。

他之所以入钱庄当伙计，其实就是为以后的志向而积累经验。

当然，最重要的是在分管“外场”期间，胡雪岩明白了一个非常重要的道理：要想实现自己挣大钱的志向，就必须靠官吏支持，否则仅凭一个钱庄小伙计的身份，是无论如何也做不成大生意，挣到大钱的。

这时，他人生中的第一个转折点出现了。

有一天，胡雪岩刚收完一笔账回来，在“梅花碑”一家茶馆喝茶，正好看见总是穷泡茶馆的王有龄走了进来。

胡雪岩知道王有龄祖籍福利，满腹经纶却一直怀才不遇，处境异为艰难。

虽然其父曾是分发浙江的候补道台，在杭州居住数年，只可惜一直没有担当过什么好差使，最终落得老病缠身，心情抑郁，客死异乡。

王有龄的父亲身后没有留下多少银两，而又要将其父的灵柩运回老家福州，花销不少，而自己在老家也没有什么可以依靠，索性也不回乡，就奉母寄居于此。

眼下他举目无亲，潦倒落魄，无所营生，故常来此处泡茶馆，以解烦闷。

胡雪岩顺势和王有龄聊了起来，聊到伤心处，王有龄向胡雪岩说出了自己心中的郁闷之情：“先父在世时，曾给我捐了一个‘盐大使’衔，但只是一个虚衔，要想补缺，就得到吏部去报到，然后抽签分发候补。

可是我现在身无分文，也就不能去吏部报到，所以也就无所事事。

浙江沿海虽有几十个盐场，却没有我的份儿。

”喝了一口茶，王有龄继续说道，“如果境况允许的话，我倒是想‘改捐’，做个知县。

‘盐大使’管盐场，收入虽然不错，但没有意思；知县虽小，却是一县父母官，能杀人也能活人，正所谓‘宁为鸡头，毋为牛后’。

## &lt;&lt;胡雪岩&gt;&gt;

我不愿做‘磕头虫’，也不愿做只会摇尾巴的狗。

”王有龄的一席话，使胡雪岩肃然起敬。

他心头不由一亮，眼前的王有龄绝非等闲之辈，若助他进京“投供”，日后定有出头之日，成为助己飞黄腾达的靠山。

而正好胡雪岩的身上有刚刚要回来的500两的银票，这岂不是天作之合？

在王有龄醉心于茶水苦涩的时候，胡雪岩已经开始动自己的心思了。

在王有龄将一杯苦茶喝完的时候，胡雪岩的决定也做好了。

就在王有龄准备起身告辞的时候，胡雪岩满脸笑容地将他叫住了：“老哥不忙走，请看一样东西。”

胡雪岩从衣兜里掏出个包，一层层打开，露出一张五百两的银票。

王有龄盯住银票，如做梦一般。

当他听胡雪岩说要把这张银票送给他进京“投供”时，他怎么也不肯接受。

这么大一笔钱，没有人敢替他作保，他也实在是偿还不起。

然而。

当他感知胡雪岩是真心实意，绝非儿戏时，他又感动万分，热泪滚滚。

倒头便要下拜。

胡雪岩慌忙扶住他，随后两人互换帖子，结拜为弟兄。

胡雪岩又唤来酒菜，举杯庆祝，两人已如同亲弟兄一般。

胡雪岩最终为自己的“义举”付出了惨痛代价。

钱庄老板得知胡雪岩将五百两银子“借”给一个陌生人后，不禁勃然大怒，更是痛心疾首。

张胖子还诬蔑说他在外吃喝嫖赌花光了银子，并以此作为借口加以搪塞罢了。

不过，此时即使将胡雪岩打死骂死也无济于事，钱庄老板只得将胡雪岩扫地出门。

胡雪岩做出了这等“傻事”，一时被杭州的金融界传为笑柄。

私自将钱庄的钱赠予人，这个小伙计的胆子也真够大的，以后谁还敢用这样的人啊？

胡雪岩深知自己在杭州已无法立足，只好去了上海，经别人介绍，在一家妓院里打零工，专做一些扫地挑水的粗活。

日后提及此事，胡雪岩说道：“襄助王公进京投供，事后连累我丢了饭碗，我当时一点儿顾虑都没有，更没有半点后悔的意思。

为此遭受生活的困顿，为了生计四处奔波，受人歧视是在所难免的。

可是，人一生如果不经受挫折，怎么能功成名就呢？

只会享受生活安逸的人，志向不会广大，想成就一番事业，必须经受得起磨难，眼光更要放得长远。

”王有龄北上途中，也算好运，遇到了“总角之交”——时任江苏学政的何桂清。

有了这重关系，王有龄回浙江后，很快就成了巡抚黄宗汉的红人，顺利成为了“海运局”的坐办。

此后，王有龄官运亨通，在政界上很快得以青云直上。

王有龄当然知道饮水思源。

为了报答胡雪岩，王有龄对梦寐以求拥有自己钱庄的胡雪岩给予了大力的支援。

王有龄以巡抚之职通令全省：“凡在自己管辖范围内的公款往来，必须由胡雪岩的阜康钱庄来汇兑，否则不予接纳。

”胡雪岩凭借王有龄的权势，创办自己的“阜康钱庄”，短短10年，家财暴增至数千万，富可敌国。

P3-5

<<胡雪岩>>

媒体关注与评论

胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。  
——左宗棠

<<胡雪岩>>

编辑推荐

纵观胡雪岩的财富人生，很多人都只看到了胡雪岩成功的表面，而没有从一个商人的本质去寻究真正的原因。

本书从立志、信誉、从善扬名、借势经营、攀附权贵、用人、收拢人心、发担商机、快捷出手、厚黑办事、处理危机、方圆做人、懂得取舍、进退有度等十四个方面入手，打破了以往的模式，不仅告诉了读者胡雪岩是使用了什么方法成功的，而且还告诉了读者胡雪岩为什么要使用这个方法，从一个商人的本质去寻究胡雪岩成功的真正原因。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>