

<<胡雪岩经商智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩经商智慧全集>>

13位ISBN编号：9787800848452

10位ISBN编号：7800848450

出版时间：2006-6

出版时间：金城

作者：隋晓明等

页数：247

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>

<<胡雪岩经商智慧全集>>

前言

晚清中国，出了一位百年难遇的商业奇才，他就是富可敌国的“红顶商人”——胡雪岩。胡雪岩出身贫寒，最初只是钱庄的一个普通伙计，但他赤手空拳地在商界开辟出了一片新天地，不仅把生意做到了大江南北，还做到了国外。

胡雪岩之所以取得富甲天下的商业成就，与他睿智的经商才能是分不开的。他恪守商业竞争的游戏规则，诚信待人，敢冒风险，慷慨好施，任人唯贤，敢于授权……正所谓“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”。

尽管所处的年代不同，社会和政治背景也大相径庭，可他们成功的商业运作依然可以给现代的商人带来很多经商灵感，他的很多经商智慧对我们今天的商人来说仍然有很多可以学习借鉴的地方。

胡雪岩作为晚清时代的商人，能够在乱世中为自己找到一道道商机，通过仔细分析、观察当时的社会背景和政治格局，为自己建立起一层层可以相托的官场靠山、商界同盟、江湖朋友，在他们的协助下，把道道商机经营成一个个实实在在的财源。

这些足以看出胡雪岩的经商眼光之“准”，商业魄力之“大”。为人处世之“圆”。

<<胡雪岩经商智慧全集>>

内容概要

胡雪岩的一生，极具戏剧性。

在短短的几十年里，他由一个钱庄的伙计摇身一变，成为闻名于朝野的红顶商人。

他以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，而不投机取巧，使其生意蒸蒸日上；他富而不忘本，深谙钱财的真正价值，大行义举；他经商不忘忧国，协助左宗棠西征，维护了祖国领土的完整；在救亡图强的洋务运动中，他聘请外国技术人员，购买机器设备，建立了卓越的功勋；他顾全大局，努力改变华商各自为战的局面，掀起来百年企业史上，第一场中外大商战；他不忘商道即人道，身陷危难，宁可倾家荡产，也不失信于人。

<<胡雪岩经商智慧全集>>

作者简介

胡光墉（1823～1885），安徽绩溪人，因在杭州经商，寄居杭州，幼名顺官，字雪岩，著名徽商。初在杭州设银号，后入浙江巡抚幕，为清军筹运饷械，1866年协助左宗棠创办福州船政局，在左宗棠调任陕甘总督后，主持上海采运局局务，为左大借外债，筹供军饷和订购军火，又依仗湘军权势，在各省设立阜康银号20余处，并经营中药、丝茶业务，操纵江浙商业，资金最高达二千万两以上。并开办胡庆馀堂中药店。

<<胡雪岩经商智慧全集>>

书籍目录

胡雪岩经商智慧一 道：商道即人道 1.经商定要先做人 2.帮人亦是帮己 3.以道为先，凡事多为人着想 4.不赚烫手钱胡雪岩经商智慧二 誉：造一口长流井 1.打造金字招牌 2.商人应以商誉为本 3.如何做到戒欺 4.打好场面，坐稳生意胡雪岩经商智慧三 远：决定成败靠远谋 1.见识卓远，立足商界 2.要想取之，必先予之 3.做生意不可抱残守缺 4.先赚名气后赚钱胡雪岩经商智慧四 借：白手起家的学问 1.借资生财 2.借势成势 3.借誉生钱胡雪岩经商智慧五 巧：巧妙行事，利在无形 1.内部齐心，其利断金 2.以逸待劳，造就机遇 3.尺有所短。寸有所长 4.以其人之道还治其人之身 5.巧妙回击对手的挑衅胡雪岩经商智慧六 忍：能屈能伸可做“方圆”之人 1.不计前嫌，以德报怨 2.忍一时之气，求一世之全 3.有理也可忍让胡雪岩经商智慧七 变：变化之中寻良策 1.要善于变通 2.巧变戏法，让闲置的资金“流”起来 3.善于在风险中挖掘商机 4.善于在变化中寻找机缘胡雪岩经商智慧八 奇：不同的手腕，不同的眼光 1.出奇才能制胜 2.互相帮衬，事业腾达 3.别出心裁“哄”市面 4.行出于众，人必非之 5.以义制不仁胡雪岩经商智慧九 机：机会面前要当机立断胡雪岩经商智慧十 稳：稳可以增加你胜算的筹码胡雪岩经商智慧十一 活：心活才可活一切胡雪岩经商智慧十二 缘：结挚友，成就辉煌事业胡雪岩经商智慧十三 圆：左右逢源可成大事胡雪岩经商智慧十四 晓：通晓世事，百战不殆胡雪岩经商智慧十五 挺：担当风险，挺身而出胡雪岩经商智慧十六 揽：人才永远是商业发展的资本胡雪岩经商智慧十七 情：鲜花仍需绿叶扶胡雪岩经商智慧十八 善：善为可以结善果胡雪岩经商智慧十九 信：信是人立身行事之本胡雪岩经商智慧二十 警：以人为镜，可知得失

<<胡雪岩经商智慧全集>>

章节摘录

书摘胡雪岩，这位晚清富甲天下的“红顶商人”，一生离奇曲折，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。

最初，胡雪岩只是钱庄的一个学徒。

由于家道败落，母亲在无奈之下才将他送到一家名为信和的钱庄当小伙计，从扫地倒便壶开始做起。

由于他勤快聪明，熬到满师，便成了信和的一名伙计，专理跑街收账。

当时不过20岁的胡雪岩实在是有些胆大妄为，竟然自作主张，挪用钱庄银子资助潦倒落魄的王有龄进京捐官，不仅自己在信和的饭碗丢掉了，且因此一举，还使自己在同行中“坏”了名声，再没有钱庄敢雇用他，终至落魄到靠打零工糊口的地步。

好在天无绝人之路，王有龄得胡雪岩资助进京捐官，一切顺利。

回到杭州，很快便得了浙江海运局坐办的肥缺。

喝水不忘掘井人。

王有龄知恩图报，一回到杭州就四下里寻访胡雪岩的下落，即便知道自己力量有限也要尽力帮助他。

重逢王有龄，因资助王有龄留下的恶名自然消除。

这时，胡雪岩面临两个相当不错的选择：一是留在王有龄身边。

此时的王有龄需要帮手，也特别希望胡雪岩能够留在衙门里帮自己。

适当的时候，胡雪岩也可以捐个功名，以他的能力，在官场中肯定会有腾达的时候。

另一个选择是回信和钱庄，信和“大伙”张胖子收到王有龄还回的500两银子之后，为了拉回官场有靠山的胡雪岩，准备让出自己大伙的位子，他找到胡雪岩的家里，恳请胡雪岩重回信和，甚至将胡雪岩离开信和期间的薪水都给他带了去。

这两条路胡雪岩都没有走。

混迹于官场并非他的兴趣所在，如果回信和钱庄，即使做得再好也不过是个大伙，因此这两条路他都不会走。

帮王有龄他自然不会推辞，但最终还是要干一番属于自己的事业。

胡雪岩要自己做主，开办自己的钱庄——事实上，这时的胡雪岩连一两银子的本钱都没有。

不过，他料定王有龄会外放州县，在他看来，现在有几千两银子把钱庄的架子撑起来，到时可以代理官库银钱往来，凭他的本事，定能够由此发迹。

果然，人道之后，他借助官场的势力，以开钱庄起家，层层托靠，左右逢源，周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间，开丝行、办药店、设典当、贩运粮食、买卖军火，不数年间，便成为驰骋十里洋场，能在上海这一中国近代金融贸易中心呼风唤雨的富商大贾，并成为中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人。

作为商人，胡雪岩有唯利是图的一面，同时，在他经商过程中又透着做人的道理，小到为了朋友和家人，王有龄杭州被困，胡雪岩孤身闯敌营去购粮，之后更再闯绝域，明知左宗棠在京城呆不长，而甘愿冒险为他借洋债；大到为了国家和民族，舍衣施药，广行善事，建义渡，与洋商斗法，救蚕农于危境……细观胡雪岩与官场、商场及洋人的结识、交往过程中，不难发现，他对官场中人的助力往往比官场中人给他的助力更大；他对商场中的人，无论是合作还是竞争，处处以“和”、“圆”为先；他在与洋人打交道时，则处处以民族大局和黎民利益为重。

这些无不显示出他经商定要先做人的处事原则。

当然，胡雪岩商业帝国的最后倾颓，究其原因，和当时的社会背景有不可分割的天然联系。

清末，中国时局动荡不定，政府腐朽昏庸，洋商巧取豪夺，再加上中国商界内部的不团结，致使胡雪岩在商道与人道结合过程中受到限制，纵使他再精于世故也无力对付政府和洋人的合围。

P3-4

<<胡雪岩经商智慧全集>>

编辑推荐

晚清中国，出了一位百年难遇的商业奇才，他就是富可敌国的“红顶商人”——胡雪岩。他是晚清唯一一位红顶商人，披荆斩棘于商场，开拓创新于商业领域，伙计出身却能够实现前无古人的跨行业经营，军火、地产、生丝、药店、典当、贩运粮食……，在这些生意中，处处可以领略到他的商业智慧及不拘一格的商业运作之道，大有一种气吞山河的气势。为后人商家们展示出他独特而行之有效的商业风采。

《胡雪岩经商智慧全集》将为奉上一代商业奇才操纵商道的智慧锦囊！

<<胡雪岩经商智慧全集>>

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>