

<<商道>>

图书基本信息

书名：<<商道>>

13位ISBN编号：9787802045811

10位ISBN编号：7802045819

出版时间：2009-10

出版时间：长征出版社

作者：欧阳逸飞

页数：204

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>

## <<商道>>

### 内容概要

胡雪岩创下了集钱庄、军火、生丝、药店、典当，外贸等诸多生意于一身的无人与之比肩的商业帝国。

他的借鸡生蛋、以钱生钱的融资策略，使他的生意越做越大；他把握政局，顺势取势，认购官票，为镇压太平军捐钱捐粮，使自己树立了良好的社会形象，使自己的生意因此而获得政府的关照；他始终遵守商业竞争的游戏规则，真不二价，以诚信取胜；他作为一个商人勇于不断地开拓新的商业领域，钱庄出身的他却实现了前无古人的跨业经营，军火、生丝、地产、药店等；他勇于风险投资，使自己的商业发展占尽了天机；他慷慨好施，为人仗义，使自己在社会各界颇有人缘和口碑。

胡雪岩的许多商业智慧，在市场经济迅速发展的今天依然有着广泛的借鉴意义。

## 作者简介

欧阳逸飞，著名的图书出版策划人和自由撰稿人、曾经出版有《作秀》、《第四豪门》、《胡雪岩经营绝学》等。

## 书籍目录

第一章 志存高远，自信自强一、开创属于自己的天地二、自信方能自强三、胸怀宽大，放眼天下第二章 借鸡生蛋，以钱生钱一、抓住机会，用好过路钱二、巧妇难为无米炊三、空手套狼，借钱生钱四、信誉也能变成钱第三章 四平八稳，深谋远虑一、凡事要三思而行二、权稀利弊，事缓则圆三、未雨绸缪，防患未然第四章 营势造势，借势取利一、带头认购官票二、调停转圜，造势取势三、挥斥千金，济世安民四、虚实并举，哄火市面五、把握全局，顺势取势第五章 审时度势，度时而变一、选准时机，乘势而进二、长袖善舞，“势”在人为三、把机会变成银子四、从变化中找机会五、随机应变，打破成规六、避免驼子跌跟头第六章 处处留心，处处商机一、倒洋枪，挣洋钱二、垄断丝业，过招洋人三、见识超绝，涉足地产第七章 把握时局，巧妙应对一、驾驭时局，驰骋洋场二、着眼全局，贱卖交情三、紧跟形势，与时俱进四、扭转时局，变害为利五、见识卓远，乱世称雄第八章 君子爱财，取之有道一、不拿烫手的钱二、将心比心，想人所想三、挣钱要走正道第九章 招牌当先，名气为王一、打造金字招牌二、红顶商人，超前绝后三、做好品牌，扩大影响四、面子就是招牌五、场面越大越好六、人靠脸皮，店仗门面第十章 真不二价，诚信无价一、钱财不恋，信用为本二、宁可损利，决不弃“信”三、将诚信进行到底四、真方真药，万不可欺五、始终坚持真不二价六、采办务真，修制务精第十一章 刀口舔血，利在险峰一、想到做到，抢占商机二、风险投资，刀头舔血三、风险当头，勇者胜出四、虎口拔牙，险中求财五、不畏失败，闯出生机第十二章 人气旺盛，生意兴隆一、投资人缘，双收名利二、能用人者，无敌天下三、外结人缘，内修齐心四、倾情结交，攻心为上第十三章 选人用人，实用独道一、伯乐相马，慧眼识金二、扬长避短，用人所长三、因人而异，量材施用四、知人善任，量体裁衣五、高薪揽才，重金得心六、委以重任，放心授权第十四章 灵活变通，雷厉风行一、初“打码头”，合理兼并二、变通灵活，拿捏分寸三、借人宣传，高价营销四、四面出击，广开财源第十五章 同行相交，互惠互利一、和平同处，利益共享二、有钱大家赚三、相互帮衬，人抬人高四、吃亏是福，公关制胜第十六章 宠辱不惊，沉着冷静一、千万要沉住气二、不要计较得失三、既要拿得起，更要放得下

## 章节摘录

第一章 志存高远，自信自强 “会当凌绝顶，一览众山小”。

胡雪岩非池中物，绝非常人能比肩。

少年胡雪岩在钱庄学徒时便常怀鸿鹄之志，因而颇受老板器重。

出师后便成为跑外场的伙计，独当一面。

即使后来其因救助王有龄被赶出钱庄，流落街头“吃板饭”时，这种远大志向依然没有泯灭。

“志当存高远”，这是胡雪岩事业成功的根本所在。

因为胸怀大志，所以他才能于兵荒马乱、经济萧条、朝廷软弱的社会背景下，从无到有，从小到大，生意蓬勃发展，涉及钱庄、生丝、军火、地产、外贸等多个领域，成为巨贾名商。

一、开创属于自己的天地 生意场上变化万千，竞争激烈。

怎样才能能在商场立足，成就一番事业，这是许多商人一直考虑的问题。

这就要从立志说起。

拿破仑说“不想当元帅的士兵不是好士兵”，同样，不想做大生意的商人也不是成功商人。

你有什么样的志向，就会取得什么样的成就。

胡雪岩认为，商人之所以要立志，是因为要为自己争取荣誉，争取利益，争取面子，争取成功，这是人的本性。

商人只有树立了志向，才能成大事。

胡雪岩说：“立志在我，成事在人。”

他的话与常人所说的带有宿命色彩的“谋事在人，成事在天”有根本的区别。

一定要具有“立志在我，成事在人”的大自信，胡雪岩正具备了这种非凡的自信。

胡雪岩初涉商界，一心想打开局面。

他认为一个人要有远大的理想，要找到自己的奋斗目标，这是一个艰辛的过程。

有些人之所以处处失败，是因为没有一个远大的抱负，没有找到适合自己的位置。

因此，胡雪岩要做的第一件事就是自立门户。

“宁为鸡首，不为牛后”，就是要开创属于自己的天地，树立自立门户自己创业的意识，这是一种强烈的自主意识。

它体现着一种不甘居人后的强烈的进取精神，也体现了一种敢于冒险开拓的超人魄力，更是成功商人必不可少的素质。

胡雪岩自小父死家贫，就到钱庄当学徒。

由于他勤快聪明，熬到学徒期满时便成了信和的一名伙计，专理跑街收账。

当时不过二十来岁的胡雪岩因可怜王有龄是个人才，就自作主张，挪用钱庄银子资助潦倒落魄的王有龄进京捐官。

因此一举不仅丢掉了钱庄的差事，还使自己在同行中“坏”了名声，再没有钱庄敢雇佣他，终致打零工糊口。

好在天无绝人之路，王有龄得胡雪岩资助进京捐官，很快便得了浙江海运局坐办的肥缺。

王有龄知恩思报，一回到杭州就四下里寻访胡雪岩的下落。

青年胡雪岩胸怀大志，胆识过人，善于抓住每一次成功的机会，后来成就清代第一富商。

要是其也和其他钱庄档手一般目光短浅，胸无大志，恐怕下半辈子也不过继续在钱庄里，一辈子没什么起色。

立志开创一片属于自己的天地，正是胡雪岩立足商界，不断地打开市场，最终成为一流大商贾的内在动力。

重逢王有龄，这时的胡雪岩面临着两个诱人的选择：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留在衙门里帮自己。

适当时胡雪岩也可捐个功名，以他的能力在官场中肯定会有腾达的时候。

二是回信和钱庄。

信和“大伙”张胖子收到王有龄偿还的五百两银子之后，为了拉回有官场靠山的胡雪岩，准备让出自

## &lt;&lt;商道&gt;&gt;

己大伙的位子。

他找到胡雪岩恳请其重回信和，甚至将胡雪岩离开信和期间的薪水都给他带去了。

然而这两条路胡雪岩都没有走：混迹官场本来就不是胡雪岩的兴趣所在，他肯定不会走前一条路。

帮王有龄他自然不会推辞，但最终还是要干出一番属于自己的事业。

而回到信和，也就是胡雪岩说的“回汤豆腐”，这“回汤豆腐”做得再好也不过做到“大伙”为止，总归是一个“二老板”，并不能事事由自己做主。

“自己做不得自己的主，算得了什么好汉”？

胡雪岩要自己做主，开办自己的钱庄——而事实却是，这时的胡雪岩身无分文，他不过是料定王有龄还会外放州县，他计划着先用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，扩大生意定能发达。

这就是气魄，一种强烈地要在商场上自立门户、开疆拓土、驰骋一方的气魄。

二、自信方能自强 强烈的自主意识是胡雪岩能不断开拓事业的动力和源泉，他常说：“自信者方能自强。”

“如果一个人没有一种自立门户、开创事业的非凡自信，那么他永远不会成为强者，只能永远原地踏步，充其量跟着别人做一点小生意。

从胡雪岩创办阜康钱庄的年代看，当时爆发了太平天国起义，国家正处于战乱之中，经济发展受到严重影响，而太平天国活动的主要区域正是长江中下游地区的东南一带。

当时国内的金融业由山西富商手下的“票号”一统天下，在东南地区后起的宁绍帮、镇江帮经营的钱庄业，无论业务经营范围、资本实力，还是在商界的影响，都远逊于山西票号。

从自身条件看，胡雪岩此时除了少年时代在钱庄学徒的几年工作经验外两手空空，不名分文。

为了资助王有龄捐官，已经丢掉了钱庄的差事，沦落到吃板饭的艰难困境。

但他踏入商界之初做的第一件事，创办自己的钱庄，就表现出了其非凡的自信、宏远的志向，即使此时还是两手空空，也要热热闹闹先把招牌打出去。

此时依然是一无所有的胡雪岩所凭借的也就是他的那份大自信。

他认为就凭自己在钱庄跑外场的多年经验，凭自己对于世事人情的洞悉明察，凭自己独到的眼光和过人的手腕，当然也要凭借仕途得意的王有龄在官场中给以鼎力帮助，他完全可以创办一家一流的，可以与山西票号分庭抗礼的钱庄，成就一番大事业。

就凭着这股子自信，胡雪岩开始了实现自己事业目标的第一步——开办阜康钱庄。

后来胡雪岩的生意面临挤兑风潮濒临倒闭，他也始终秉承经商的信义原则，绝不肯做坑害客户隐匿私产自毁名声的事。

他相信自己虽败不倒。

他当时面对艰难困境曾豪迈说过：“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。

只要我还有一口气在，我照样能一双空手再翻过来。

”这更是一种能成大事者的大自信！

大凡有大成就者和希望成为大成就者的人必须具有这样的大自信。

当然，这并不是说只要有了自信就一定能成功，有大自信就必定有大成功。

的确，现实中要成就事业、取得成功需要许多方面的条件。

是否具备成就事业的各种必需能力，是否具备某种对于成就事业起着决定性作用的客观情势，即人们通常所说的地利、天时，都是左右一个人成功与否的重要因素。

但不可否认：自信，非凡的自信是决定一个人能否成就大事业的关键。

我们难以想像，一个自信心缺乏，自己都不相信自己能力的人能做出大事。

胡雪岩认为，古往今来凡是想成大事、能成大事者，都必然具有一种大自信。

所谓“当今之世，舍我其谁”，所谓“天生我材必有用”，所谓“会当水击三千里，自信人生二百年”……其表现出的都是成功者的超凡自信与豪迈胸怀。

胡雪岩相信自信方能自强。



## &lt;&lt;商道&gt;&gt;

我们难以想像自卑的人会成为生活、事业上的强者。

唯能自信，才能有知难而进的非凡斗志和英雄气概，才能有临渊不惊、临危不惧的英雄本色。

说到底，自信心是发愤图强、奋力拼搏的动力源泉。

如果胡雪岩对自己的能力没有信心，他就发现不了王有龄，他就不会去救助他。

他也许根本就不会想到自己也能开钱庄，只能在信和钱庄做一辈子伙计，那他哪里还会有后来的巨大成功呢？

他也就不能成为名震天下的“红顶商人”。

只有在为人处世方面显得自信，才能让人佩服。

这是胡雪岩要做一流大商贾的性格特点。

的确，只有拥有大自信的人，才会有大志向，才可能有大成功。

成功商人在为人处世、经营商业的过程中，都具有非凡的自信，他们随时随地都刻意塑造自己的形象，不断用自己雄厚的实力证明自己才能的卓尔不群。

要成就非凡的事业，除拥有大自信之外，还需要具有一种坚定不移、锲而不舍的超绝毅力。

做任何事情都要有恒心，要有韧劲。

任何事要么不做，一旦认为值得去做，决定做而且开始做了，就一定要不畏艰险，坚持不懈地做下去，而且一定要做出个样子来。

这也是成功的基本素质之一，胡雪岩就特别看重这一点。

太平军攻占杭州后，杭州城里许多人和事都发生了变化，唯有更夫没变。

无论杭州被太平军占领期间，还是最后被朝廷收复，做了十几年更夫的老周都始终如一每夜按时打更，从没间断过一天。

更夫让胡雪岩在战乱刚过重返故里的第一夜，就听到了那熟悉的打更之声。

几经战火，杭州城刚刚为清军收复，城内房倒屋塌，十分凌乱，这太平盛世的打更之声，带给人的是一种安定、恬适、振奋的感受，使久经战乱、身心疲惫的胡雪岩也为之肃然动容。

当他了解了更夫的家境和为人情况之后，不禁连声赞叹难得。

当即决定把老周收到自己的门下，并委以重任。

用胡雪岩的话说，“借重”更夫这样敬业执著的人，能为自己的生意帮大忙，做大事。

胡雪岩认为更夫不论在什么情况下都能始终如一坚持做自己的事，非常“了不起”。

他说：“世界上很多事本来人人能做，只看你是不是肯做，是不是始终坚持地去做。

能够这样，就是个了不起的人。

”胡雪岩说的只要始终坚持做事的人就是了不起的人，与他经常说的“凡事要么不做，要做就要像个样子”其含义完全一样，都是强调要想成功不仅要能立志、有自信，还要能真正踏踏实实始终坚持做事。

这两句话概括了成功者之所以能取得成功的重要的秘诀。

当然，要取得非凡的成功，就必须有非凡的才干。

但比较而言，脚踏实地、实实在在、锲而不舍，实际上更加重要。

这是因为事在人为，在于自己能一步一步努力去做。

如果一个人成天做黄金梦、做老板梦，只是躺在床上谋划如何去赚大钱，没有做事的恒心和耐力，没有敢于吃苦的精神，不愿意去品尝创业的艰难和辛酸，或者浅尝辄止知难而退，尽做些半途而废的事情，即使才能超人，再宏伟的蓝图，再远大的理想，再周密的计划也不会实现。

天上哪有掉馅饼的好事！

古往今来，大凡成功的商人无一例外都是在艰难困苦中凭着一股锲而不舍的韧性，从一点一滴的小事一步一步干出来的。

香港爱国商人李嘉诚曾做过很长时间的穿行于大街小巷推销商品的推销员，金利来公司的老板曾宪梓创业之初也曾不畏艰辛出入于大小商店，为推销自己生产的领带向人赔尽笑脸，尝尽了别人的冷眼。

为了理想，在任何艰难困苦的情况下都能坚持，确实了不起；认准了目标，不论何种情况都能坚持，就有可能取得成功。

胡雪岩本非池中之物，虽家境贫困，但他志存高远，有一颗自立门户的事业心。

<<商道>>

因此，他认准了的事情，能不畏艰险努力去做。

能以放弃钱庄的差事为代价，敢以贫贱之躯、火热之心，于乱世逆境中在王有龄身上下注。

胡雪岩拿自己在信和钱庄当伙计的饭碗换银票资助王有龄，这件事开始做时就有其目的。

他从平常与王有龄的交往中了解到他饱学多才、有安邦治国的志向，只是没有进京捐官的资本一时陷入困境。

他相信王有龄将来定会发达。

这是一笔寻求官场靠山的投资，需要非凡的勇气，更要有长远目光。

一般人目光短浅，求利在现在，而胡雪岩则胸怀远大，求利在将来。

正所谓“长线放远鹞”，以王有龄的才能只要资助其进京捐官，就一定会官运亨通，仕途发达。

王有龄一旦官场走红，胡雪岩因曾在其危难之时施手相助自会沾光，那时他的钱就不会白花。



#### 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>