

<<品读胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<品读胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787802233928

10位ISBN编号：7802233925

出版时间：2008-4

出版时间：中国三峡

作者：柳华//于丰

页数：296

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>

<<品读胡雪岩>>

前言

好像从没有哪个时代像现今这样对财富如此狂热，对人的价值完全以金钱占有的多寡来衡量，这就使得人们想发财而研究富人的行为。

过去几年人们研究洛克菲勒家族，因为这个家族掌握着美国的政治。

后来又有了卡耐基这个成功学大师为大家讲解成功的秘密。

当然，对擅长占有财富的犹太人也是没少品评研究，因为他们在过去、现在所拥有的财富都让我们这些人羡慕。

其实，在我们这个充满智慧的民族就有很多成功的商人。

能代表中国人智慧的商人则有吕不韦、范蠡、子贡，还有本书要详细介绍的被称为“亚商圣”的胡雪岩。

吕不韦的投资最是让人叹服，他用他的投资想要得到一个国家，如果不是中国人传统的王族观念，他是完全可以拥有秦帝国的。

范蠡是被视为中国“商圣”，他的三散其财更是创造了商业神话。

子贡因为是孔圣人的学生，后人没有把他的经商才能放在首位，因为过去经商不是十分体面的事情，但孔子却是因为他而在各国不受辱的，正是因为他商人的头脑使得吴国灭亡了。

好像没有一个伟大的商人不和政治有牵连，过去是，现在是，将来还是。

而本书的主人公胡雪岩的成功和失败最终也是因为政治，当然我们主要是剖析他作为成功商人的秘密。

作为19世纪下半叶中国商界的风云人物，胡雪岩有着传奇式生命历程。

他生逢乱世，借助权贵政要之势，营造了亿万贯家财。

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”。

他创造了一个人的神话。

据史料记载：胡光墉（1823～1885），幼名顺官，字雪岩，湖里村人。

光墉幼时家贫，帮人放牛为生，稍长，由人荐往杭州于姓钱肆当学徒，得肆主赏识，擢为跑街。

咸丰十年（1860），因肆主无后，临终前，以钱庄赠之。

乃自开阜康钱庄，并与官场中人往来，成为杭城一大商绅。

咸丰十一年（1861）十一月，太平军攻杭州，光墉从上海、宁波购运军火、粮米接济清军。

左宗棠任浙江巡抚，委光墉为总管，主持全省钱粮、军饷，因此阜康钱庄获利颇丰。

京内外诸公无不以阜康为外库，寄存无算。

他还协助左宗棠开办企业，主持上海采运局，兼管福建船政局，经手购买外商机器、军火及邀聘外国技术人员，从中获得大量回佣。

他还操纵江浙商业，专营丝、茶出口，操纵市场，垄断金融。

至同治十一年（1872），阜康钱庄支店达20多处，布及大江南北，资金2000余万两，田地万亩。

由于辅助左宗棠有功，曾授江西候补道，赐穿黄马褂，是一个典型的官商。

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。

虽是商训，胡雪岩的后裔却将其录入族谱，视为家训，以此激励后人：先做人，后做事。

有专家称“胡雪岩是为了保护中国的民族经济，保护人类的自然经济而倾家荡产的。”

其实他是因为政治仇人的陷害和挤兑风潮才被迫退出了历史舞台，以胡的头脑决不会固守自然经济

<<品读胡雪岩>>

法则的。

胡雪岩是个商业奇才，他的成就以及影响已经远远超越商业范围，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。

”我们要理性地看待胡雪岩这个历史人物。

他的人生，他的奋斗，他的为人处事，他对商道的独到理解，都可以给当代的商界人士和众多想要实现个人价值的读者以诸多启示。

<<品读胡雪岩>>

内容概要

《品读胡雪岩：做人·做事·经商》主人公胡雪岩生逢乱世，却能在官场、商场左右逢源，成为富甲天下的商贾奇人，其经营智慧前无古人，后无来者。理性看待胡雪岩，他的人生，他的奋斗，他的为人处事，他对商道的独到理解，都可以给当代的商界人士和众多想要实现个人价值的读者以诸多启示。

<<品读胡雪岩>>

书籍目录

第一篇 商道即人道诚信待人 顶天立地有信则达 尽可施为有德则昌 人以信立思诚神钦 绝处逢生戒骄戒躁 谦和待人有过就改 善莫大焉第二篇 锐意进取 智计百出机里藏机：巧设计谋拉拢人才果断敢为有勇有谋和而不同 突破局限快速决断 兵贵神速抓住机会 敢闯敢为八坛七盖 翻转钱眼第三篇 决定成败靠思谋左右逢源：策略清晰的行事春风育物：掌握一套用人之策略庸人敛财 智者生财取舍之间 别有天地深谋远虑：营造无形之势第四篇 巧妙行事 利在无形结寡成盟 共进共退暴虎冯河 通晓退避其争也君子：给人活路，存己财路处世贵谦：藏起锋芒不惹人妒心生奇意：打造金字招牌第五篇 融通方圆之术文质彬彬：无处不在的中庸天道忌盈：与人结交要各得其所进退之间：方显英雄本色不迁怒：一个“和”字会把败局挽回欲无止境 与之予求情商制胜，借得东风好行船第六篇 变化之中寻良策风云变幻 存乎一心匹夫不可夺志：时势造英雄识人用人，是门大学问思路开阔 随机应变见微知著 变中求胜第七篇 稳定是成事的保障小不忍则乱大谋：不可意气用事收心敛气，不为外界纷扰所左右牡丹虽好 绿叶扶持稳住根本 掌控大局同行不妒 方能成事第八篇 心活则可活一切眼光独到 气量恢宏明世相之本体：眼光如炬，看破大局适者生存：找到自己的空间乘势经营：主动出击，创造机遇大处着眼：智勇结合，揭穿迷雾第九篇 善为可以结善果修身种德 济世为怀积德施惠 雪中送炭吐哺归心 助人如自助以德取众 名利双收德才兼备 帮人利己真诚为人 必有善果第十篇 以人为镜 可知得失人才为最：己欲达而达人工欲善其事 必先利其器察其所能 量才而用用人不疑，让手下各展所长求仁而得仁：成就大业的人本思想青出于蓝：一定要选对人才识人用人 以人为本与人为善 审慎用人慧眼识人 知人善任

<<品读胡雪岩>>

章节摘录

一个圈子有一个圈子的游戏规则，永远不要试图打乱一个既定的规矩，正所谓国有国法，家有家规。一个无礼的人是对人最大的冒犯，这等于是给自己树起了敌人，当你破坏掉共有规则时，那就会在这个圈子失去行动的自由。

西方有谚语曰：没有什么比自找的痛苦更让人痛苦的了。

讲究“贾道”，这是胡雪岩成功的根本，他曾一再强调：“做生意一定要按照规矩来。”

表面看来，他总是把自己的生意做的风光热闹，甚至有些天马行空。

但细琢磨，几乎他的每一桩生意的具体运作过程，都大体遵守了应当遵守的商业规则，因此他在同行中间有极好的口碑。

而能做到这一点完全是胡雪岩对人性有着深切的洞悉，他当初拿了钱庄的钱给王有龄，说到最后人们可以认为他是为了一个义字，可在当时因为被人不理解，还找不到工作而跑到妓院去当差呢。

这可以说是给了胡雪岩一个人生的警示，那就是永远也不要破坏掉一个行业的规矩。

从那以后，胡雪岩的心中就对规则有了一个明确的概念。

比如军官罗尚德在上战场之前，将自己的银子存入胡雪岩的阜康钱庄，一方面他相信阜康的信用，另一方面他马上就要去打仗，生死未卜，不知道还能不能活着回来，因此坚决不要存折，但胡雪岩一定要出具存折，哪怕这个存折并不具备什么实际意义，但开具存折的手续也不能省略，因为客户存入款项，钱庄必须开具存折，这是照规矩来。

再比如他与古应春、尤五、郁四等人合作做蚕丝销“洋庄”赚了十八万多两银子，但这赚头只不过是账面上的“虚好看”，生意过程之中的各项费用除开。

加上必要的各处打点，与尤五、古应春等生意合伙人分过红利之后，这笔赚头不仅分文不剩，甚至还有一万多两银子的“宕账”。

虽然既是合作伙伴又是朋友的古应春自己主动提出不要这份红利，但是胡雪岩宁可自己分文不剩，也依旧该分的照分。

因为既是合作伙伴，红利就必须均沾，这就是规矩。

就像盗亦有道一样，作为一个以赢利为目的的商人，胡雪岩决不和太平军做生意，这是他确定的一条决不逾越的大原则。

他的钱庄从不向太平军放款，甚至不向与太平军有联系的商人放款。

他也不在太平军据守的地区做其它生意，比如粮食、军火都决不运往被太平军占领的地方。

太平军攻下杭州之后，也曾邀他回杭州帮助“善后”，他的生意根基在杭州，而且当时他的老母妻女也都陷在杭州，以一般生意人的眼光，既可照顾自己的生意，又可保护老母妻女，何乐不为？

商人只求利，管他谁是皇帝老子。

但胡雪岩仍然坚持不去，因为无论如何当时天下仍然是大清的天下，与太平军做生意就是违犯朝廷王法。

通融方便可以，但违犯王法不可以，这在他看来更是照规矩来。

也许他的这些做法在当时会被有些人不理解，但是现代一些成功商人在其经营理念中，不约而同的一致将遵守行业规矩放到了很重要的位置，这就是对胡雪岩做法的最大肯定。

做生意确实要按照规矩来，商业运作有其自身的规则，参与商业活动的人也必须遵守。

比如必要的手续，无论繁简，该办的就一定要办；签订合同，无论难易，当履行的就一定要履行；生意中如果涉及到政府的法规法令，那就无论如何一定要遵守，按照规矩进行商业活动是保证其正常运行的基础。

胡雪岩早年吃过一亏，却长了一大智。

从生意人本身的角度来说，照规矩做生意还有两个重要的作用：第一是求得安全。

比如犯法的生意不做，做了就是破坏规矩，非常容易给自己带来灾祸；再比如关系再好的合伙人，与生意相关的文件该签的就一定要签，要按照规矩去定去签。

因为只有按照规矩签订的具有法律效力的合同，才可以有效的约束合作者双方，才能有效地保护各自的利益。

<<品读胡雪岩>>

生意场上是不能用感情代替规矩的。

第二是建立信誉。

一个经营者良好信誉的建立，与经营者能够坚持按照规矩办事有着极为密切的关系。

我们常说，经营者的信誉是靠着货真价实的公平交易、童叟无欺的老实诚信、实实在在的依约而行建立起来的。

说到底这些能够帮助建立信誉的举措，实际上就是照着规矩办。

只有规规矩矩按照大家都知道的，也是大家都应该遵守的规矩办事，才能使人信服，也才能建立起信誉。

没有人会相信做事不按章法、不依规矩的人。

胡雪岩经常说：“做人无非是讲个信义。”

其实做生意与做人在本质上应该是一致的，一个真正成功的商人，往往也应该是个信义之人。

胡雪岩的这一说法与阿拉伯商人所奉行的信条不谋而合，这也是阿拉伯商人奉行的最重要信条。

他们认为“诚实”是对行规的守护，欺骗不仅违反道德传统，而且必将有损于商业利益，阿拉伯商人非常重视自身的修养和人格的完善。

<<品读胡雪岩>>

编辑推荐

他，白手起家，买空卖空，最终富贾一方；他，一诺千金，为民请命，为国分忧；他，官至二品，赏穿黄马褂，骑马紫禁城；他就是“红顶商人”胡雪岩。

《品读胡雪岩:做人·做事·经商》总结了一代巨贾胡雪岩做人、做事、经商的智慧。理性看待胡雪岩，他的人生，他的奋斗，他的为人处事，他对商道的独到理解，都可以给当代的商界人士和众多想要实现个人价值的读者以诸多启示。

<<品读胡雪岩>>

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>