

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787504736680

10位ISBN编号：7504736686

出版时间：2012-1

出版时间：中国物资出版社

作者：武鹏程

页数：197

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>

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

内容概要

“红顶商人”胡雪岩，堪称中国近代史上的一个商业传奇。时下流行这么一句话：“为官要学曾国藩，经商当学胡雪岩。”由此可见，胡雪岩在商界的影响力是多么的巨大！

和很多人一样，胡雪岩也是“白手起家”的，他集商场、官场、洋场势力于一身，红极一时，家财万贯，取得了令人咋舌的成就！胡雪岩的发迹，固然是时势造英雄的结果，但更为重要的，还是他有看异于常人的智慧和谋略，使得他无论是在生意场上、官场上、洋场上，都游刃有余，所向无敌！

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

作者简介

武鹏程，1972年出生于江苏东台，职业出版人。
在省级以上报刊发表学术论文、文学散文、新闻通讯近千篇。
工作之余，笔耕不辍。
一直致力于历史文化的研究与推广。
通过各种方式、方法和途径使得枯燥历史能让普通人认识 and 了解，目前致力于图文解读类图书的研究与策划。

出版书籍有：

- 《财为铺盖权当枕名利厚黑说和坤》
- 《草莽怎登帝王位不厚不黑不刘备》
- 《自古官场多凶险厚黑当学曾国藩》
- 《唯有他说官好当厚黑还看李鸿章》

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

书籍目录

一、世事洞明皆学问，人情练达即文章——胡雪岩为人处世谋略

俗语说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”

”意即：把人情世故弄懂就是学问，有一套应付本领也是文章。

胡雪岩无疑是一个“圆世”（圆通世故）的典型代表！

对于他而言，“圆世”就是一种吃饭的态度，维系人情关系的态度；“圆世”就是与人为善，以人为伴，只有人和，才能生财！

红花还得配绿叶
前半夜想想自己，后半夜想想别人
江湖结交义当先
商场谋近利，做人求远交
花花轿儿人抬人
吐口唾沫就是个钉
过怨两忘，来日方长
“利”字当头，莫树仇敌
能屈能伸方为真龙
生意归生意，感情归感情
害人之心不可有，防人之心不可无
低调做事，避免遭人妒

二、一个人最大的本事，就是用人的本事——胡雪岩识才用人谋略

商界有一条颠扑不破的真理，即人气旺盛，生意才能兴隆。

胡雪岩之所以能够缔造一个商业帝国，最重要的一点就是他的识才用人之道。

他曾说：“一个人最大的本事，就是用人的本事。”

”在识才方面，胡雪岩真正做到了以长取人，不求完人；在用人方面，胡雪岩善于以情感人，以利激人，收服人心。

取人之长，不求完人
不拘一格用人才
庸才才会不被人所妒忌
用人不疑，疑人不用
知人善任，量才而用
重赏之下必有勇夫
以情动人，以爱容人

三、天人交合，方能制胜——胡雪岩成事起家谋略

自古成大事者，无不是集合了“天”和“人”两种要素。

“天”，即时代、环境，可引申为机遇；“人”，即人自身的作为。

胡雪岩之所以能够取得辉煌的成就，和他坚忍、专注的品性是分不开的；和他超凡的商业智慧与手腕是分不开的；和他善于把握机遇，洞察时局，顺势而为是分不开的。

凡事要有长远的筹划
与其待时，不如乘势
智者善抓机遇，圣者创造机遇
善后赈抚，广结善缘
从变化中找出机缘
百忍成金，自古好事多磨

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

空手套白狼，无本生万利
借别人的“鸡”，下自己的“蛋”
有钱就用，用钱生钱
采办务真，保证质量

四、中国人做生意不能没有靠山——胡雪岩官商智慧谋略

五、在商言商——胡雪岩商业经营谋略

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

章节摘录

红花还得配绿叶 胡雪岩擅长算计，谋事周到，所谋之事多能办成，对此他也很自信。然而，如果他仅仅是一个人，也只能是单枪匹马，不能成为一个集各种生意于一身、遍及近半个中国，甚至还和外国人做生意的红顶商人。

他成功的秘诀，是善于集中大家的力量为己所用，从而创造出经营上的奇迹。

胡雪岩自幼父死家贫，很小的时候就在钱庄里学徒，从“扫地、倒溺壶”开始，被称为“学生子”。

由于他绝顶聪明，能言善辩，出手大方，人缘极好。

因此，在满师以后便成为钱庄一名得力的伙计，被东家派出去收账。

一次偶然的机，他结识了落拓潦倒的王有龄，他料定王有龄将来一定会飞黄腾达，便将一笔钱庄已经认定是收不回来的账，收回借给了王有龄，助他进北京去求取功名。

王有龄因此做了官，而胡雪岩却因此失去了工作，他不肯连累老朋友，甘愿去吃“门板饭”。

王有龄深感胡雪岩的恩德，二人结为生死兄弟。

胡雪岩还以自己的聪明才智，为新上任的王有龄设计了“以商米代漕米，确保浙粮京运”的计策。

因为在王有龄赴任之前，就已经有一位二品大员因耽误了漕米而自杀。

胡雪岩亲赴上海，结交漕帮首领，顺利完成了任务，使王有龄官声大振，很快升为湖州知府。

胡雪岩利用王有龄在官场的势力，开设了自己的钱庄，并以白银铺道，打通了抚台、藩台、粮台及手下的所有关系。

在短短半年的时间里，他经手的款数已达50多万两白银。

在这期间，他与漕帮首领合作，开始做丝生意。

他利用资金上的优势，联络各地大丝商，大量收购蚕丝屯集。

胡雪岩本人占有整个丝业股份70%以上，他垄断了上海的丝业，形成了与洋人抗衡的局面，这种局面持续了20年之久。

胡雪岩还结交洋买办古应春做军火生意，经营洋枪洋炮及先进的机械设备。

经过几年的努力，胡雪岩在江浙和上海形成了自己的商业规模，阜康钱庄的规模居南方各省之首，典当业在全国各地发展为29家，胡雪岩还在杭州开了一座能与北京同仁堂药店相媲美的“胡庆余堂”药店。

至此，胡雪岩从一名钱庄学徒终于成为操纵浙江经济为外人佩服的巨商。

胡雪岩的用人有两种方式，一是内部聘用，一是外部利用。

在聘用职员上，他不拘一格地选拔人才，只要有特长，就会被任用。

例如，小船主老张，老实忠厚，人缘好，对丝茧较为熟悉，胡雪岩就投资一千两白银让他当丝行的老板。

刘庆生本来是一个钱庄站柜台的伙计，但是人很精明，是可造之材，胡雪岩就把他招来做了阜康钱庄的档手。

陈世龙是一个类似于街头混混的年轻人，还有赌博的恶习，但是胡雪岩发现他很机灵，也能克制住自己，是个可造的人才，就收他当了伙计。

而且花费了很多银两培养他，要把他培养成一个如古应春那样的“康白度”(译音，洋人雇中国人做总管，代为接洽生意，就叫“康白度”)。

这样一来，胡雪岩为自己搜罗了一批十分能干的帮手，他不仅善于识别、选拔人才，而且能根据他们的专长，各有所用。

老张当丝行老板，为人老实，才能虽然有限，但是胡雪岩一再鼓励他放手去干。

刘庆生当阜康钱庄“档手”，胡雪岩就放手让他独当一面，并不过多干涉他的经营。

对伙计的信任，使这些伙计留住心，替胡雪岩效力。

智慧小贴士 任何一个人自身的力量有限，如果任何事情都由自己去做，肯定不能成大事。

相反，如果“万事皆求人”，连最起码的自立都做不到。

也不能成大事。

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

虽然合作的人不是非常优秀，但是每个人有每个人的关系，各自有自己的长处和朋友，所以要想成大事，必须要学会为自己选择帮手，并予以对方一定的信任，让对方心甘情愿为自己效力。

前半夜想想自己，后半夜想想别人 胡雪岩时常把“前半夜想想自己，后半夜想想别人”这句俗语挂在嘴上，他自己也确实是一个能够为别人着想的人。

胡雪岩帮助王有龄解决解运漕运漕米的难题，需要松江漕帮帮忙，因为松江漕帮在上海有一家很大的通裕米行，现存十几万石大米，胡雪岩需要说动漕帮首领将这十几万石大米借垫给浙江海运局，以完成他的就地买米之计。

胡雪岩以他的见识和懂“门槛”，深得松江漕帮行辈最高的魏老头的赏识，被尊为“门外少爷”，关于请漕帮借垫大米的要求也得到满口答应。

不过，从言谈当中，胡雪岩发现漕帮此时管理具体事务的“当家人”尤五没有说出口的难处。漕帮的难处，根子在此时朝廷已经提出的漕米由河运改海运的动议。

江南苏、松、太一带向朝廷输送粮食，一直是由南起杭州，北抵京师的运河水运，所以称为漕运。负责漕运的船都是官船，分驻各地，称为漕帮。

漕帮自然是靠漕运吃饭，不幸的是，黄河淤积逐年加剧，有些河段成为名副其实的地上河，“春水船如天上行”，已经无法治理，而运河受到黄河的影响，航运状况也越来越糟，天旱时节经常断流。由此，道光年初朝廷就有了漕米改海运之议，到此时海运已经在浙江试行了。

漕米改海运，自然是断了靠运河运送漕米的漕帮的生路。

对于松江漕帮来说，目前正处于极艰难的时期。

一方面无漕可运，收入大大减少，帮里已经拉下了很大的亏空需要填补，同时帮里弟兄的生计也要维持。

另一方面，还要设法活动取消海运，恢复河运，到处打点托请，也需要大笔资金。

本来那十几万石大米早已定下脱货求现的原则，以敷帮内急用，如今垫付给浙江海运局，虽有差额可赚，但将来收回的仍是大米，实际上完全违背了脱货求现的宗旨，只是尤五碍于魏老头的面子，加上他自己也是一个“江湖上行走”的汉子，故而不愿意将难处说出口。

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

编辑推荐

俗语说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”

”意即：把人情世故弄懂就是学问，有一套应付本领也是文章。

胡雪岩无疑是一个“圆世”（圆通世故）的典型代表！

对于他而言，“圆世”就是一种吃饭的态度，维系人情关系的态度；“圆世”就是与人为善，以人为伴，只有人和，才能生财！

武鹏程主编的《富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩》为《品读风云人物茶话系列》之一，叙述了红顶商人胡雪岩的处世之道。

<<富甲天下亦为官揭秘红顶胡雪岩>>

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>