

<<胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787506488938

10位ISBN编号：7506488930

出版时间：2012-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：雪漪

页数：228

字数：136000

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

胡雪岩是晚清时期中国商界的风云人物，他的一生充满传奇色彩，他在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“商神”陶朱公范蠡相媲美，因此后人誉胡为“亚商神”。

他白手起家，从一个钱庄小伙计开始，通过结交权贵显要而走上发家之路；洋务运动中，他引进设备，聘请洋人，大发横财；左宗棠西征时期，他筹粮筹饷，借外债，大发引资财。

几番周折，他便由一个钱庄伙计一跃成为富可敌国的红顶商人。

鲁迅先生评价他是“中国封建社会的最后一位商人”。

胡雪岩的一生跌宕起伏，既精彩，又惊险。

但从商人的角度来看，胡雪岩无疑是商业奇才，他创造了一个神话。

胡雪岩是第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马殊荣的商人，是中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的商人。

他的成功之路终结了传统商人的旧式经营模式，开启了中国新式商人的先路，被人们尊为商场中的楷模，更被人们视为做事的榜样。

胡雪岩之所以能成功，关键就在于他深谙中国的传统文化，十分懂得为人处世的道理和技巧。

一个人如果过于方方正正、有棱有角了，那他在生活中肯定会处处碰壁、时时受压。

但一个人如果过于圆滑世故、八面玲珑，总想着让别人吃亏而自己得便宜，久而久之这种人肯定就要承受众叛亲离之苦。

因此，做人最好的方法就是外圆内方，只有这样的人，才能如鱼得水。

但在胡雪岩看来，做事要越圆越好，只有讲求“圆”，各种关系才能打理得井井有条、恰如其分，这样做起事来才会事半功倍、无往而不利。

胡雪岩能成为商场中的风云人物，拥有富可敌国的资产，这与他善于用人有很大的关系。

“金无足赤，人无完人”，作为领导者和管理者，在用人时不能只求“完人”，得学会去运用每个人的优点，把合适的人放在合适的位置上。

正所谓“朝中有人好办事”，胡雪岩正是紧紧把握住了“大树底下好乘凉”的精髓，他先借助王有龄开钱庄，后又以左宗棠为靠山创办胡庆余堂，从而一步一步走向事业的巅峰。

胡雪岩一生做事以圆融为要，经商以变通为重，关系以交贵为主，借力以他人为梯，谋划以长远为略，用人以合适为准，处世以诚信为本，宽心以完美为终。

孔子曰：“夫仁者，己欲立而立人，己欲达而达人。”

所以在孔子的哲学里，讲求“仁”、“义”的人就是道德高尚的人。

胡雪岩虽身为一名商人，但以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，绝不投机取巧。

他富而不忘本，经商不忘忧国，在赚了钱以后大行义举，获得人们的高度赞扬。

他协助左宗棠西征，维护了祖国领土的完整，在救亡图强的洋务运动中，他也贡献了自己的一分力量。

当然，胡雪岩也未能跳出商人的圈子，所以他身上也就自然带有商人的劣根性，富裕了就在生活方面极尽奢华。

但是，金无足赤，人无完人，在胡雪岩的身上，更多的是值得大家学习的东西。

编著者

## <<胡雪岩>>

### 内容概要

本书从志向、德行、人脉、借势、用人、冒险、眼光、处世等多角度，对胡雪岩经商处世之道的智慧做了详尽的总结和剖析。他的为人处世，他的奋斗，他对商业独特的见解，依然可以成为当今正在茫然摸索的后人一盏指路明灯。

## &lt;&lt;胡雪岩&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一篇 胡雪岩万里鲲鹏之志: 商道之高度, 取决于志向之远大  
 有多大的志向就能做多大的事  
 成大事者必有开疆拓土的气魄  
 为自己的志向而进行抉择  
 磨炼定力, 驾驭时机
- 第二篇 胡雪岩完善自我之法: 做上乘之人, 德行是一切的开始  
 德行是一切的开始  
 心向着天, 眼睛盯着地面  
 “仁义”当头, 乐善好施  
 赚钱要走正道, 成功才能长久  
 有信用的人才会值得别人去相信
- 第三篇 胡雪岩结交贵人之谋: 找到好靠山, 大树底下才好乘凉  
 做生意不能没有靠山  
 结交官场须烧冷灶  
 舍得投资对自己有用的人  
 结交朋友, 赞美很重要
- 第四篇 胡雪岩规划人脉之道: 以情义交友, 得人心大于得金矿  
 以情义结交朋友、贵人  
 结交有学识之人, 取长补短  
 保住别人的面子就是给自己加分  
 为人分忧, 化无尽感恩为无尽忠诚
- 第五篇 胡雪岩借势起势之策: 让关系畅通, 顺势而为实现共赢  
 借桥借路, 实现共赢  
 把握时势, 成就英雄  
 巧借东风, 实现自己的目的  
 借力生财, 一劳永逸  
 借他人之口做大市面  
 利用形势变化来赚钱
- 第六篇 胡雪岩知人善任之智: 善识人用人, 把住人才把住财脉  
 做大事就要唯才是举  
 用非常眼光识破奇才  
 给别人一个合适的位置  
 给一个人多大的责任, 就该给一个人多大的权力  
 用人不疑, 不随便干预对方  
 因势利导, 对人才进行改造
- 第七篇 胡雪岩创新大胆之慧: 敢承担风险, 抢在人前才能获利  
 生意场上敢为人先  
 冒险, 也要想清楚再做  
 胜败在于“敢”与“不敢”之间  
 做生意要灵活才能化解风险
- 第八篇 胡雪岩慧眼识机之能: 眼光精准远, 留心则处处是商机  
 眼光要看得准、看得远  
 处处留心, 处处都是商机  
 善于变通, 发现新财路  
 机会转瞬即逝, 要善于发现和把握

<<胡雪岩>>

- 第九篇 胡雪岩谋划定夺之绝： 做长远规划，绝不打无准备之仗  
要想取之，必先予之  
生意头脑要活络  
舍小利趋大利，放长线钓大鱼  
不抢同行的饭碗
- 第十篇 胡雪岩扬名立腕之举：把名气打响，生意就会越做越大  
做生意要讲文化品位  
商人要学会舍财扬名  
招牌叫响，黄金万两  
守住面子和招牌
- 第十一篇 胡雪岩圆融处世之术： 处世要圆通，刚柔相济皆为利  
做事以“圆融”为要义  
谨小慎微防人妒  
得饶人处且饶人  
吃亏也是占便宜
- 第十二篇 胡雪岩掌控全局之要： 着眼于大局，未雨绸缪控制全局  
用连环计锁定全局  
控制全局需要合适的人  
忍一时能稳住局面  
有全局眼光才能未雨绸缪
- 第十三篇 胡雪岩经商济世之德： 为富必要仁，商人更要有责任感  
为富且仁是赚钱的根本  
做好事和赚钱是相照应的  
为别人打伞就是为自己打伞  
有了钱就要多做好事  
参考文献

## &lt;&lt;胡雪岩&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，这样才算得上是个大男人。

胡雪岩幼年丧父，家庭贫困。

为了养家糊口，胡雪岩从小就到杭州信和钱庄当学徒。

那时候，杭州人称学徒为“学生子”，干的是又累又脏的粗杂活。

但是胡雪岩并没有“人穷志短”，他聪明好学，勤快又善解人意，并且能言善辩，很快就博得了钱庄老板的赏识。

三年满师之后，胡雪岩顺利地成了这家钱庄的伙计。

上天把胡雪岩“读书做官”这条道路给堵死了，却为胡雪岩开启了另一扇门——商之门。

在信和钱庄，胡雪岩经常单独负责催款收账，从未出过任何纰漏，因此很快又被提升分管“外场”，从事联络客户、放款和兜揽存款的业务。

这期间，胡雪岩果然不负东家所望，不仅将“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。

但是，素来就胸怀大志的胡雪岩，此时已经不安于做“外场”的现状了。

胡雪岩还未出道的时候，就曾经说：“早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，这样才算得上是个大男人。

”这个志向正胡雪岩在商界不断开拓、走向辉煌的原始动力。

虽然他自幼就怀有建立不世之功的抱负，但是由于自己身份卑贱、没有本钱而壮志难酬。

因此，尽管他平常在众人面前总是嬉笑无忧，内心深处却总是郁郁寡欢。

多年的“外场”工作总算让胡雪岩日渐成熟起来了，他深知要实现自己的人生抱负，就必须依靠官吏的支持，正所谓“背靠大树好乘凉”，而自己仅凭一个钱庄小伙计的身份，要想与在任的官吏拉上关系简直比登天还难。

当时正是咸丰初年，正赶上了太平军席卷全国，需要用兵的时候。

然而，中央财政尴尬得一点腾挪的余地也没有，即使新开苛捐杂税，也难以解救这燃眉之急。

面对危局，在大臣的策划下，朝廷出台了一项“筹饷上策”，也就是“奏令各省，劝谕绅商士民，捐助军饷”。

当然，这个“捐”字就是出钱买官的意思。

而胡雪岩的机遇也正是“捐官”带来的。

当时的王有龄郁郁不得志，在父亲死后，举目无亲，潦倒落魄，由于无所营生，所以常来泡茶馆，以解烦闷。

胡雪岩早就对王有龄这人有些了解，知道他祖籍福州，为人正直，满腹经纶，却一直怀才不遇，处境异常艰难。

出于怜悯，胡雪岩经常请王有龄喝酒。

酒至半酣，王有龄趁着酒兴把自己的困窘告诉了胡雪岩。

<<胡雪岩>>

编辑推荐

《胡雪岩:经商处世之道》编辑推荐：胡雪岩生逢乱世，在晚清官府腐朽，动荡不安的年代，他以自己的智慧、胆识、精准的识人眼光，从一个钱庄的小伙计一跃成为富可敌国的红顶商人。其经营某路可谓前无古人，后无来者。这其中必然有其过人的智慧与技巧，值得我们细心考察和学习。

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>