第一图书网, tushu007.com

<<胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787507531398

10位ISBN编号：7507531392

出版时间：2010-10

出版时间：华文

作者：赵建勇

页数：422

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

前言

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。
——清朝人陈代卿如此评价胡雪岩胡雪岩，生于清朝道光年间，自幼家贫，历经道光、咸丰、同治、光绪4位皇帝，其所处时代正是清朝的没落时代。
在当时的社会背景之下，吏治腐败、变乱四起、列强侵扰，这样的乱世之中，胡雪岩的出现使得这段历史有了一丝色彩。
胡雪岩被称为中国封建社会商界的一个传奇，他以贫贱的钱庄学徒出身，在短短的十几年间建立起了自己庞大的事业，从而在中国近代金融史中留下了自己浓重的一笔。
他传奇般的赚钱神话使得无数人为之痴迷，他的成功之路成为所有商人的终极梦想，后世将其称为红顶商圣。
胡雪岩身为一名商人，却始终在经商为人的过程中将“仁”、“义”二字当成了自己的经商核心，善于随机应变的他从来不愿意做一些投机取巧的事情。
他富不忘本、经商不忘忧国，在赚钱的同时还大行义举，赢得了后人的称赞。
但是金无赤金，人无完人，胡雪岩也并非圣人贤士，他的发家与当时清廷重臣左宗棠的支持有着密切的关系，虽然他因介入政治集团而发家，但也最终为其所累，由于自身所在集团不得势而在短短的3年时间中迅速地衰落，可以说，胡雪岩本身是左宗棠与李鸿章 进行权力斗争的一个牺牲品，这也正是封建官商所受到的历史局限所在。
在纵观胡雪岩的一生时，我们应该学会从正面去汲取自身需要的知识，学其精华、去其糟粕。
在胡雪岩的身上，更多的是值得我们去学习的东西。
在《胡雪岩》一书中，将胡雪岩一生的为人绝学、关系绝学、经商绝学、用势绝学、用人绝学、谋略绝学、成事绝学进行了详细的叙述，并在故事中将胡雪岩一生的经历都穿插了进去，同时又安排进去一些当今社会上发生的故事，从而使人们可以更容易地在谈古论今间获得自己想要的为人处世之道。
古人有语：以铜为鉴，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴衰。
胡雪岩已成为一段早已过往的历史，我们现在需要做的，便是秉持“前车之鉴”的精神，将他思想中有益的部分为自己所用，同时将其失败的地方进行细心的研究，以避免自己重蹈他的覆辙。
经历过大富大贵，拥有过大喜大悲，懂得什么是大取大舍，人生却大起大落，胡雪岩的一生就是这么富有传奇色彩。
而他的经商才能与为人处世的哲学却一直为后人所津津乐道。
胡雪岩的一生可以称得上是真汉子的一生，他用自己的生命为后人书写下了最为精辟的商海启迪，“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”。
胡雪岩风云一生，虽最终没落，但他的故事却一直被后人所传诵。
走近《胡雪岩》，你将会了解，胡雪岩是怎样从一个跑堂的小伙计，成为一名历史上如此为后人所看重的巨贾。
阅读《胡雪岩》，你将会领略到一代奇商胡雪岩的商业智慧与不拘一格的商业运作方式，并体会到其中前无古人的气势。
翻过《胡雪岩》，你将会懂得，在竞争如此激烈的现代社会中，我们应该怎样去为人处世，又应该怎样去扬长避短，闯出属于自己的一片天空。
《胡雪岩》，一代红顶商人，一种人格魅力。
《胡雪岩》，一段逝去的历史，一种不同的奋斗。
《胡雪岩》，一些人生启示，一种向上精神。
谨以此书献给那些愿意以史为鉴、愿意使自己的人生更靠近成功的有志之士。
红顶商人胡雪岩：辉煌的没落。
俗语有云：做人要学曾国藩，做事要学胡雪岩。
相对于能洞悉中国传统内圣外王之术的名臣曾国藩来说，胡雪岩则是一个深谙中国传统智慧权谋的传奇商人。
虽然他们生活在同一时代里，并且同时在晚清朝廷风雨飘摇的情况下拥有了自己的一席之地，但是相

对来说，胡雪岩的一生更为传奇一些。
胡雪岩自幼家贫，小时曾以为他人放牛为生；后至杭州一钱庄中打工，并从一钱庄小伙计开始，通过与权贵显要人物进行结交，帮助纳粟助赈建立起了属于自己的白银帝国。
他懂得承担责任，愿意为当时早已腐败不堪的晚清朝廷效犬马之劳；在洋务运动中，他聘请洋匠、引进设备，颇有几分劳绩；在左宗棠出关西征之时，他为其筹集粮草军械、借下洋款，立下汗马功劳。
几经折腾的胡雪岩，短短十几年间便由钱庄伙计一跃成为显赫一时的红顶商人。
他秘密构筑的白银帝国以钱庄、当铺为依托，并组建了以药店、丝栈为基础的商业网，他既与洋人做生意，也与洋人打商战。
胡雪岩的一生便是传奇，在短短的几十年间，他由一个钱庄的伙计，摇身一变成为闻名于清朝朝野的红顶商人。
胡雪岩在经商的过程中，始终坚持以“仁”、“义”二字为核心，他善于随机应变，勤奋是他一生的步调。
他从来不投机取巧，诚信为本的经营方式使他的生意蒸蒸日上；他富不忘本，深谙钱财的真正价值。
在大行义举、赢得美名的同时，也获得了心灵上的满足。
胡雪岩的一生极懂用势，他经商却从不忘记忧国，出资协助左宗棠西征的他，为维护祖国的领土完整贡献了自己的力量；在救亡图强的洋务运动中，他同样不吝钱财地建立起了卓越的功勋。
而这些举动，都使胡雪岩成为在中国历史上注定要留下浓重一笔的风云人物。
胡雪岩在为人处世方面极有造诣，他经常告诉自己：上半夜想想自己，下半夜想想别人。
这样的行为打破了日常人们想象中的商人重利不重情、无商不奸的形象。
胡雪岩以一个商人的身份，交下了无数朋友，他以信义为基础，以情意为水源，灌溉出了自身强大的人际关系网。
胡雪岩虽是个商人，但是他却不一心钻在钱眼中，他喜欢说：口袋里要装个金算盘，但是不能把钱当做性命。
他一生只挣自己应该挣的钱，从未想过要动歪脑筋去拿不属于自己的钱。
在胡雪岩的观念中，钱只是做人做事的工具，而非生活的目标。
有钱才可做事，所以赚钱是一件非常重要的事，但是钱不是一切，必要的时候该花一定要花。
胡雪岩看重朋友更甚于金钱，他并没有将自己完全变成金钱的奴隶，而是让金钱为他所用。
胡雪岩明白这样一个道理，在遇到了事情的时候，多问问自己，少指责他人。
他之所以可以成功，也与他重义轻利有着很大的关系。
有很多人曾经问过胡雪岩，身为一个商人，何必花费那么多钱去管什么国家大事。
当时的胡雪岩告诉对方：国不安宁，商人便无法安心做生意。
所以，看上去做生意好像与国家没有直接的关系，但是实际上，只有想办法让社会安定下来，大家的日子好过了，商人的生意才会兴旺。
正所谓，覆巢之下，无有完卵，胡雪岩以自己的行动证明了自己不仅是一个重利的商人，更是一个重义的中国人。
胡雪岩最终却未能摆脱商人以利益为第一位的俗套，他在生活方面过于奢华，而且过于墨守成规。
当英国的瓦特发明了蒸汽机，并在西方发达国家引发工业革命之后，手工业的没落是早晚的事情。
虽然胡雪岩在看到了这个问题之后，为了维护广大江南农村养蚕人家的生计，他不愿改弦易辙，也不甘心让自己屈服于西洋资本主义国家的经济力量之下。
当时的他以一人之力囤积生丝，垄断居奇，想要以这种方法来迫使外商对其进行高价收买。
但是很显然，胡雪岩过高地估计了自己的力量，并且对外商的实力估计得过低。
当各国外商联合起来，拒绝购买胡雪岩囤积之丝时，胡雪岩最终不得不贱售其丝，导致了最后的破产。
胡雪岩的一生是辉煌中没落的一生，他以自己卓越的圆通能力在夹缝中生存并发展了下来，踢打出了一方天地，但遗憾的是，他从白手起家的放牛娃到富甲天下的红顶商人，再回归于一文不名的小商人，走完了他的人生轨迹。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

胡雪岩被称为中国封建社会商界的一个传奇，他以贫贱的钱庄学徒出身，在短短的十几年间建立起了自己庞大的事业，从而在中国近代金融史中留下了自己浓重的一笔。
他传奇般的赚钱神话使得无数人为之痴迷，他的成功之路成为所有商人的终极梦想，后世将其称为红顶商圣。
走近《胡雪岩》，你将会了解，胡雪岩是怎样从一个跑堂的小伙计，成为一名历史上如此为后人所看重的巨贾。
阅读《胡雪岩》，你将会领略到一代奇商胡雪岩的商业智慧与不拘一格的商业运作方式，并体会到其中前无古人的气势。
翻过《胡雪岩》，你将会懂得，在竞争如此激烈的现代社会中，我们应该怎样去为人处世，又应该怎样去扬长避短，闯出属于自己的一片天空。

<<胡雪岩>>

书籍目录

第一篇 胡雪岩为人绝学 第一章 有大气魄，成大人物 1.成大事者必有大气魄 2.想要成功，就必须懂得“忍”的修养 3.成大事者需要勇负责任 4.成功不可全靠碰运气 5.乱世是创业与扩张的好时间 第二章 亦正亦邪，内外兼修 1.谋人，习人之长 2.“仁义”当头，乐善好施 3.磨炼定力，善驭时机 4.胸怀有多宽，财路就有多广 5.必要时也得“诈一诈” 6.与人为善，得人照应 第三章 勤做不傻，圆融处事 1.踏实做事，志向长远 2.多想多看多做者必成大事 3.烫手的钱坚决不沾 4.化干戈为玉帛，变敌人为朋友 5.与同行多交流、多联手 6.事缓则圆，不必急在一时 第四章 胆识过人，谨小慎微 1.为人最重要的就是要收得好结果 2.勇敢决断，敢于下赌注 3.谨小慎微防人妒 4.坏人留给别人做 5.险中求胜，寻找成功的捷径 6.宁可亏本，也不可亏感情第二篇 胡雪岩关系绝学 第五章 左右逢源，灵活处事 1.要懂得烧冷灶、拜冷庙 2.相互帮衬，“人抬人”才能把生意做大 3.对症下药方可除病 4.世界上没有白占的便宜 5.江湖上的朋友也要交 第六章 借助他人，拱卫自己 1.拿别人的钱，做自己的事 2.善用身边的人脉 3.先发制人才能赢得胜利 4.心齐才能走得更远 5.前半夜想自己，后半夜想别人 第七章 先义后利，共赢长存 1.多问问自己，少指责别人 2.见利忘义，遭人唾弃 3.做什么事都要敢于出钱 4.共赢是合作关系的黏合剂 5.义气当前，多救他人之急 6.“登门槛”，顾客最易接受的方式 第八章 结交贵人，打通关系 1.大树底下好乘凉 2.先扶植靠山，再经营自己 3.无本生利，空手套白狼 4.善于猜察人心，投其所好 5.舍得投资对自己有用的贵人第三篇 胡雪岩经商绝学 第九章 不拘一格，因境取利 1.有变有通，万事不难 2.看境况行事更易成大事 3.新由心生，巧由心生 4.思路决定出路 5.紧抓时机，敢想敢干 6.随机应变，变不利为有利 第十章 诚信为本，重在双赢 1.说话算话，顶天立地 2.不守信用等于自掘坟墓 3.智慧与气度并存，才可赢得未来 4.不轻许承诺，一诺就要值千金 5.信誉是生命，经商要有德 6.采办务真，修制务精 第十一章 做好门面，名扬利万 1.门面犹如人脸 2.创立招牌很要紧 3.守住面子与招牌 4.身价可以增加你的竞争力 5.名气可以成就永恒的利润 6.生意要做得既诚实又热闹 第十二章 在商言商，量力而行 1.借别人的鸡为自己生蛋 2.行止之间一定要量力而行 3.以名博利是一石二鸟之举 4.靠实力与信誉建立名气 5.场面收放，不可轻举妄动 6.用优质的服务招揽顾客第四篇 胡雪岩用势绝学 第十三章 借人成势，借钱发财 1.强强合作，结识贵人 2.商道就是人道 3.精于心计，增添人情账 4.没有机会，向别人“借”一次机会 5.人脉即财脉，要懂得投资 第十四章 善识时务，善观大局 1.懂得借势，化“势”为利 2.重视“名声”的效果 3.与其待时，不如乘势 4.善战者先取势后取利 5.看准时机，该出手时就出手 第十五章 审时度势，听弦外音 1.视听敏感，将一切信息为我所用 2.顺势取势，然后做势 3.相机而变，以变应变 4.识时务者必成大器 5.合纵连横，联合共荣 第十六章 把握机遇，巧妙变通 1.慧眼识透风险中的机遇 2.抓住酒桌上的信息 3.下雨天，为别人打伞 4.善于变通，墨守成规只能使你停滞不前 5.同行不妒，什么事都办得成第五篇 胡雪岩用人绝学 第十七章 不拘一格，知人善任 1.知人善任，事业自可壮大 2.坚持用人不疑、疑人不用 3.放开你的手，授权让下属去做 4.任用人才，定要举贤避亲 5.合理对待老员工 第十八章 用合适者，做恰当事 1.要有识人的慧眼 2.用人之道，不拘一格 3.请将不如激将 4.属下犯点错没什么 5.曲线收才，攻心为上 第十九章 识人辨人，知人懂人 1.不惜忍痛割爱，下放“人情债” 2.亦方亦圆，刚柔皆施 3.批评比赞美的可信度更高 4.掌握事态变化，首先要掌握人 5.一眼看透人心，直指人心底牌 第二十章 用人所长，容人所短 1.容人之短，用人之长 2.从多个角度看人 3.看人要往好处看 4.察人所能，量才而用 5.“怪才”蕴藏着常人所不具备的能量第六篇 胡雪岩谋略绝学 第二十一章 稳健行事，增加筹码 1.做事之前先想清楚一切细节 2.三思而后行，加大胜算 3.求长久利益，就不能出“损招儿” 4.必要的时候，要学会“夹起尾巴”做人 5.忍一时之气，可以成就一世 第二十二章 深谋远虑，放眼未来 1.凡事都需做好长远规划 2.不可满足于现状 3.未雨绸缪才能有备无患 4.多一层谋划，便多几分胜算 5.摸清路数才可点住穴位 第二十三章 谋划在先，行动在后 1.要想取之，必先予之 2.不把鸡蛋放在一个篮子里 3.机会只会留给有准备的人 4.学着理解自己不懂的事情 5.掌控别人对自己的态度 第二十四

章 成败在人，远谋者胜　1.心怀大志，规划人生　2.经营人脉是最长远的投资　3.吃亏是福，巧放人情债　4.求长远发展，懂舍小取大　5.好饭不怕晚，稳坐钓鱼台第七篇　胡雪岩成事绝学 第二十五章 扩宽眼界，摸清门路　1.眼界越宽，望得越远　2.觅己之长，果断行事　3.远离同行的嫉妒，谨慎处世　4.永远不满足于现状　5.多元化经营带来多项收益 第二十六章 圆融做事，人情为大　1.做生意，心齐更需有人缘　2.一定记住别人的名字和面孔　3.多为别人着想，才能赢得朋友　4.以德报怨，化敌为友　5.宁愿舍去钱财，做个人情　6.锋芒毕露，易遭人妒 第二十七章 一诺千金，豪行天下　1.坚忍不拔，以大局为重　2.经商之道，首在做人有信　3.诚实守信，方可成就大事业　4.十年承诺，言出如山　5.绝不可背信弃义　6.真心救人扬美名 第二十八章 背靠大树，终铸辉煌　1.好风凭借力，送我上青天　2.善于拿银子铺路　3.有才学还需有伯乐　4.朝中有人好经商　5.广积善缘才能广博天下财

章节摘录

4.成功不可全靠碰运气在众人眼中，成功永远是一个极具魅力的字眼，然而却鲜有人去细细地深思成功到底是靠什么来取得的。
有人说，成功是凭借好的运气而获得的；有人说，成功是靠自己的勤奋和努力而换回的；还有人说，成功是凭借不断的累积和坚持而获得的……一时间，成功的来由众说纷纭。
其实，种种对成功的定义，我们都不可否认和拒绝，但值得肯定的一点却是好运气可以铸就成功，但成功并非一定全靠好的运气而获得。
胡雪岩在一生的经商生涯中，虽然拥有好的运气可以结识更多的达官贵族，然而，这些运气又何尝不是凭借他的努力和准备而获得的呢？
成功青睐于有准备的人众多生活中的奇遇和成功里的偶然，不由得人们不相信运气的存在，好的运气足以在很短的时间内改变一个人一生的命运；好的运气也足以为一个失败的人大刀阔斧地逆转时机。
于是，便有了运气造就成功论的学说。
可是，从绝大多数的成功者中，我们便足以发现，事实并非如此，成功往往会更加青睐于头脑有准备的人。
晚清胡雪岩可谓是众人赞叹和敬仰的大商人。
然而，他的成功并非是靠一时的侥幸与偶然，更并非靠短暂的好运气，而是靠长期的头脑准备和勤奋努力而取得的。
倘若没有前期对官场的铺设，就不会有日后胡雪岩在官场上的游刃有余；倘若没有日后对顾客和同行的宽容和信任，就不会有胡雪岩在生意场上的得心应手。
这就告诉我们，成功青睐于有准备的人，只有时刻做好充足的准备，才能在更多机遇中把握成功、把握未来。
在胡雪岩创立了胡庆余堂，与杭州城内的许广和、叶种德两家药号明争暗斗。
这两家药店自恃历史悠久、实力雄厚，便下定决心要与胡庆余堂打一场价格战，希望以降价销售的方式将胡庆余堂挤垮。
胡庆余堂出售的高丽参每两二钱银子，他们便卖一钱七；胡庆余堂的准山药每两五厘纹银，他们只卖四厘，如此在一段时间内又确实为他们拉回去了大批的顾客。
依照一般的做法，胡雪岩便应以牙还牙，以其人之道，还治其人之身，与许广和、叶种德两家药店大打一场价格战，而此时的胡雪岩也绝对有实力跟他们拼价格。
因为胡雪岩的“胡庆余堂”有钱庄、典当的雄厚资产做后盾，但是胡雪岩并未如此去做，反而反其道而行之。
挂出了一个“真不二价”的烫金牌匾。
这显然是胡雪岩经过了深思熟虑之后的决策，在做最后决策之前，他做出了两方面的考虑：一方面是对许、叶两家降价举措的考虑，因为这种做法的后果只能亏本经营，不用等到挤垮别人，自己可能就已经先垮掉了；另一方面是选择低价卖劣等货，以劣充好，此法的直接后果必然导致卖出来的药品质量同步下降。
“顾客心里一杆秤”，这样做下去，最终只会砸了自己的招牌，毁掉自己的名声。
另一方面，胡雪岩亦基于胡庆余堂自身经营的考虑，他对自己药店的药品质量相当有信心，同时也让他们最终赢回了市场。
成功青睐于有准备的人，虽然有时候，拥有好的运气，也可以在瞬间改变不好的境遇，但这样的成功机遇毕竟是有限的。
与此同时，如果只具有好的运气，而没有真才实学，也不可能顺利走向成功的。
试想，如果胡雪岩只是一味地看到眼前的利益，短视之极，那么他必然会在商战之初便成为他人的手下败将，建立商业帝国之事便无从谈起了。
如果当初胡雪岩在资助过王有龄后，便只是一味地享受王有龄带来的好处，而终日碌碌无为，那么，这份厚遇也只不过如同昙花一现，没有多少实际的意义，更不可能取得巨大的成功。
成功只留给有准备的人，一味地靠运气是无济于事的。

不可否认，胡雪岩在其一生的经商生涯中拥有好的运气，但这只不过是引导其成功的各种因素中极其渺小的一部分而已，更重要的还在于胡雪岩敢于凭借自己的努力和真本事，敢于抓住更多的机会，敢于创造更多的机遇，这就使得他能在短短10年间登上红顶商人的宝座、登上事业的巅峰、登上人生的成功成为一种可能。
成功源自90%的勤奋和10%的运气常言道：“ 天道酬勤，勤能补拙。
”勤奋是推动个人不断走向成功的催化剂，是根治懒惰的有效良方。
相反，一个不勤奋、不努力、怨天尤人或者只靠运气的人，无疑就是一个等待失败光顾的人。
所以，若想取得更大的成功还必须先从自身做起、从勤奋做起。
在这个世界上，恐怕没有人不想自己成功，恐怕没有人会希望自己成为世上最穷的人，所以，很多人在做梦时都会想自己能够变成富翁。
然而，对于成功的理解，却有很多人存在着很多的误区。
有些人在谈到别人成功的时候，总是会以“ 运气 ”两字来避之，认为他人之所以会取得成功，之所以能够成为有钱人，无一不与他们拥有的好运气有关；而自己不能成功也是由于自身的运气不够好而已。
其实，这些人却忽视了成功的本质——“ 勤奋 ”。
贵为香港首富的李嘉诚可谓是众人皆知的富豪。
在香港，他的地位不亚于行政长官董建华，而在国际财经杂志中，他的名字每年都会在世界级首富名单上闪现。
不过，就是这么一个具有伟大成就的人，对于成功，他却只说了一句话：“ 成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来。
”毋庸置疑，在李嘉诚的成功经历中，他没有把成功归功于好的运气上，而是时刻坚守在勤奋中。
小时候，李嘉诚的家境非常不好，当年在父亲离开人世后，迫于生计需要，他不得不从温馨的课堂中走出，开始了漫长的打工生涯。
虽然家境十分贫寒，但在李嘉诚的骨子里有着一股常人无法想象的拼劲。
由于他勤奋好学、出类拔萃，很快便受到了领导的赏识和器重，最终被破格提拔为业务经理，后来又任总经理。
再后来，为了谋求事业上的更大发展，也为了不断实现更大的人生价值，他毅然地辞去了待遇优厚的工作，在一家玩具制造公司当起了推销员。
在推销工作刚刚开始的那段时间里，李嘉诚付出了艰辛的努力，为了做得比别人更加出色，为了能够取得更大的发展，没有任何关系、任何背景的李嘉诚只有靠自己的双手，不断地努力，用勤奋来弥补自身的不足，用勤奋来实现自己的目标。
在做推销的时候，李嘉诚每天都会背着一个装有大量商品的书包，他不怕吃苦，不怕辛劳，翻山越岭，长途跋涉，挨家挨户地进行产品推销。
结果，每次出去推销商品的他总是会“ 满载而去，空手而归 ”。
事后，他向众人说：“ 当自己的能力不足时，不用害怕，别人如果做8个小时，那么我们就有必要去做16个小时。
”后来，李嘉诚不断向更大的目标迈进，他成功地售出了Orange，不仅取得了巨大的利益，而且还大大提升了自己的名气，惹来港人无限艳羡。
最终，在不断努力和拼搏下，李嘉诚逐渐步入了一代超级富豪之列。
成功并非全靠运气就可顺利把握的，更重要的还应做到勤奋、做到拼搏才可以。
从李嘉诚的事业发展历程中，我们足可以了解到，他成功地实现个人财富由无到有的巨大转变，其中就与他的勤勉精神有很大的关系。
而李嘉诚关于做好一名推销员的主张：一要勤勉，二要动脑，也无疑向我们传递了一个宝贵的成功经验：勤奋才是做好生意的根本，才是取得成功的磨刀石。
勤奋可以改变人的一生，可促使人们不断向成功靠近，著名的现代作家老舍曾经说过：“ 才华是刀刃，勤奋是磨刀石，很锋利的刀刃，若日久不用磨，也会生锈，成为废物。
”这就告诉我们一个深刻的道理：“ 世上无难事，只要肯攀登。

”所以，唯有我们时刻付出行动，时刻以勤奋来武装自己，才能顺利抵达成功的彼岸。
成功源自于90%的勤奋和10%的运气。
当然，很多时候，我们不可否认，好的运气对于一个人的事业辉煌和人生成功而言具有举足轻重的作用。
但是，这毕竟不能成为追求成功的本质所在，唯有在成功的道路上，不断学习、不断努力、不断拼搏，才能长久地、正确地把握成功的真谛。
品味胡雪岩俗话说：“一个人的成功，三分靠运气，七分靠本事。
”这就告诉我们，成功不可全靠碰运气就可以轻松取得，而是凭借自身的努力和拼搏才可。
晚清著名红顶商人之所以会取得显著的成就，之所以会成为纵横官场、商场中著名的人物，主要是因为他深知，如果光凭运气而没有真实的本事，是很难长久拥有成功的。
然而，在我们的现实生活中，却往往会有一些凡事都由运气决定的“唯心家”，他们把他人成功的取得看成是运气好；把好事的到来，归结为命中注定。
一旦这样的人与成功失之交臂，便会怨天尤人，责怪命运的不公，唠叨运气的不好。
其实，事实并非如此，事业的成功虽然有运气的成分，但更重要的还是勤劳，更是自己的真本事。
尤其是在尚未取得任何成功之前，更要谨记：事业的成果百分之百要靠勤劳换来，不要把一切美好的愿望和成功都看做是运气的产物。
P12-14

编辑推荐

《胡雪岩》将胡雪岩的一生一一还原，让你走近胡雪岩，了解真实、完整的胡雪岩。
他经历过大喜大悲、大起大落；他享受过大富大贵、大红大紫；他懂得了大取大舍一大定大夺；他虽最终没落，但却以独特的人格魅力被后人铭记；他就是为后人留下最为精辟的商海启迪的“红顶商人”——胡雪岩。

第一图书网, tushu007.com

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