

<<胡雪岩经商之道>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩经商之道>>

13位ISBN编号：9787801716408

10位ISBN编号：780171640X

出版时间：2009-5

出版时间：大众文艺出版社

作者：北史 编

页数：384

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;胡雪岩经商之道&gt;&gt;

## 前言

胡雪岩，晚清“红顶商人”，富甲天下。

这是众人都知道的历史事实。

但关于胡雪岩成功商道，要么知之者甚少，要么知之者浮泛，并不能摸清其真正的底细、其真正的要诀。

本书试图在这一方面做一点努力。

每个时代都离不开经济，自然每个时代也都有生意人。

如果按照字面意思去理解，所谓生意人是指为生计而谋生者。

显然，这些人地位并不高，处于低层。

但是如果生意人凭着自己机灵的头脑、长远的眼光、多样的手段，一下把生意盘大、盘活了，这就上升到经商者的行列了。

经商是一门智能性很强的活动，凡无头脑、无眼光、无手段者，均不能入其列。

因此，商道就显得尤为重要。

胡雪岩身处晚清大格局中，凭着自己敏锐的眼光、精明的判断，自然练就了一套套掌握和运用商道的真功夫，所以尽管遭遇生意场上的的是是非非，曲曲折折，高高低低，仍然能按照自己大商人的计划行进，并且取得惊动天下的成果，实属不易。

但细细想来，对胡雪岩又是非常容易的，因为他明白身在“圈”中，就必须按“圈”中的规则办事，绝不能自以为聪明绝顶，摆弄违背诚信的小技巧。

在胡雪岩看来，所谓商道，即人道也。

主要包括操纵商道的做人技巧、办事套路、局势判断、盘活钱财等一系列的商业难题。

胡雪岩最擅长的商道有22种，摘其要者，如下：  
亮出招牌：做大生意的基本功——胡雪岩最擅长的商道之一应为打造“金字招牌”法。

这个道理很简单，没有亮招牌，就没有大名声，也就没有大局面。

理解这一点，即是做大生意的基本功。

捏住机遇：拿出自己的绝活——机遇就是财富。

胡雪岩商道之一是随时随地都要凭自己的本领，捏住机遇，因为他明白一次机遇里面总是隐藏着无数金银。

善于用人：让“突击手”出面——胡雪岩善于找可用之人，目的是做大商业局面。

不善用人者，必败无疑。

胡雪岩力求有能用的好名声。

营造局面：绝不丢掉“造势”两字——胡雪岩强调一个“势”字，这是为营造局面而做准备。

他以为离开“乘势”法，难以成大事。

精于较量：不比蛮力。

比智力——人与人的较量可以有两种力：磨力与智力。

胡雪岩以智力为上，以察力为下。

暗中盘算：碰到难题开动脑筋——胡雪岩是解题高手，总是能在最棘手的问题上，豁然开朗，这与其经验有关，更与其盘算有关。

眼光犀利：察人之所未察——胡雪岩心明眼亮，亮在何处？

亮就亮在察人之所未察。

没有这点功夫，难与人匹敌。

因此“眼光犀利”是胡雪岩时刻提醒自己必须具备的一种功夫。

不结私仇：避开鹬蚌相争——“争”什么？

胡雪岩以为争利是商人本性，但不可结私仇，要懂得留退路之道，才为大商人。

不图小利：小心眼干不了大事——胡雪岩以为，在“钱眼里翻跟头”是经商的一种方法，但心眼不能少，否则就会被蝇头小利所惑。

变化手法：施展多种套路——胡雪岩认为，套路越多，生意越活。

## <<胡雪岩经商之道>>

所以不可死守一法，应该多路经营，多面术取。

出手果断：有迅雷不及掩耳之势——在胡雪岩看来，“闯”字是商人成大事的精神之所在，没有这点劲头，就会误大事。

因此他主张索性大胆去闯。

让人三分：退一步最明智——胡雪岩认为，退则可安全。

如果什么事都求一个“进”字，可能就会给自己造成很大的杀伤力，更何况，为人须以宽大身心为怀。

诚信待人：信誉是一张通行证——胡雪岩认为，做人无非要讲个信誉，不讲信誉，难以作长久之生意。

令人点头：让大家背后说好——胡雪岩认为，当面称好不为好，背后点头才为好，这叫人生致胜术。

保护自己：绝不到处显威风——胡雪岩懂得“护”法，护什么？

护名声，这就不像有些赚了一点小钱的人，容易在大家面前失态。

舍近谋远：磨练大商人的能耐——胡雪岩从小到大，终于戴上“红顶商人”之冠，与其图谋远大的志向、盘大生意的目标紧密相关。

可见，胡雪岩商道的丰富和睿智。

众所周知，胡雪岩平生嗜好两件事：一、精通“把冷灶烧热”；二、善在“钱眼里翻跟头”。

前者摆开架势，后者盘活钱财，所以左宗堂赞叹这位“红顶商人”是“旷世不遇的商贾奇人”！

如果我们能批判地理解胡雪岩商道，会从中有所借鉴。

最后用下面四句话来概括全书：    察胡雪岩之商道，可察生意之多途；    学胡雪岩之商道，可悟经商之玄妙。

## <<胡雪岩经商之道>>

### 内容概要

他，能立于商与官的纵横点，善驾驭时与势的汇流处，真感悟情与义的畅达味，尽品尝盛与衰的极致意。

他从一个店倌暴发成为中国历史上绝无仅有的“红顶商人”。

之后，他从容流转于红顶子、黄马褂、生意经之间，架构起了以钱庄、当铺为网点，覆盖全国的金融行当，同时还营造出了一家享誉全国的金字招牌药店——“胡庆余堂”。

他就是红顶商人胡雪岩。

## &lt;&lt;胡雪岩经商之道&gt;&gt;

## 书籍目录

商道一 变弱为强：身在小店，心在天下01.立志做第一流的人02.自己决定自己的命运03.拒绝让人摆布04.既要胆大，还要心细商道二 亮出招牌：做大生意的基本功05.求得一块金字招牌06.名气一响，生意就会热闹07.面子就是最好的招牌商道三 捏住机遇：拿出自己的绝活08.一把抓住稍纵即逝的机遇09.在变化中明察秋毫10.精通——赢得先手的策略商道四 滚大雪球：盘活生意经11.场面总是越大越好12.做大局面的三种手段13.做生意一定要活络14.在钱眼里巧妙地荡秋千15.八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮16.一进一出，两面占便宜商道五 巧结人缘：挖掘关系的力量17.“利”字惊动天下最大诱饵18.不拘成法，灵活机动19.凭真本事打动人20.找一个可靠的依托21.在困难之中资助人22.雪里送炭，温暖人情商道六 钻进肺腑：找到几个贴心人23.点住别人的穴位24.善于投人所好25.拍一下，捧两下26.学会与对手联手商道七 借力而发：用第三只手赚钱27.以财“买”才，以财揽才28.激发人使出全身力气29.好花还需绿叶扶30.犯点错没什么31.从不自招嫉妒商道八 关于用人：让“突击手”出面32.心往一处想，劲往一处拧33.不从猫孔瞧人34.用可靠之人35.大小之才都可用36.不让面子碍事商道九 营造局面：绝不丢掉“造势”两字37.在“势”字上苦下功夫38.驾驭时局，巧妙应对39.盘算要准，方向要对40.与时局共同震荡41.乘势打开一片局面商道十 精于较量：不比蛮力，比智力42.财源是挖掘出来的43.敢与洋人练摊过招商道十一 暗中盘算：碰到难题开动脑筋44.乱中自有胜道45.有绝活，就有办法46.常常翻一翻“人情账”47.联合“虾米”去吃大鱼商道十二 眼光犀利：察人之所未察48.从无戏中找“戏”49.眼光必须精明50.让眼睛发出利器般的光亮51.看准之后，就投钱商道十三 不结私仇：避开鹬蚌相争52.同行不妒，事情好办53.舍去近利，保留交情54.千方百计化敌为友55.把握亲疏的分寸商道十四 不图小利：小心眼干不了大事56.不被钱财难倒在地57.平静才会兴旺58.操纵市面“热闹法”59.输不足泄，赚不足狂商道十五 变化手法：施展多种套路60.不可死守一方天地61.注意给自己留一条路62.事情都是人做出来的63.不变则死，变则活商道十六 出手果断：有迅雷不及掩耳之势64.敢于承受大风险65.一定要做出个样子来66.想到就干，全速出击67.胆怯会误一大堆事商道十七 让人三分：退一步最明智68.做人总要为他人着想69.没有本事，才做坏事70.加强防人之心71.庸才不遭人妒商道十八 诚信待人：信誉是一张通行证72.失去信用，就会失去资本73.做人无非是讲个信义74.说一句算一句75.交情能够升值76.经营商品两法：一真二精77.必须按规矩办事78.拒绝烫手的钱商道十九 有情有义：去掉生意人的“冷酷”79.以情动人最实在80.一帮人就是一股势商道二十 令人点头：让大家背后说好81.给人一出路，给己一财路82.朋友是你的资本83.肯用人，自有来者商道二十一 保护自己：绝不到处显威风84.心中刻着一个“圆”字商道二十二 舍近谋远：磨练大商人的能耐85.必须做出几件大事86.树形象靠行善举87.把慷慨撒出去88.超脱于金钱的人附录一 胡雪岩商道智语附录二 胡雪岩商道人生小传

## &lt;&lt;胡雪岩经商之道&gt;&gt;

## 章节摘录

01.立志做第一流的人 胡雪岩相信就凭自己钱庄学徒的经验。

凭自己对于世事人情的了解，凭自己精到的眼光和过人的手腕。

当然也凭借己有势利的王有龄的帮助。

他足以支撑起一个第一流的、可以与山西票号分庭抗礼的钱庄。

在今天，胡雪岩的“红顶商人”之名，恐怕中国经商者莫不知也。

当然，这是一件好事，说明人们对中国古代传统经商模式产生了兴趣，至少是了解历史吧！

现在假如我们要讨论胡雪岩的商道，也应该是大家关注的重点。

的确，胡雪岩能成为名震天下的一代商贾，与其最擅长的商道密不可分。

显然，一个缺乏精深商道的人，充其量只能玩一些小本生意，难以有大作为，胡雪岩最擅长的商道是什么呢？

在此我们先把目光盯在本书的第一点，即他变弱为强的立志精神和自信态度。

真可谓成大事者必有大自信！

胡雪岩有句名言：“立志在我，成事在人”。

这跟带有宿命论色彩的“谋事在人，成事在天”有本质的差别。

一个成功的商人必然有“立志在我，成事在人”的大自信，胡雪岩正是具备了这种非凡的自信。

胡雪岩创办阜康钱庄，从外部环境来说，当时由于太平天国起义，国家正处于战乱之中，而且太平天国活动的主要区域，也正是长江中下游地区的东南一带。

而当时国内的金融业主要还是山西“票号”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，还是在商界的影响，都远逊于山西票号。

从自身条件看，胡雪岩此时除了在钱庄学徒的经验外，实际上是一无所有。

但他踏入商界之初第一件为自己考虑的事情就是创办自己的钱庄——即使此时还是两手空空，也要热热闹闹先把招牌打出去。

此时的胡雪岩所凭据的也就是他的那份大自信。

他相信就凭自己钱庄学徒的经验，凭自己对于世事人情的了解，凭自己精到的眼光和过人的手腕，当然也凭借已入官场可做靠山的王有龄的帮助，他足以支撑起一个第一流的、可以与山西票号分庭抗礼的钱庄。

就凭着这股子自信，他的阜康钱庄说办就办起来了。

再比如在他的生意面临全面倒闭的最危急的时刻，他也决不肯做坑害客户隐匿私产“拆烂污”的事情。

他相信自己虽败不倒。

用他的话说，是要输得起，“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。

只要我不死，我照样一双空手再翻过来。

”这更是一种能成大事者的大自信！

一个有大成就者必须具有这样的大自信，才能成大事。

当然，我们并不能以为只要有了自信就一定能够成功，有大自信就必定有大成功。

能不能真正获得成功，确实还需要许多方面的条件，比如主体是否真正具备能成就大功的能力，比如是否具备某种必不可少的成就一番事业的客观情势，也就是人们通常所说的地利、天时或时势、机遇。

但是，不可否认，有没有相信自己能够成就一番事业的自信，无论如何也是一个人能否成就一番事业的必不可少的前提条件。

古往今来，凡是想成大事、能成大事者，都有大自信。

所谓“当今之世，舍我其谁”，所谓“天生我才必有用”，所谓“人所具有的都我具有”。

所谓“自信人生二百年，会当水击三千里”……这些名言展示的都是有大成就者的豪迈胸怀。

常言道，自信方能自强。

## &lt;&lt;胡雪岩经商之道&gt;&gt;

能自信，才能有知难而进的斗士勇气，才能有临渊不惊、临危不惧的英雄本色。

说到底，一个人的自信心，实际上是他能为某个高远的人生目标发奋忘食、奋力拼搏的内在支撑。

我们可以做一个假设，如果胡雪岩当初没有我们已经看到的那份自信，他也许根本就不会想到自己也能开钱庄，那他哪里还会有后来的巨大成功呢？

02.自己决定自己的命运 青年胡雪岩对于钱财看得开、看得准。

胆识过人。

后来始能成就为清代第一富商。

“自己做不得自己的主，算得了什么好汉？

”胡雪岩要的就是自己做主。

自己要做自己的主，讲的是什么意思？

就是要自己决定自己的命运。

就是自立门户自做老板的意识，其实这也是一种不甘受制于人的强烈的自主意识。

这种自主意识，体现着一种不肯甘居人后的强烈的进取精神，也是一个人敢于冒险开拓的超人魄力的具体体现。

这种自主意识，也正是一个要取得大成就的商人必不可少的素质。

红顶商人胡雪岩幼年即入钱庄，从倒便壶提马桶干起，仗着脑袋灵光，没几年就爬到“档手”位置，相当于现在的银行办事员。

少年得志、风流倜傥，日子过起来也好不逍遥自在。

然而，青年胡雪岩对于钱财看得开、看得准，逻辑异于常人，胸襟开阔，手笔恢弘，胆识过人，后来始能发光发热，成就清代第一富商。

要是胡某也和其他钱庄档手一般小家子气，恐怕下半辈子也不过继续在钱庄里，每日在孔方兄间打转，一辈子没啥起色。

要有一片属于自己的天地，正是胡雪岩立足商界，不断地开疆拓土，最终走向辉煌的巨大内在动力。

胡雪岩的起家过程非常艰辛，其父死家贫，便自小到钱庄当学徒，开始扫地、倒便壶。

由于他勤快灵敏，熬到满师，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实在是有些胆大妄为，居然自作主张。

挪用钱庄银子资助潦倒落魄的王有龄进京捐官，不仅自己在信和的饭碗丢掉了，且因此一举，还使自己在同行中“坏”了名声，再没有钱庄敢雇佣他，终至落魄到靠打零工糊口的地步。

世上的事，有时非常奇妙，尽管死路，但幸好天无绝人之路，王有龄得胡雪岩资助进京捐官，一切顺利，回到杭州，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，即便自己力量有限，也要尽力帮他。

重逢王有龄，因资助王有龄留下的恶名自然消除，这时的胡雪岩起码有两个在一般人看来相当不错的选择：一是留在王有龄身边帮王有龄的忙，而且，此时的王有龄确实需要帮手，也特别希望胡雪岩能够留在衙门里帮帮自己。

依王有龄的想法，适当的时候，胡雪岩自己也可以捐个功名，以他的能力，肯定会有腾达的时候。

胡雪岩的另一个选择是回他做过伙计的信和钱庄，以他此时的条件，回信和必将被重用。

实际上，信和“大伙”张胖子收到王有龄听从胡雪岩的安排还回的五百两银子之后，已经做好了拉回胡雪岩，让出自己的位子的打算，他找到胡雪岩的家里，恳请胡雪岩重回信和，甚至将胡雪岩离开信和期间的薪水都给他带去了。

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，他当然不会走前一条路；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”，他自然更不会去做。

这里其实也不仅仅是“好马不吃回头草”的问题。

关键在于，这“回汤豆腐”做得再好也不过做到“大伙”为止，终归不过是一个“二老板”，并不能事事由自己做主。

## <<胡雪岩经商之道>>

“自己做不得自己的主，算得了什么好汉？”

胡雪岩要的就是自己做主，所以他一上手就要开办自己的钱庄——事实是，这时的胡雪岩连一两银子的本钱都还没有，他不过是料定王有龄还会外放州县，以他自己的打算，现在有个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，凭他的本事，定能发达。

这就是气魄，一种强烈地要在商场上自立门户、纵横捭阖、开疆拓土、驰骋一方的气魄。

这种强烈的自主意识，还是胡雪岩能够不断开拓自己事业的基础。

如果一个人根本没有想过自立门户，这个人只能永远原地踏步而无一事之成！



## <<胡雪岩经商之道>>

### 编辑推荐

风靡二百多年的生意经 做大生意最实用的商战兵法 胡雪岩平生嗜好两件事：一、精通“把冷灶烧热”；二、善在“钱眼里翻跟头”。

前者拉开关系，后者盘活钱财。

左宗堂明言旷世不遇的商贾奇人！

胡雪岩最擅长的2种商道 察胡雪岩之商道，可察生意之多途 学胡雪岩之商道，可悟经商之玄妙

<<胡雪岩经商之道>>

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>