# <<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

### <<胡雪岩经商之道>>

#### 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,均不能人其列。

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。

胡雪岩力求有能用人的好名声。

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。

# <<胡雪岩经商之道>>

#### 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

## <<胡雪岩经商之道>>

#### 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"人所具有的我都具有"。

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。

## <<胡雪岩经商之道>>

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人钱庄,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