

<<每天5分钟读点胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<每天5分钟读点胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787506480772

10位ISBN编号：7506480778

出版时间：2012-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：毕汝会

页数：246

字数：131000

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;每天5分钟读点胡雪岩&gt;&gt;

## 前言

胡雪岩是19世纪七八十年代的中国商界名人，他的一生，是非功过褒贬不一。

但不管怎样，胡雪岩都是一个充满传奇色彩的人。

胡雪岩本是一个商铺的小伙计，白手起家，几经奋斗，竞致富甲天下，赏红顶马褂，成为清朝极其少见的杰出商人。

作为19世纪下半叶中国商界的风云人物，胡雪岩生逢乱世，借助权贵、政要之势，营造了亿万贯家财。

在太平天国运动时，他纳粟助赈，为清朝政府效犬马之劳。

洋务运动兴起后，他延洋匠、引设备，颇有功绩；在左宗棠挥戈西征时，他筹粮械、借洋款，功劳不微。

几经周折，他终于从一个钱庄的小伙计暴发成为富甲天下、显赫一时的“红顶商人”。

之后，他从容流转于红顶子、黄马褂、生意经之间，营造了以钱庄、当铺为网点，覆盖全国的金融行当，并兼营了知名的品牌药店——“胡庆余堂”。

他的晚年则因洋商、朝廷权贵排挤，终成钦定罪犯，遭抄家籍产，郁郁而终。

胡雪岩的失败，既与“商人荣枯，系于国运”有关，也跟他的商业基础的不够稳固有关，更与“官商”本身的性质相关。

在洋人、同行与内部亏空的夹击中，红顶商人的风流终究被雨打风吹去。

重新审视胡雪岩，他虽然未熟读诗书，也非满腹经纶，但却能既富又贵，名满天下，成为中国晚清的第一大富商；成为中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人；成为第一个获得清廷特赐二品顶戴，赏黄马褂，准紫禁城骑马殊荣之人……胡雪岩的过人之处在于：一是有眼光，能够识人，因人成事，先结交王有龄，后依附左宗棠，在左宗棠和李鸿章的夹缝之中踢打出一个世界。

二是为人诚信，重信誉，一诺千金。

与同仁堂南北辉映的百年老店“胡庆余堂”的经营宗旨就是“修合虽无人见，存心自有天知”，其用料之精，用工之细，享誉海内外。

三是深谙官场之道，恪守官场的潜规则。

他由钱庄起家，设典当，倒生丝，以金融为龙头；贩军火、筹军饷、借洋款、办船厂，层层托靠，坐收渔利；周旋于官府势力，江湖漕帮、洋商买办、三教九流之间；他虽生逢乱世，却结缘权贵，纳粟助赈，左右逢源，“花花轿儿人抬人”“送人成仙，自己升天”，最终达到双赢或多赢的目的。

我们应该学习的是从胡雪岩身上映射出来的社会的、民族的历史经验与教训，如国兴则民富、政治稳定与发展的关系、商人之命系于国运等；还可以从胡雪岩身上提升出一些符合当今时代的、有一般性规律的经营理念和为人处世之道，如以仁取众、诚信为本、灵活应变等。

胡雪岩事业的最后失败，有时代与环境的因素，也有他个人的原因。

胡雪岩事业后期，不懂得节俭精算，一生辉煌，败在奢靡。

此外，尤其值得中国商界人士借鉴的，是另一个重要原因——胡雪岩缺乏全球观。

为了民生和蚕丝业，他囤积生丝，目的是迫使洋人不压价收购。

但是，他没有看到全球行情。

面对全球丝行的巨大变化，他仍然囤积居奇，试图待价而沽，这使他走上了破产的第一步。

胡雪岩留给后人的既是经商与做人的经验，也是事业失败的惨痛教训，我们应用理智的心态去解读和分析。

胡雪岩的一生是极为奇特复杂的一生，是我国传统商人经营发达的一个缩影。

胡雪岩经商的理论与实践或许能带给现代商人一些启迪，这也是我们编撰本书的目的。

## <<每天5分钟读点胡雪岩>>

### 内容概要

纵观胡雪岩的一生，在商场上的杰出表现使得他成为一个让后代商人顶礼膜拜的神秘人物。他的个人魅力主要来自于其经历的曲折坎坷和能从坎坷中奋起。

他传奇的经历给后人留下了宝贵的人生经验。

《每天5分钟读点胡雪岩》从做人、做事、胆识、谋略、用人驭人等多角度向您解读胡雪岩的传奇和智慧。

<<每天5分钟读点胡雪岩>>

作者简介

毕汝会，硕士，毕业于上海大学中文系，长期致力于现代文学的研究工作，尤其以中国古代文学和现代文学见长。

主要作品有：《国学大师谈人生》、《轻松学国学》等。

<<每天5分钟读点胡雪岩>>

书籍目录

第一章

雷厉风行，当断则断——一向胡雪岩学胆识气魄

敢于承担风险才能制胜

生意场上敢为人先

大收获伴随着大风险

应时而变方为俊杰

自信是做大事的前提

第二章

深谋远虑，成之因也——一向胡雪岩学控揽全局

众人携手，开创局面

控制全局需要合适的人

忍一时能稳住局面

从大局着眼舍小利

有全局眼光才能未雨绸缪

与人为善。

顶天立地——一向胡雪岩学稳慎做人

做生意要以和为兴

做生意也要重感情

君子爱财要取之有道

做事要说一是一

事事留下退路方可无恙

第四章

大柔非柔，至刚无刚——一向胡雪岩学圆融做事

做生意不能没有靠山

投人所好是做生意的奥妙

送礼也要送别人想要的东西

结交官场须烧冷灶

低调做人防人妒忌

第五章

真不二价，重在双赢——一向胡雪岩学生意谋略

名气大了，钱也就好赚了

招牌所在，人心所向

“戒欺”是发展的保障

广告是做生意的法宝

不抢同行的饭碗

第六章

雪中送炭，仗义相助——一向胡雪岩学人脉经营

互相帮衬事业腾达

用忠义去结识朋友

想方设法化敌为友

朋友多了路好走

第七章

以人为本，择人任势——一向胡雪岩学驭人之道

老板对员工也要讲情义

做大事就要唯才是举

<<每天5分钟读点胡雪岩>>

让自己的员工独当一面门

做生意不需要全才门

怎样的能力要给怎样的薪水门

第八章

善假于物，借力使力一向胡雪岩学借势之法

借桥借路，实现共赢门

把握时势，成就英雄门

借别人的钱做自己的生意门

抓住商机，钱眼里翻跟斗门

借力生财。

一劳永逸门

第九章

不拘一格，因势取利一向胡雪岩学顺势用势

利用时势变化挽救自己

利用好官势就能发财

应对形势要随机应变

时变事变人也应该变

按照形势变化来赚钱

第十章

悬壶济世，为富日仁——胡雷岩的仁义善举绝学

做生意也要有行侠仗义之心

做好事和赚钱是相照应的

为别人打伞就是为自己打伞

有钱了就要多做好事

参考文献

<<每天5分钟读点胡雪岩>>

章节摘录

版权页：左宗棠攻打杭州的太平军的时候，由于双方对峙的时间较长，又势均力敌，那么就看看谁能坚持到最后了，坚持到最后的一方就是胜利者。

可坚持的前提是粮食，以前王有龄镇守杭州的时候就是因为没有粮食而坚守不下去了，所以他才上吊自杀的。

现在左宗棠最需要的也是粮食，恰好胡雪岩手上就有粮食。

胡雪岩带着两万两银子去上海买了一万石粮食，本来是运来杭州支持王有龄的，但是当他得知王有龄已死之后，他就把这一万石粮食献给了左宗棠。

本来左宗棠在进攻杭州之前就听信了流言，要拿胡雪岩治罪。

所以胡雪岩去拜访他的时候左宗棠连座都不给他，把他晾在了一边。

可当胡雪岩说明来意是来献粮的时候，左宗棠就心下高兴了，赶紧吩咐手下准备座位。

最后两人相谈甚欢，左宗棠就留饭了。

同时，当时朝廷的财政支出、用兵打仗采取的是“协饷”的办法，也就是由各省拿出钱来做军队粮饷之用，实际上是各支部队自己想办法筹饷。

左宗棠几十万兵马镇压太平军，每月需要的饷银就达25万之多，这么多的银子每个月都是左宗棠的一块心病。

此时正值太平军败局已定之际，当时镇压太平军实际上是左宗棠与李鸿章协同进行的，左宗棠当然想争头功，这个时候，粮草军饷就成了当务之急。

没有粮饷就无法进一步展开攻势，而且一旦“闹饷”，部队就无法约束，也就必成“乌合”，还可能会出乱子。

<<每天5分钟读点胡雪岩>>

编辑推荐

《每天5分钟读点胡雪岩》编辑推荐：品读一个深暗中国传统智慧与权谋的红顶商人的人生哲学。  
与人为善，顶天立地——向胡雪岩学稳慎做人、大柔非柔，至刚无刚——向胡雪岩学圆融做事、雷厉风行，与断则断——向胡雪岩学胆识气魄、以人为奉，择人任势——向胡雪岩学驭人之道、善假于物，借力使力——向胡雪岩学借势之法、雪中送炭，仗义相助——向胡雪岩学人脉经营、不拘一格，因势取利——向胡雪岩学顺势用势、真不二价，磨在双赢——向胡雪岩学生意谋略、谋深虑远，成之因也——向胡雪岩学控揽全局、悬壶济世，为富且仁——胡雪岩的仁义静举绝学。



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>