

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

13位ISBN编号：9787511314437

10位ISBN编号：7511314430

出版时间：2011-8

出版时间：中国华侨

作者：杨茜彦

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>

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

内容概要

胡雪岩是中国近代历史上一个极富传奇色彩的商界人物。

他以开钱庄起家，办药局，开丝行，贩运粮食、军火，坐收渔利，迅速成为商界巨擘。

他会逢乱世，结缘权贵，纳粟助赈；延洋匠，引设备，参与洋务；筹饷械，借银款，力助左宗棠西征；开设国号药局，声名远扬。

后因功受左宗棠保荐，获得朝廷特赐二品顶戴，特准紫禁城骑马。

胡雪岩的经商才能、处世韬略，一直为世人所称道，甚至被尊称为“商圣”。

连鲁迅先生也称其为“中国封建社会最后一位商人”。

胡雪岩在为人处世方面有许多常人所不及之处，对人情世故了解得通透，手腕活络，方圆兼具：善于笼络人心，并投其所好；能以宽和博取信任，以博爱网罗人才；笑脸巧迎人，懂得慷慨也善于回收。

他有自己一整套卓有成效的经营艺术：善于审时度势、把握时局，并善于造势；商业眼光独到，果断涉足能赚钱、赚大钱的大生意；善于识人、用人；善于随机应变、因势利导；善于做招牌、做场面；热心公益事业，融商业活动于国家大事之中。

胡雪岩从一介布衣一跃而为富可敌国的“大清财神”，创造了一个传奇。

今天，探讨胡雪岩成功的“秘诀”，研究其经商绝学、用人心法、处世之道，学习其眼光和胆识、计谋和手段等，仍不乏现实意义。

杨茜彦编著的《胡雪岩的启示和智慧大全集》以胡雪岩经商谋事的诸多细节为经，以其经营、筹划时所运用的手段、技巧及遵循的原则为纬，辅以古今中外的生动案例，对胡雪岩商政谋略中可资借鉴的部分进行深入发掘，详细探讨其中的“商经”

和“处世经”，是一部汇集胡雪岩经商及做人做事智慧的成功学全书。

《胡雪岩的启示和智慧大全集》堪称案头枕边必备的谋略宝典，能为我们人生和事业的成功提供宝贵的经验。

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

书籍目录

第一章 谋利先谋势，做大事要拿大资源

借势经商：先不求利，先取势
背井离乡觅前途：当下的自己永远有待提高
离开杂粮行：心有多大，世界就有多大
押宝王有龄：要舞台，而不是饭碗
同行合作：联合虾米，吃掉大鱼
组建常捷军：借鸡生蛋，无本生利
置办洋枪：整合资源，绝不孤军作战
红顶官帽+黄马褂：增加办事筹码
为母求匾额：既尽孝又谋势
用郭大人压丁日昌：先搞关系，再做生意”
为朝廷筹集粮钱：势单不要紧，同行来相助

【胡雪岩经商箴言】

第二章 小富贵险中求，大富贵智中取

娶芙蓉姑娘：认一门亲戚，开一条财路
寻求大客户：富贵险中求，有勇也有谋
冒险做生意：敢于出手，从大风险中获利
漕运改海运：借势一小步，成功一大步
拉拢古应春和庞二：强强联手，互借互利
涉足蚕丝：让脑袋随时处于“游牧”状态
徒手借银票：要优秀，就要比别人跑得快
运粮回杭州：顺水推舟，转危为安
与谭柳合作：人事皆为我需
买船不如造船：与英雄共舞
徽商代表：谋人缘，结好果

【胡雪岩经商箴言】

第三章 曲线成事

送折子给“宝眷”：舍得小钱，收获大钱
讨好李莲英：机会只留给准备好的人
结交黄宗汉：不在乎价钱，在乎结果
巧用玉惠：找到“线头”，打开“死结”
谒见魏老太太：锐气藏于胸，和气浮于面
初面左宗棠：人情要做在节骨眼上
胡宝玉牵线：搭桥重在抓心
寻觅合作伙伴：利益共享
降伏跷脚长根：利用中间人，攀上目标人物
主动结交嵇鹤龄：直中难取胜，则在曲中求

【胡雪岩经商箴言】

第四章 琢磨规则，创造规则

胡氏处世秘诀：不绝对服从，也不一味巴结
对王有龄“雪中送炭”：平时多“烧香”，自有贵人帮
经商留后路：爬得越高，可能跌得越重
做生意的必需：不轻许承诺，承诺则必兑现
理财之道：赚钱先从花钱开始
看准水路货运和粮食买卖：以财生财，钱跟着利益走

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

寻求嵇鹤龄的帮助：攻城为下，攻心为上
失去王有龄，另寻左宗棠：善用困难，化“危”为“机”
打败盛宣怀：釜底抽薪，以智取胜
不按常规收私财：另辟蹊径，坐收渔翁之利
帮蒋益澧建藩库：学会做一只“闷嘴葫芦”
出手生丝：做生意少不了烟幕弹
夹击丁日昌：摸清路线，扎准穴位
收服司马松：先找靶，后射箭

【胡雪岩经商箴言】

第五章 择高处立，以其无私成其私
选择发展平台：知地取胜，择地生财
拾获包袱：不属于自己的东西不能要
钱庄做学徒：人敬一尺，我敬一丈
誓与有龄同生死：得到好处时先想到别人
血本无归冒死送军粮：朋友的事，亏了本也要做
安排王有龄身后事：“任”字当头，躬身入局
撮合阿珠和陈世龙：失去一段感情，赢得一个帮手
成事之关键：机会择时择地而来，人要因时因地捕获
设套朱福年：生财有道，不赚“烫手钱”
全力支持左宗棠：锦上添花不足贵
献计夺湖州：有多大的能耐，就有多大的平台
巧办义葬：拉拢人心，细水才能长流

【胡雪岩经商箴言】

第六章 利益捆绑，由依赖变共存
饶恕永兴盛钱庄：中伤他人，就是对自己的攻击
灵活经商：柔中带刚，绵里藏针
助左宗棠西征：越是危难时，越要笃诚守信
办织呢局：大方小圆好办事
进军典当业：把跟头翻到“钱眼”之外
圆通之术：别把命押在注定会输的棋子上
合作伙伴分红：行有行规，万事得守规矩
谭则云吃里爬外：防人之心不可无
借力李瀚章：不动声色，暗中较劲

【胡雪岩经商箴言】

第七章 非常之舍才有非常之得
面对选择：人生由自己做主
做生意之道：君子爱财，取之有道
正路求财：不做名利两失的傻事
经营钱庄：益从损中来，有舍才有得
慷慨送药给让内：“和”能拉近天下人
茶店伙计势利看人：别被小事牵绊住干大事的脚步
放弃粮食生意：懂得丢芝麻保西瓜
求救李莲英：可以不聪明，但不可以不小心
贫穷起家：善于踩着绊脚石垫脚

【胡雪岩经商箴言】

第八章 人脉比银子贵
“菲仪”赠送黄宗汉：领会对方的意思，揣摩对方的心理

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

胡雪岩与德馨：人脉胜过银子

战后三件事：你肯为别人打伞，别人才能为你挡风

慷慨掏腰包：让他得意，你就有机会满意

资助“冷场”麟藩台：“空子”里抓机遇

冒死往杭州城运粮：帮官兵的忙等于帮自己的忙

谈判桌上筹款：短处变长处

帮官兵打胜仗：不是亏本，而是放资本

为宝中堂排忧：花花轿儿人抬人

【胡雪岩经商箴言】

第九章 想他人所想，为众人所需

交友嵇鹤龄：以心碰心情义重

完成王有龄重托：上半夜想想自己，下半夜想想别人

让利裘家父子：给别人留条后路

靠拢左宗棠：到什么庙里烧什么香

击退俞武成：旱路不通走水路

资金周转之道：八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮

追求阳琪：巧用方法，兼顾多面

巧答左宗棠：随机应变但不投机取巧

替郁四分忧：人情不在于救穷，在于救急

布局教训“假古董”：换种思路解决问题

京城开分号：把钱庄开在朋友的心里

高价卖猫：做生意需要的是新思维

【胡雪岩经商箴言】

第十章 行实业之路

罗尚德无折存款：名气一响，生意就会热闹

创办“胡庆余堂”：赔本赚吆喝，先有名气后得钱

题名阜康：“个人品牌”让你更有竞争力

阜康钱庄开业：造势生势，排场摆足

从钱庄到其他行业：不拘一门一行，筹划长远利益

做典当：船锚要起作用，就必须埋没自己

入丝行：快速反应为上策一

卖洋枪：摆出诚意的姿态，追求双赢

开茶社：见别人之未见，行别人之未行

阜康认购官票：争取主动，用实力说话

做生意的金门大道：真不二价，价二不真

拒卖蚕茧：诚信是经营中最厚法则

杭州养鹿，杭州杀鹿：花钱去做广告，不如用行动证明

与萧家骥筹划进城：做生意要求稳求实

【胡雪岩经商箴言】

第十一章 吃得眼前亏，夹着尾巴好“上朝”

初出茅庐：别拿运气赌明天，想妥当再动手

资助麟桂：放宽肚皮“装气”，夹起尾巴发展

囤积生丝：忍人所不能忍，才能为人所不能为

丁日昌谈“上海三胡”：不必事事计较

出售生丝：先适应这个世界，而后再行动

勇敢应对挫折：吃苦如吃补，商道无平道

鼓励王有龄：没啥不能没奔头

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

乱世中的更夫：踏踏实实做事，。

认认真真做人

练习“坐功”：勤奋是永不过时的秘诀

生存第一要诀：不肯吃亏，就是在拒绝机会

剃眉风波：原谅别人的过失，把便宜让给别人

应对阜康挤兑事件：学会夹着尾巴做人

【胡雪岩经商箴言】

第十二章 在刀刃上舔血，牺牲利益换生存

向元昌盛钱庄叫阵：关键时刻必须出手还击

贩运粮食：胆大心细，非常时期做独门生意

收取太平军“逆财”：不入虎穴焉得虎子

挪“公款”救王有龄：有胆去闯才会赢

钱庄生意：凡事要么不做，要做就要像个样子

认购官票：要有一飞冲天的勇气

借钱给政府：敢于博弈，把握商机

初识古应春商谈军火买卖：犹豫的人抓不住机遇

拉拢米商潘家祥：不到绝地不放弃

开药店：成功就得鹤立鸡群

拉拢李鸿章：下赌注时要关注细节

抢购军火：要有一颗“不安分”的心

开丝行领牙帖：优柔寡断是失败的根源

【胡雪岩经商箴言】

第十三章 左右逢源，结交各路朋友

拜见洪门尹大麻子：朋友多了路好走

为古应春和七姑奶奶办婚宴：助人的同时送人情

结交漕帮：卖东西不如卖人情

同尤五打交道：树活一层皮，商活一张“网”

用心交左宗棠：套近乎，敲开“自己人”的门

左宗棠的启示：善结比自己高明的人

结交纨绔子弟庞二：给他最想要的“捧”

救俞武成一命：用真情换来人心

多面识人：草根也有用处一

钱庄选址京城：一个敌人不算少，百个朋友不算多

聘请张胖子：人才是资本，不避仇也不避亲

杨凤毛言听计从：将对手转化成朋友

成功的经验：巩固内部团结，加强外部沟通

【胡雪岩经商箴言】

第十四章 在商不言商

谋红顶官帽：自己是商铺最好的代言人

十年兑诺：承诺一旦作出，就必须兑现

施茶送药：用优质的服务招揽顾客

火腿行转业钱庄：打好自己的算盘，做好自己的账房先生

借洋债：因势利导，乘势胜过待时

与洋人做生意：不是缺少商机，而是缺少发现

劝阻左宗棠上奏：深谋远虑，放弃眼前之争

瞄准蚕丝生意：眼观六路，耳听八方

销“洋庄”：生意越大，眼光越远

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

为左宗棠借款：善用比自己强的人

【胡雪岩经商箴言】

第十五章 算生意更算时局

巧妙放债：随时捕捉超前信息

投资地产：目光是条延长线

往灾区售粮：出手要快又要准

觐见慈禧：观察时局，笼络人心

开店送药：摸清底细，精心布局

遭遇变故：不要只盯着一个目标

与高师爷谈生意：抓大放小，目标暗藏大乾坤

为女购嫁妆：谨小慎微防人妒

面对求助：盯住眼前的“蝉”，更要小心背后的“黄雀”

与左宗棠多次合作：实力当露时不妨露

善请客，得生意：顺应时局，灵活多变

最后关头：人随天变，合理选择

【胡雪岩经商箴言】

第十六章 巧尽社会责任

守护杭州城：危难之际，分辨真英雄假豪杰

开办药号：赚了钱就要做善事

同洋人斗法：从商也要考虑民族利益

舍钱支持西征：责任伴随权利

为杭州百姓做事：最聪明不过慷他人之慨

力平杨乃武与小白菜冤案：心系百姓，好事不白做

开仓放粮：千万别做“独行侠”

设义渡：施善扬名，广结善缘

施与“救命药”：商中行善，一石二鸟

【胡雪岩经商箴言】

第十七章 造势要养才

选才标准：品德不端者不能用

用人标准：不求全才，但求能人

用心求才：舍得钱财，收获人才

面对员工：猜疑是人生的大敌

配制龙虎丹：最会赢的人，总是和别人一起赢

任用老张夫妻：不要看了面子，忘了里子

阳琪买地皮：贤内助等于好帮手

结识古应春：遭妒之人总有出众之处

必本常账目做手脚：害人之心不能有，防人之心不可无

聘周一鸣：用高薪调动积极性

集体救火：鸟枪打不过排射炮，合力才不可阻挡

纳妾陈婉如：人才才是真竞争

请更夫老周：细微处透视他人特性

【胡雪岩经商箴言】

第十八章 糊涂之道

劝王有龄低调还账：得饶人处且饶人

不与周道台较劲：容人之过，为自己留后路

立钱庄门户：不捅则不破，先把场面撑圆

与人斗智斗勇：让对手时刻激励你前进

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

得罪丁日昌：走为上，别在旋涡中挣扎

丁日昌下圈套：创业容易守业难

同左宗棠下棋：真聪明与假糊涂

调和洋人与朝廷：退一步是为了进十步

与盛宣怀争锋：退避三舍，后发制人

拉拢张秀才：做善于“装傻”的聪明人

对付朱福年：留有余地，才能从容转身

【胡雪岩经商箴言】

第十九章 若即若离，不能太远也不能太近

离不开，靠不住

有真亦有假

盛宣怀设计谋：冤家宜解不宜结

贷款拿回扣：别因跑得太快而不顾后路

蚕丝、借贷、拿回扣：三管齐下，重压难扛

福祸相倚：没有金刚钻，不揽瓷器活

以个人名义借贷款：思而后动才是智

谭则云“背叛”亲朋挖的陷阱最可怕

左李结大怨：输要输得明白

胡雪岩的缺失：今日之果，昨日之因

【胡雪岩经商箴言】

第二十章 冷静收残局

祸起丝业：时时如履薄冰，大意必留祸根

金钱诱惑：再精巧的算盘，也有算错的时候

放弃钱庄分号：拿得起，也要放得下

叮嘱店员用火锅：临危不乱，永葆乐观

被谗言攻击：挺直腰杆做人

成事的根本：命运掌握在自己手中

承认失败：输不足泄，赚不足狂

面对冷嘲热讽：心宽路广，心窄路狭

钱庄遭遇困境：无畏前行，成败无非暂时

对话阿珠：心淡如菊，超然物外

革职查封：得到未必幸福，失去未必痛苦

【胡雪岩经商箴言】

胡雪岩生平年表

胡雪岩传略

“红顶商人”兴衰史

胡雪岩与南浔丝商十二家族

雪岩外传

胡雪岩和“杨乃武与小白菜案”

众人评点胡雪岩

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

章节摘录

版权页：胡雪岩做粮食生意，利用低价出售来降低市场的米价，帮助自己买进低价的米。为了将买回的粮食运回杭州，胡雪岩必须寻求外力的帮助，于是便要去拜访掌管水运的漕帮。当时运粮的通道是很重要的，米如果不能顺利运回杭州，而是存放在粮仓里，那买米又有什么用处呢？

而要赶快流通，寻求漕帮的势力是关键。

但依照当时漕帮的势力，它是不会轻易地去帮助别人的，为了打通关节，胡雪岩定要亲自出马，拉拢漕帮这个靠山。

漕帮的老大根本就不清楚胡雪岩的来历，对于这样一个人，当然是没有拿好脸色给他看。

但是胡雪岩倒是做足了工夫，既磕头，又摆茶杯，完全按照漕帮的规矩轻松地得到了漕帮老大的欣赏，并且摆酒席招待胡雪岩。

胡雪岩非但没有坐下就吃，而是极为客气地拒绝，声称自己还有要事在身，不能留下来吃饭。

随后拿出杭州府的官银给漕帮老大，老大一看到这个官银，就知道胡雪岩是办公事的。

哪知，这只是胡雪岩的计，借着公家的名目办私事而已。

但是，这一着棋却使得漕帮较为容易地接受了胡雪岩的请求。

得到了漕帮的帮助，粮船便有了押运的保障，但是在前往杭州的途中，官兵的查缴又是一个令人担忧的问题。

怕引起漕帮的怀疑，不得不提着嗓子眼儿继续开船。

果然，到达乌镇的时候，被左宗棠的部下王将军发现了运粮船，当他质问胡雪岩船上装的是什么的时侯，胡雪岩并没有撒谎，而是坦言船里装的是送给官兵的米。

这样做是为了打消王将军怀疑米是卖给太平军的想法，以此来保全自身的性命；同时还是为了圆之前对漕帮所说的谎，是在为朝廷办事。

随后，王将军告诉胡雪岩，左宗棠大人要见他。

在那个战乱的处境里，平白无故地送粮食，多少让人匪夷所思，于是，左大人见面便问为什么要给官兵送粮食。

胡雪岩当然不会说我本意不是如此，只是恰好被逮住了，没办法，为了保命，只能说是送给官兵的。

胡雪岩说，送粮完全是为了国泰民安。

这个答案是令左宗棠高兴的，于是邀请胡雪岩一起吃饭。

在饭桌上，左宗棠又问起胡雪岩购买粮食的价钱，胡雪岩没有如实地告诉他买米的价钱，而是说米价已涨到一两五银子一石了。

这倒是让左宗棠对胡雪岩又有了好的印象，觉得眼前的这个商人并没有想从中谋取多大的私利，而且能够看得出来，他是个爱国的商人，将来很有可能帮到自己。

于是左宗棠顺水推舟，立马就想到让胡雪岩帮着买军粮，多些接触和了解，也便于以后栽培他。

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

媒体关注与评论

胡雪岩对人情世故了解得通透，而且长袖善舞。
手腕活络。

他本江湖俗人，但行事不俗，所以每每能被读书人赏识。

称他有春秋战国策士味道。

——陈德中观其（胡雪岩）所为，虽古之猗顿、陶朱未能与媲。

——陈云笙：《慎节斋文存》胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。

道员胡光墉素敢任事，不避嫌怨。

从前在浙历办军粮军火，实为缓急可恃。

——左宗棠奏折光墉者，东南大侠，杭士大夫尊之如父，有翰林而称门生者。

——李慈铭

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

编辑推荐

《胡雪岩的启示和智慧大全集》：胡雪岩从一介布衣平步青云为富可敌国的“红顶商人”，创造了一个传奇。

今天，研究胡雪岩的经商绝学、用人心法、借势造势理论、为人处世之道等，能带给我们诸多启示和智慧，为我们的人生和事业提供可资借鉴的宝贵经验。

被誉为“旷世不遇的商贾奇人”的胡雪岩，白手起家，纵横商场江湖之间，出入朝廷庙堂之上，创建起庞大的“商业帝国”，既富且贵，当然有许多常人所不及之处。

他对人情世故了解得通透，方圆兼具，并形成了一整套行之有效的借势、造势、用人、经营等方面的艺术，其经商才能和处世韬略一直为世人所称道，甚至被尊称为“商圣”，流传着“古有陶朱公，今有胡雪岩”的说法，更有“为官须看‘曾国藩’，为商必读‘胡雪岩’之说。

每天汲取一点他在经商、处世、做人、用人等方面的智慧，能帮助我们在职场上左右逢源，游刃有余，商场上风生水起，立于不败之地。

胡雪岩对人情世故了解得通透，而且长袖善舞。

手腕活络。

他本江湖俗人，但行事不俗，所以每每能被读书人赏识。

称他有春秋战国策士味道。

做生意顶要紧的是眼光，生意做得越大，眼光越要放得远。

你的眼光看得到一省，就能做一省的生意，看得到天下，就能做天下的生意，看得到外国，就能做外国的生意。

“用兵之妙，存乎一心”！

做生意跟带兵打仗的道理差不多，只有看人行事，看事说话，随机应变，还要从变化中找出机会来，那才是一等一的本事。

做小生意迁就局势。

做大生意要帮公家把局势扭转过来。

大局好转，我们的生意就自然有办法。

靠山都是假的，本事跟朋友才是真的。

有本事、有朋友自然寻得着靠山。

一个人最大的本事是能用人，用人首先要识人，眼光、手腕两俱到家，才智之士，乐于为己所用，此人的成就便不得了了。

要拿朋友的事当自己的事，朋友才会拿你的事当自己的事，没有朋友，就是有天大的本事，也还是没有办法。

我是一双空手起来的，到头来仍旧一双空手，不输啥！

不但不输，吃过、用过、阔过，都是赚头。

只要我不死，你看我照样一双空手再翻起来。

<<胡雪岩的启示和智慧 大全集>>

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>