

<<胡雪岩商道真经>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩商道真经>>

13位ISBN编号：9787560139593

10位ISBN编号：7560139590

出版时间：2008-10

出版时间：吉林大学出版社

作者：皇甫仁

页数：365

字数：380000

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>

## <<胡雪岩商道真经>>

### 前言

“天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。

”这句简单而富有哲理的话说得很巧妙，简单而形象地勾勒出商人之所以为商人的根本所在。

尤其是对于跨入信息化时代的商家而言，更是如此。

全球一体化的逐步确立，电子信息化的飞速发展，使得全球林立的商家站在了同一起跑线上，开始了日益惨烈、你死我活的全球争夺战，使得原本喧嚣、复杂的商场变本加厉，暗无天日。

当一家家跨国公司大举进入中国以后，当一个个商学新理念不断漂洋过海登陆的时候，当原本脆弱的中国企业一个个相继倒闭之后，我们是不是应该把投向国外商学领域的眼光转向国内，是不是应该把引进国外商学宝典的脚步走稳一些，是不是应该认真研究一下老祖宗遗留下来的宝贵财富？

中国历来重农轻商的政策，造成了我国现在商业的不发达，但是，在千百年的发展史上，也出现了众多耀眼的商业明星，集大成的商界泰斗，无疑这些“先圣”当中胡雪岩是最明亮、最耀眼的一位。

## <<胡雪岩商道真经>>

### 内容概要

央视热播《百家讲坛》曾仕强讲授胡雪岩。

人生沉浮启示PK国内著名胡雪岩研究学者皇甫觉仁解析胡雪岩商道沉浮启示。

古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。

为政要看《曾国藩》，经商要读《胡雪岩》 胡雪岩的一生，极具戏剧性。

在短短的几十年里，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。

晚清第一大红顶商人商道沉浮启示。

## <<胡雪岩商道真经>>

### 作者简介

胡雪岩（公元1823年～1885年），名光墉，号雪岩，安徽绩溪人。先后经历清道光、咸丰、同治、光绪四朝。曾经营钱庄，兼营粮食、房地产、典当等，后又创办胡庆余堂国药号，构筑了一个纵横交错、遍及全国的商业大厦，曾经富甲一时，被誉为“一代巨贾”、“红顶商人”。他以诚待人，以信交人，使自己的名字成为了信誉的借名词，成为了驰骋商场的金字招牌。

## &lt;&lt;胡雪岩商道真经&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 红顶商人，称霸天下 1 时势造英雄 2 功成名就的红顶商人 3 风流倜傥伴一生第二章 末路英雄，可歌可叹 1 架设电报线之争 2 积怨已久又添新仇 3 挤兑风潮置胡雪岩死地第三章 立志在我，成事在人 1 要有干一番大事业的气魄 2 人贵立志 3 义利不可分 4 抉择是成功最重要的一步第四章 白手起家，融会贯通 1 无本生利的秘密 2 借鸡下蛋，以钱生钱 3 擅于融资，借钱生钱 4 金融战略，深谋远虑 5 扩大投资规模 6 胡雪岩与近代金融第五章 诚信待人，顶天立地 1 一定要说话算话 2 经商信义第 3 一只风藤铺子 4 不已赖账赌明天 5 从结果反省自己 6 信用共担 7 巧对暗号，征服对手第六章 以人为本，成就霸业 1 雪中送炭赢人才 2 做个识人的伯乐 3 以诚心招揽人才 4 用人策略宝典 5 巧设计谋，拉拢人才 6 设置“军师”第七章 勇于创新，不断进取 1 审时度势，应时而变 2 处处留心，处处商机 3 把握时局，未雨绸缪 4 不利有利，随机应变 5 八坛七盖，翻转钱眼 6 精识时务，顺势行事第八章 充满自信，胆量过人 1 生意场上敢为先 2 为人所不为，刀头上舔血 3 智勇结合，揭穿迷雾 4 临危不惧，敢闯敢干 5 拥有自信，拥有成功 6 读书让你更自信 7 要自信“看得准” 8 自信就要沉得住气第九章 目光长远，稳操胜券 1 眼光如炬，看破大局 2 深入典当，鸟飞高天 3 耳听六路，眼观八方 4 从长计议，为给自己留下退路 5 做事要有大局意识 6 顾客是上帝第十章 悬壶济世，扬名立万 1 散财施善，大气做势 2 服务优质，顾客至上 3 以名博利，一石二鸟 4 做生意赚了钱，要做好事 5 行侠仗义，抱打不平第十一章 善假于物，借力使力 1 强强合作，制胜之道 2 善用双刃，尽力而为 3 势力理论，帮人任势 4 天下势力，尽握手中 5 借风顺势，明白行事 6 巧借东风，多财善贾 7 充分利用人生“四势”第十二章 灵活处世，左右逢源 1 揣摩对方的心意 2 把握好人与人交往之间的分寸 3 胡雪岩赞美人的技巧 4 做事要学会“圆” 5 掌握圆世哲学 6 处世就讲一个“义”字 7 多个朋友多条路 8 圆而通——处世的妙招 9 权势是把双刃剑 10 人际交往要保存别人的脸面 11 办事不能一根筋第十三章 敢于冒险，稳抓机遇 1 坦然面对风险 2 抢机会必须会观察 3 以钱生钱的智能 4 顺应时势同洋人合作 5 抓机遇就得顺应其发展规律 6 抢抓机遇，铸就辉煌第十四章 做大场面，铸就品牌 1 虚实并举，哄火市面 2 扩大地盘壮大自己的“脸面” 3 店堂的门面就是招牌 4 做大场面，展示实力 5 学会用广告出奇制胜 6 质量是竞争的价码附录一 胡雪岩的五字商训附录二 论胡雪岩的成败 成在“助人成功”：败在“奢侈腐化” 成在“善借他力”：败在“用人不当” 成在“尽量化敌为友”：败在“不能彻底知彼”附录三 胡雪岩成败的启示 胡雪岩的长处 奢华铺张是经商人的大忌附录四 胡雪岩与岩崎弥太郎之比较

## &lt;&lt;胡雪岩商道真经&gt;&gt;

## 章节摘录

在胡雪岩经营的后期，由于时局不利，加上李鸿章、盛宣怀等人的恶意陷害，上海发生挤兑风潮，阜康钱庄不得不关门停业，由此引发的后果第二天就波及杭州。

杭州钱庄里所存现银仅有40万两，如果挤兑风潮席卷而来，明显无法支撑。

此时胡雪岩还在回杭州的船上，回到杭州至少还得两天，杭州只有钱庄挡手谢云清和螺蛳太太，此时他们也有些乱了阵脚，两人商量之后，认为除了暂时歇业等待胡雪岩归来，再没有更好的办法。

于是由杭州府出面，贴出告示，告示坦言“由于时事不靖，银根难得宽裕，周转一时不灵”，故而停业三天，待胡雪岩回杭，即会照常开门，应付裕如。

没有料到的是，告示一出，实际上马上激起了极大风波，在阜康有存款的客户纷纷涌到阜康钱庄，要求立即提现，幸亏有曾得胡雪岩资助的杭州府书办周少棠见义勇为挺身而出，才没有闹出太大的乱子。

螺蛳太太与谢云清商量暂时关门停业，也都有他们各自可以理解的考虑。

在螺蛳太太来说，是想能够就此先为胡雪岩保住阜康钱庄现存的几十万两现银，留作万一无可挽回时东山再起的资本。

上海钱庄既已在挤兑开始之后不久就提前关门停业，说明事态已经非常严重，她不能不为胡雪岩做最坏的打算。

谢云清则是一方面将希望寄托在胡雪岩的身上，另一方面有一个可以回旋的时间对于存款大户作些安抚，同时调动可以调动的户头，以应付危局，不致众怒一起，造成更大的损失。

当然，这种想法，本质上与螺蛳太太的想法也是一样的。

总之，他们都是为胡雪岩着想。

不过，在胡雪岩看来，无论如何，这都是对客户不守信用，是在做“拆烂污”的事情。

钱庄对客户的信用就是为客户着想，对客户的信托负责。

不管在什么情况下，客户都有权向钱庄依约索回自己的存款，想通过关门停业拒绝客户，希望以此为自己留一条后路，就是最大的不讲信用。

同时，以通行的规矩，钱庄要为客户提供一切可能提供的方便，随时满足客户的提款要求，因此，不卸排门做生意，本身也是不讲信用，所以，尽管挤兑风潮来势汹汹，大有令阜康一举破产之势，胡雪岩仍坚持守信，照常卸下排门做生意。

“赌奸赌诈不赌赖，不卸门做生意，不讲信用就是赖！”

胡雪岩批评杭州钱庄的挡手谢云清在挤兑风潮开始时不卸门板做生意。

胡雪岩的危机具体的有两点：第一，古应春投资做房地产出了意外。

他投下去的资本达50万两银子，其中有35万是从阜康借贷的，这一情况胡雪岩事先并不知道，由于上海市面趋于萧条，阜康银根随之紧张，胡雪岩在上海钱庄的“大伙”忽本常也不顾胡雪岩与古应春的情分，逼古应春还回借款。

胡雪岩得知这一情况，以他的性格和为人，必然要尽力帮助古应春，而凭他的精明，从忽本常连自己的欠款都如此催逼的情况，必然也知道阜康已经到了极困窘的地步。

第二，由他出面为朝廷筹集粮饷借贷的汇丰洋行的贷款第一期50万两本银的还款期限就在月底。

还款来源是各省解交上海由上海道衙门代收的协饷，数目不够则由阜康代垫。

但银根如此之紧，代垫几乎没有可能，而上海道邵小村又借故将各省协饷拖延不给，胡雪岩的危机也就显得更加严重了。

不过胡雪岩此时还有一条路可走，他可以向上海地区已建成的三家新式机器缫丝厂出售蚕茧。

这几年外国新式机器缫丝已经传入中国。

机器缫丝对以用传统手工缫丝的养蚕做丝人家的冲击很大，一经推广，必将有大批以做丝为生的人家破产。

经过十数年的苦心经营，此时的胡雪岩已经成为实际上的丝业领袖，为了抵制机器缫丝，这几年他大量收购蚕茧，以切断机器缫丝的原料来源。

由于他的囤积蚕茧，已经使上海地区三家机器缫丝厂由于没有原料，面临停产倒闭了。

## <<胡雪岩商道真经>>

胡雪岩囤积的蚕茧，这个时候如果答应出售给缫丝厂，自然可以卖出一个不错的价钱，部分解除眼前的危机，而且，机器缫丝出丝快，质量好，向洋商找买主也容易，出售蚕茧给缫丝厂，还可惜带动生丝生意。

事实上，此时古应春、忽本常也都劝胡雪岩考虑出售蚕茧给缫丝厂。

但胡雪岩就是不愿意出售蚕茧。

他这样做当然并不是不知道此时出现的危机对于他意味着什么，也并不是不懂机器缫丝质量、产量确实都优于土法缫丝许多。

他这样做最根本的原因，在于他作为丝业领袖，曾经与那些丝户达成过协议，由他到农民手中收购蚕茧，交由丝户缫丝，丝户则必须将生丝交由他来经营。

由此既抵制了丝厂来抢乡下做丝人家的饭碗，他自己也有了稳定的货源可以控制洋庄市场。

既然自己说了话，就要说一算一句，即使在自己陷于困境的时候，也不能放弃自己的诺言，丢下那些做丝人家不管。

“赌奸赌诈不赌赖”是旧时流行于赌馆牌桌的一句行话。

它的意思是你可以运用你能运用的任何手段去击败对手，只要你做得高明巧妙不被人发现，即使机巧奸诈也都可以被允许。

但必须愿赌服输，下出的任何赌注都必须兑现，不得反悔。

胡雪岩借用这句话，批评他在杭州钱庄的挡手谢云清在挤兑风潮开始时不卸排门做生意。

做生意固然不是赌桌上推牌九，但这之间确实也有可以相通的道理。

譬如自己在牌桌上，起先一直推“长庄”，手风很顺，注码不管多少都要，别人输得起，自己赢得进。

而到手风不顺时，却说要改推“铲庄”，只用多少铜钱赌，把先前赢到的钱留起采作下次的赌本。这也是一种赖。

<<胡雪岩商道真经>>

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>