

<<向胡雪岩借智慧>>

图书基本信息

书名：<<向胡雪岩借智慧>>

13位ISBN编号：9787560972763

10位ISBN编号：7560972764

出版时间：2011-12

出版时间：华中科技大学出版社

作者：燕君

页数：316

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>

## <<向胡雪岩借智慧>>

### 前言

当今世界，商业推动着全球经济的发展，商界英才层出不穷，很多人企盼跃身商海激流，成为时代的弄潮儿。

这时，胡雪岩成为他们在商业领域发展的最佳楷模，以至社会上曾一度流行过这样一句话：“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”

这就道出了胡雪岩在投身商海的人们心目中的崇高地位。

胡雪岩所从事的职业，乃是以充分发挥个人才智为特征的商业活动。

成败得失，全在一念之间。

个人发挥的余地很大，客观受到掣肘的概率较小，而且表现的方式也大为不同。

所以，胡雪岩能以贫寒的出身，最后发展出支撑清朝经济半壁江山的钱庄业，并以自己的商事活动对近代史上重大历史事件的走向发挥影响，充分展现了一个人对自身、对外界的把握和应对。

胡雪岩确实有着让人佩服不已的过人的智慧和胆识，不然，一个赤手空拳的平民子弟，怎么能在商海中得心应手？

怎么能在官场中游刃有余？

怎么能在乱世之中左右逢源？

把他称为一代奇才一点都不为过。

然而，胡雪岩毕竟是一个人，他也有自身局限。

这个富可敌国的红顶商人为什么会在一夜之间倾家荡产？

由他苦心经营的商业大厦为何在一夜之间化为乌有？

我们先不去回答这些问题，但有一点可以断定，在胡雪岩大智大勇的背后，肯定存在某些足以致其于死地的缺陷。

本书之所以拿胡雪岩说事，无非是想为今人提供一些借鉴。

那么，我们要“借”的是什么呢？

而要“鉴”的又是什么呢？

我们曼“借”胡一岩什么？胡雪岩在乱世之际由一个穷小子变为商业巨擘，其成功之道主要基于两点：首先是他优秀的人品，其次是他圆通的做事风格。

一、“借”做人之道 胡雪岩的人品很好，贫寒的家境造就了他勤劳的品格，而小时候所遭受的困苦又使他很节俭。

胡雪岩的节俭不是吝啬，该花的钱他从不吝惜，不该花的钱则一文不花。

中国有句古训叫“当省不用，当用不省”，正是这个道理。

胡雪岩为人大度，不记仇，而且善于忍耐。

如果没有这样的性格，他是没有办法面对一生所遭遇的种种挫折的。

一个人要么不做大事，只要做大事，就要面对困难和挫折。

挫折越大，我们就越知道自己是想要做大事的人，只有这样激励自己，才能成功。

胡雪岩善良、热心，经常帮助别人，而且从来不求回报。

同时，他也是一个诚实、讲信用的人。

胡雪岩常说，信誉就是钱。

不管公私事务，他都诚信守诺，所以，听到他讲的话，大家从不质疑。

钱庄不消说，就是偶然下海玩出来的胡庆余堂，也成为与同仁堂南北辉映的百年老店，其用料之精、用工之细享誉海内。

我们现在知道的“修合虽无人见，存心自有天知”，就是胡庆余堂的经营宗旨。

胡雪岩从小就是一个很自信的人。

没有因为自己出身低微而自卑。

而且他很上进，喜欢读书，勤学好问。

胡雪岩到哪里都知道自己要学什么，要听什么，要做什么。

他的母亲无法教导这些，他的妻子也没有什么学识，他能够自己闯出一番事业，就是靠自己这种好学

## &lt;&lt;向胡雪岩借智慧&gt;&gt;

的态度。

二、“借”做事风格 胡雪岩善于做事。

他有眼光，能够识人，因人成事。

先是结交王有龄起家，后来又得到左宗棠这棵大树的庇护，结交漕帮成了小爷叔，得到了漕运的便利，而开钱庄、当铺、药店、丝坊，做军火生意，联合商界与洋人抗衡，无一不是因人成事。

令人敬佩的是，胡雪岩那么大的生意基本上是靠朋友做的。

自家子女并没有介入，在清朝那样的封建时代居然没有让生意变成家族式的企业，可见胡雪岩的眼光及见识的不凡。

此外，胡雪岩识人之高、用人之长，简直叫人叹为观止。

每个人都有自己的长处，有时连自己都不知道，但胡雪岩知道，而且叫你心服口服、死心塌地发挥自己的特长。

胡雪岩人情世故通达，这一点为人所不及。

他善于思考，而且是站在对方的立场上思考。

他能够通过各方面的分析，知道对方需要什么、不需要什么，知道对方什么时候需要、什么时候不需要，而且总让对方觉得他确实够朋友、够义气，他是真心地在拿对方当朋友，把对方的利益当做自己的利益来做，并且往往在做好之后，却不要求什么回报。

胡雪岩之所以处处遇贵人，是因为他处处为人着想的缘故，在他处理与漕帮、沙船帮、左宗棠的关系时，还有招揽人才的时候，处处可见他对人情世故的通达。

胡雪岩性格坚决果敢，在能力范围之内绝不说不可行的话。

世事只有两种情况，一日做，二日不做。

分析好之后，胡雪岩不会再浪费时间去考虑成败，做就努力做，朝着成功的方向走。

我们要“鉴”胡一岩什么 一、“鉴”用人 胡雪岩得以成功，在于其识人、用人高人一筹，是以智驭人；其失败，在于其始终坚守“用人不疑”的观点。

通俗来讲，就是对部属充分授权但却失去了监督。

使得像典当行唐子韶、潘茂承等，钱庄朱福年、宓本常等得以兴风作浪。

胡雪岩在全国共开典当铺二十三家，每个月应有四万五千两银子盈余，一年下来约为五十万两，但事实是每年典当部分的盈余从未超过二十万两。

每年至少有三十多万两银子被“伙计”私吞掉了。

上海阜康钱庄档手朱福年眼见胡雪岩一片“花团锦簇”的事业，不免起了“大丈夫当如是也”的想法。

他虽蒙重用，但毕竟是做伙计。

假如辞掉阜康的职务去创业，胡雪岩一定会帮忙的，只是不做大寺庙的知客而去做一个小茅庵的住持，不是一个聪明的办法。

因此，朱福年便利用权力调度钱庄的资本做自己的生意，致使八十万两银子葬身海底。

胡雪岩曾委托古应春和尤五出面收买新式缫丝厂，但由于宓本常明处掣肘、暗处破坏而未成。

最后，资金周转不灵，造成上海阜康钱庄发生挤兑而无回天之力。

二、“鉴”用事 “这是同外国人打仗，不过不是真刀真枪而已。

明晓得打不过。

我还是要打，我要给中国人争口气，让朝廷那些先生、大人难为情！

”怒气冲冲的胡雪岩恨恨地盯着十里洋场高声说道。

面对国外丝商的联手封杀和外国政府的频施重压，以一己之力与其抗争，并要时刻应对来自国内官场和商界的冷箭，这位清朝的红顶商人，既是为自己的生意，更是为身后数万丝农与土法缫丝作坊主的利益，义无反顾地打响了一场凶险异常的“生丝保卫战”。

在我们看来，胡雪岩此举说好听一点是有节气，敢于“螳臂当车”，说得难听一点就是自不量力、不识时务、以卵击石。

在生丝贸易上的中外对抗，随着清朝平定太平天国战事的平稳而愈演愈烈，左宗棠与李鸿章的陆防、海防之争也扩大到双方的羽翼。

## <<向胡雪岩借智慧>>

认定“倒左必倒胡”的李氏势力扣押了海关本应及时兑付给胡雪岩的还款官银，为收复国土而向国外借款由政府行为变为胡雪岩阜康钱庄的个人事件；在生丝商战上誓不低头的胡雪岩无力承受双重重压，而一次借款中暗盘回扣的黑箱操作终于成了胡雪岩事业上的定时炸弹。

无疑，结局是惨烈的！

李鸿章的人采取了多种手段，将胡雪岩一步步逼入困境。

同时又设法把胡雪岩向外国银行贷款时多加利息的事情抖搂出来，慈禧太后得知后大怒，立刻下旨封杀胡雪岩，一座商业大厦轰然倒塌，胡雪岩毕生积累的万贯家财在顷刻间烟消云散。

胡雪岩成就事业的过程充满传奇色彩：有平坦的大道。

亦有崎岖的山路；有知人善任的美誉，亦有用人失察的过失；有穷致当衣的故事，也有一掷千金的逸闻。

不管怎样，胡雪岩思想的亮点，他的价值观、处世哲学，对后人一定会有所裨益，如善加借鉴，一定能少走弯路。

由于水平有限，加之时间仓促，书中难免存在错讹之处，敬请批评指正。

编著者

## <<向胡雪岩借智慧>>

### 内容概要

《向胡雪岩借智慧》融故事和论述于一体，生动讲述了一代奇商胡雪岩的创业史，从经商智慧、处世手腕等方面，集中解读了他独特的人生阅历与高瞻远瞩的商业眼光，展示了大商人所特有的人格魅力。

《向胡雪岩借智慧》内容丰富，论述细致，颇具启发意义，有助于读者对自己人生中各种人际关系、各种选择与得失作出新的审视和判断。

<<向胡雪岩借智慧>>

作者简介

燕君男，从事编辑工作多年，喜爱文字工作，从识字开始，阅读就成为他最大的兴趣爱好。古今中外名著典籍，多所涉猎。阅读之余常写随笔，陆续见诸报刊。出版有《处世三不》、《三分制作七分执行》等作品。

## <<向胡雪岩借智慧>>

### 书籍目录

#### 第一篇 胡雪岩经商智慧

##### 第一章 大清出了个胡雪岩

###### 一 胡雪岩的那些事儿

1. 先辈们开创了“仁义经商”之路
2. 胡雪岩的侠义经商之路

###### 二 胡雪岩的那个时代

1. 纵看历史：经济发展势不可挡
2. 横看世界：西方势力蛮横入侵
3. 审视大清：羸弱之躯高烧不退

###### 三 胡雪岩对时事的特殊驾驭

1. 时势剧变，官老爷们焦头烂额
2. 助剿内乱，胡雪岩建立大秩序
3. 利用洋人，胡雪岩纵横捭阖

##### 第二章 财富生命远胜于伦理纲常

###### 一 官老爷尽入我彀中

1. 资助王有龄，第一棵树靠得很“有才”
2. 笼络何桂清，经营得便利
3. 结识蒋益澧，迎来人生转折点
4. 依附左宗棠，攀登人生最高峰
5. 是官就有用，入彀者多多益善

.....

#### 第二篇 胡雪岩处世手腕

#### 第三篇 胡雪岩成功秘诀

## &lt;&lt;向胡雪岩借智慧&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：纵观历史，我们不难发现这样一个规律：特殊时期容易造就特殊人物，而特殊人物又能在历史画卷上涂上浓墨重彩的一笔。

清朝发展到道、成年间，旧的格局突然受到冲击。

洋人的坚船利炮。

让一个自以为至尊无上的帝国大吃苦头，随之而来的是长达十几年的内乱。

这个时候，胡雪岩粉墨登场，他驾驭时势的能力堪称绝代，因而能够先人一着，从容应对。

和纷乱时事中茫然无措的人们相比。

胡雪岩的优势便显现出来。

—胡雪岩的那些事儿在一个重农轻商的国度，在大清这座大厦即将倾颓的时候，胡雪岩却如霹雳一样横空出世！

在我国长达两千多年的封建历史中，“成功商人”寥若晨星，这是为什么呢？

主要在于人们根深蒂固的观念：经商是“贱业”！

中国过去是个重农轻商的国度，古代的四大行业，士农工商，商业是排在最后的。

一提起商人，人们便会想到“无商不奸”、“为富不仁”之类，从对商业和商人的歧视这个侧面，也说明中国古代的商品经济极不发达。

《史记·货殖列传》是古代唯一一篇专门为商贾立传的作品，这在当时和之后近两千年的时间里，可谓惊世骇俗。

虽然司马迁的思想是先进的，但迫于世俗的压力，他特意将《史记·货殖列传》放到全书的最后。

以示商人地位连算卦、看相的都不如。

即使这样，他仍为一些“正人君子”所不容。

如班彪、班固父子便认为司马迁为商贾立传是“轻仁义而羞贫穷”、“崇势利而羞贱贫”。

然而有趣的是。

尽管古时的统治者都重农轻商，商贾在社会上的地位很低，商业却仍是致富最快、富有吸引力的一个行业。

司马迁在《史记·货殖列传》中引用了一句当时的俗语：“用贫求富，农不如工，工不如商，刺绣文不如倚市门。”

这句商谚所总结的规律，可以说亘古不变，直到今天也过时。

根深蒂固的“贱商”思想导致了商业活动的长期停滞，但在艰难的环境中。

中国商人顽强地生存着，那几颗“晨星”至今仍闪耀着不可磨灭的光芒。

回顾一下他们的经商历程，总结一下他们的商业经验，对今天应当不无裨益。



## <<向胡雪岩借智慧>>

### 编辑推荐

《向胡雪岩借智慧》讲述了一代奇商胡雪岩的经商之道与为人处世之道。  
“小商要做事，中商要做势，大商要做人”，胡雪岩之所以能够成功，主要原因便是会做人，懂得识人、用人的智慧。  
书中以胡雪岩一生的经历为线索，剖析其经商谋略，挖掘其因人成事的智慧，并以他的失败为前车之鉴，为读者揭示出“月满则亏”的人生哲学。

<<向胡雪岩借智慧>>

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>