

<<胡雪岩的经商之道>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩的经商之道>>

13位ISBN编号：9787551801065

10位ISBN编号：7551801065

出版时间：2012-6

出版时间：三秦出版社

作者：张广明

页数：292

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>

<<胡雪岩的经商之道>>

前言

清朝末期，中国遭遇数千年未有之大变局，各种矛盾错综复杂地交织在了一起，使得这个时期的中国历史呈现出了前所未有的变化。

常言道：“时势造英雄！”

在这个乱象纷呈的时代，中国大地涌现了一批批心怀各种理念的人物，上演了一幕幕令人眼花缭乱而又叹为观止的历史大剧，这些人物以其历史功绩和个人成就为后人所敬仰，留下了许多耳熟能详的故事。

而红顶商人胡雪岩，就是这些人物中最能引起人们兴趣的一位传奇人物。

胡雪岩，名光墉，字雪岩。

出身贫寒，起初在一个钱庄里面当学徒，后来自己创业，在杭州设立银号，机缘巧合加本人的努力，进入浙江巡抚的幕府效力，亦官亦商，为清军筹运饷械，并协助左宗棠创办了对后世深具影响的福州船政局，后来在左宗棠调任陕甘总督时，全面主持上海采运局局务，替左宗棠举借外债，为左宗棠筹措西征军饷以及订购军火事物，为左宗棠镇压陕甘民族运动和收复新疆立下了汗马功劳。

胡雪岩以杭州经营的钱庄为本业，又依仗湘军权势，在各省设立阜康银号20余处，并经营中药、典当、丝茶业务，操纵江浙商业，资金最高达二千万两以上。

胡雪岩虽出身贫寒，却成为当时中国最大的巨商富贾，慈禧太后赐其黄袍马褂，被称为红顶商人。

但是，因为历史的原因，声名赫赫、红极一时、富可敌国的胡雪岩，最终却落了个倾家荡产的下场，以至于62岁就在郁愤中去世了。

他所创建的胡庆余堂和他的传奇生涯，却给人们留下了许许多多的思考和借鉴。

本书集结了清朝红顶商人胡雪岩一生的坎坷经历及奋斗历程，揭示了他从一个寒门后生，走向万人景仰的“红顶商人”的秘密。

本书分析了胡雪岩聚财无数、长袖善舞的从商生涯，总结了他在官商两道游刃有余的商道智慧，阐释了他取得辉煌成就的缘由，是研究、学习胡雪岩经商之道的一部好书。

<<胡雪岩的经商之道>>

内容概要

《一生必读的经典励志丛书：胡雪岩的经商之道》是一部全面讲解胡雪岩商业智慧和人生信条的历史通俗读物。

书中不仅呈现了胡雪岩一套套成功的行商处世之道和许多充满哲理的精辟论述，而且集结了胡雪岩一生的坎坷经历及奋斗历程，展现了其个人内在的人格魅力，尽现了胡雪岩磨炼心志、身处逆境、砥身自强的良法。

《一生必读的经典励志丛书：胡雪岩的经商之道》明晰的结构，流畅的行文，相信读后，你定能从中学到为己所用的经商处世之道，以砥砺自我，增长才智，成就美满人生。

<<胡雪岩的经商之道>>

书籍目录

第一章 想要从商，先学做人助人为乐，与人为善以诚待人，赢得人脉信誉无价，树立商誉低调做人，学会韬晦重义轻利，博取名誉第二章 慧眼识珠，掌握人才全面观察，挖掘人才潜力海纳百川，要有容人之量知人善任，借助人才成功用人不疑，放手任其发展宽严有度，严用人宽待人第三章 志气高迈，敢想敢为志向高远，才能商场辉煌专心致志，收获无尽厚礼选定目标，就要义无反顾气魄雄大，开拓商业疆土独立自主，创立自我事业第四章 把握机遇，“钱”途坦荡处处留心，处处商机眼光宜远，先人一步统观大局，挖掘财源眼界宽广，创新商机缜密分析，赢得成功第五章 经营靠山，借势而起结交权贵，获得官场保护投其所好，获取双赢局面观察揣摩，敲开方便之门交人交心，获得真心相助慷慨解囊，做好人情投资第六章 要想成功，学会变通灵活经营，不可板滞精益求精，商机通畅善于借力，乘势而起转换思路，柳暗花明人情练达，长袖善舞第七章 明智睿达，审时度势明哲保身，进退有道洞察时事，乘机生财戒贪戒满，和气生财察言观色，八面玲珑思路灵活，左右逢源

<<胡雪岩的经商之道>>

章节摘录

1873年11月26日（同治十二年十月初七日），葛品连流火宿症复发，但是他却误以为是自己身体虚弱，于是就吃了东洋参、桂圆等一类上火的药品，导致暴病身亡。

十月恰逢小阳春，人殁的时候，尸体的口中、鼻中流出了淡黑色的血水，于是葛品连的母亲就向余杭县递状子，控告儿媳妇葛毕氏谋杀了亲夫葛品连。

县令刘锡彤原本就对杨乃武怀有成见，于是经过草率验尸之后，把“口鼻血水流人两耳”当成是“七孔流血”，将未按照规定擦洗的变色银针当作是银针变色，据此认定这是服毒导致的死亡，于是将秀姑收审。

这个消息传出之后，知县刘锡彤的大儿子刘子翰担心调戏秀姑的事情被暴露，因此收买一个刁妇混进了女监对毕秀姑进行恐吓与欺骗，再加上审讯的过程中动用了大刑，毕秀姑实在扛不住酷刑的折磨，于是不得不屈供自己和杨乃武早有奸情，是二人合谋杀夫。

杨乃武被县令传讯之后，双膝被烧红的火砖烫得焦烂，三次上夹棍拷问，三次昏死过去，然而始终没有招供。

可恨知县刘锡彤依然凭借着犯妇已供认不讳作为定罪的理由，将案子呈报给了杭州府。

‘身军功、向来看不起读书人的杭州知府陈鲁也就根据余杭知县的呈报对杨乃武滥施刑讯，杨乃武一次次跪火砖、跪钉板、上夹棍，屡次昏死过去，最终还是因为熬不住酷刑的折磨，被迫屈供认罪，谎称自己从药店买来了砒霜交给秀姑，然后由毕秀姑下毒毒死了葛品连。

杭州府于是判定毕秀姑凌迟（零刀碎割）处死，杨乃武斩首示众，同时上报给了浙江省。

浙江巡抚杨昌浚曾经亲自审讯过此案，但是杨乃武、毕秀姑由于自感木已成舟、难以翻案。

于是依旧像以前那样屈供认罪，杨昌浚派遣候补知县刘锡浚前去余杭对案件进行秘密调查，然而刘锡浚不仅没有传亲友近邻细细核实案情，反而收受了刘锡彤贿赂的人参、貂皮等物品，随后就回报杨昌浚说这个案件“无枉无滥”，最终，杨昌浚就按照杭州府拟定的罪名将此案上报给清廷刑部。

但是杨乃武的姐姐杨菊贞却压根儿不相信自己的弟弟会做出这等夺人之妻、杀人之夫的伤天害理之事。

于是她在探监的时候叫杨乃武亲自写下诉状，然后她自己身背着“黄榜”，艰难跋涉了两个多月，

在1874年7月（同治十三年六月）来到了北京，前去都察院（中央最高监察、弹劾机关）投诉。

然而都察院不仅没有受理这个案子，而且还派人把杨菊贞给押解回了浙江，杭州府和浙江省重新审理这个案件时都对原判予以维持。

杨菊贞横下一条心，就是死也要给弟弟申明冤情，她打算再次前去京城告御状。

可是，去京城打官司，跋山涉水、艰辛备尝的那份磨难先不说，就是那笔费用也叫人愁肠百结。

因为前几次官司已经花掉了许多诉讼、盘缠等费用，杨乃武家中的十多亩桑田已经被变卖干净了，家里剩下的人只有杨乃武的妻子和杨菊贞两个妇道人家，以及杨乃武10岁的儿子荣绪。

苦于没钱的杨菊贞就此陷入了绝境。

就在杨菊贞万般无奈的情况下，对杨乃武小白菜案抱着深深同情的胡雪岩此时慷慨解囊，赠送给了杨菊贞200两银子，这笔银两就成了杨菊贞再次告御状的救急钱。

“我最大的乐趣就是看到一个人被钱难倒了，自己从口袋里掏出一把来递过去：‘拿去，够不够？’”胡雪岩这样说道。

为了获取京城官员们对杨乃武一案的同情，唤醒他们扶正除邪的良知，胡雪岩还专程拜访了在杭州老家办理丧事的翰林院编修夏同善，将杨乃武、小白菜的冤情向他讲明，请求他回到京城以后寻找合适的机会向同僚进言，帮助重新审理这个案件。

杨乃武小白菜案发生的时候，胡雪岩已经是有着道员兼布政使衔的官员了，同时还担任着上海转运局委员的职务，既有财又有势。

这样一位财势煊赫的人物对案件的介入，使得杨乃武小白菜案立刻就有了转机。

1874年（同治十三年）农历九月，杨菊贞陪同杨乃武的妻子詹彩凤、杨乃武的儿子荣绪与姚贤瑞，历经一个多月的长途跋涉再次来到了京城。

首先她们拜见了夏同善，将杨乃武的控诉状递了上去，并经过夏同善的介绍，又遍访在京的浙江籍大

<<胡雪岩的经商之道>>

小官员三十余人，然后向步军统领衙门、刑部、都察院投上了诉状。

夏同善不忘胡雪岩的托付，一次次拜访大学士、户部尚书、都察院左都御史翁同龢，恳请他前去刑部查阅浙江审理杨乃武小白菜案的所有卷宗。

后来在翁同龢和刑部负责浙江司刑狱的林文忠（林则徐）第五子的一起努力下，慈禧、慈安两宫皇太后亲自下了谕旨，重新审理这个案件。

然而因为办案人员一直拖延，使得案子始终悬而未决，慈禧太后于是指派正在浙江考选遗才的浙江学政胡瑞澜以钦差大臣的身份前往杭州复审此案。

出身科班、对刑狱一窍不通的胡瑞澜滥施酷刑，导致杨乃武双腿被夹断，却依然不肯招供，毕秀姑手指全部折断、上衣被剥、开水浇身，烧红的铜丝穿人双乳，毕秀姑不得不再次喊冤屈招。

直到1875年（光绪元年）给事中边宝泉上奏表示异议，夏同善等浙籍京官联名上书，奏明这个案子审理得不清不白，但怕浙江从此以后会没有人肯读书上进了，众口一词地要求把案子提入京城复查。

清廷于是下旨刑部，于1876年（光绪二年）底，把葛品连的棺木移往京师，当众开棺验明死者确实是因为生病而死亡的，到了这时候，这一件历时三年多的大案才最终真相大白。

杨昌浚以下的审办官员统统受到了处分，杨乃武和毕秀姑出狱，杨乃武回到杭州后特意前去叩谢了患难相助的胡雪岩，回乡之后以种桑、养蚕为业。

由于妻子詹彩凤双目失明、姐姐杨翠贞积劳成疾病故，杨乃武独自一个人承担了的家庭所有重负，最终于1914年病故。

而毕秀姑则在后来前往县城南门外“准提庵”削发为尼，到1930年才去世。

乍一看，行侠仗义的行为好像和商业行为压根儿就没有什么关联，作为一个商场中人，似乎最应该关注的是商业行为、商业竞争等等诸如此类的事情。

然而胡雪岩却在关注商业竞争的同时，也把自己的注意力投在了行侠仗义之上，那么胡雪岩这么做的目的是什么呢？

这对他的商业行为会有好处吗？

好处自然会有的，答案如下：首先，将自己的名气散播出去。

“杨乃武小白菜”案在当初轰动一时，具有很高的知名度，替杨乃武打抱不平的人非常多，然而却由于找不到门路，可是又都不甘心眼睁睁看着杨乃武小白菜蒙受不白之冤。

就在此万般无奈之时，胡雪岩走进了人们眼中，他的出现给了人们一个很大的希望：以胡雪岩的权势、财富，洗刷二人的冤屈应该不是难事。

事实的确如此，胡雪岩不负众望的确帮二人翻了案，一时之间，胡雪岩的名字不但在整个杭州城众所周知，而且还散播到了所有听闻过“杨乃武小白菜”案的地方，不用说，阜康钱庄、胡庆余堂的名气也借此开始散播出去。

利用公众关注的事件对自己的品牌进行宣传是现代商业社会经常使用的一种宣传商术。

对于现代企业而言，这一点同样可以利用。

树立企业品牌、进行产品推销并非要通过商业的渠道和方式去进行，完全可以如同胡雪岩那样，通过某些公众性事件、慈善事件进行操作。

一个跨国公司的总裁曾经这样说过：“广告部我们可以不要，但慈善事业却不能不要。

广告给人的感觉是在赚他们的钱，而慈善事业却使他们放弃了防备心理并在不知不觉中接受我们。

”的确是这样，人们往往更需要在情感上，在对他人的关心上，对社会的责任感上获得新的支柱，绝非在利益上。

身为商场中人，应当从这些道理中去发掘投资方向，以便求得公众的支持，获取自己的利益，这才是大有前途的行为。

其次，对自己的地位进行巩固。

.....

<<胡雪岩的经商之道>>

编辑推荐

你是否百般努力，事业却仍不见起色？

你是否精打细算，存款却仍屈指可数？

商贾传奇胡雪岩的经商之道将帮你觅得事业的锦囊。

胡雪岩的经商之道，融中国数千年来的经商谋略于一体，做人的机智，经商的手段，致胜的要诀，成就一个又一个商战传奇。

胡雪岩的经商之道，能够把做人性格融注于做生意的具体行动中，能让其一步一步做大，把自己的生意之道走的平坦宽阔，成就自己的辉煌人生！

《一生必读的经典励志丛书：胡雪岩的经商之道》是一部全面讲解胡雪岩商业智慧和人生信条的历史通俗读物。

书中不仅呈现了胡雪岩一套套成功的行商处世之道和许多充满哲理的精辟论述，而且集结了胡雪岩一生的坎坷经历及奋斗历程，展现了其个人内在的人格魅力，尽现了胡雪岩磨炼心志、身处逆境、砥身自强的良法。

<<胡雪岩的经商之道>>

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>