

<<胡雪岩商战笔记>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩商战笔记>>

13位ISBN编号：9787562257776

10位ISBN编号：7562257779

出版时间：2012-12

出版时间：华中师范大学出版社

作者：常桦

页数：232

字数：200000

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>

<<胡雪岩商战笔记>>

前言

中国人要想掌握经商的智慧，就一定要学胡雪岩。

他一生极为传奇，他开启了中国新式商人的先河。

白手起家，由商而官，由官而商，叱咤商界，游刃官场，从而富甲天下，红顶商人的美名流芳百世。时至今日，胡雪岩的经商理财之术，依旧是人们经商的圭臬。

英雄莫问出身。

胡雪岩本为钱庄的一个普通伙计，但他善于因人成事，触类旁通。

其生意由无到有，由小到大，由江南到江北，由国内到国外，不仅在大清帝国的官商两界声名显赫，而且就连外国商人听到胡雪岩的大名也都为之动容。

作为一名生活在封建时代的商人，能取得富甲天下、闻名中外的商业成就，胡雪岩的许多经商之道，很值得我们学习。

对于商人，要想做到在商界呼风唤雨、扬名立万。

在胸怀远大目标的同时，更重要的是学习掌握，并能结合实践，熟练地运用一些经营管理方法、商战智慧。

胡雪岩的许多商业智慧，在市场经济迅速发展的今天依然有着广泛的借鉴意义。

胡雪岩身无分文闯天下，创下了集钱庄、军火、生丝、药店、典当、外贸等诸多生意于一身的，无人与之比肩的商业帝国。

他借鸡生蛋、以钱生钱的融资策略，使他的生意越做越大；他把握政局，顺势取势，认购官票，为镇压太平军捐钱捐粮，使自己树立了良好的社会形象，生意也因此而获得了政府的关照；他始终遵守商业竞争的游戏规则，真不二价，以诚信取胜；他勇于风险投资，使自己的商业发展占尽了先机；他慷慨好施，为人仗义，使自己在社会各界颇有人缘和口碑；他任人唯贤，待人以善，不拘一格用人才，使各行各业中的能人贤士，皆视自己为朋友知己，对他的生意心甘情愿鼎力相助；他善于授权，厚待下属，栽培良才，使他网罗了许多忠诚且才能卓越的人士，使其生意如虎添翼，如日中天…… 尽管胡雪岩离我们这个时代已经相距一百多年，但他依然是今天的热门人物。

他俨然成为当今经商者的偶像，可见他身上博大精深的经营智慧使多少人迷醉，又令多少英雄折服。

凡事有利必有弊，任何事物都需要我们用辩证的观点去看。

因此，对于胡雪岩的商界成就以及他的商业智慧，我们也要用批评的眼光对待，否则就会犯下刻舟求剑、东施效颦的低级错误。

胡雪岩走的是一条官商结合的路子，他最初以五百金接济王有龄踏上仕官之路，理所当然地得到了回报。

王有龄编织出的“官网”越来越大，范围越来越广，胡雪岩的生意也因此越来越好。

其实，胡雪岩所使用的手段并不高明，他只是处世圆滑。

面对当官的，高帽不离手、马屁不离口，善于发现官员的弱点，钻空子，并能准确出击，投其所好，用金银开道，然后利用制度上的漏洞大发横财。

商场如战场，自古纷繁复杂，斗争激烈，所有人都想精通经商、赚钱之道。

《胡雪岩商战笔记》一书，可以让读者深刻体会到胡雪岩从容地流转于商场、官场之间，创造出的令人瞩目的商业奇迹，这对于今天那些想要建功立业的人们来说，是值得参考和借鉴的。

<<胡雪岩商战笔记>>

内容概要

商场如战场，自古纷繁复杂，斗争激烈，所有人都想精通经商、赚钱之道。《胡雪岩商战笔记》可以让读者深刻体会到胡雪岩从容地流转于商场、官场之间，创造出的令人瞩目的商业奇迹，这对于今天那些想要建功立业的人们来说，是值得参考和借鉴的。

<<胡雪岩商战笔记>>

作者简介

常桦，河南省新郑市人。
长期致力于文化创意产业的策划、开发与整合，为人们的精神家园提供智慧的源泉。
出版有《左手老子右手孔子》《历史的盛宴》《历史的江湖》《商道》等多部作品。

<<胡雪岩商战笔记>>

书籍目录

第一章 白手起家，善于谋划

胡雪岩胸怀大志，所以他才能够于兵荒马乱、经济萧条、朝廷软弱无能的社会背景下，把生意从无做到有，从小做到大，其经营范围涉及钱庄、生丝、军火、地产、洋务等多个领域，成为有“红顶商人”之称的巨贾名商。

立志在我，成事在人
自信自强，舍我其谁
擅于融资，借钱生钱
大胆心细，三思而行
事缓则圆，不急一时
深谋远虑，未雨绸缪

第二章 商场处处是机会

胡雪岩认为利与势是分不开的，有势就有利，所以现在先不必求利，要取势。

胡雪岩之所以能够在兵荒马乱、经济萧条的晚清商场中获得令人瞩目的成就，就是因为他不仅深知官场中权力之于生意，犹如山之于水，而且更善于取势用势，善于巧妙地让权力为自己的生意保驾护航，从而成为晚清头号大官商。

选准时机，乘势而进
长袖善舞，势在人为
火眼金睛，巧抓机会
看准时机，为我所用
随机应变，打破成规
倒洋枪，挣洋钱
垄断丝业，过招洋人
见识超绝，涉足地产
驾驭时局，驰骋洋场
着眼全局，贱卖交情
紧跟形势，与时俱进
扭转时局，变害为利
见识卓远，乱世称雄

第三章 诚信是经商行事的典范

古往今来，以“童叟无欺”为原则的诚信经商始终是商人行事的典范。

胡雪岩就是一位十分讲信用的商人，在他的药店胡庆余堂就悬挂着“真不二价”的字幅，表现了他始终坚持以诚信取胜市场的商业原则。

不恋钱财，信用为本

.....

第四章 知人善用，用人之长

第五章 冒大险才能获大利

第六章 送人成仙，自己上天

第七章 君子爱财，取之有道

第八章 广结人缘，以心交心

第九章 仁义至上，和气生财

<<胡雪岩商战笔记>>

章节摘录

版权页：深谋远虑，未雨绸缪世界之中，事物之间总有一种千丝万缕的内在联系，而且彼此是可以互相转换的。

胡雪岩行世经商有着非常灵活的手腕，并且做事长于变通。

胡雪岩说：犯法的事，我们不做。

这是因为，朝廷王法是有板有眼的东西，他怎么说，我们怎么做，这就是守法。

如果他没有说，我们就可以照自己的意思做。

胡雪岩认为，无论做事还是经商，都应学会掌握与运用机变与权变之理，在任何时候、任何情况下都应该时时注意给自己留下退路，这是一个高明的商人在每一次出击之前都必须深思熟虑的问题。

人的认识过程是漫长而无限的，但是人的认识能力却是受外界条件和个人能力约束的，其认识能力也是有限的。

正因为人的认识能力存在一定的局限性，才使得人们对身边事物的认识有限，使得人们考虑问题难以周全；同时，由于人在社会生活中的地位和处境是不断地发展和变化的，在这些变化中，其中有些变化是可以预见，可以把握，但更高更深的变化并非如此。

因此，人在考虑问题时就应该多做几手准备，为自己留下退路。

生意场上瞬息万变，许多事情都难以预料。

因此，再有本事、实力再强的人，都无法保证自己做生意从不会失手。

生意场上的每一桩生意都需要参与者承担一定的风险，并且生意中获利多少与所冒风险的大小成正比：生意规模越大，获利越大，风险也就越大。

承担着风险，就要做好“万一出事”的思想准备。

因此，大凡聪明的生意人在一桩生意投入运作之前，就已经开始想着为自己留下一条切实可行的，能全身而退的退路。

在胡雪岩的生意由创业而至鼎盛的过程中，他所从事的每桩生意的运作，就都既敢于冒险，又特别注意为自己留下一条保证自己的安全的“后路”。

比如钱庄生意主要是通过兑进兑出以获取商业利润：兑进，自然是吸收客户的存款以做资本，而兑出则是放款，也就是现在的发放贷款。

兑出是赚借贷人的利息，自然是利息越高越好；兑进要钱庄向客户付出利息，自然是越低越好，最好是不要利息。

从表面看来，钱庄这种生意只要把握时机，随市面行情变化，根据银价的起落浮动调整好兑进兑出的利率，钱庄就可以稳稳当当坐收渔利。

这种将本求利，平平淡淡，比较稳妥的运作方式当然也可以，但终归不是做钱庄生意的“大手笔”，很难赚取更多的利润。

而要赚大钱，做大事业，就必须做“大手笔”，而要做出“大手笔”，兑进兑出都会有风险。

从兑出说，如果钱庄放出的款要高利收回，就要找大主顾。

大主顾做大生意需要大本钱，因为大主顾的大生意能有大利润，也就不在乎借款利率的高低了。

向这样的主顾放款，自然收回的利也就高。

但钱庄的老板也应该注意到这个问题，借贷者的生意获利越大，所担风险也大，款放给他们，自己也要担风险。

万一对方生意失手，血本无归，自己放出去的款就可能不仅收不回高额的利息，连本钱也无法收回，一笔放款也就等于放“倒”了。

比如在朝廷与太平军交战的兵荒马乱年月，向米商借款贩运粮食，获利就极大。

获利极大，风险也极大，朝廷与太平军交战，土匪出没，运粮途中险恶重重，米商随时都可能血本无归，放款给他们就不能不考虑其中的风险。

从兑进说，当然最好是有大客户，且大客户的存款不要利息。

这种情况不是没有，有些风险很小的，比如胡雪岩受王有龄的关照代理官库。

有些则会担很大风险，比如太平天国失败之际，胡雪岩的阜康钱庄私下接受太平军逃亡兵将隐匿私财

<<胡雪岩商战笔记>>

的存款。

太平天国被镇压之后，朝廷自然要追捕“逆贼”，按惯例要抄没他们的家产。

如果有人与阜康钱庄为敌，走漏代理太平军存款的风声，朝廷万一追查“逆产”到钱庄，钱庄就必须报缴官库，还有可能被贯以“助逆”而治罪。

但是如果被捕的太平军遇赦开释，来钱庄要取回自己的存款，按规矩钱庄必须照付，而存款又必须上缴官府，这样一来对于阜康钱庄来说也就必然要鸡飞蛋打，吃“倒账”认赔钱了。

既然钱庄银两的兑进兑出都要冒险，也就都要事先想好退路。

向在兵荒马乱年月贩运粮食的米商放款，因为利润大，胡雪岩自然也做。

但他确定了一个将风险降到最小的原则，那就是要先弄清楚，米商的米要运到什么地方去。

运到官军占领的地方，途中较为安全，生意风险小，可以放款给他。

但要是运到有太平军的地方去，途中险恶，风险极大，就不能放款给他。

这就是为自己的钱庄发展着想，留下退路。

因为钱庄放款让米商运米到官军占领的地方，万一放倒，别人可以原谅，自己也不至于名利两失，还有东山再起的机会。

而如果放款让米商将米运到有太平军出人的地方，万一放倒，别人会说你帮“长毛”，吃“倒账”活该，那也就将自己逼上了绝路，永无翻身之日了。

当然，胡雪岩也做了从太平军逃亡兵将“兑进”的生意，做这生意时，他早准备好了应对之策，为自己留下退路。

那就是一旦泄露消息，官府追查，自己也有话可以对付：他来存款时隐匿了身份，头上又没有“我是太平军”的标志，我哪里知道他是逃亡兵将？

这样一来至少可以为自己洗脱助纣为虐的罪名，不至于走上连坐治罪的绝路。

从胡雪岩做生意深谋远虑的例子中，我们可以看出，为自己留下的“退路”具有以下两方面的作用：首先，能够在万一出事之后还留有部分挽回的余地，也就是一种能保存自己的实力，能让自己有东山再起机会的余地。

凡事留有退路，就可以使自己虽败不倒，就还有从头起来的机会。

其次，它是一种针对可以预见的冒险的担保。

可以相应地降低风险和损失，也就是当可以预见的险情真的到来的时候，自己不至于没有应对的手段而举措失当。

胡雪岩做事能够深谋远虑，十分注意未雨绸缪，为自己留退路。

可惜的是，胡雪岩后期在一些重大问题和事情的处理上，一方面由于社会环境、官场斗争等客观情势的限制，另一方面由于他的用人不当与失察，也更由于他自恃实力雄厚，反而把这一条驰骋商场必需的原则忽略了，以至于最后在挤兑风潮来到之时，没有及时有效的应对策略，终因无救而导致自己辛勤一生积累的巨大家业彻底崩溃。

<<胡雪岩商战笔记>>

编辑推荐

《胡雪岩商战笔记》从“跑街”到富可敌国，看中国历史上“一代商圣”胡雪岩的赚钱之道！秉持经营人脉和关系，信誉比赚钱更重要，故能成为商人中的高官，重臣中的儒商，游走于官与商的边缘，平衡在权与钱的刀锋。

<<胡雪岩商战笔记>>

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>