

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

13位ISBN编号：9787800843075

10位ISBN编号：7800843076

出版时间：2001-5

出版时间：金城出版社

作者：杜微言

页数：671

字数：450000

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>

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

前言

当欧洲十九世纪中，商战最剧之时，而大陆之东，中国之地，忽有不学无术，恃其天真烂漫之身以出，而与环球诸巨商战者。

翳何人？

翳何人？

其惟我浙之胡雪岩乎！

君名光墉，世居浙江，雪岩其号也。

由商而宦，保膺道员，以钦赐黄褂入朝。

闻虽以一身兼商宦之间，而经营事业，仍占商家之地位为多，故其先后若曾文正、左文襄、李鸿章，或以谥传，或经海外新民之口而以名传，而惟君独立号传。

以谥与名传者，犹有凭藉朝廷位望之意，而以号传者，乃能独立宇内，四顾无援，一本其商家之信义，使妇人女子，无上下老少，皆如探喉而出，名为某某焉者也。

夫以君之冒险进取，能见其大，使更加以学问，而又得国家保护之力，以从事于商战最剧之舞台，我中国若荃、若丝、若金银镑圆，商业之进步必大有可观，岂必一蹶不振，竟至于是乎？

乃或始赖其力，终且背之，甚者更下石焉。

于国家保护之力既不可得，而君亦争闲使气，不为文明之冒险，而近野蛮之冒险，论者或归罪于土木声妓，奢侈太过，而熟知奢侈报小，顽锢祸大乎？

浙人士或有借门下食客之盛，曲摹其闲情别致以传写生平者，而于中国商业社会上最大之影响或略焉而未详，则是书亦乌足传也？

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

内容概要

中国晚清第一大豪商，富可敌国。

中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人。

第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马的殊荣，史称“红顶商人”。

本书是国内第一本最全面、最完善介绍胡雪岩成功商学的“现代版”谋略全书，于人际、处事、谋略、商业成功各方皆有可借可鉴、可圈可读之用处！

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

书籍目录

胡雪岩小传第一章 潜龙在渊风云涌 鹰立如睡 虎行似病 非常眼光 识非常人 欲擒故纵 长袖善舞 过怨两忘 来日方长 胸怀大志 气吞山河 欲先取之 必先予之 宠辱不动 得失不羁 三思后行 相机而动 权衡利弊 事缓求圆 刀头舔血 利在险峰 逆境迎刃 沉着而上 瞻前顾后 深谋远虑 商者诡道 兵不厌诈 事兮重点 力求两全第二章 大树底下好乘凉 助人利己 业上青云 雪中送炭 锦上添花 重振旗鼓 再寻靠山 投其所好 对症下药 商界作势 重建大树 联手经营 广结善缘 花花轿儿 人抬人耀 大厦将倾 其言至真 成事之果 败事之因第三章 众人划浆开大船 篱笆三桩 好汉三帮 能用人者 无敌天下 商场交友 如虎添翼 拢人有方 攻心为上 利益为先 莫树仇敌 交友之道 心贵诚信 慷慨好施 侠肝义胆 生意场上 谨防小人 互惠互利 切莫拆台 商场关系 通渠门道 白金高帽 各取所好第四章 仁义扰尽四海才 用人察人 谋略独家 物尽其才 人尽其用 栽培良才 远见卓识 侠肝义胆 以心换心 付人以情 予人以利 恩威并施 降人有术 许以重金 宽待下属 曲线收才 攻心为上第五章 诚信如山行天下第六章 仁尽义至善名传第七章 刀头舔血利为先第八章 好钢用在刀刃上第九章 顶要紧的是眼光第十章 铜钱眼里翻跟斗第十一章 巨龙乘势生双翼第十二章 回天乏力终遗憾后记

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

章节摘录

第一章 潜龙在渊风云涌1.非常眼光 识非常人明代奇书《菜根谭》上说，老鹰站在那里就像睡着了，老虎走路时像有病的样子，这就是它们准备攫食噬物前的手段。

所以有真正才能的人要聪明不露，才华不逞，才能有肩鸿任钜的力量。

胡雪岩自幼家境贫寒，生计无靠，父亲死后，少年胡雪岩被迫到杭州城一钱庄当学徒，杭州人称“学生子”，从扫地倒尿壶开始。

由于他聪明机敏，能言善道，颇受东家的信任，三年师成之后，便成为那家钱庄的一名得力助手，经常单独负责催款收账，从未出过纰漏。

虽然此时胡雪岩并未有什么惊人之举，但他无与伦比的阅人阅世的能力，无疑是在此时得到的。

在胡雪岩的店馆生涯中，如果他安于现状，满足于此，或许数年内便能积累一笔小家产，然后娶妻生子，安安稳稳度过一生。

然而，胡雪岩是一个胸怀鸿鹄之志的人，是绝不甘心同他人一样庸庸碌碌无为终生的，他心怀建功立业之雄心，只是苦于身份卑贱，本钱太少，无法实现远大的抱负，因此他平素在众人面前总是笑容可掬，但是内心深处却时常郁郁寡欢。

但此时的胡雪岩，绝非无所作为，而是睁大了眼睛，寻找机遇，寻找能帮助他实现心中梦想的人。

苍天不负有心人。

一心向往上流社会的胡雪岩，终于寻着一人，并认定此人日后定能助他飞黄腾达，此人便是王有龄。

王有龄，何许人也？他出身官宦之家，其父为浙江候补道，因老病侵袭，心情郁闷，客死异乡，其家道从此衰落。

王有龄奉母寄居杭州，举目无亲，坐吃山空，无所事事，空怀一腔重整家道的宏愿。

但胡雪岩凭其眼光，已识出王有龄绝非常人。

胡雪岩是不会放弃这个机会的。

这正是胡雪岩的过人之处。

后来胡雪岩私作主张将钱庄的一笔款子转借给了王有龄，助他进京捐官，而本人则因这笔款子丢掉了他在钱庄的工作，由于谣言，无人再敢用他，生计愈发困顿。

胡雪岩倾力资助被众人视为落魄无用的王有龄进京捐官，为此将自己在钱庄事业的前途毁于一旦，这在常人眼里简直是不可思议的事情。

但胡雪岩相信自己的眼光，虽然自己似乎山穷水尽，但他仍坚信，资助王有龄是明智之举，绝非一时冲动。

自己这一赌码绝没有押错。

而事情的发展正如他设想的一样，日后他正是凭借王有龄的发迹迈出了自己事业的第一步。

自古只有非常人有非常眼光，才能识得非常人。

韩愈说千里马常有，而伯乐不常有，伯乐正是有非常眼光之人。

胡雪岩正是伯乐，他看出王有龄绝非常人，于是便以一个平稳的前途为赌注，为赌得一个更为灿烂的前途。

这场赌局，胡雪岩赢了。

在日后的商业经营中，胡雪岩在知人用人方面亦屡有佳作。

商场如战场，一个没有独到眼光的人是根本无法有所作为的。

但商场绝非毫无规律可言，有眼光、有智慧、有勇气之人才能在这场美丽而残忍的战争中胜出。

胡雪岩对刘庆生说：“做生意，顶要紧的是眼光，生意做得越大，眼光越要放得远。

做大生意的眼光，一定要看大局。

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。

”凭着这种眼光，他很早就打算让陈世龙学洋文；他听从稽鹤龄，主张养“门客”，他说：“要弄个舒舒服服的大地方，养班吃闲饭的人，三年不做事，不要紧，做一件事就值得养他三年。

”他甚至不惜让刘不才大把输钱给有几代积蓄的丝业世家庞二爷，以便相机进言，即使这次生意做不

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

成功，“以后跟他合作的日子还有”，胡雪岩认为“做生意就是赌心思”。

以上的种种言行，无不显露出胡雪岩的眼光之炬。

2. 欲擒故纵 长袖善舞 “欲擒故纵”是古兵法里极厉害的一计。

胡雪岩读书甚少，但却深谙此计，并能不经意间用出，收得奇效。

且说胡雪岩不惜断送自己在钱庄的前途，而毅然资助落魄公子王有龄，王有龄在穷困潦倒之中有此奇遇，自是对胡雪岩感激涕零。

然胡雪岩虽在此举上用心良苦，以求一搏，但面子上却仍是平心静气，不急不躁。

胡雪岩和王有龄曾有一约，约在茶馆为王有龄饯行。

那日王有龄如约而来，然而直到天黑不见胡雪岩的踪迹。

而且胡雪岩并未将其住处告之王有龄，王有龄只有端茶苦候。

夜深客散，茶店收摊子，这下才把王有龄撵走。

他已经雇好了船，无法不走，第二日五更时分登船远行，临行之前竟不能与其恩人胡雪岩见一面话别。

这件事正展现了胡雪岩极其漂亮的处世手腕，真有如长袖之舞姬，飘然而至，又悄然而逝，令人久久怅惘。

但我们回头为胡雪岩设身而想，他私自擅作主张借款于王有龄，已自毁数年来苦心经营的钱庄前途，一家老小将生计无着，自己亦将穷困潦倒。

然而，胡雪岩仍能如此从容，真令人心生敬佩之情。

换之其他庸人，则必反复叮嘱王有龄飞黄腾达之日，定不要将他忘记，如此嘴脸，王有龄纵为宽厚之人，也定在心中暗暗生厌了。

难怪有人称胡雪岩为神人，单从此事看来，亦不愧对此说了。

日后，王有龄发迹归来，自是不忘恩人胡雪岩，时时刻刻想报慰于他，却苦于无从寻觅，当日胡雪岩并未将住所告知王有龄，王有龄几番重回旧地寻觅胡雪岩，却寻他不着。

越寻不着，报恩之情越切，竟至日夜苦恼。

然而此时的胡雪岩，正混迹于市井之地，只差一步便要讨饭为生了。

他自然是在苦等王有龄，却不主动寻上门去，只是等待，如昔日姜太公，直钩垂钓，静候所候之人。

这是何等气度啊，难怪有人说他长袖善舞，此言不过也。

3. 宠辱不动 得失不羁 胡雪岩曾说：“千万要沉住气。

今日之果，昨日之因，莫想过去，只看将来。

今日之下如何，不要去管它，你只想着我今天做了些什么，该做些什么就是了。

”人有时候容易沉不住气，危机出现的时候沉不住气，事情太顺了，也容易沉不住气。

比如王有龄，进京捐官成功，由于有何桂清的保荐，回到杭州很快就得到了海运局坐办的实缺，而在胡雪岩的全力帮助下，涉及王有龄自己和杭州官场人物前途的漕米解运的麻烦，也一举圆满解决。

这个时候又恰逢湖州知府实缺。

湖州为著名的生丝产地，丰饶富庶，是令许多人垂涎的地方，王有龄由于漕米解运的事，已经在浙江得了能员的美誉，这使他一下子又顺利得到了湖州知府的美差。

不仅如此，由于在胡雪岩的点拨之下为黄宗汉捐了一万两银子的协饷——实际上是被黄宗汉敲诈了一万两银子——他还同时得到了兼领浙江海运局坐办的许可。

一切如意，他实在太顺利了。

如此顺利，使王有龄自己都不相信自己的运气会这样好，他对胡雪岩说：“一年工夫不到有今日的局面。

福者祸所倚，我心里已有些犯嘀咕了。

”还是胡雪岩大气得名，他对王有龄说了前文的那段话。

胡雪岩的这番话，不外乎是说人要不为宠辱得失所动，不要过多想自己面对的得失，而应该把目光往远处看，更注意去做该做的事。

这番话虽然是具体针对王有龄的沉不住气说的，却也实在说出了一番对人事的大道理。

人确实要有点不为宠辱所动，不被得失所羁的大气。

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

一时的得失荣辱虽不能都轻轻松松全看作过眼云烟，但比较而言，已就的荣辱或已成的得失，无论如何总也不比当下该做必做的事重要，人总是要往前走的。

再说，一时的荣辱得失，其所得所有，必有它该得的缘由。

俗话说，没有无由的福祉。

也没有无根的灾祸，所谓，“今日之果，昨日之因。”

即如王有龄的“运气”，其实也是他与胡雪岩的一系列努力“做”出来的，从这一角度看，也就没有必要为这得或失“犯嘀咕”了。

对于生意人来说，应该明白“今日之果，昨日之因”，而不为得失所羁，有事当前沉得住大气，这显得特别重要。

胡雪岩就是一个沉得住气的人。

阜康挤兑风潮波及杭州，在杭州主事的螺蛳太太是很有主见也很能干的人，但也被这突如其来的灾难“震”得失去分寸而不知所措了。

就在这时，胡雪岩回到杭州。

他来到钱庄的时候，正遇店里开饭，他居然还有心思嘱咐钱庄“大伙”谢云青，说天气冷了，该用火锅了。

他要谢云青把冬至以后才用火锅的规矩改一改，照外国人的办法，以气温变化做标准，冬天寒暑表多少度吃火锅，夏天寒暑表多少度吃西瓜。

虽然这种关心店员生活的情形以前也有，但在面临破产倒闭的关头还能如此沉得住气，连那些伙计们都感到十分惊异。

胡雪岩之所以能够如此沉得住气，就在于他能够不在乎得失的大气，正如前文已说过的胡雪岩是大胸襟、大气魄之人，而绝非那些终日蝇营狗苟的市井小人。

他知道事业不是他一人创下的，出现阜康钱庄被挤兑的局面当然也不是他一个人的过失，今日之果得自昨日之因。

而这个时候陷入得失之中不能自拔，不仅于事无补，甚至更加坏事。

他告诉自己，不必责怨任何人，甚至自己都不必责怨，只想现在该做什么，能做什么，怎么去做，这才是至关重要的。

事实上，他由于自己沉得住气而来的冷静，使他在危机到来的时候选择施行的措施和手段，大体都还是有效的。

比如他那使伙计们惊异的“看饭桌”对于稳定军心就起到很好的作用，只是客观情势已经不允许他能够起死回生，再好的手段也只能维持一时，而无法根本解决问题了。

在商言商，生意人当然不能不计得失。

但许多时候，特别是危机出现的时候，生意人又确实比任何人都需将得失之心丢开的。

因为只有这样，才能真正沉得住气。

如果为眼前得失所动，甚至斤斤计较得失以至于不能自拔，就很可能被眼前得失所惑而陷入一种迷乱之中，对于眼前该做的事情都看不清了。

看来，无论面对什么情况，无论面临任何得失，平心静气，成事之要义也。

4. 三思后行 相机而动 孔子的一个弟子曾经问孔子：“一件事在做之前思索三次够了吗”孔子回答他：“思索二次，也就够了。”

虽然思索两次是圣人之语，但一些至关重要的商业决策，确实应三思而后行。

胡雪岩曾说：“这时候做事，不能说碰运气，想停当了再动手。”

杭州被围之后，王有龄率军坚守孤城，终至粮草告罄，断粮达一月之久，开始时是将城中所存药材、南货，如黄精、枣栗、海参等尽做充饥之物，再后来就是吃糠，吃草根，吃树皮，最后甚至到了割尸充饥之地步。

受王有龄之托，也是不忍城中军民受饥饿折磨，胡雪岩冒死出城，到上海买了一船救命粮，运至杭州外钱塘江面，无奈此时进城通道已完全断绝，城内城外相望却无法相通。

在经历了三天度日如年、寝食俱废的等待之后，胡雪岩终于同意让陪他一起到杭州送粮的萧家骥冒险进城，向城中通个消息，并商量一下，看看能不能找到将粮抢进城去的办法。

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

萧家骥出发之前，胡雪岩问他如何到对岸，如何进得杭州城去，遇到敌方又如何应付等等。对于这些问题萧家骥其实想都没想，以他的意思，这种情况下，原本只能见机行事，碰运气了。胡雪岩不同意只是见机行事碰运气，他对萧家骥说了上面的那段话，并且为他筹划了细致的方案，才放他出发。

胡雪岩说：“这时候做事，不能说碰运气，要想停当了再动手。

”他这里说的“这时候”，自然不是指进行某项商业运作的时候，不过，他所说的危急时刻“不能碰运气，要想停当了再动手”，其中包含的道理，用于商业运作却也极为恰当的。

其实，进行商业活动有很多时候会遇到与萧家骥此时冒险进城相类似的情况。

救命大米已历尽辛苦，运至城外，绝无无果而返之理。

而事情到这个地步，就是必须冒这一次险。

当时的情形是：城外对城内的情况一无所知，城外有重重围兵，抓住想要给城中守兵通报消息之人，定会予以重罚，甚至杀头，而被围的人此时也并不知道城外的情况，实际上已经成为惊弓之鸟。

萧家骥在城中没有一个认识的人，加上这时候，又不能写个能够证明身份的文书、信函之类的东西，带在身边，进得城去也可能当成奸细，甚至来不及分辨就被拉出去杀头了。

也就是说，萧家骥无论落入围兵之手，还是进得城去，应对稍有差错，都会性命不保，更不用说完成此行之任务了。

萧家骥此行，实吉凶难卜。

这真就如同一场赌局之中的押宝一样。

此时，三思而后行是绝对必要的。

由此联想到在商战中纵横搏杀的人，必须时刻注意既要大胆还要心细，必须时刻提醒自己，要三思而后行，“想停当了再动手。

”商业运作中，一事当前，起码下列问题是一定要预先想停当的。

即：第一，市场情况及其前景是否完备并且可靠；第二，自我实力及其限度的估价是否恰当并且准确；第三，具体运作过程中关键环节的谋划与调度是否周到并具有可行性；第四，对于可能出现的意外情况是否有足够的预见以及相关的应对方案；第五，最坏的结果出现时补救措施及其有效性。

这些问题考虑周全，自然也就不妨大胆动手了。

5. 权衡利弊 事缓求圆 孔子说：“欲速则不达。

”孟子说：“其进锐者，其退速。

”两位先贤的说法虽不同，意思却是一样的，那就是教导人们要当进则进，当退则退，当急则急，当缓则缓，不可为求事情的速成而不顾后果一味冒进。

证之现实，先贤的话道尽了进退缓急的深刻辩证。

胡雪岩曾说：“事缓则圆，不必急在一时。

”可见胡氏亦是深谙缓急之道的。

确实，事缓则圆。

这主要是说做事万不可急躁。

条件具备时稳扎稳打，一步一步去做；条件不具备之时，则要当缓则缓，当停则停，待条件成熟之后再去做。

能够如此，也便能够保证事情得以圆满成功。

简单地说，也就是搏战于生意场上的人，要学会等待。

等待最佳时机的到来。

胡雪岩第一桩生丝生意的运作成功，就可以说是事缓得圆，在等待中，寻找战机，得以成功的范例。

胡雪岩要把在湖州收到的新丝运到上海，却并没有像其他商家那样急于脱手，就他当时的状况而言，按常理，绝对应该尽快脱手求现的。

因为他的钱庄刚刚开张不久，并没有多少可以周转的资金，就连购这批生丝的贸金，其实都是挪借湖州解往的公款，是他一种借鸡生蛋之法。

然胡雪岩何等眼光！

他将这批生丝囤积了起来。

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

究其原因，除了洋商开价不理想之外，更重要的是他联合同行控制洋商市场的条件还没有成熟。

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

编辑推荐

做官要读曾国藩，经商必看胡雪岩。

《胡雪岩处事行商谋略分析》作者杜微言先生，针对胡雪岩的事迹和谋略作了精妙详解。所叙之事，所述之意，所论之理，皆精辟入微，发人深省。

<<胡雪岩处事行商谋略今析>>

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>