

《胡雪岩那些事儿》

图书基本信息

书名：《胡雪岩那些事儿》

13位ISBN编号：9787511700735

10位ISBN编号：751170073X

出版时间：2010-1

出版社：中央编译出版社

作者：杨秋丽

页数：369

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《胡雪岩那些事儿》

前言

君子爱财，取之有道！这个取财的“道”当然有多种了！坦荡荡的说，劳动致富、智慧发家呀；长戚戚的讲，坑蒙拐骗、偷窃抢劫呀。我们先不去褒扬什么，谴责什么，我们先问一个问题！什么样的“道”最容易发家致富？有些人估计会这样回答：俺的神呀，给我一个盖茨哥哥或者巴菲特叔叔一样的脑袋吧！打住！这些万中无一人才不在我们的普遍讨论之中，我们一起商量点靠谱的东西出来才行！那是什么呢？想来想去，也许只有四个字！官商结合！也许有些人又发问了！什么官商结合，是官商勾结吧！这个嘛，也对！尤其在中国，官商在一起，坦荡荡的时候少，长戚戚的时候多，百姓深受其害，提到官商自然想到勾结！官与商，权与钱！人心在，神雕侠侣，造福江湖；人心亡，黑风双煞，贻害人间！

《胡雪岩那些事儿》

内容概要

《胡雪岩那些事儿》内容简介：下面的主人公“胡财神”胡雪岩闪亮登场！亲爱的朋友们！我们想一下：如果一个毫无背景的银行小职员，经过打拼，最终登上胡润福布斯中国富豪榜的首位，算不算一个奇迹呢？《胡雪岩那些事儿》描写的就是这么一个奇迹的诞生，官商结合的奇迹！还有就是奇迹的黯然破灭，关于站错队的问题，以及未能功成身退的结果！

乱世出英雄！

做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩！此话果真不假！

话说胡雪岩生于绩溪，自幼丧父，十二岁外出务工。先后在粮店和火腿加工厂工作，后毅然跳槽进入金融行业，进入杭州一家银行。数年后银行老BOSS去世，无嗣。胡雪岩继承之，担CEO重任。大力发展生丝行业，成为巨富“胡财神”。

晚清时局动荡，胡雪岩瞅准时机，官商结合，支持左宗棠政局建设，而左宗棠在胡雪岩资金支持下，摧枯拉朽平定回疆叛乱，成功升为政治局常委，胡雪岩筹粮筹饷居功至伟，慈禧赏其红珊瑚顶戴与黄马褂，红顶商人名扬天下。

天有不测风云，人有旦夕祸福！龙游浅水、虎落平阳！胡雪岩未能功成身退，造成原本业内正常自然之小事也被无限放大，直至获罪抄家，黯然离世！

人情如纸张张薄，遇事如鸟各自飞！

感慨！

人活一世，为了什么？

为了金钱？为了奋斗？为自己的青春做主？还是为了自由平等？

也许《胡雪岩那些事儿》能给你一个更好的答案！

书籍目录

第一章 三岁看大，七岁看老

想做牛人的放牛娃

跟10岁的孩子说：我们全家靠你了

收了小费，不去买糖，而是贿赂老板娘

第二章 跳槽!

食品加工工业没前途，我要去金融行业发展

雪岩“跑街”了，阜康红火了

俺闯荡十年后，回家、成家!

第三章 祸福相依谁人知?

宝刀送英雄，白银助有龄

俺错了!俺承担!俺辞职!

好马要吃回头草

老板，放心走吧，我要把咱公司做成全球五百强!

第四章 王有龄的狗屎运

考不中秀才，我就去捐个官

我的运气太好了吧

被人卖了，还替人数钱

忙也是瞎忙

釜底抽薪，杀人不见血

狼检查狈

第五章 官商结合、牛刀小试

我终于找到你了!

我有运漕米的办法

王有龄当上湖州市市长了

第六章 魄力与眼光

阜康钱庄的新机遇

聘请新经理

别人不愿意认购官票，我愿意

又有了汇兑协饷的好差事

顾客就是上帝

第七章 “丝”“丝”甜蜜

做生丝生意，先拉拢人才

大家一起来对付洋鬼子

生丝卖不卖?

你是“猪八戒”，我就是“孙悟空”

第八章 军火生意。暴利!

我要贩卖军火

军火被抢了

第九章 一切都很美

官场上再加个助力
有人要害王大人
黄大人要走了，我们欢迎何大人
粮食生意是笔好买卖
你的官儿继续升，我的生意继续红火

第十章 突然杀出太平军、
乱世下的乱市
何桂清个小子真跑了？
富阳之战

第十一章 城外粮满舱，城内有龄亡
不可能完成的任务
又一个不可能完成的任务
眼睁睁地看着你，却救不了你！

第十二章 善后。再起步！
剩我一个，也别动歪主意！
你走了，我会照顾好你老婆的！
我不会放过他们的
没有什么能够阻挡我对金钱的向往

第十三章 左宗棠，大树底下好乘凉
谁能怒发飞蹠，唯我左大元帅
有了钱和粮，阎王请上炕！
劝服左宗棠，联合李鸿章

第十四章 两盏都不省油的灯
亲家公，阴的就是你
白银50万，烫手山芋有何难？
有龄，请你瞑目！
过河拆板，不留麻烦

第十五章 大人要造船，小人去筹钱
西子湖畔，自造小火轮，龟爬打圈圈
雪岩，我要自己造船！

第十六章 加红顶，赐穿黄马褂
驱寇入粤
红顶商人，一生荣耀
一心一意跟“左”走
借债打仗，雪岩首创
黄马褂加身，荣耀至顶

第十七章 银子开道，北京公关
情况有变，来京打点
琉璃厂淘宝
左老头观操，胡雪岩埋单
洋款事未完，东宫已殒天

《胡雪岩那些事儿》

欲擒宝玺，先下宝森

第十八章 长江后浪推前浪

第十九章 敲打李鸿章

第二十章 丝，死的谐音

第二十一章 崩溃！

第二十二章 最后的日子

附章一 传闻乱弹

附章二 胡雪岩的姨太太

附章三 胡庆余堂

附章四 胡宅

《胡雪岩那些事儿》

章节摘录

一次偶然的机，胡雪岩打听到杭州的阜康钱庄要招伙计，他兴奋难抑，在思考了一个晚上之后，毅然决定辞掉火腿行的工作，去杭州投考。炒掉自己的老板，炒掉安逸，挑战未来，这就是为什么胡雪岩可以是胡雪岩，而火腿仔只能是火腿仔。辞掉工作，从金华到杭州投考，这是胡雪岩人生中的第一赌，他赌赢了。阜康于老板当即决定录取他，因为胡雪岩的勇气让于老板刮目相看，而且胡雪岩考试过程中的机灵也让老板觉得他是个有前途的孩子。阜康的学徒生活，一如既往的繁琐枯燥，但是深知“吃得苦中苦，方为人上人”道理的胡雪岩没有半点的抱怨，因为他知道，那遥不可及的未来的一角，现在他已经抓住了，自己现在能做的是将拳头攥得更紧，而不是松开！他知道自己肚子里的墨水少，所以别人午睡的时候，他练大字，晚上学算盘。而他分内的事情更是兢兢业业，没有任何可挑剔的地方。能够在杭州这个大都市的钱庄里做学徒，看着熙熙攘攘皆为利往的长衫豪客，胡雪岩心头的那股豪情就油然而生！如果你有发财梦，那你就靠近有钱的人，去羡慕嫉妒他们，这样就会把你内心的那股欲火升腾得比宇宙还要高，给你无尽的动力与滋养。吃苦也是一种财富，可以换取很多很多你需要的东西。几年下来，阜康钱庄又收了好几名新学徒，按规矩，那些繁琐之事由这些菜鸟做就行了！终于，千年媳妇熬成婆，苦尽之后甘会来。但是，胡雪岩还是一直干着最苦最累的活，一声不吭，没有一句怨言，对新来的同事也没有半点脸色，无论新手老手，对胡雪岩只有四个字：赞不绝口！于老板对胡雪岩自然也是没有二话，所以每年吃“分岁酒”，鱼头朝向哪方，胡雪岩从来没有关注过，因为他知道肯定不会朝向自己。胡雪岩的这份自信是靠自己的行动扎扎实实赢得的，而在现在的公司中，如果哪个职员一点儿也不担心自己被炒掉的话，估计他跟上面的关系也是扎扎实实的。

《胡雪岩那些事儿》

媒体关注与评论

不爱红妆爱历史，80后美女作家杨秋丽为您奉上一道全新历史美餐。激情、幽默、风趣的文风，使《胡雪岩那些事儿》在她的笔下显得活灵活现了。——北京网友这是一部全新的胡雪岩传记，以前看胡雪岩的书很多，总觉得枯燥、乏味，没想到这本是个例外，它通俗易懂，又不乏幽默、搞笑，我一口气读完之后对胡雪岩有了一个全新的认识。——新浪读书中国历史上有两位商界的圣人，一位是陶朱公，一位就是胡雪岩，所以叫做“古有陶朱公，今有胡雪岩”。——广东网友胡雪岩是中国晚清时期的一个传奇人物。出身贫寒，却在短短十几年间迅速发迹。成为名满天下巨商富贾；慈禧太后赏其红珊瑚顶戴与黄马褂，红顶商人名扬天下。——北京师范大学 刘阳如果把人物历史事件，都用这样的写法来普及。那该有多好呀！既可学到知识点，又可以学到为人处事的方法，又能提高写作水平，一举多得，嘿嘿，嘿嘿。——湖北一名高中学生

《胡雪岩那些事儿》

编辑推荐

《胡雪岩那些事儿》：胡雪岩是中国晚清时期的一个传奇人物。出身贫寒，却在短短十几年间迅速发迹，成为名满天下巨商富贾；慈禧太后赏其红珊瑚顶戴与黄马褂，红顶商人名扬天下。“白话历史”的写作手法颠覆了原来死板、索然无味的历史人物不爱红妆爱历史80后美女作家杨秋丽为您奉上一道全新历史大餐全新传记《胡雪岩那些事儿》

《胡雪岩那些事儿》

精彩短评

- 1、学还是要多上滴，书还是要多读滴。胡雪岩败给盛宣怀的一个原因就是，书读的少，在一些领域的眼光上，对政治的洞察力上就有局限。语言很风趣，让人看得下去
- 2、换货，可书到手还是有破损
- 3、刚拿到书，发表过书外表有磨损现象的评论，今天上了看怎么没有了？再有看了1/3了，发现有几处明显的错字、别字现象啊！不知怎么排版的。
- 4、这本书我没看，是我姐姐要的，她喜欢读书。应该不错！！
- 5、做人当如此
- 6、眼看他起朱楼，眼看他宴宾客，眼看他楼塌了。孔尚任《桃花扇》。安徽红顶商人，官商结合，成也官商，败也官商。王有龄，左宗棠。
- 7、看这名，当时就该果断弃书
- 8、胡雪岩教你做人
- 9、作者用类似在电视上讲述一个传奇人物一生的方式，展现主人公的起伏。让人在脑海中总有一张张自己想想的片段，这样的写作手法更加令人回味无穷。

《胡雪岩那些事儿》

精彩书评

1、不爱红妆爱历史，80后美女作家杨秋丽为您奉上一道全新历史美餐。激情、幽默、风趣的文风，使《胡雪岩那些事儿》在她的笔下显得活灵活现了。——北京网友 这是一部全新的胡雪岩传记，以前看胡雪岩的书很多，总觉得枯燥、乏味，没想到这本是个例外，它通俗易懂，又不乏幽默、搞笑，我一口气读完之后对胡雪岩有了一个全新的认识。——新浪读书 中国历史上有两位商界的圣人，一位是陶朱公，一位就是胡雪岩，所以叫做“古有陶朱公，今有胡雪岩”。——广东网友 胡雪岩是中国晚清时期的一个传奇人物，出身贫寒，却在短短十几年间迅速发迹。成为名满天下巨商富贾；慈禧太后赏其红珊瑚顶戴与黄马褂，红顶商人名扬天下。——北京师范大学 刘阳 如果把人物历史事件，都用这样的写法来普及。那该有多好呀！既可学到知识点，又可以学到为人处事的方法，又能提高写作水平，一举多得，嘿嘿，嘿嘿。——湖北一名高中学生

2、一次偶然的机，胡雪岩打听到杭州的阜康钱庄要招伙计，他兴奋难抑，在思考了一个晚上之后，毅然决定辞掉火腿行的工作，去杭州投考。炒掉自己的老板，炒掉安逸，挑战未来，这就是为什么胡雪岩可以是胡雪岩，而火腿仔只能是火腿仔。辞掉工作，从金华到杭州投考，这是胡雪岩人生中的第一赌，他赌赢了。阜康于老板当即决定录取他，因为胡雪岩的勇气让于老板刮目相看，而且胡雪岩考试过程中的机灵也让老板觉得他是个有前途的孩子。阜康的学徒生活，一如既往的繁琐枯燥，但是深知“吃得苦中苦，方为人上人”道理的胡雪岩没有半点的抱怨，因为他知道，那遥不可及的未来一角，现在他已经抓住了，自己现在能做的是将拳头攥得更紧，而不是松开！他知道自己肚子里的墨水少，所以别人午睡的时候，他练大字，晚上学算盘。而他分内的事情更是兢兢业业，没有任何可挑剔的地方。能够在杭州这个大都市的钱庄里做学徒，看着熙熙攘攘皆为利往的长衫豪客，胡雪岩心头的那股豪情就油然而生！如果你有发财梦，那你就靠近有钱的人，去羡慕嫉妒他们，这样就会把你内心的那股欲火升腾得比宇宙还要高，给你无尽的动力与滋养。吃苦也是一种财富，可以换取很多很多你需要的东西。几年下来，阜康钱庄又收了好几名新学徒，按规矩，那些繁琐之事由这些菜鸟做就行了！终于，千年媳妇熬成婆，苦尽之后甘会来。但是，胡雪岩还是一直干着最苦最累的活，一声不吭，没有一句怨言，对新来的同事也没有半点脸色，无论新手老手，对胡雪岩只有四个字：赞不绝口！于老板对胡雪岩自然也是没有二话，所以每年吃“分岁酒”，鱼头朝向哪方，胡雪岩从来没有关注过，因为他知道肯定不会朝向自己。胡雪岩的这份自信是靠自己的行动扎扎实实赢得的，而在现在的公司中，如果哪个职员一点儿也不担心自己被炒掉的话，估计他跟上面的关系也是扎扎实实的。

3、在图书馆书架旁转悠，如狼似虎的眼神扫过书，突然，在心里轻叹：奥，就它了。于是，我就开始读《胡雪岩那些事儿》了。其实，一个主要的原因除了众所周知的胡总的从一个毫无背景的银行小职员，经过打拼，最终登上胡瑞福布斯中国富豪榜的首位的发家史之外，还有就是一他是我老乡，老乡，我为你骄傲，虽然你在皖南，我在皖北，但不妨碍咱俩是老乡，当然这不是我故意拉关系、套近乎，就像你在外省见到一个安徽的就显得亲切；到了国外见到“中华民族”（等台湾归了，再说“中国”吧）的了就“眼泪汪汪”的；到了外星见到一个活物就感激造物主的周到考虑一样。反正不管怎样，我发现并读完了那本书，也算对得起那先我而去的老乡了，总之，觉得书不错，人不错。先来看看胡雪岩胡总的简历吧：生于安徽绩溪，自幼丧父，12岁外出务工，也就是当农民工。先后在粮店、火腿加工厂打工，后毅然跳槽进入金融行业，进入杭州一家银行，数年后银行老boss去世，无嗣，胡总继承之，担ceo重任。几十年拼搏，终成为传说中的“胡财神”。遂人见人爱，花见花开--谁叫他恁有钱的呢？胡总之所以这样商场上春风得意，其中一个要命的原因就是：“官商结合”，可以说是“官商勾结”，也可以说是“官商勾搭”，先后得到浙江省财政厅厅长、浙江省省委书记，甚至是政治局常委的直接或间接地支持，刚然前提是你得先“支持”人家。呵呵，低调低调，知道就好，不要声张，被和谐就惨了，不然拿什么来凭吊我老乡呢？呵呵，话入正题---做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。南有胡雪岩，北有大盛魁。西有乔致庸，东有胡光墉。（胡雪岩字光墉）胡雪岩的名气可见一斑~可古语又云：福兮，祸所伏也。胡雪岩在商场驰骋多年，靠官府后台，一步步走向事业的顶峰，却也是由官场后台的瘫倒和官场的倾轧所致。胡雪岩紧紧把握住了“大树底下好乘凉”的精髓，先借助王有龄振兴钱庄，又以左宗棠为靠山创办胡庆余堂大药房，直至被御赐二品顶戴，赏黄马褂，空前绝后。但是这样一位名利双收的人却在几天之内垮掉，究其原因，就是野心太大、急于扩充，还有一

个致命的因素就是成了政治斗争中李鸿章“排左（左宗棠）先排胡，倒左先倒胡”策略的牺牲品，令人叹惋可惜。无论如何，还是佩服他，尤其是他的为人之道：天、地、人『一』 天——天为先天之智，经商之本胡雪岩虽然打小未读很多书，但善于活学活用，其情商之高，几乎无人能敌：1. 做事认真，做人灵活：当年在做学徒时，无限期的工作时间、无限期的忍受欺讽，睡地板，无工钱。即使这样还是能吃得苦中苦：每天早起替师傅师兄倒夜壶，倒洗脚水，然后就是一天无限制的活了。另外，他做事极有头脑，客户来了，就立一旁，见机行事，偶尔得到的小费也是部分寄给家里，其余则用来孝敬老板、师兄。当时他只有12岁，与常人之异可见一斑。2. 少有大志，不易满足：虽然游刃有余，但那毕竟是个小店，于是，雪岩便开始向往外面的世界。虽然外面的世界很遥远，遥远就是陌生，陌生就是冒险，冒险就意味着可能失败。可雪岩毫无畏惧，十四五岁的胡雪岩也会对月长叹，因为眼光超越了常人。3. 敢于担当，勇于负责：因为把收来的帐私自给了王有龄，本可以苟且待在原钱庄的。但是，他这样对老板说：“您对我的照顾，我一辈子都难以忘记，但是这件事我真的难辞其咎，还是让我走吧，否则，不但您难以服众，而且钱庄很多事情就不好做了。”4. 想成功，但不急于成功：当阜康钱庄老板要把钱庄先交付与他时，他却拒绝了：“我不愿意早早的担任经理，打理全盘业务，而隔断了和外界的联系。经理地位虽然高，收入也很多，但是一统筹为主，不再负责具体业务。为以后的发展，我宁愿继续现在的工作，以便积累经验和才干，精通各项业务。”这是一种常人难有的魄力。5. 沟通的技巧，把握对方心里：在别人困难时，雪岩说：“钱是小事，交了你这位朋友，这才是我胡雪岩最大的收获。”在别人困难时，雪岩说：“这件事一定要你们这边能做才做，有些勉强，我们宁愿另想办法。害朋友的事情，我们坚决不做。”当左宗棠要褒奖他时，雪岩说：“光墉自然感激，不过，卑职是生意人，只会做事，不会做官。”且举几例，其说话的学问，不服不行。『二』地——地为后天修为，靠诚信立身对生意：一个“信”字是立商之本。“戒欺”、“真不二价”是他的宣言。因为庆余堂店员拿豹骨来代替虎骨，胡雪岩果断把二把手给开了，毅然决然。。。。。。

2. 对朋友：冒着被炒鱿鱼的危险将500两银子赠与王有龄，这是一种无私的信用。一个诺言让他完成了在三天内筹齐了十万石粮的几乎不可能完成的任务，其间的艰困与坚守只有他自己知道。一个诺言也让他冒着生命危险将粮食运给王有龄，虽然最终也没能挽救他。『三』人——人是仁义，懂取舍，讲究君子爱财、取之有道“商人”的后缀是“人”，“伤人”只是它的音译而已。他没有忘本，更是一位性情中人：设立粥厂、善堂、义塾，修古刹，设义渡，向官绅大户“劝捐”。尤其是建立的庆余堂药房，更是广积善德，正所谓“积善之家，必有余庆”。当别人处于弱势或困难中时，雪岩会毫无犹豫的去资助他，甚至有时毫无索取。其实，他也是有想法的，一个人会感激你在他低谷时对他的帮助，这毋庸置疑。该舍即舍，才有大德，又颇有“为道日损，损之又损，以至于无为，无为而无不为”的黄老思想。其实，很多大道理自不必说，我觉得看完这本书最大的感触就是与别人打交道的技巧很重要，尤其是在沟通的时候。同样的话，不一样的语气、不一样的语序、不一样的语调，都会有不一样的效果，把握别人的心理，设身处地，才能让自己的意思更好的让别人接受。我的理解如下：无我就是说，所有提到的好处都是为对方着想，或主要为对方着想，难处要首先为对方考虑，而非自己。有我当强调去承担整体或对方的责任时，自己要义无反顾的勇敢承担、承诺。把握分寸也就是别让别人太感激你，实在不行就是“交个朋友比一切都重要”来显得自己的“私心”；也别让别人太记恨你，给别人留条活路，也就是为自己开路，把敌人变为朋友才是本事，让他在物质上依靠你、心理上依赖你、精神上敬仰你，此为极致。

1、《胡雪岩那些事儿》的笔记-第27页

胡雪岩不会在别人面前说起自己工作的困难和艰辛，因为自己说自己的工作难，这本身就是一种抱怨，经常抱怨的人，谁都不喜欢；如果你自己说工作困难，你又做好了，又显得你这个人很显摆，能炫耀。所以，胡雪岩基本不会对工作的难易下结论，做错成了，默默做下一件，做不成，便跟老板商量着一起做。成与不成，老板都看在眼里，而老板也知道哪件事容易，哪件事情困难，不用你去说。

《胡雪岩那些事儿》

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:www.tushu000.com