

<<胡雪岩谋略大全>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩谋略大全>>

13位ISBN编号：9787507529838

10位ISBN编号：7507529835

出版时间：2010-3

出版时间：华文出版社

作者：刘方华 编

页数：全4册

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>

## &lt;&lt;胡雪岩谋略大全&gt;&gt;

## 前言

1840年的鸦片战争迫使中国步履蹒跚地走向了近代，中华民族内忧外患，哀鸿遍野；欧风美雨滚滚东来，黑云压城。

衰微的文明古国痛苦而无奈地改弦易辙，开始了由闭关自守向近代化的艰难转变。

西方资本主义的侵略使中国日益陷入屈从于世界列强的半殖民地半封建社会的深渊之中，烽火连年，国弱民困，亡国之祸迫在眉睫。

而两次鸦片战争的创痛以及太平天国运动的打击，使清朝统治者终于从“天朝上国”的迷梦中惊醒，开始明白傲慢不足以拒坚船，清议不可能抗利炮。

因此，各阶级、阶层、集团纷纷提出各种救国方案，探求不同的救国道路。

先驱者开始了曲折而又坚毅的探索进程……非常之世，必有非常之人。

胡雪岩就是这样，在非常之世，走非常之路，做非常之事。

他以非常之举，超人眼光，从市井布衣平步青云到富可敌国的“红顶商人”！

一胡雪岩（1823～1885），名光墉，字雪岩，安徽绩溪人，生于杭州，是中国近代历史上一个传奇式的商界人物。

他最初以一个钱庄学徒的身份资助官场冗员王有龄，然后借助王有龄在官场上的势力，以开钱庄起家，层层托靠，左右逢源，周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间，办药局、开丝行、贩运粮食、军火，坐收渔利。

数年间，成为驰骋十里洋场的巨商大贾，并且是中国历史上第一个代表朝廷与外国银行开展金融业务的金融家。

他会逢乱世，结缘权贵，纳粟助赈，为清廷效犬马之劳。

洋务运动开始以后，他延洋匠，引设备，颇有劳绩；左宗棠西征，他筹粮械，借银款，大力相助，几经沉浮，终于构成了以钱庄、典当为依托的金融体系。

他进行生丝贸易，开设国号药局，形成“北有同仁堂，南有庆余堂”之势，声名远扬。

太平天国运动被镇压后，由于胡雪岩为左宗棠西征筹借军饷有功，受左宗棠保荐获得朝廷特赐二品顶戴，特享准紫禁城骑马的殊荣。

综观胡雪岩纵横捭阖的一生，有许多值得我们学习和借鉴的东西，尤其以下四点：（一）帮助左宗棠兴办洋务，自强御侮，拓展近代民族工业和民族金融业；（二）力排众难，为左宗棠西征采购新式武器，筹借银款，转运军需，为反击英俄殖民者，收复伊犁，捍卫中国主权立下汗马功劳；（三）勇于与拥有殖民特权的洋商在商场上短兵相接，虽然以失败告终，却闪发出力争主权的光亮；（四）在工商业的活动中积累了一套颇具特色而又行之有效的经营管理理念，这是留给后世的宝贵文化遗产。

胡雪岩大大超越了他所处的时代，他给我们提供的丰富知识和宝贵经验，绝不同于以上四点，只不过此四点对于决策者尤为重要，能够使我们从中获益。

二一个人的事业是时代、环境和个人禀赋的熔炼。

波平浪静，练不出精悍的水手；动荡的环境，才能产生弄潮的风流人物。

胡雪岩从市井布衣成为商界巨擘，除了他能把握时代契机，通过参与镇压太平天国运动举办洋务新政，襄助西征，融商业活动于国家大事之中，还与他有一整套卓有成效的经营之道密不可分，包括其在造势、经营、治众各个环节都有超群的经营艺术。

综观胡雪岩的经商生涯，其突出特点就在于他的造势理论。

胡雪岩特异独出，对时势有一种特殊的敏感。

他知道势和利是不分家的，有势就有利，势之所至，人们就会马首是瞻，就没有不获利的道理。

社会上的各种资源分散着，就像江水白白流走一样，假若没有蓄积，就无法形成一种力量、一种走向。

胡雪岩曾说：“与其乘时，不若造势。

”官场势力、商场势力、洋场势力和江湖势力，他都要拥有。

造势就是凭借智慧和力量，去积极主动地创造出一种有利于自己的态势、格局和趋向，人为凸展形象，增进优势。

## &lt;&lt;胡雪岩谋略大全&gt;&gt;

从攀附高官显要以富求贵，博取功名，到构筑全方位多元化的金融商业体系，投资“济世善举”，胡雪岩都是在精心营造有利于自己的商业氛围和形势。

他联系官场、商场、洋场和江湖各方面势力，组成触角极广、效率极高的巨大关系网，在动荡不安的社会环境里呼风唤雨左右逢源，形成了利便滚滚而来的局面。

胡雪岩有着精明的商业眼光，他曾说：“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。

你的眼光看得一省，就只能做一省的生意，看得天下，就能做天下的生意，看到外国，就能做外国的生意。

”胡雪岩超常的眼光，在他起步之初，就为他今后的发展昭示了光辉绚烂的前景。

他于1860年开设阜康钱庄，奠定了他金融大厦的基石；1874年成立的胡庆余堂药号，拓展了他的经营领域；而随后开始的生丝贸易，为他积累了大量的资本……胡雪岩不断加深与官僚阶层、江湖势力、洋人买办及其下层管理者、普通百姓的关系，在商业经营范围上，不断扩展其金融体系所覆盖的各种行业。

鼎盛时他的生意范围几乎涉及到他所能涉足的所有行当，而所有这些生意在当时条件下都是能赚钱、赚大钱的生意。

胡雪岩成功的秘诀之一就是集中大家之力量为我所有，从而创造出经营神话。

胡雪岩的用人，一是外部利用，二是内部聘用。

外部利用往上便是投靠，王有龄、何桂清、左宗棠等就是他投靠的对象。

投靠人得摸透对方的心理投其所好，或者冷灶热烧，或者雪中送炭，或者锦上添花……但投靠人光有这些不行，还必须有自己的真本事，自己没有本事便流于拍马献谄。

胡雪岩自己绝对不甘下流，所以他层层引导，不断为他人出谋献策，指点迷津，终以自己的本事换来自己的地位。

胡雪岩对待生意上的朋友，常常以利益为纽带，谋求对方支持与合作；他能站在对方角度上充分揣摩对方的需要，照顾对方的利益，并对对方施以恩惠。

在胡雪岩看来，“朋友”之间的合作，不能损害双方的利益，否则就会使朋友关系解体，而朋友关系的维系，最好的办法是能给双方带来好处和利益。

胡雪岩人情练达，以不损害双方利益为前提来维系朋友关系的思路，对商业经营者来说应该是颇有启迪的。

同时，胡雪岩在治店用人、优化内部环境方面，也有不少卓有成效的方法。

他以天才般的眼光，认识到人才在商业经营中的重要性，因而不惜代价地挖掘笼络人才，在择人用人上颇有裁缝量体裁衣般的细心。

他运用丰富的经验和知识，敏锐地观察、捕捉机遇，大胆迅速地作出恰当的判断，在充满风险、复杂多变的生意场上占据主动地位。

胡雪岩从小为生计奔波，久居商场，在商场的搏击中积累了丰富的实践经验，磨炼出良好的心理素质和不凡的身手，处变不惊，反应敏捷，举重若轻，运筹帷幄。

他经营钱庄知人善任，不拘一格，只要有所长，便大胆使用。

如刘义庆本是一个钱庄站柜台的伙计，但为人精明灵活，是可造之才，胡雪岩便让他做钱庄的“挡手”；陈世龙是个街头混混青年，胡雪岩见其机灵，是个可塑之才，就收他为伙计；办胡庆余堂药号，更是重金聘用行家里手。

善任厚待、宽严相济的用人方针，使胡雪岩为自己网罗了一支尽心尽力的管理队伍。

胡雪岩不仅善于识别、选拔人才，而且能够根据他们的专长，各有所用，充分信任，使他们能留住心，为自己鞠躬尽瘁。

胡雪岩十分注重形象，他讲究做招牌、做场面，树立自我形象，决不放过任何一次能够扬名的机会。

驰骋商场，名气总是至关重要的，它其实就是一种无形的价值，一笔无形的本钱。

一个商号有了名气，客户会不远千里，慕名而来，生意自然好做了。

胡雪岩为了解决钱塘人民渡江困难，出资兴办钱江义渡，使百姓受惠，声名洋溢，博得“胡善人”的美名。

## &lt;&lt;胡雪岩谋略大全&gt;&gt;

胡雪岩以“仁术为本”开设胡庆余堂药店，开业之初，便雇人身穿印有“胡庆余堂药号”字样的号衣，在水陆码头向百姓免费赠送居家必备的“太平药”，宣传药效，使外地人一到杭州，便知胡庆余堂药号。

胡雪岩免费所做的善举通过受其惠、见其事的人一传十、十传百而名闻遐迩，终使胡庆余堂尚未正式营业就已名扬四海，体现出胡雪岩“长线远鹞”的经营策略。

胡雪岩创办药号并不完全是为了经济效益，更多的是把它作为一件慈善事业来办，由于善名远播，无形之中转化为难以计数的实利。

在胡雪岩经营的事业中，胡庆余堂药号虽然仅是很小一部分，但办得最有特色，其“戒欺”、“顾客乃养命之源”等撑立门户的规则，以及苦心营造的店堂环境都构成浓郁的经营文化氛围，不但体现出胡雪岩义利两全的良贾风范，而且在消费者心目中成功地树立起“胡庆余堂”这块不倒的招牌。

胡雪岩作为一个有眼光、有头脑的经营者，正是认识到信誉是企业生存发展的关键，才建立“戒欺”匾。

胡庆余堂店址的选择也充分利用了吴山的繁华地利，其装修富有民族特色，而其招牌、额匾、楹联的内容与该药号的营业特色相符，突出了自己的个性，有着很高的文化品位，从而形成了良好的文化氛围，为顾客营造了一个留连忘返的购物环境。

“富而有德、乐善好施”是历代商贾应有的道德风貌，胡雪岩在饶有资财后也热心慈善事业，他积极捐输赈灾，使人民免受水旱之灾，这成为胡雪岩的一大劳绩，也是左宗棠为他争取黄马褂的一个重要砝码。

胡雪岩还关心杨乃武小白菜一案，争取官员对杨乃武的同情，唤起他们扶正祛邪的良知，并慷慨解囊，支持杨乃武亲人到京告御状。

胡雪岩以自己特殊的声望，运动京官，赞助钱财，为争取重审此案并最终昭雪起了不可低估的作用。无疑，随着此案的广泛流传，胡雪岩的义气、善名更加深入人心了。

除了设钱塘义渡，开胡庆余堂药号，捐输赈灾，支持昭雪杨乃武小白菜案等善举外，胡雪岩还两次东渡日本，重价购回流失在外的中国文物，并在一口放在湖州铁佛寺内的钟上刻有“胡光墉自日本购归”的字样。

寺庙本是人口流动频繁之地，这口古钟作为成功的广告创意，使驻足观赏的人们对胡雪岩其人其店都刮目相看。

三犹如近代中国商界一颗流星的胡雪岩，其兴衰浮沉、跌宕起伏的人生也发人深思。

胡雪岩精于世故，善于经营，周旋于高官富吏、洋商买办、帮会势力之间，既有钱庄、当铺互为挹注的金融体系，又执药业、丝业之牛耳，从杭州发家，进而辐射全国各大商埠。

可是即使像他这样地位显赫、财富雄厚的“红顶商人”，也挡不住时势的制约，导致最后全军覆没陷入绝境，固然有战火不断、关卡林立以及封建官僚落井下石等原因，但主要还是因为近代中国积贫积弱，被动挨打，丧失主权，单凭个人能耐已远远难以成为洋商的对手。

胡雪岩作为一个封建商人，曾经显赫一时，但在整个国家日益半殖民地半封建化的形势下，面对外国资本主义咄咄逼人的侵略，终于败下阵来。

胡雪岩的悲剧，说明没有强大的国家作后盾，商人纵有再大能耐也难免横遭厄运。

胡雪岩在多年的商业实践中摸索并推行的一整套有机结合的经营管理理念，对于我们今天的经济建设仍具借鉴意义。

胡雪岩把经商与国难联在一起，曾为西征大军捐药赠衣，向贫困百姓施衣舍粥，还开办“钱江义渡”、免费发放药物等等，这对于今天处在改革开放新时代的经营者的应是一种鞭策。

作为封建商人的胡雪岩尚能急公好义，新时期的经营者更应该主动为国分忧，资助公益事业，热心慈善活动，何况这种奉献也是企业公共关系的重要内容之一。

同时，胡雪岩知人善任的用人之道也启发我们要合理使用人才，开发人力资源，主动关心员工的物质利益和精神生活，优化人际关系，充分调动人的积极性。

胡雪岩的悲剧固然是半殖民地半封建社会的历史条件造成的，具有历史的必然性，但这并不排斥其个人因素在其中的重大影响。

古人云：“工欲善其事，必先利其器。”

## &lt;&lt;胡雪岩谋略大全&gt;&gt;

”要想在激烈的商业竞争中稳操胜券，必须用先进的商业知识武装自己，而胡雪岩在西学东渐、传统向近代急速嬗变的关键时刻，空有一腔热血和誓与洋商一决雌雄的勇气，却没有意识到知识的重要性，只是凭着天资和传统的经营方法与外洋诸商竞争，其失败的命运是难以避免的。

同时，其骄奢淫逸的私生活也消磨了他的进取心，消耗了大量本该用于扩大再生产的资金，这些为当代经营者提供了教训。

胡雪岩为取得封建势力的庇护，曾经煞费苦心，结交权贵，上至达官显贵，下至胥吏凡夫，他长袖善舞，游刃有余，但“红顶商人”最后却一败涂地……胡雪岩的兴衰沉浮不只是胡雪岩个人的人生悲剧，更是一部半殖民地半封建社会中国商人惨淡经营史的写照。

四在商潮汹涌澎湃的今天，胡雪岩提供给我们的绝不只是茶余饭后的消遣和谈资，更是一种实用的谋略和工具。

从历史角度看，胡雪岩终究不失为近代颇具代表性商人的典型。

他商海弄潮，颇有建树；官场风光，大红大紫，同时也做了许多利国利民的好事。

在借洋款、买洋枪活动中，他扮演了买办的角色；在与外商的丝茧大战中，分明又是散发出民族之光的一个悲剧英雄！

目前，我们研究胡雪岩，实际上是要学习他在经营活动中体现出的人情、人性，探求其对人的了解和把握，进而把握商业经营运作中的精髓。

本书以胡雪岩商务活动的具体过程为经，以其在商务活动过程中所运用的手段、技巧和遵循的原则为纬，对胡雪岩在经营之道中可借鉴的部分进行深入的发掘，详细而深刻地探讨其中的“商经”。

全书共分三篇。

第一篇：生平传略。

胡雪岩传奇般的身世，万花筒般的生平，以及聚沙成塔、点石成金的能力与才华，还有其处变不惊、战胜难关的魄力和手腕，将在本篇一览无遗。

第二篇：商政谋略。

胡雪岩是一个充满理性的人物，他的眼光和计谋、韬略和手段都是一流的，他善于从普通事物中阐发出深刻的内蕴。

他既不择手段地捞取财富，又能够仗义疏财，不做只进不出的守财奴。

胡雪岩的势力和个人价值的实现是建立在金钱的基础之上的。

他向社会所提供的是信用，信用是建立在大家对他的信心之上，而这种信心则又是胡雪岩“造势”所营造出来的场面。

胡雪岩在经营方面有着独到的见解，他主张用眼光和手腕、精神和气度去经营；在治众方面，胡雪岩更是出神入化，网罗贤才，广结善缘，为其事业的发展铺平了道路。

胡雪岩的商政谋略，除了作为生意人的范本，也是一部经世致用的“商箴”，值得人们细细品味。

第三篇：珍闻轶事。

本篇收录有关胡雪岩的逸闻秘事、故老传言。

对胡雪岩的性格特征，本着阐幽发微的精神，既对他的胆识及机敏、善良、正直等品质进行细致的描绘，对其投机取巧、穷奢极欲、妻妾成群和最后的破产也毫不掩饰，力图将其毕生成败和家道兴衰和盘托出，以使后人客观、全面而真实地认识胡雪岩。

五沧海桑田，时过境迁。

一代商贾奇男胡雪岩经历了平步青云、红顶商人、灯火楼台、萧瑟洋场之后，终于烟消云散。

诚然，胡雪岩有着种种经营之术，也有着旧式商人常有的巴结权贵、骄矜浮躁、奢靡享乐等弱点，但鉴其兴衰沉浮，察其短长优劣，正可使当代经营者引以为戒。

遗憾的是，迄今为止，对胡雪岩的认识仅流于形式，而且尽力渲染其挥霍享乐、妻妾成群的私生活，而对其政治主张、经营之术和热心公益活动关注不足，把精于世故、见风使舵与投机取巧的一套奉为成功的“锦囊妙计”而津津乐道，却忽略其“戒欺”、视顾客为救命之源的商业精神。

借鉴这些经验，我们就知道在人生的道路上，在不同的时势下，什么时候该冲，什么时候该停，怎样把握机会，怎样化危机为转机，如何跨越障碍，如何免蹈覆辙……从而有利于我们绕过暗礁，避开漩涡，迎风破浪，化险为夷。

<<胡雪岩谋略大全>>

在奋斗过程中积累的经验，才是真正的无价之宝，我们无缘与胡雪岩生活在同一时代，但有幸取得其以一生的智慧、毅力、胆识、谋略所锤炼出来的经验。今天我们所面临的困惑，也许他早就为我们提供了答案！

## <<胡雪岩谋略大全>>

### 内容概要

胡雪岩是清朝末期一位很了不起的商人，他头脑灵活，能言善辩，眼光独到，出手豪阔，肯济人之急。

他深知“世界上的事是人办成的”，善于利用利益机制笼络人心，周旋于官场、商场、洋场和江湖各方面势力间，在动荡不安的社会环境里呼风唤雨，名利双收。

他开钱庄，办典当，设药局，开丝行，贩运粮食、军火，凭借其卓有成效的经营艺术和精明的商业眼光，逐步成为富可敌国的一代商业巨擘。

他捐输赈灾，参与洋务，筹集粮械，襄助左宗棠西征，热心公益事业，融商业活动于国家大事之中，获朝廷特赐二品顶戴，显赫一时。

研究胡雪岩成功的“秘诀”，探讨其“商经”和“处世经”，在今天仍不乏现实意义。

本书以胡雪岩商务活动的具体过程为经，以其在经营过程中所运用的手段、技巧和遵循的原则为纬，以现代商务知识为背景，对胡雪岩商政谋略中可借鉴的部分进行深入发掘。

全书共分三篇。

“生平传略”篇概述胡雪岩传奇般的身世、万花筒般的生平，展示其点石成金的能力及处变不惊、战胜困难的魄力和手腕。

“商政谋略”篇详述胡雪岩创业的过程、关系网的组建、经商绝学、用人心法、为人之道、处世谋略等，具体展现其眼光和气魄、计谋和手段，这一部分除了可作为生意人的范本，也是一部经世致用的“处世宝典”，值得人们细细品味。

“珍闻轶事”篇收录有关胡雪岩的外传、秘史、故老传闻等，重点展现其多方面的性格特征。

<<胡雪岩谋略大全>>

书籍目录

《胡雪岩谋略大全 1》	第一篇 生平传略	擅假公款，因祸得福	筹划资本，寻找帮手	开
创阜康，树立信誉	认销官票，代理府库	设立分号，投资丝行	三人同心，其利断金	收
得秘方，合开药店	联合起来，对付洋人	收朱福年，兴办典当	助左宗棠，戴红顶子	为
助西征，始借外债	祸起萧墙，烟消云散	第二篇 商政谋略	一、创业维艰	钱庄学徒，脱
颖而出	因缘巧合，自创钱庄	北票南庄，渐入佳境	用尽心机，置办洋枪	协理
洋务，劳心劳力	筹办军饷，名利兼收	二、托庇官场	襄助王有龄，己欲立先立人	
仗义疏巨资，钱庄后生饭碗丢	何桂清得娇妻，胡雪岩忍痛割爱	捐官找门道，气质相类		
思路近	宗棠功高盖主，雪岩平步青云	胡雪岩与德馨，日久见人心	三、经商绝学	
善于借势，左右逢源	瞅准机会，随机应变	借鸡生蛋，玩转资本	谨慎前进，未雨	
绸缪	量力而行，首尾兼顾	走正路，守规矩	注重信用，善始善终	招牌要响，
场面要大	稳定局势，维持市面	功自心诚，利从义来	四、用人心法	火眼金睛，
慧眼识珠	笼络有术，攻心为上	唯才是举，任人唯贤	五、为人之道	乐于助人，
深得人心	满怀信心，目光远大	选定目标，奋勇向前	先作耕耘，才问收获	不
断创业，挑战自己	智勇仁强，商人四德	放宽肚量，敢于吃亏	六、处世谋略	江
湖朋友，不可或缺	联络同行，善结人缘	善后赈抚，豪侠气概	七、正视商败	智
者千虑，必有一失	身处绝境，勇敢面对	第三篇 珍闻轶事	一、雪岩外传	第一回 精测
绘湖山入画托寓言月夜逢仙	第二回 借衣冠热中魏实甫望门墙冷窥胡雪岩			第三回 入芝园
初仰丰仪做工程严除弊窦	第四回 乘兴踏月访佳人把酒对花谈故事			第五回 八万金落成大
假山十六院标题新匾额	第六回 造镜槛艳夺乌铜屏缠莲铭春在红芸院			第七回 睡鸭炉求洁
得善价走马楼分派住诸姨	第八回 德律风传儿女话侵晨雪请高堂安			第九回 掷果误投怀王
爷涎脸看花齐拍手公子开心	第十回 摆体面连朝奉差委剃眉毛拼命来哄堂			第十一回 做生
日云栖设坛发死昏佛龛看戏	第十二回 发寒热香官逝世惊炎凉左爵贲书			二、闺帷秘史
十二金钗入住娇楼	甜蜜初恋修成正果	雪岩求婚，阳琪遂意	忍痛割爱笼人心	
求内助，翠环登堂入室	留恋歌楼，到处留情	为求发展，雪岩不惜嫁女	胡雪岩情迷	
船家女	舍弃一朵花，抱得万锭银	乌先生得赏春梅，俏佳人香销玉殒	处事办事堪一	
流，罗四姐掌管胡家	胡雪岩智娶罗四姐	老马也有失蹄时	中圈套胡雪岩险遭美人计	
三、机关用尽	设连环套，胡雪岩制伏对手	乘势而起，胡雪岩一箭三雕	挤垮元昌	
盛，阜康趁机崛起	施义利，江湖朋友慷慨相助	四、网罗人情	救美成就大事业	
济困终得大回报	真情挖来神算子	甘为朋友两肋插刀	五、经营与法术	斗洋人用
尽回天力	讨呆账手法独特	借帮派生意大发展	巧转舵胡雪岩乱中取财	借洋款
胡雪岩巧施美人计	六、“红顶商人”兴衰史	胡雪岩究竟是哪里人	胡雪岩是怎样发迹的	
	胡雪岩是怎样得到左宗棠信任的	胡雪岩助左宗棠西征	胡雪岩是怎样穿上黄马褂的	
	“活财神”的财富是从哪里来的	胡庆余堂的特色	胡雪岩是怎么一夜之间破产的	
	清政府是怎样投井下石的	“活财神”之死与元宝街之厄	七、胡雪岩与南浔丝商十二家	
族	“四象”——刘、张、庞、顾家族	“八牛”——邢、周、邱、陈、金、张、梅、邵家		
族	八、胡雪岩和“杨乃武与小白菜案”	冤案酿成	杨菊贞二告失败	胡雪岩帮助
昭雪	附录 一、胡雪岩生平大事年表	二、胡雪岩商政语录	三、众人评点胡雪岩《胡雪岩谋略	
大全 2》	《胡雪岩谋略大全 3》	《胡雪岩谋略大全 4》		

<<胡雪岩谋略大全>>

章节摘录

## <<胡雪岩谋略大全>>

### 媒体关注与评论

没有人比胡雪岩更。

懂得人性的弱点，没有人比胡雪岩更深得厚黑学的精髓。

胡雪岩对人情世故了解得通透，而且长袖善舞，手腕活络。

他本江湖俗人，但行事不俗，以每每能被读书人赏识，称他有春秋战国策士味道。

——陈德中观其(胡雪岩)所为，虽古之猗顿、陶朱未能与媲。

——陈云笙：《慎节斋文存》胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。

道员胡光墉素敢任事，不避嫌怨。

从前在浙历办军粮军火，实为缓急可恃。

——左宗棠奏折光墉者，东南大侠，杭士大夫尊之如父，有翰林而称门生者。

——李慈铭胡雪岩事业上见识不凡，这并非全是后人褒饰，时人其实也早已有所异。

"同治间足以操纵江浙商业为外人信服者，光墉一人而已。

" ——费行简：《近代名人小传》

<<胡雪岩谋略大全>>

编辑推荐

《胡雪岩谋略大全(套装全4册)》由华文出版社出版。

<<胡雪岩谋略大全>>

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>