

# 红顶商人胡雪岩3



[红顶商人胡雪岩3\\_下载链接1](#)

著者:高阳

出版者:江苏文艺出版社

出版时间:2012-9

装帧:平装

isbn:9787539954998

《红顶商人胡雪岩3》内容简介：大清首富胡雪岩，幼时家贫，替人放牛为生；稍长，入钱庄干杂活，扫地、倒尿壶，得老板赏识，提为跑街；遇贵人王有龄（浙江巡抚），资助其开钱庄，并与官场中人往来，很快成为杭州巨富；王有龄兵败自杀，胡雪岩改投新任闽浙总督左宗棠门下，长袖善舞，眼光独到，囤积居奇，操纵市场，垄断金融，操办洋务，阻击外商，筹措军饷，30年间扶摇直上，直至富甲天下，得慈禧赏黄马褂穿，赐紫禁城骑马，授二品官衔，大富大贵，无人能比；更乐善好施，赢得“胡大善人”的美名。

一夜之间风云突变，慈禧下令革职抄家，积攒多年的隐患全面爆发，三天之内一贫如洗，成为政治斗争的牺牲品，两年后郁郁终老，埋骨乱石丛中。

胡雪岩一生谨守“戒欺”与“真不二价”的经商原则，所向披靡，显赫一时，其辉煌成就被后人尊为一代“商圣”；但皇权无边，必然无情，商人的命运并不在自己手中。

翻开《红顶商人胡雪岩3》，了解官僚体制下，一代商圣的天才与宿命。

海报：

作者介绍：

高阳（1926～1992），著名作家，以历史小说著称，为当代作品发行量最大的作家之一，历来有“有井水处有金庸，有村镇处有高阳”的美誉。高阳的历史小说，注重历史的真实，又擅长讲故事，读起来轻松畅快，于生动诙谐之中，带领读者一窥历史的本来面目。

目录：第一章 温柔乡里的反思，胡雪岩看破商业大趋势  
第二章 结交贵人，胡雪岩奉上生平最重一份大礼  
第三章 找靠山不如立靠山，胡雪岩密谋调任大事  
第四章 苏州之行，赔了“夫人”赢了前程  
第五章 结束与洋商的对峙观望，胡雪岩准备卖丝  
第六章 生意被劫匪盯上，胡雪岩谋划招安之计  
第七章 步步凶险，胡雪岩涉足江湖化解危机  
第八章 众望所归，胡雪岩担起为漕帮谋生路的大任  
第九章 中外生丝生意大战，胡雪岩大获全胜  
· · · · · (收起)

[红顶商人胡雪岩3 下载链接1](#)

标签

胡雪岩

历史

小说

高阳

人物传记

历史小说

传记

中国

评论

第三部开始就有点水了

-----  
胭脂更重。。。

-----  
一步一步编织着那张错综复杂的人际关系网。摊子摆得大，有面子，可是人情、开支也大了，最终落的东西可能也不多。为谁辛苦为谁忙啊？

-----  
这书居然好几个地方让我非常感动~~

-----  
读到第三部，感情线已经变成主线了，胡雪岩如何做生意反而变成副线，如果如何做生意讲得再详细点，展开来讲应该会更精彩。看了三部，发觉出现最高频率的词是“事缓则圆”。

-----  
(2015-44)

人事关系不断复杂化，随着盘子越大，人与人之间就难搞了

出门也没干什么正经事，都是帮朋友了

胡雪岩虽然有历史的局限性，但是人情练达即文章，在人情方面确实有值得学习的地方。

高阳的书的代入感并不强，理性或者说含蓄的表达比较多

这本开始有点假了

4星。这一部又讲了很多关于胡雪岩女人的故事。第一是阿巧姐，因为何桂清的一句要找阿巧姐这样的女人做妾，胡雪岩就把阿巧姐送上了。在胡雪岩那里，女人常常被作为稳固盟友关系的一种资源。之后，胡雪岩又着手解决槽帮俞武成要起事的事情，方法是先通过女眷跟俞三婆婆搭上关系，然后通过俞武成的妈来打开局面。但这类事情最怕留下以大欺小的印象，所以尤其注意通过各种方式给俞武成留面子。最后还写到了帮尤二管上海的产业等等。有几点收获：第一，要懂得放弃一些多余的资源（胡雪岩的例子中是太多的妾），去满足商业伙伴。第二，只有在把别人的面子做足的情况下，别人才会与你推心置腹。第三，我觉得胡雪岩扩张得还是太快，风险大，资金链确实紧张，全靠一个关系网来调度资源维持。

2018年第11本，花了过多笔墨在三妻四妾的描述上

2016.5.24 “做小生意迁就局势，做大生意先帮公家把局势扭过来。”

看这一本开始有些疲倦了

艳福不浅，一直不知道胡靠放什么贷获利的，怎么感觉跟麦道夫骗局一样，用下家的钱还上家。。。卖丝转了18万两，NB，虽然不知道怎么的古应春就谈下来了。。。果然赚了18万两，分到胡总头上还亏空了万把两。。。

阅读的好处在于将曾经的经历串联起来，发散开来，让自己认识到这些经历背后的深层意义，世事洞明皆学问，人情练达即文章。做事的第一步是识人用人，识人才能分析一个人的决策倾向，然后投其所好，这需要锻炼；其次，与人打交道的能力也很重要，懂话中话，说各种该说的话；懂潜规则也非常重要，一定要懂，才能办好事情。

这一部有点絮叨了，但是还好，

比上一部好看。胡雪岩做事极漂亮，纵横捭阖，空手套白狼，朋友处的有味道，敌人能收为己用，两位新相好也比之前的有魅力。

做生意就是做人。这一册中，胡的高明手段更多的就体现在做人两个字上。难怪当代人高呼“经商当学胡雪岩”，学什么？是现代的商业管理那一套？不是。现代商业管理自然有各个高校的商科可以学；学胡雪岩，估计就是学他做人的方式。如同书中俞三婆婆评价一般，“又狠又厚道”，做人做成这样真是了不得！就处事思虑、说话沟通等等的细节描写来看，高书恐怕要高过二月河的了。

[红顶商人胡雪岩3 下载链接1](#)

## 书评

胡雪岩所处的时代是个乱世。危险很多，机遇却是同样的多。只是胡没有足够的精力，优越的资源同时抓住那么多机会。

阿巧姐，芙蓉，阿珠，妙珠又消耗了胡的雄心壮志。他是个商人，不是唐璜。好在胡建立的团队已经初见效力。朱福年，周一鸣，尤五，古应春，刘不才，陈世龙各施所...

此本开始铺开胡雪岩的手笔了。仿佛与他而言，处处都是机遇，处处都是可利用的人才。前半部，胡雪岩借花献佛，结交了何桂清，顺势招安了土匪，最精彩的是收服了庞二的档手朱福年，在中外生丝生意上大获全胜。最后留了个伏笔，生意是胜了，但是分了花红后，自己还有1万元银子的...

看到第三本，起初只是听说木心也爱看高阳的书，于是翻出来聊作消遣。毕竟本书只是小说，不知里面人事物是真是假，亦或真几分，假几分，不过越往后看，确实越精彩，暂且不论到底是胡雪岩为人办事高超，还是作者心思缜密，不愧为一代传奇，确实叹服。前三本的书摘合在一起吧，...

[红顶商人胡雪岩3 下载链接1](#)