

# 2023年读胡雪岩有感 胡雪岩的启示读后感 (通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 读胡雪岩有感篇一

最近有幸拜读了曾仕强先生所著的《胡雪岩的启示》，感触颇深。胡雪岩一生主要分成五个阶段：开始学徒、获赠财产、胡左联手、红顶商人、郁郁而终。就他的不同人生阶段而言，最值得我们学习的是他开始学徒一直到得到人生的第一桶金。胡雪岩是一名商人，和我职业相去甚远，作为一名教师，不是要去学习他怎样成为富可敌国的红顶商人，而是去学习他成功背后的付出、品质、信念。

胡雪岩取得这么大的成就，可能很多人会认为他一定有什么成功的秘诀，或是常人不具备的过人之处。其实没有。童年的生活，塑造了胡雪岩一些很朴素的性格，而这些也是我们每个人都做得到的。

1、勤劳。中华民族是全世界最勤劳的民族，这是每个中国人身上都具有的一种品质。胡雪岩贫寒的家境，造就了他勤劳的品格。

2、节俭。小时候所遭受的困苦使胡雪岩清楚，有钱不能乱花。但节俭不是吝啬，钱要用在刀口上，该花的钱一毛钱不省，不该花的钱一毛不花。中国有句古训，叫“当省不用，当用不省”，正是这个道理。

3、忍耐。胡雪岩如果不忍耐，他是没有办法面对一生所遭遇

的种种挫折的。我们要了解，一个人如果没有做大事就算了，既然做大事，就要面对困难和挫折。挫折越严重，你就越知道自己是要做大事的人，这样激励自己，才能成功。

4、讲信用。信用是人的第二生命，胡雪岩对此坚信不移。不管公私事务，他都诚信守诺，所以听到他讲的话，大家从不质疑。当时外国银行不信清廷而独信胡雪岩，肯把巨额款项借给他，被世人认为是奇迹。这可能吗？但事实就是这样。所以说一个人品德基础良好，一生都会很稳固。

5、不跟别人比。一般人要争气，就是跟别人比。胡雪岩非常争气，但是他从来不跟别人比。这点是很多人没有觉悟到的。胡雪岩跟谁比？他跟自己比。很多人跟他讲别人如何如何，他总是说那是别人的事，我走我自己的路。我们都认为同业一定会竞争，胡雪岩却不是这样想。他觉得，对手怎么经营是对手的事，自己怎么经营是自己的事。自己把事情做好，不是为了把别人比下去，而是为了证明自己比以前有了进步。这一点，值得我们好好思考。

6、不求回报。胡雪岩帮助别人，从来不求回报。我们帮助别人的时候，常常怕对方记不住我们的人情，就怕别人以后忘记报答，其实这是不必要的。当你给乞丐一块钱的时候，你会想到将来要他归还吗？如果真是乞丐回报的话，恐怕自己也变成乞丐了。既然我们给乞丐的钱，从来没想到再去要回来，那为什么帮助别人就一定要回报呢？我们做人应该只问耕耘，不问收获，因为收获不是自己能掌控的。我们力所能及地帮助别人，不图回报，这才是应有的态度。

7、好学的态度。一个人如果从小培养起喜欢读书、求知好学的兴趣，比什么都重要。胡雪岩到哪里都知道自己要学什么，要听什么，要做什么。他的母亲无法教导这些，他的妻子也没有什么学识，但他能够自己闯出一番事业，就是靠这样一种好学的态度。人生要随着自己的发展，不断地进行阶段性的调整。

8、英雄不怕出身低。我们每一个人，都应认识现实，顺应现实，但不要为现实所阻碍。胡雪岩的出身是很低的，但是他后来的成就是很多出身好的人都赶不上的。所以，不必介意出身如何，只要肯努力，谁都有可能成功。

通过胡雪岩成功背后的付出、品质、信念。不难整理出一些值得让我借鉴的地方。读书要明理。因为死背书没有用的，书读了以后，要去想其中的道理。韩愈说过：师者，所以传道授业解惑也。我想在今后的教学工作中，把育人还是要放在一个很高的层次，在使学生不断明理的过程中，形成良好的品德。胡雪岩母亲没有抱怨父亲去世早，并和左邻右舍关系融洽。她与人为善，只要能够帮到别人的地方，她一定尽量地去做，而且从来不要求什么回报。金夫人的这些行为，深刻影响了胡雪岩的人生态度，使他一生受用无穷。胡雪岩在自己成为小老板的时候，并不摆架子，还是虚心的向老同事学习。为此在工作中，应该和同事之间建立良好的关系，向身边的同事学习，助人为乐，在教学的时候，严格要求学生的同时还应该多包容他们，让他们成为一个明理的人。在自己今后工作中也要像胡雪岩一样，不要因为多一点付出而抱怨没有得到相应的回报，要时刻告诫自己：我不会因为多一点付出而损失什么，在生活、工作中，往往只是多一些举手之劳，其实在你不断付出的同时收获的也是更多，比如收获赞美、收获肯定、收获乐趣。在遇到问题的时候，要多问自己，少指责别人，通常通过寻找自身的存在的问题，把事情很快解决了。

胡雪岩的一生，从出生平凡到成为红顶商人，尽管最后因为种下一个祸根一败涂地，郁郁而终，但是留给后人更多的是精神财富。以史为鉴，提炼哪些是要我们去学习的，哪些又是值得我们反思，并在今后生活工作中注意的。每个人都想每天不断的进步，但是在进步的背后需要不断的学习，作为老师，我们必须在从事的教学工作中拥有深厚的理论基础以及操作技能，但有些时候我们可能也要低下头向我们的学生学习，因为有些地方学生比你懂得多，所以在平时自身

要通过不断的充电，每天收获一点，要做到今天的你要超越昨天的你，要让自己在不断的自我否定中不断进步。“实现越己者，恒越”。我们还要拥有良好的品德，那样我们的一生都会很稳固。作为老师我们要想让学生信服，首先我们自己要明理，如果读书不明理那等于白读了，更不用说育人了。我们要包容别人对自己的态度，不能事事计较，不能总是要求别人。在遇到问题时，要多问自己，少指责别人。如果我们要想拥有美好的人生，就要随着自己的发展，不断地进行阶段性的调整。“十年树木百年树人”，作为园丁，我们应该只问耕耘，不问收获，因为收获不是自己能掌控的。只要有了这样的心态，我们为学校、社会所带来的收获就会更多了！

## 读胡雪岩有感篇二

品味完一本名著后，相信大家的收获肯定不少，是时候静下心来好好写写读后感了。怎样写读后感才能避免写成“流水账”呢？以下是小编整理的胡雪岩全传读后感，欢迎大家分享。

变成了一个又一个符号和标准，我想应该会让后人铭记！而我，当然也只是一个感性而多愁善感的凡俗之人，我无法控制我的心，我只记得在《胡雪岩全传》陪伴的这段时间，自己的心随着故事情节而不断地起伏，伴着这些人物笑，哭，愤怒，悲伤。胡雪岩，王有龄，古应春，七姑奶奶，还有他生命中那些女人……一个个鲜活的人物形象仿似就在眼前，这些人就像一面面镜子，无不折射和激荡着我的心灵。我突然有一种冲动，好想写一个读后感，尽管我觉得评价一个人物，并且是一个历史人物，离不开其所处的历史环境，而我对历史也是一知半解，但是，就是忍不住想写一个读后感，这个意愿竟是那么强而且我一定要很认真地去写。于是，马上动笔！

《胡雪岩全传》共计7本，分别是《平步青云上》《平步青云中》《平步青云下》《红顶商人》《灯火楼台》《萧瑟洋场》《烟消云散》，平步青云上中下三册是我最喜欢看的，那是胡雪岩最单纯轻松快乐的时候，可以说他拥有天生的商业头脑，再加上那个时候政府外部环境相对稳定，他从窘迫到平步青云，可以说是一帆风顺，这期间结交了王有龄，尤五，古应春，七姑奶奶等一生都肝胆相照的朋友，也拥有了几段爱情，真可谓是情场商场皆得意啊！《红顶商人》描述了胡雪岩从平步青云到事业到达巅峰时的状态，我认为是最为扣人心弦的一个阶段，也正是这个阶段，胡雪岩真正的经历了人生的酸甜苦辣，也许天降大任于斯人也，必将先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，才使得胡雪岩成为了历史上唯一一个戴红顶子的商人。这阶段，他失去了一生的挚友也是他平步青云的. 依靠王有龄，为了挚友的一个重托，为了杭州百姓，胡雪岩冒死从杭州逃到上海，王有龄殉城之后为了为其报仇，冒险在左宗棠面前为其争名并且也由此依靠左宗棠的势力使自己的事业进入巅峰，如果说平步青云的阶段，胡雪岩靠自己绝顶聪明的头脑经营事业过程中，一切都是胡雪岩可以控制和驾驭的话，那么后来胡雪岩商借官势的阶段，就已经有些身不由己了，很多事情犹如开弓之箭般亦无法回头，不过这阶段他错过了一段爱情，也可以说是另外一个叫阿巧姐的女人错过了胡雪岩也是让我惋惜的。《灯火楼台》和《萧瑟洋场》，介绍了胡雪岩事业中出现的危机和未来破产种下的祸根，但是尽管在这样的内忧外患和危机四伏中，胡雪岩还赢得了一份姻缘，和从小相识的罗四姐再续前缘，并且罗四姐以其精明泼辣的做事风格成了胡雪岩家庭内部的顶梁柱。《烟消云散》则描述了胡雪岩败落的过程。

置身于胡雪岩传奇一生的世界中，没有声音，没有画面，没有记忆，当中的人物形象却很清晰和那么地靠近我，仿佛近在咫尺，我甚至都可以看得到的这些人物的表情一般，让我跟着他们一同笑与哭，一同悲与怒，一同畅快与纠结，一同释怀与遗憾。这里面有生如鸿毛的，有死如泰山的，有情义，有背叛，有爱情，有交易，有情人终成眷属的甜蜜或有情人

各分东西的哀伤，有朋友肝胆义气赴汤蹈火的豪壮和墙倒众人推的无情，那时，那情，那景，甚至故事中一条船，一条胡同，一个吃饭的馆子的画面都那么地清晰可见，让我有一种强烈的愿望：真想去杭州感受一下黄梅天气，乘坐一下杭州的船，泡上一碗上品龙井新茶品尝一番，听着杭州女子啾啾莺声和听听雨声掉在船篷上滴滴答答的美妙声音；也想感受一下胡雪岩坐在爽气扑人的船窗边，品尝蘸着桂花酱和玫瑰卤香味浓郁和鲜艳夺目的用冰糖煮的新鲜莲子时眼望着平畴绿野，开阔轻松的心境。这神奇的感受让我对《胡雪岩全传》的作者高阳产生了浓厚的兴趣，我很想知道是一个什么样的人能够用一支笔让读者跟着他品尝喜怒哀乐的情绪，

《胡雪岩全传》他是在什么年龄，什么样的心境下完成的。带着一系列的好奇和神秘感我对作者也了解了一下，据说高阳作者来自台湾，学富才高，著书百种，嗜酒如命。曾自嘲：酒子书妻，即以酒为子，以书为妻。独钟清史。写人情，高阳写出了怨而不怒、冷静客观的气质；写斗争，高阳切中了权利欲望对人性的腐蚀；写风格，高阳更为读者勾勒出一幅绚丽壮阔、气质非凡的景象，堪称一部民俗变迁史。这样一个以书为妻的人难怪会塑造出这样栩栩如生的人物形象和描绘出如此跌宕起伏的故事情节。

### 读胡雪岩有感篇三

放眼世界，任何国家和地方，总是穷人比较多些，富人相对的少些。所以我们应该清楚地树立一个观念：贫穷不是罪恶，富贵也并不可耻。哪个穷家子弟不想改善自己的家境？但是贫富的事情我们很难做主，往往无能为力。连孔子都承认，富贵不是人所能控制的。因此，胡雪岩能够走出贫困，获得大好前程，绝非偶然，其中有很多道理，值得我们好好仿效和学习。

一种反应是赶快抱起包袱，拿回家去交给妈妈，然后告诉妈妈说，从今以后就不必像从前那么辛苦了，这些金银财宝够

全家人过几十年了。他会这样做吗？如果这样做，那这个机会就害了胡雪岩。你捡到十两银子甚至一百两银子，偷偷拿回去，可能不为人知。但捡到这么大的一笔财物，一旦被人发现，必然是会被抓去坐牢的。

就算胡雪岩能够想到这点，先找个偏僻的地方，把财宝埋起来。等到风声过去，大家都不注意了以后，他每次挖一点出来，然后慢慢拿去变卖，这样或许会很安全，也应该没有人会发现。但是做这种事情，总是一辈子良心不安的。如果胡雪岩有这种反应的话，我们确信他也不会有大出息的。

母亲的教育让胡雪岩明白，这些东西既然不是自己的，就一定不能拿，而且失主此时也一定是着急得要命，肯定在四处找寻遗失的包袱，所以他决定原地等待失主。

胡雪岩如果就是呆坐在那里傻等，其实也是很危险的。假如有人发现失主在四处慌忙地找东西，又得知曾经从凉亭这里经过，于是抢先赶来，问胡雪岩有没有捡到东西，然后胡雪岩就稀里糊涂地把包袱交给他，那不就上当了吗？由此可见，任何事情，哪怕是好事，假如思虑不周，处理不好的话，都可能办坏，即便好事也会变成坏事。

以上的假设，胡雪岩都没有做。他先把包袱藏到草丛里面，然后好像没事儿一样，坐回那里等待失主。可是，一直到太阳快下山了，也不见有人过来，胡雪岩的肚子叽里咕噜叫了起来，但他还是强忍住饥肠辘辘，继续坐在那里等候失主。

终于，有一个人神色慌张地跑了过来，开口就问：“小哥小哥，你有没有看到我丢的东西？”

胡雪岩并未直接回答，而是很沉稳地反问：“你丢了什么？”来人说：“丢了一个蓝色的包袱。”胡雪岩听他这么说，才继续问他：“里面都有些什么东西？”

来人一听就知道东西找到了，否则这个少年怎么会这样问呢？于是赶忙把里面的东西一一说来。胡雪岩见他说得丝毫不差，这才将包袱取出还给了失主。

包袱失而复得，失主当然非常高兴，于是从中拿出两样东西，对胡雪岩说：“这个给你，算是对你的酬谢。”胡雪岩连忙拒绝说：“不要不要，这本来就是你的东西，我又没有做什么，本来就是该还给你的。”

失主听后大为感动，于是告诉胡雪岩说：“我姓蒋，在大阜开有一家杂粮店。你这么好的小孩子在这里放牛可惜了，如果你愿意跟我出去，我收你当徒弟……”

胡雪岩会不会答应？

胡雪岩如果当时就说：“好，我跟你去”，相信蒋老板以后也不会好好教他。说走就走，这样的孩子心目当中根本没有父母，以后又怎么可能会有老板呢？这样的徒弟当然不会被老板和师父看重。

胡雪岩是说：“我现在不能答应你，要回去问母亲。如果母亲同意的话，我当然乐意跟你去。”蒋老板一听，更是觉得这个徒弟他收定了，所以说：“好好好，我把地址留给你，如果你跟母亲谈妥了，就过来找我，我那边给你安排好一切事情，你都不用担心，我一定会好好教你。”

胡雪岩回家以后，把整个经过告诉了母亲。母亲听后十分高兴，儿子有这么好的机会当然要去，这是求之不得的好事情。于是胡雪岩十三岁的时候，独自一人离开了绩溪胡里村，按照地址找到大阜的蒋老板，开始了在杂粮行的学徒生涯。

人生的第一次机会，胡雪岩牢牢地抓住了，他表现得近乎完美，没有任何缺失。但是，胡雪岩如果一直在杂粮行混下去的话，他能有什么出息？所以我们一定要清楚，机会是接二



连三的，是持续发展的，但是这也要求我们每一次都不能有丝毫差池，否则之前所做的一切都可能前功尽弃，付诸东流。

胡雪岩在大阜杂粮行里面的勤快自不必说，老板交代的事情，当然一丝不苟；老板没有交代的事情，能做也尽量去做。现在很多年轻人不是这样，总是先看老板给自己多少钱，然后才去做多少工作，这样的人不会有什么发展。胡雪岩完全没有这种想法，因为他明白，老板的态度怎样，那是老板的事情，但机会对于自己是何等的难得，既然出来了，就要好好学，学到手的东西才是自己的。胡雪岩越是这样想这样做，蒋老板就对他越发地喜欢，越发地看重。

时间就这样飞快地过去了两年，转眼间胡雪岩十五岁了。

这一年，一位金华的客商来杂粮行谈生意，可是刚到大阜就病倒了。说到金华，我们就会想到金华火腿，不错，这位客商正是一家金华火腿行的掌柜。他在大阜举目无亲，无人照顾，拖着病体又回不了金华，心里十分着急。身体本来就不好，再加上急火攻心，病情更加严重了。胡雪岩心地善良又是个热心肠，得知此事后，就赶到他的病榻前，一连多日给他端药送饭，忙前跑后，照顾得十分周到。在胡雪岩的精心照料下，没过多久，客商的身体就痊愈了。这位客商十分感动，就问杂粮行的蒋老板怎么会有这么好的徒弟。蒋老板于是把自己包袱失而复得的经过，以及胡雪岩在自己店里的表现跟他细说了一遍。

金华火腿行的掌柜听后大为感叹，就主动问胡雪岩：“我们那里比大阜好玩得多，你随我一起到金华如何？”胡雪岩还是同样的态度：“这个不行，要问我们的老板。老板同意，我才可以答应你。如果老板需要我在这里，虽然我想去，但是也不能跟你走。”胡雪岩说得真好！

胡雪岩把金华掌柜的意思告诉了蒋老板，蒋老板欣然答应，因为金华火腿行要比自己的杂粮行规模大上许多，对胡雪岩

而言也是一个更大的机会。一个好老板，看到自己的伙计有更好的前途，没有不高兴的，再怎么讲也是他培养出来的人才。于是，胡雪岩从大阜来到了金华。

很多事情，哪怕差之毫厘，都可能给人很坏的印象，可能错失机会，可能使好事变成坏事。胡雪岩每样事情都做得十分圆满，这对一个十几岁的孩子来说，是很不简单的。到这里我们应该可以看出，人生是什么？人生就是不断做出阶段性的合理调整。在家放牛，就要像个放牛的，要把牛照顾好；在外做学徒，就要像个学徒，要让老板满意。就算别人问话，该怎么回答，也一点都不能出差错。如果胡雪岩在杂粮行里好吃懒做，就算他照顾了金华火腿行的掌柜，掌柜的也不会主动去要他，顶多给点钱表达一下谢意就是了。所以，一个人好好做事，不单是对别人好，更多的是对自己好。胡雪岩勤奋好学，粗活细活统统干，就算活在现在，也是每个老板都想要的人。

人生就是不断做出合理的阶段性的调整。

我们还有一句话，叫“不求人，格自高”。一个人求人的时候，总会觉得自己好像矮了一大截。胡雪岩做人不求人，人家就会反过来求他，问他你愿意跟我走吗？这是完全不一样。靠谁？靠他自己！所以，每一个人走到什么地步，都是自己替自己负完全的责任，不能总是埋怨别人。孔子说，不怨天不尤人，就是这个道理。怨天尤人有什么用？自己反省一下，改变一下自己，调整一下自己，这才是正道！

每一个人走到什么地步，都是自己替自己负完全的责任。

胡雪岩为什么对银票有那么大的兴趣？我们相信，家境越穷的人，对钱的价值就会看得越重。胡雪岩心里想，从前以为钱都是由官府造的，民间不能铸造，现在知道有钱的人可以自开钱庄，要多少钱就可以写多少钱，这不是比官府更好吗？将来自己也开个钱庄，做一个钱庄老板，就可以无限制地用

钱了，这该多好！胡雪岩会这样想，其实也是人之常情。从此，胡雪岩的一生都跟钱庄结下了不解之缘。胡雪岩一生大部分时间都是做钱庄生意，用现在的话讲就是开银行。我们都会有一种认识，开银行的人是很有钱的。因为用钱来赚钱，钱滚钱，当然比用人力赚钱来得容易。所以胡雪岩暗下决心，我一定要到钱庄里去当学徒。

一般人有了这样的想法，可能就会直截了当地问：你们那里需要学徒吗？我能不能去呀？但胡雪岩虽然心里有此打算，却没有开口，这是他很了不起的地方。因为一开口你就是求人，如果对方不同意，岂不是很尴尬，而且也会得罪原来的老板。我们经常看到一面，就伤害另一面，就是因为缺少这种平衡的思想。

胡雪岩碰见钱庄前来收账的人，总是问长问短：你们钱庄有没有学徒啊？他们都学些什么啊？都做些什么事啊？他专问这些，对自己想去的事情却绝口不提。

胡雪岩还有更了不起的——当他打听得知钱庄的学徒要算钱算得很快，要算盘打得很熟，要写字写得很漂亮时，他二话不说，马上开始每天暗自练习书法，练习珠心算。因为用心，当然进步很快。

胡雪岩很有心计，在与钱庄的人核对账目的时候，他都不用算盘，全靠心算报账，而且算得又快又准。钱庄的人自然很快注意到他，称赞这个小孩子真是不得了，怎么算这么快？这时他又拿起算盘，啪啪啪一打，更快！这样一来，钱庄的人对他更加刮目相看。

钱庄的人见胡雪岩又勤快又好学，不由跟胡雪岩的掌柜谈起他来。掌柜把以前的事一说，客商觉得胡雪岩不光勤快好学，而且还拾金不昧，诚实守信，于是马上说：我们钱庄就是需要这样的人，你愿不愿意把他让给我呢？就这样，胡雪岩又得到了很好的机会。

一个人除了把握机会，还要能自己创造机会，让对方了解你有什么本事，这个更加重要。我们看到，胡雪岩没有开口要求，他只是尽量去表现，表现到让别人看中他，机会自然就来了。他从问的当中，他从准备的当中，让别人觉得虽然他还没进钱庄，但俨然已是个钱庄的学徒了。因为就算是在钱庄，给学徒的培训也不过如此。一个人确定了方向以后，不要先考虑眼前有没有机会，而要先做好自己能做的准备，等到一切准备充足了，机会自然水到渠成。

## 读胡雪岩有感篇四

胡雪岩短短62年的人生，经历了就业、创业、败业三个完整阶段，有过贫困潦倒，也有过风光无限，但这些对我来说并不重要，我们要学习的是他的精神和他的为人处事之道，并且能从他的失败中吸取教训。

我们可以看到，人生是什么？人生就是不断做出合理的阶段性的调整。你在家放牛，你要像个放牛的人，你出外当徒弟，你就要像个徒弟，让师傅满意。只要有一点点出差错，整个机会就没有了，就从好变坏。所以每一个人实际上讲，都应该替自己负完全的责任，不要老是怪别人。人生第一个机会是每个人都有，问题是看你怎么去面对。胡雪岩生平的第一个机会在他13岁的时候，那时候他在干什么？他替地主家放牛。

是什么改变了一个放牛娃的命运？为什么只有他一个商人能得到慈禧太后赏赐的黄马褂？他为什么能够自由地出入官和商之间？这是我们看《胡雪岩的启示》这本书应该着力思考的问题。

启示之一：诚信为本。外国银行不肯贷款给清政府却愿贷给胡雪岩，这个生动的例子就足以证明该启示，而且在他整个一生中我们都可以看出他的诚信，这是非常了不起，更是值得每个人学习的。

启示之三：情商大于智商。没有读过几年书的胡雪岩往往能化险为夷，不是偶然，而与他的高情商密不可分，会说话、会做人，这是一种艺术，在现代社会同样如此。

我相信看了《胡雪岩的启示》的人一定会有这样的感受，“一个人可以没有才干，但是不能没有品德；一个人可以没有机会，但是不能没有做好迎接机会来临的准备；一个人可以自己生活平淡，但是不能没有知心的朋友；一个人可以出身贫寒，但是不能不努力奋斗；一个人可以没有学历，但是不能不学习”。

我读《胡雪岩的启示》是抱着一种探究的心理。以前在电视上也看过曾仕强先生在《百家讲坛》做的讲座，现在拿到书决定要好好拜读。小时候就看过胡雪岩的电视剧也听大人讲过他的事迹和胡庆余堂的故事。胡雪岩能从一个14岁丧父家道贫寒的放牛娃成长为清朝数一数二的“红顶商人”，我想不是偶然，是他身上好的品质一直跟随他的结果。

《胡雪岩的启示》是一本深入浅出的好书，对胡雪岩的分析比较透彻又能结合当代实际，给读者带来一些思考。大部分观点我还是比较认同的。

1、德行定终生。胡雪岩他没有很高的文化，出身也很平凡，但是他为什么能够成功，我想这和他的品德、诚信为本都很有关系。

2、为富要仁。从他开办胡庆余堂到施药、施粥等等，都可以看出他的仁爱之心。

3、患难见真情，重在朋友。从他和王有龄的结交到左宗棠，我们都可以看出胡雪岩是一个重视朋友，善于把握机会，借力使力而不是见利忘义的人。

在胡雪岩的身上，我们看到了一些美好的品质如勤奋、勇敢、

机智、果断、诚实、守信。这不仅是一个商人需要的也是我们教育工作者需要的。虽然他的一时疏漏报高了利息给自己埋下了祸根。但是瑕不掩瑜，他的一生还是很值得我们研究的，从另一个方面看他的善后的处理可以说是完美，完全做到处变不惊，还给我们留下了胡庆余堂这份宝贵的财产福荫后代。

胡雪岩的六个字的处事艺术“布局、造势、摆平”，个人觉得很有道理。布局是指经过慎密的安排，对于一件事深入的研究，探讨，准备，谋定而后动，选势所指对于该事的一系列宣传及对于细节的把握而后成事。摆平是对于以上所做而产生的结果，当前面做到位以后，结果是理所当然的成功。而我们很大部分做事时总是先讨论结果，而忽略了前面的部分如何去做得好的结果，对于过程的忽略和不重视细节，往往由于准备的不够充分而没有得到预期的效果，而急于求成了。我们很大一部分人，总是在事还没有做之前，而去臆断结果，或者还没有尽全力去做，使得结果不好。所以事情的成败追重要的是内因，外因是其次。

当然我们也要从胡雪岩的最终败落中吸取教训。胡雪岩的一生不是完美的一生，却是真实的一生。胡雪岩的一生太顺利，使得他自己产生了失衡，最后成为派系的斗争的牺牲品。当然他确实也留下了把柄，他赚朝廷的钱，在商言商，也无不可，但是他把官场看的和商场一样就是一个致命的错误。他因为眼前的蝇头小利而失去了发展的机会，最终断送了自己，让人遗憾和惋惜。

我们在今后的工作中可以向胡雪岩学习的地方很多，比如：

### 1、把握机遇。

胡雪岩自己总结他一生借了两次势，一次是王有龄，另一次是左宗棠。人的一生，机遇很重要，机遇包括两部分，第一是贵人，遇到这样的人，如果可提携你，那应该是战无不胜；

第二是做事的机会，如果一件事情出现了，而你的能力也能够解决此事，别人要么没这能力要么没这机会，只有你做成了，那则一战成名。所以我们在工作中千万不要眼高手低，这件事情或许很简单，或许很多人都能完成，但是领导交给你做了一定是有他的道理的。命运总是青睐有准备的头脑，既然有机遇在你面前就要尽自己最大的努力把它做好，不留遗憾。

## 2、胸怀宽广。

搞不好人际关系是搞不好工作的。胡雪岩的成功和他做人方面很有关系，他是棉里藏针的人，虽然没读多少书，但对中国“中庸”的精神了解的十分透彻，遵守中国几千年来的利益的规则，追求“你好，我好，大家好”的利益理念，给予了许多人利益，自己也得到了大量的好处。现实生活中，不排除你会有可能遇到这样一种人：他误解你、妒忌你、排挤你，无中生有造谣中伤你，甚至是想方设法陷害你。对你来讲，这本来是件坏事，但当你遇到这样的人、这样的事时，只要你换一个角度去看这个问题，你不要把它当成是坏事，而看成是对你的一个考验，一次难得的锻炼机会。只要你这么去想，你就会惊奇地发现，一向心直口快、容易冲动的你，一向说一不二、眼睛容不得半点沙子的你，此时却变得冷静、宽容、大度、理智了。

由于能够从不同的角度去思考问题，你学会了容忍，学会了礼让，学会了以别人的长处去弥补自己的短处。在是非非面前，你经受了考验，得到了磨练，逐渐地成熟了，越来越富有内涵了。

俗话说的好：“宰相肚里能撑船。”一个人的度量有多大，他就能往前走多远。作为一个新时代的人，一定要有：“立志在我，成事在人。”的信心，不论做什么，有时需要自己付出一些努力和代价。

### 3、阶段性的调整

“未雨绸缪”，当你取得阶段性的成功时，你一定不能骄傲自满。胡雪岩败就败在就对自己的今后估计不足。胡雪岩最初的成功得益于他恰当地运用和把握机会，这是我们应该学习的。而他最后的失败就在于他没能正确地看待自己以及自己所掌握的权力，如果他意识到这种权力以及由它带来的名声在本质上都是过眼烟云，也就不容易自我膨胀，不容易滥用权力。这就告诉我们平时在工作中要踏踏实实，不要取得一点点小小的进步，就骄傲自满，被眼前的利益冲昏头脑而失去了长远的眼光。在取得一定的成功时候，要多想想今后，小心驶得万年船。

《胡雪岩的启示》不仅仅是一本励志书籍，他更像是一本指南，在今后的工作中，我要从各方面严格要求自己，用胡雪岩的成功精神指导自己。

## 读胡雪岩有感篇五

在胡雪岩的一生当中，他所做的生意几乎涉猎了各个方面，钱庄、医药、生丝、军火、房地产等。可以说在这众多领域中，他都能坐收渔利，让人对他敬佩有加。也有人说他的成功不过是归于他那顶红帽子，他通过贿赂开道、官商勾结才能获得生意的顺畅，可是仅仅凭藉此能够成功吗？我看未必，胡雪岩确实有其独特的管理及经营之道，而这些也是我们现代企业中所要借鉴的。

### 一，诚为本、信为先、务财勿迷

胡雪岩，他为人诚信，重视信誉，一诺千金。他常说，信誉就是钱，而实际上，信誉比钱要值钱的多。在当时的乱世中，他所做的各个生意都能遵循此原则，虽不易却使他得到了良好的口碑，所以他能财源广进。至今胡庆余堂的“戒欺匾”



仍挂在经理的办公室里。匾文如下：“凡百贸易均着不得欺字，药业关系性命，尤为万不可欺。余存心济世，誓不以劣品弋取厚利，惟愿诸君心余之心，采办务真，修制务精，不至欺余以欺世人，是则造福冥冥，谓诸君之善为余谋也可，谓诸君之善自为谋亦可。”而现在的许多企业都忽略了这至关重要的商业定律，他们在经营活动中坑蒙拐骗，尔虞我诈，甚至还积极地去违背诚信经营准则。它们只考虑自己眼前的现实利益，不考虑消费者利益、其他企业的利益及国家利益，出现了种种损害消费者利益、其他企业的利益及国家利益的行为，严重的损害了企业的形象。

还记不记得南京冠生园事件？南京冠生园用陈馅翻炒后再制成月饼出售的事件被媒体披露曝光后，一时举国哗然，各界齐声痛斥其无信之举。这家有着70年历史的知名企业最终以“经营不善，管理混乱，资不抵债”为由向南京市中级法院申请宣告破产。因失信而后破产，南京冠生园破产案成了近年来国内知名企业中的第一例，一位经济学专家痛切地指出，南京冠生园的破产与其说是经营破产，不如说是信誉破产。而我们也知道前一段时间炒得沸沸扬扬的“肯德基‘苏丹红一号’事件”和“雀巢金牌成长3+奶粉碘超标事件”。虽然说这两家企业的补救措施比较得当，但也毁坏了他们在消费者心中的形象，让我们不得不质疑，这种有着悠久历史的老店都存在着质量问题，到底什么样的食品我们才能安全放心的购买。

古人云：“诚者天之道也，诚者人之道也，诚者商之道也。”而今人云：“诚信是市场经济的黄金规则。”从中可知，从古到今，诚信乃立身处世，从政经商之通理。没有诚信的社会，终究会止步不前，没有诚信的企业可能逞一时之快，却不能长久，犹如没有土壤滋养的鲜花迟早会凋零。据社会调查资料显示，在顾客心目中，企业的诚信度已成为评价一个企业形象和企业道德好坏的衡量标准。因此，诚信是企业文化的重中之重。对此，我提出以下几点意见：首先，作为一个优秀的企业家，应加强自身的诚信度。组织

诚信与个体诚信协调统一，最重要的就是企业家群体的自律垂范。企业诚信经营准则由企业家群体制定，企业家群体应率先执行企业诚信经营准则，为员工们做好表率作用。诚信度不仅仅表现在对企业诚信经营准则的遵守上，而是在平时的点点滴滴都应该积累，诚信本来就是中华民族传统的美德，也在某些方面体现了人的素质。只有在平时生活中注意诚信问题，才不会被企业的决策中出现有关诚信问题的偏差。