

2023年胡雪岩全传读后感 红顶商人胡雪岩读后感(精选5篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是小编带来的优秀读后感范文，希望大家能够喜欢！

胡雪岩全传读后感篇一

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”。 “经商要学胡雪岩”。这是两句流传民间百年的经典谚语，但它却深刻道出了一个深谙中国传统智慧的传奇商人——胡雪岩在人们心目中的地位。一次偶然的机会去了胡雪岩故居，从此对胡雪岩这个人产生了强烈的好奇，是怎样一个人能从白手起家到达一个富可敌国的程度。后来就一直想着拜读一下《胡雪岩》，如今终于得偿所愿。

胡雪岩是晚清中国商界百年难遇的一位商业奇才，1823年胡雪岩生于安徽绩溪的一个名门望族，由于父亲早逝，与母亲相依为命过着十分清苦的生活。后经人推荐，进钱庄当学徒自谋生计，师满后，因为他勤劳、踏实、能干，很快成了钱庄正式的伙计。20岁时，一次偶然的机会，结识了王有龄，并且资助他进京捐官，从而为自己铺就了锦绣前程。1862年，结识朝廷中权势极为显赫的左宗棠，自此为自己找到了势力庞大的靠山。19世纪70年代，他的事业出现了前所未有的繁荣，达到了事业最高峰。与此同时，他还获得了二品官职，从而成为中国历史上一位具有高级官衔的商人。他为人处世慷慨大方、不拘小节、诚实守信、仁义待人。人们常说做事必先学会做人，我想这是千古不变的道理，古往今来我们可以看到成就非凡事业的多半是为人高手，当然胡雪岩也不例外。其实这道理很简单，没有一个人可以单独把一项事业干

成，只有一帮人在一起共同努力才有可能成就一番事业，而胡雪岩就是一个唯才是交，用人所长，左右逢源的人。我觉得胡雪岩在生意场上能有如此高的成就，跟他的处世智慧是分不开的。在今天这个色彩纷呈的年代，人是社会化的人，每天都在这个世界上忙碌着，在与不同的人打着交道。如何与人沟通好，与身边的人建立良好的人际关系，维系和谐的社会环境，甚至结交知己般的朋友，都是我们生活中所必备的能力。而清朝末年的这位红顶商人之所以历经百年，依然为今人津津乐道，就在于他左右逢源、游刃有余的处世智慧。

胡雪岩不仅广行善事而且还怀着一颗仁厚之心，他奉母命建起一座胡庆余堂，以图济世救人，瘟疫流行时还向百姓舍药舍粥，王有龄于危难之时雪中送炭，是为朋友之义。他还怀着一颗爱国之心，协助左宗棠兴办洋务，以图强国。与洋商斗法，救蚕农于危境。而且当王有龄被困杭州时，孤身闯出敌营买粮，明知左宗棠在京城呆不长，而甘愿冒险为他借洋债是为忠勇兼备。然而由于不谙政界之道，最终成为政治斗争的牺牲品，钱财散尽，黯然离世。

不过尽管如此，胡雪岩先生留给我们的却也不是可以计量的。他始终保持勤奋努力，为国为民的精神，得到了国人的认可，同时也让我敬佩不已。在胡雪岩身上我所能感受到的不仅是他成功的经商之道而且还有那种为人处世的方法，他留给我们的的是值得我们去认真的探究和摸索的。总之，看完他的一生故事，我只能说人生由自己谱写，奇迹靠自己创造。

《红顶商人》讲的是清朝末年一位“官商人”他叫做胡雪岩。胡雪岩在之后曾拥有富可敌国的财产，有后人对其“古有陶朱公，今有胡雪岩”的俗语美称，而他也成为了当之无愧的官与商中的模范与代表。

胡雪岩出生在安徽绩溪胡里村，那是一个朴实而贫穷的村子。胡雪岩在8岁时曾独自一人将掉到山崖下的小伙伴救了上来。12岁时的他失去了父亲后在母亲金太夫人的教导下长大。

在一次给别人放牛的时候捡到一个可以供自己与母亲花一辈子的钱，而他却坐在原地等失主，也就是从那次起他的命运也发生了重大的改变。他的机智、聪明、勤劳使他在20岁时得到了钱庄老板的钱庄，而他也帮助王有龄成为了一个受人尊重的好官，后因太平军围困杭州城，王有龄为国捐躯而他在之后找到了左宗棠，帮助左宗棠打败了太平军，收复了新疆得到了慈禧太后的嘉奖成为了“红顶商人”。他奉母命创建了胡庆馀堂，胡庆馀堂也是胡雪岩一生众多产业中唯一遗留至今的，胡庆馀堂也秉承着一百多年来的规矩——在腊八时向人们舍粥，在八月十五时向人们舍香袋。胡庆馀堂中迎面一块儿匾上写着“真无二价”，而在向堂内的方向写着“戒欺”这是给店员们看的，要时刻记着店里的规矩，不“欺”任何一位客人。

在日常生活中，不能抱怨生活，总是打抱不平，要时时刻刻记得，自己也有责任，不要总是推卸责任，不去怪自己，人生中有许多的机会，如果你让机会擦身而过，就不能抱怨别人了，因为每个人都用有机会，但是每个人的成就便是不一样的，这就要看你的的是怎么样去面对的！

晚清时代的胡雪岩，他出身贫寒，白手起家，凭着自己的努力，只用了十几年的时间，就成为了一个享誉盛名的红顶商人；而他所创建的胡庆余堂，更是代代相传，成为百年老店。然而，富可敌国的胡雪岩，却短短三年时间，就彻底倾家荡产，仅仅六十二岁就郁郁而终了。

读完了这本书，我明白了好多的道理：无论如何都要以诚信为本，在他的整个一生中，他的诚信是随处可见的，而诚信是每个人都向往的，也是更难做到的，说着容易却做着难！

会说话是胡雪岩的绝技，他根本没有读过几年书，可是总能化险为夷，会说话，这是一种绝技！

俗话说的好：一个人没有才干，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”。

胡雪岩全传读后感篇二

一、认同的观点

胡雪岩是中国晚清时期的一位传奇人物，他白手起家，凭借其超凡的能力在中国商史上写下了灿烂的一笔。该书所讲述的胡雪岩，并不是把他当作一个历史人物来研究。而是从胡雪岩一生的经历上，来总结成败得失的原因，获得启示，并联系到今天社会的种种现象，进行分析，以鉴后人：

（一）德行定终生

胡雪岩的出身很平凡，并非出生在一个大富大贵之家，但是他的家庭教育却决定了他个人方的基本修养。胡雪岩小的时候，他的妈妈对他的管教很严，尤其是对于他品德方面的塑造，言传身教。其母亲行为，深刻影响了胡雪岩的人生态度，使他受用无穷，所以胡雪岩一生非常感谢他恶的母亲，换句话说胡雪岩的成功母亲功不可没，因为“三岁看大，六岁看老”，小时候根植于心的东西，最能影响人的一生。良好的成长环境和家庭教育，再加上自己的领悟和实践，为胡雪岩以后的道路奠定了坚实的基础。

（二）珍惜所有机会

在胡雪岩的一生中，他漂亮的抓住了以下机会，一步一步把他送上了成功：13岁时，给人放牛，拾到巨额钱财而不昧，带其回自己的杂粮行做事；15岁时，到金华火腿行工作；到了金华后，胡小心翼翼，谨慎处事，多加学习。后到钱庄工

作。胡雪岩恰如其分的把握住了人生的机遇，改变了自己的命运。当然一个人除了把握机会，还要自己创造机会，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。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。在机会没有降临之时，唯有积蓄，做好准备，就像《奋斗》中的台词“千万别给我机会，一给我机会我就...”。当机会来临时，抉择出有利的时机，然后把握之，踏实发展。

（三）德业传百年

胡雪岩是以“仁”、“义”二字作为经商的核心。和许多的中国人一样，有了钱后他也在想给后人或子孙留些什么。所以有了现在的‘豪园“芝园”，还有“胡庆余堂”，到了“胡庆余堂”大家会看见“真不二价”的牌子现在还高高的挂着，那是因为人们记得胡雪岩开这个药店是为了救人性命。这种为民造福的功业，后人是永远会记得他的。这也是胡雪岩死后虽被抄家，很多资料都被毁，但胡雪岩的事迹却一直却留下很多，因为他被人们记在了心中。

同时他经商不忘忧国，协助左宗棠西征，维护了祖国领土的完整；在救亡图强的洋务运动中，他也贡献了自己的一份力量，建立了卓越的功勋。正所谓：来自于社会最后都要回归于社会。我想比尔盖兹是早早就明白这个道理了所以早早回归于社会了。而陶朱公也是明白这个道理的，所以他挣了钱他就散钱。

二、联系实际

通过对《胡雪岩启示录》的研读，我越觉得它是一本好书。它不仅是经商绝学，同样是做人做事的一面镜子。能让你通晓事理，少走弯路。胡雪岩从一个放牛娃，到成为富可敌国

的红顶商人，最后万贯家财烟消云散。他用了三十多年来积累财富，但短短三年就倾家荡产。其中一定有值得后人探寻和思考的地方。

12

胡雪岩全传读后感篇三

高阳先生的《胡雪岩》一书细致而又生动的描写了清末的众生百态，特别是江南的漕运，海运，帮派争斗以及由此引出的官场之中的权利争夺，腐败贪墨等情形。主人公胡雪岩穿插其中，是经历者，更是见证者。其凭借过人的经商天赋，在权利场与生意场之间穿梭，且能游刃有余。其智运高明，随机应变，圆滑变通，读起来仍是津津有味（虽已有《大明王朝》的珠玉在前），且受益匪浅。人言：做官要读《曾国藩》，经商要看《胡雪岩》，果然不假。胡最大的本事也是最厉害的手段便是用人，且能使所用之人倾心为之效力。此类小说，作者秉持的态度是大事不虚，小事不拘。既然如此，我们在阅读是的重点就不应该放在一些枝叶的问题上，而应该抓住主干。所谓的重点就是学习，感悟，从中领会做人处事的道理，甚至是方法。本书中作者直接介入的评价与议论并不多，权谋，手段，智慧全在任务言语交锋之中，因而读起来更需细心，当然，仔细领会之后的收获也越大。全书共七册，我只看了前三册，感觉微有些不足之处是在对一些小事，小人物的描写上花费了太多的笔墨。诚然，于细节处方可见真章，但大篇幅的叙述琐事定会降低文章整体的逻辑性和感染力。也许是铺陈在前，还未到高潮阶段吧。

胡雪岩全传读后感篇四

我抱着一种试试看的态度看了《胡雪岩》。

一开始胡雪岩帮助王有龄做官，中间通过王有龄的帮助和借助自己聪明有大脑，结交了许多朋友开钱行，开丝行的事情。

王有龄起初是个潦倒落魄，无精打采的人，胡雪岩听说他想做官，便私自利用钱行的钱帮助他。但是当王有龄走运当官时，胡雪岩却因那件事被辞退了。这让我想到了朋友之间的帮助是无私的。即使因此被批评处罚了也不会埋怨。“在家靠父母，出门靠朋友”，有这般体贴的朋友是一种福气！

王有龄听说了这件事，立即报恩，将胡雪岩接到自己家中，并和他共同商讨事情。胡雪岩的才使王有龄得到了上司的青睐，王有龄也帮助胡雪岩开了钱行，做生意，两人无话不谈。这正是知恩图报的表现，朋友为自己两肋插刀，自己决不插朋友两刀！朋友的互帮互助使彼此感动，心中温暖。我们也需要尽自己所能帮助朋友，做一个好人。

胡雪岩让我学会了做事“只有益处，不要坏处”，对朋友推心置腹，帮朋友出谋划策，为朋友两肋插刀，所以才能多朋友。朋友之间的友情是纯洁的。

王有龄使我懂得了知恩图报，《弟子规》中说“恩欲报，怨欲忘，报怨短，报恩长”。也正是他知恩图报，才有了胡雪岩这样的朋友并且有了别的好朋友。

《胡雪岩》使我明白了真正的朋友是雪中送炭的，两肋插刀的。

胡雪岩全传读后感篇五

飞升江南“第一财神”“前世不修，生在徽州，十三四岁，往外一丢”。这是流传在徽州地区家喻户晓的民谚，它生动概括了徽州人背井离乡、寻求生存的坎坷命运。在12岁那一年，胡雪岩开始了别样的人生。早年丧父让他承担了养家糊口的重任，胡雪岩经亲戚推荐，前往杭州于姓的“信和钱庄”当学徒。从扫地、倒夜壶等杂役做起，三年后因为勤劳、脚踏实地博得庄主的赏识，成为正式的伙计，16岁时升为跑街。胡雪岩本想沿着传统从商之路一步步发展成为商界名流，

未料一次偶然的机会，他遇到了命里的第一位贵人——王有龄。

王有龄，字英九，号雪轩，福建侯官人，官至浙江巡抚。据说有一天，王有龄因无钱进京，只得在杭州一家茶楼叹息。

落魄的王有龄恰巧被胡雪岩看见，胡雪岩慧眼识珠，认为王有龄将来定有出头之日，便毫不犹豫地资助了王500两白银。后来王有龄遇到了时任户部侍郎的好友何桂清，经其推荐当了浙江巡抚门下的粮台总办。他不忘当年胡雪岩的知遇之恩，并看出其在商业上的天赋，转而资助其开设“阜康钱庄”。

胡雪岩凭借超凡的能力，敢冒风险，善抓商海机遇，不拘成法，开创了一条属于自己的致富捷径。除了开展湖州、宁波、温州等地的钱粮借贷业务外，还介入多项投资事业，阜康钱庄已然成为杭州第一大钱庄，胡雪岩也一跃成为财雄势大的商绅，影响晚清整个商界，被人称为“商界奇人”。

俗话说，树大好乘凉，自从有了王有龄这棵大树，胡雪岩的商运一路亨通，先被王有龄任命为代理湖州公库，开办丝行，收购胡丝运往杭州、上海等地。后又委办粮械、综理漕运事务。在此期间，胡雪岩利用与军界建立的密切联系，让官军的饷银公款一律由阜康钱庄汇兑。就这样，胡雪岩一手抓钱庄业务，一手办理粮饷军械，几乎掌握了浙江一半以上的战时财政，由此也拉开了他一生亦官亦商的序幕。雄厚的资本积累，也为胡雪岩日后发展奠定了坚实的物质基础。

叱咤商场

最有名的“红顶商人”

一场轰轰烈烈的太平天国运动改变了胡雪岩的命运，1861年，王有龄兵败自杀，让胡雪岩丧失了坚实靠山。但很快他就凭借着过人的胆识和善于揣摩他人心思的能力，赢得了新任浙

江巡抚左宗棠的信任。当时左宗棠的部队粮饷短缺，急于寻找新靠山的胡雪岩抓住了这次机会，他雪中送炭，三天内就出色地完成了为左宗棠筹集十万石粮食的任务。因为杰出的商业才能，胡雪岩很快被委派总管全省钱粮、军饷的重任。

随后胡雪岩又不失时机地向左宗棠提出杭州解围后应尽快解决军需民食，安定民心和恢复生产的建议。在他的协助下，浙江各地的农民树立重建家园的信心，军队的饷银也得到了及时补充，浙江局势得以稳定。圆通的胡雪岩以亦官亦商的身份来往于宁波、上海等通商口岸，操纵江浙商业，专营丝、茶出口；并广交外国军官，为左宗棠训练洋枪洋炮装备的常捷军，并从中获得巨额回扣。这一时期的胡雪岩纵横驰骋商海，如鱼得水，达到了事业的颠峰。

当然，胡雪岩最为后人称道的是他协助左宗棠完成了三件利国利民的大事。

其一，筹办近代中国最大的官办造船企业——福州船政局，加强海防建设。在制定船政事宜中，“凡局务及出入款项，都由胡负责”。胡雪岩选定马尾作为造船基地，采办建厂原料，购买法国轮机，聘请法国技师，培训轮机驾驶人才，在他的精心筹划下，马尾船厂成为当时最早最大的造船基地，并为国家培训了一批优秀的造船工程师和具有驾驶技术的海军人才。

其二，积极引进西方先进机器设备和技术，创建近代最早的官办轻工业——兰州织呢局。在力助左宗棠开发西北的过程中，胡雪岩采购的国外先进开石机器，大力发展了西北的水利事业；同时胡雪岩还招募农作物专家，向西北地区百姓传授技艺，极大推动了西北农业的发展。

其三，凭借其商业信誉向外国银行借军款，支持左宗棠收复新疆，保证国家领土的完整。1866年，左宗棠被任命为陕甘总督，负责收复被俄国人占领的伊犁。为了保证西征军粮饷

和军费供应，左宗棠在上海设立西征军转运局，任命胡雪岩主持工作，负责向东南各省催领和转运大军的粮饷及军需物资。从1866年到1878年，胡雪岩经手为西征军借了4笔总金额1600万两白银的外债，确保了西征的胜利。左宗棠班师回京后，极力赞扬胡“勤干有为，有豪侠之概”，后胡雪岩被赏加布政使衔(三品)，赐二品红顶戴、穿黄马褂、紫禁城骑马等荣誉，成为清代最着名的“红顶商人”。

为富好仁创办胡庆余堂

除了“红顶商人”的美誉外，胡雪岩为富且仁、乐善好施，做出众多义举，为他赢得了胡大善人的美名。1874年，为了施药给那些饱受战乱和病痛之苦的人，胡雪岩选中吴山脚下的大井巷为址，建屋造店，创办胡庆余堂。1876年在杭州涌金门外购进10余亩建成胶厂。胡庆余堂雪记药号，以一个熟药局为基础，重金聘请浙江名医，收集古方，总结经验，选配出丸、散、膏、丹及胶露油酒的验方400余个，精制药，便于携带和服用。

1878年，胡雪岩亲题店训“戒欺”二字的匾额，上面还刻有告诫员工的跋文，内容为“采办务真，修制务精；以信为本，真不二价”。采办务真即是要求采购地道的药材配制各味丸散膏丹，不以劣质药材来牟取厚利；修制务精，是指药材进店后，要求去杂提纯，保证成药质量；以信为本，则要求重视信誉，讲究商德，做到质优价实；真不二价指货真价实，不以次充好。

胡雪岩以“济世救人”为办店宗旨，广纳名医研制出“诸葛行军散”、“八宝红灵丹”、“霍香正气丸”等数十种中成药，赠给受灾民众。在其全盛时期，胡庆余堂将救死扶伤的对象范围扩大到所有百姓。在胡雪岩的主持下，还推出十四大类成药，并免费赠送“辟瘟丹”、“痧药”等民家必备的太平药，并在《申报》上大做广告，让胡庆余堂声名远播。胡雪岩不耻下问、勇于探索，一个钱庄出身、不熟悉药业的

人却写下了中国药业史上光彩夺目的一笔，推动了中国医药事业发展。如今的胡庆余堂国药铺，不仅是保存最完整的清代徽派商业古建筑群，也成为国内规模较大的全面配制中成药的国药字号，饮誉中外，有民间“江南药王”之称，与北京的“同仁堂”药号相提并论。

“雪化岩崩”，黯然离世

19世纪80年代，中国蚕丝业在国际市场上受到欧洲和日本蚕丝的竞争。

为进一步扩充自己的生丝业务，打破洋商垄断生丝市场，抑制洋商的盘剥掠夺，挽回华商利权，胡雪岩决定以自己的雄厚资金财力，囤积生丝，与洋商一决高下，保护中国丝商和蚕农的切身利益。结果，得不到一斤半两生丝的洋商联合起来严密封锁国际市场，断绝胡雪岩生丝出口。由于长期积压，生丝变质，胡雪岩无奈之下，急于出手，却遭到以不平等条约作为后盾的外国丝商联合压价，结果亏损800万两白银。

随后，胡雪岩又想通过在上海炒地皮东山再起，未料中法战争爆发，法军即将在吴淞口登陆的谣言又甚嚣尘上，官民们纷纷卖房逃难，地价暴跌，胡雪岩投注的大量地皮顷刻化为乌有。国内局势动荡，人心惶惶，京沪杭的官民纷纷到钱庄提款准备逃难的盘费，在抢兑狂潮的冲击下，胡雪岩在各地的钱庄、典当铺纷纷倒闭。1885年，胡雪岩的得力靠山左宗棠病逝，清廷乘机追查胡雪岩在购买军火、代购洋债中克扣公款、收取回扣之事，下旨将其原籍及各省财产查封抵债。但没等到圣旨传到杭州，这位曾经叱咤一时“红顶商人”便“雪化岩崩”，一代商界名流凄然离世。

胡雪岩的失败除了来自洋商的排挤之外，更多是清廷内部派系之争的打击。所谓树大招风，据传言胡雪岩帮助左宗棠完成西征大业，得罪了另一军政重臣李鸿章。所以在胡雪岩与洋商的竞争过程中，李鸿章乘人之危，派亲信幕僚把持上海

海关，设置各种障碍，让他库存的生丝无法外销；而李鸿章的另一心腹盛宣怀更是利用掌握的电讯大权让胡雪岩在商战中处于被动，并广泛散播其资金周转不灵的消息，煽起提款风潮，给了胡雪岩致命一击。

马云称不能做红顶商人，更不能做黑顶商人。“做了生意就一定不能考虑你自己想当官从政，从了政你一定不能有钱，这两件事情就像炸药和雷管碰在一起，总是要爆炸的。红顶不能做，当然黑顶更不能做，应该做的是你自己知道，你有什么、你要什么、你放弃什么”。

从王有龄到左宗棠，胡雪岩善于揣摩他人的心思，小心翼翼地走好每一步，费尽心机，可以说是一路顺风顺水，不但跨越了自己的竞争对手们，还为自己争得了政治筹码，终于步入庙堂之上。可他没有想到的是，自己纵横商海几十年，也有马失前蹄的时候；官场内的波诡云谲，并不是他一个商人所能掌控得了的，即使他富可敌国，翻手为云，覆手为雨，但终因自己不谙政界之道，在几个利益集团之间权衡失误，沦为政治斗争的牺牲品，最终钱财散尽，自己的一生功业付之东流。

作为近代极具代表性的一位商人，胡雪岩长袖善舞，牟取暴利，但也怀着一颗爱国之心，协助左宗棠兴办洋务事业、扞卫新疆主权，并以一颗仁厚之心，开办胡庆余堂，以图济世救人。他既扮演着买办角色，又是一位散发民族之光的悲剧英雄，而其骤盛倏衰的传奇命运无不折射出晚清官商合流的现象和在帝国主义、封建主义夹缝中挣扎求生的近代华商的两难境地，揭示了“商人荣枯，系于国运”的道理。