

<<每天读点胡雪岩全集>>

图书基本信息

书名：<<每天读点胡雪岩全集>>

13位ISBN编号：9787502174132

10位ISBN编号：7502174133

出版时间：2009-11

出版时间：石油工业

作者：安忆 编

页数：255

字数：270000

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>

<<每天读点胡雪岩全集>>

前言

胡雪岩是晚清时期中国商界的风云人物，他的一生充满着传奇色彩，是非功过褒贬不一。他白手起家，从一个钱庄小伙计开始，通过结交权贵显要人士而走上发家之路；洋务运动中，他引进设备，聘请洋人，大发横财；左宗棠西征时期，他为其筹粮筹饷，大借外债，大发引资财。几番周折和奋斗后，他便由一个一无所有的小人物一下子跃居成为富可敌国的红顶巨商。但后来，他因为想垄断生丝市场，而被抄了家，一夜之间变得一无所有，最后郁郁而终。胡雪岩的一生起伏跌宕，既精彩，又惊险。

但从商人的角度来说，他的商业成绩是出色和成功的。

胡雪岩是凭什么能让自己从一个无名小卒，一无所有而跃居商业巨霸的呢？

他又是凭什么让自己成为后代商人们顶礼膜拜的对象呢？

这主要源于他的几手绝学：胡雪岩之做人绝学！

想要做事就得先学会做人。做人是处事的前提。

但做人又不能太过锋芒毕露了，人太过“嚣张”了，就容易遭人嫉妒和陷害，所谓“树大招风”就是这个理。

同时，真正有所作为的人也都是比较稳重和谨慎的，稳重能给人踏实之感。而谨慎能让自己不出现纰漏，这样也就不会让别人抓住把柄和给别人攻击自己的机会。

胡雪岩立足商场，深知其理，他知道自己的一言一行，就有可能牵一发而动全身，因此，为了更好地保护自己，他始终坚持低调的做人之风，坚持稳重和谨慎的为人之道。

胡雪岩之做事绝学！

一个人如果太过于方方正正，有棱有角了，那他在生活中肯定会处处碰壁，时时受压。

但一个人如果又太过于圆滑世故，八面玲珑了，总想着让别人吃亏而自己得便宜，久而久之这种人肯定就要承受众叛亲离之苦。

因此，做人最好的方法就是外圆内方，只有这样的人才能如鱼得水。

但在胡雪岩看来，做事恰好与此相反，做事要越圆越好，在办事处世的过程中，只有讲求“圆”了，那各种关系才能打理得井井有条，恰如其分，这样做起事来才会事半功倍、无往而不利。

胡雪岩之胆识气魄绝学！

胡雪岩是个有胆识气魄的人，所以他的一生才会让后人震撼无比。

在行商生涯中，他当机立断，做事干脆利落，敢想敢为，他的成功有一半也应该归功于他的这种行为。

商人如果没有足够的胆识和气魄，那就别想让自己在商业圈中立足，让自己收获利润了。

对于那种总是缺乏胆识和气魄之人，遇到机会总是畏首畏尾之人，那他就只能永远跟在别人的后面，看着别人成功。

<<每天读点胡雪岩全集>>

内容概要

胡雪岩身为一名商人。
以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，决不投机取巧。
他富而不忘本，经商不忘忧国，在赚了钱的时候大行义举，获得了人们的高度赞扬。
他协助左宗棠西征，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。
当然，胡雪岩也未能跳出商人的圈子，所以他身上也就自然带有商人的劣根性，富裕了就在生活方面极尽奢华。
但是，金无足赤，人无完人，在胡雪岩的身上，更多的是值得我们今人要学习的东西。

<<每天读点胡雪岩全集>>

书籍目录

第一章 胡雪岩之稳慎做人绝学 做生意要以和为兴 宽容别人就是善待自己 做生意也要与人为善 做人就要讲求信用 做生意也要重感情 君子爱财取之有道 做事要说一是 事事留下退路方可无恙

第二章 胡雪岩之圆融做事绝学 做生意不能没有靠山 投人所好是做生意的奥妙 捧人也是一门艺术 送礼也要送别人想要的东西 “好人”与“坏人”到底谁去做 结交官场须烧冷灶 低调做人防人妒忌

第三章 胡雪岩之胆识气魄绝学 敢于承担风险才能制胜 生意场上敢为人先 大收获伴随着大风险 应时而变方为俊杰 遭人妒忌的人是人才 自信是做大事的前提 各行投资才能化解风险 成功需要能力加机会

第四章 胡雪岩之驾驭人才绝学 老板对员工也要讲情义 做大事就要唯才是举 让自己的员工独当一面 做生意不需要全才 怎样的能力要给怎样的薪水 用人有时也需疑人 人才也是培养出来的

第五章 胡雪岩之借力使力绝学 借桥借路，实现共赢 把握时势，成就英雄 巧借东风，实现自己的目的 借别人的钱做自己的生意 抓住商机，钱眼里翻跟斗 借力生财，一劳永逸 借他人之口做大市面

第六章 胡雪岩之人脉关系绝学 什么人都能成为朋友 互相帮衬事业腾达 用忠义去结识朋友 想方设法化敌为友 朋友多了路好走 用双赢获得朋友

第七章 胡雪岩之顺势用势绝学 利用时势变化挽救自己 利用好官势就能发财 应对形势要随机应变 时变事变人也应该变 按照形势变化来赚钱 赶潮流与洋人合作

第八章 胡雪岩之生意谋略绝学 名气大了，钱也就好赚了 经商出奇制胜才能赚钱 把顾客当做上帝 招牌所在，人心所向 “戒欺”是发展的保障 做生意也要讲文化品位 做生意要有活络的头脑 广告是做生意的法宝 不抢同行的饭碗

第九章 胡雪岩之控揽全局绝学 用连环计锁定全局 众人携手，开创局面 控制全局需要合适的人 忍一时能稳住局面 从大局着眼舍小利 有全局眼光才能未雨绸缪

第十章 胡雪岩之仁义善举绝学 为富且仁是赚钱的根本 做好事和赚钱是相照应的 为别人打伞就是为自己打伞 有钱了就要多做好事

<<每天读点胡雪岩全集>>

章节摘录

插图：胡雪岩处于这样的一个时代，对于他来说，要想寻求官场的保护，寻找官场中人做自己的靠山，送礼这一关是必须要过的，然而如何送礼，确是大有学问的。

不可能盲目地去送，如果盲目地送的话，钱花了，但是没有花在点子上，花了钱却办不成事。

胡雪岩也懂得这一点，所以他一生都在钻研这一门学问。

送礼要因人而异，因为不同的人会有不同的需要，针对这种需要去送礼，礼就送到点子上了。

胡雪岩送礼就讲求这种因人而异，紧紧地围绕每个人最想要的东西来行动，他说：“送礼总要送人家求之不得的东西。

”这就是胡雪岩的高明之处。

对于王有龄来说，钱是必须的，他要花钱去捐官，于是胡雪岩就送他钱。

对于浙江巡抚黄宗汉来说，银子是他最爱的，于是，胡雪岩不失时机地给他送去一笔笔的银子。

但是，钱对于左宗棠来说，却不是他最想要的。

在镇压太平军的时候，左宗棠想要的是米和钱。

左宗棠攻打杭州太平军的时候，由于双方对峙的时间较长，又势均力敌，就看谁能坚持到最后，能坚持到最后的一方就是胜利者。

可坚持的一个前提是粮食，以前王有龄镇守杭州的时候就是因为没有粮食而坚守不下去了，所以他才上吊自杀的。

现在左宗棠需要的也是粮食，可恰好胡雪岩手上就有粮食。

胡雪岩带着两万两银子去上海买了一万石粮食，本来是运来杭州支持王有龄的，但是当他得知王有龄已死之后，就把这一万石粮食献给了左宗棠。

本来左宗棠在进攻杭州之前就听信了流言，要拿胡雪岩治罪。

所以胡雪岩去拜访他的时候左宗棠连座都不给他，把他晾在了一边。

可当胡雪岩说明来意是来献粮的时候，左宗棠就高兴了，赶紧吩咐手下准备座位。

最后两人相谈甚欢，左宗棠就留饭了。

<<每天读点胡雪岩全集>>

编辑推荐

《每天读点胡雪岩全集》：胡雪岩之所以能成功，最重要的一个原因就是善于用人，以长取人，不求完人。

胡雪岩的每一项生意都是因为他善于用人，让他所用之人都能利用好他们的优势，所以他的事业才成功的那么轻松。

胡雪岩语录，广泛地施恩于人会使自己的事业兴旺发达，与人积怨则会导致灭亡。

能猜察别人的心里想法，且善于投人所好，是做生意的一大奥妙。

赋予一个人多大的责任，就应该给他多大的权力。

放长线才能钓大鱼，要想取之，必先予之。

千万不要为图一时的痛快而不给别人留情面。

<<每天读点胡雪岩全集>>

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>