

<<胡雪岩智谋全书>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩智谋全书>>

13位ISBN编号：9787503539558

10位ISBN编号：7503539550

出版时间：2009-4

出版时间：中共中央党校出版社

作者：王欣

页数：247

字数：220000

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>

<<胡雪岩智谋全书>>

前言

中国有句话叫“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”

”从中可以看出胡雪岩在商人心目中的地位，更反映了胡雪岩在当代社会的历史影响。

胡雪岩自从投身于商界，步步为营，节节上升，最终登峰造极，以“红顶商人”名扬天下。

那个时期，能够被皇上赏赐穿黄马褂已是很了不起的事情。

清太祖努尔哈赤第二子代善的后代昭禔(1776~1829年)在其所著的《啸亭杂录》中记载黄马褂定制：

“凡领侍卫内大臣，御前大臣、侍卫、乾清门侍卫外、班侍卫、班领、护军统领、前引十大臣，皆服黄马褂。

凡巡幸，扈从銮驾以为观瞻。

其他文武诸臣或以大射中侯，或以宣劳中外，上特赐之，以示宠异云。

”可见，只有皇帝身边的侍卫扈从和立有卓著功勋的文武大臣才有资格赏穿黄马褂。

即使是驰骋疆场大半辈子的左宗棠也是在53岁那年，即1864年(同治三年)从太平军手中夺回浙江省城杭州之后才被赏穿黄马褂的。

这样看来，胡雪岩竟能被赏穿黄马褂，其在政界、商界的地位是不言而喻的。

纵观胡雪岩的一生，他之所以营造了富甲天下的商业成就，通过仔细分析他的人生经历，可以把这一切归功于两点：高超的经商智谋及圆融的处世智慧。

胡雪岩经商，从不与人比蛮力，而是靠智力为自己打开了一条条财路。

他曾说：“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮，就是会做生意。

”说的就是做生意要不拘成法，灵活机动。

他借公家的银子开自己的药店，用苏州富家公子的资金办自己的典当，都是他头脑灵活，随机应变的结果。

因此，学会如何“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮”，会这样“盖来盖去”，并学会在“铜眼儿里翻跟头”，便可以用十万银子，做出百万的生意。

胡雪岩还是个“钱眼儿里翻跟头”的高手。

他在自己事业的开创阶段，其实是身无分文，就是因为他知道如何在“铜钱眼儿里翻跟头”，他的一项项事业，也就一项接着一项的“翻”出来了。

另外，胡雪岩在经商中有一个特点，就是突出“舍”字。

但他的舍，不是没有目的、没有原则的舍，而往往是“舍小利趋大利，放长线钓大鱼。”

”通过这种舍，他常常赢得别人不能得到的利益。

在胡雪岩看来，经商并非难事，只要你懂得运用智谋，并遵循商业的基本规则就会成功。

多数人不会做生意是因为他们不会为人处世。

所以说，经商与为人处世关系也十分密切，除了自身的努力外，还要有各色人物的帮助。

胡雪岩利用自己圆融的处世智慧，结交三教九流，朋友遍及社会各个阶层、各个行业。

其中采用最高的智慧就是“经营人心”。

因此，吸引了大批人才为自己创造了财富。

人行走于社会中，每天都要与人交往，怎样与人沟通，与周围的人建立良好的人际关系，甚至结为朋友，是各种阶层的人都要面对的问题。

这就需要我们学会与各种人物打交道，建立一个有利于自己事业发展的良好人际关系。

这些都体现了胡雪岩全部人生智慧的精华，可谓经商之绝。

本书就是以这两点为脉络，把胡雪岩一生中所有经典的故事编辑成书，让你从中领会到经商的最高智慧，最终走向人生的辉煌。

我相信读者读后，一定会被胡雪岩高超的智谋所震惊，并被他的圆融处世所折服。

因此，我将《胡雪岩智谋全书》推荐给大家，让所有经商者以及创业者来借鉴学习。

<<胡雪岩智谋全书>>

内容概要

本书是从两方面讲起，深入剖析胡雪岩的一生的大小事件。从打造金字招牌到升官借势、平步青云，从结交三教九流到合利取信、“经营人心”。从钱庄老板到经营药店当铺、富甲天下，除了运气，胡雪岩更多靠的是心智与谋略。他曾说：“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮，就是会做生意。”相信他的诸多思想，不管是做事先做人的原则还是借钱生财的智慧，仍值得我们当代经商者学习。

<<胡雪岩智谋全书>>

书籍目录

第一章 从学徒到老板——雪岩的创业史 1. 雪岩，你总会有骑上白龙的一天 2. 老板，我把店里的银子送给朋友了 3. 要舞台，而不是饭碗 4. 不外露锋芒 5. 打造自己的金子招牌 6. 借官升势才能平步青云第二章 先做朋友，后做生意 1. 宁可亏银子，也要赚人情 2. 化敌为友，拆除妨碍自身利益的墙 3. 留人一条路，伤人一堵墙 4. 以交朋友的态度去做生意 5. “人抬人”才能把生意做大 6. 杭州城里谁不知道他是广结豪杰的胡老板第三章 这山望着那山高——眼光放远，生意做大 1. 我不会满足当一辈子的钱庄老板 2. 有了钱就要用出去 3. 拿别人的银子，做自己的生意 4. 生意做的越大，眼光越要放得远 5. 摸清路数才能点住穴位 6. 心活才一切可活 7. 非常时期的独门生意经第四章 机会面前当机立断 1. 智者善抓机遇，圣者创造机遇 2. 处处留心，处处商机 3. 该出手时就出手 4. 做第一个吃螃蟹的人 5. 左右逢源方可成大事第五章 富贵宜向险中求 1. 多一层谋划就多几分胜算 2. 冒险绝不等于铤而走险 3. 好运气是这样来的 4. 既要胆大还要心细 5. 变化之中寻良策 6. 以钱生钱，形成连环套 7. 胜败在于“敢”与“不敢” 8. 风险投资，刀头舔血第六章 做事先做人第七章 开发人脉金矿第八章 笼络人才，知人善任第九章 好心态可以化输为赢第十章 乘势与造势：善“借”是经营的最高境界第十一章 胡雪岩成败之谜：排左先排胡，倒左先倒胡

<<胡雪岩智谋全书>>

章节摘录

7.非常时期的独门生意经商场上有一句话：“生意是生意，朋友是朋友。

”意思是说这二者最好不要混淆，用感情来做生意，或者做生意中讲情感，都是要不得的。

用中国老话来说“亲弟兄，明算账”。

在商场驰骋过的人都知道，这里看似平静，却险象环生；这里没有硝烟，却发生着无情地厮杀。

人们看起来行为从容、面带微笑，却在暗中较劲儿，其中斗智斗勇的程度不次于真刀实枪的战场。

的确如此，在人们普遍以追求资本利润为目的的时代，温情脉脉的情感本来就受制于经济杠杆，它们的体现也总是很有限的。

在商言商，商人的本性是追求利润。

当然不会有那么多的情义道德可言。

他要的是利润，讲感情只能在不违背获取利润的前提下去讲，感情不能影响利润的获得。

这也是体现商人价值标准的无可非议的“法则”。

对此，胡雪岩很坦率地说：“生意归生意，感情归感情，两件事不能混在一起。

”胡雪岩的这一句话，也是在特定情况下而言的。

比如，胡雪岩想做蚕丝生意，恰巧王有龄官运亨通，到湖州去任知府，碍于他与王有龄世人皆知的关系，不好公开出面去收购蚕丝。

想到去上海买粮时租过老张的船，老张夫妻招待很周到，一路上老张的女儿阿珠与胡雪岩调情嬉戏，也使胡雪岩感到快活满意。

老张老实本分。

老张之妻也精明晓事，对养蚕、缫丝、丝茧买卖等都很熟悉。

决定出1000两银子委派小船主老张夫妻到湖州去开丝行。

但由于胡雪岩来往于杭州、湖州、上海之间，几次雇用阿珠家的船，也与阿珠互生爱慕之心。

两人感情由此而发。

而胡雪岩原本有妻小，但碰到俏丽多情的阿珠也不免要风流倜傥一回，他打算将阿珠娶进门后与原配平起平坐“两头一般大”。

认清了两种关系的主次和相对独立性。胡雪岩干脆因势利导，将感情服务于生意，向老张明确双方未来的婿丈关系，让老张一家感到与胡雪岩不是两家人，从而定下心来。一心一意干胡雪岩委托的事务。

这样一来，感情实际上又成了促使老张尽心尽力做好生意的一种激励机制。

生意不是感情，感情也替代不了生意，二者不能混淆，但生意与感情不能绝对对立。

重要的是既看到二者的不同，也要发挥感情在生意中的积极作用，因为商人毕竟是与人在打交道。

人摆脱不了感情，人与人之间的关系更是如此。

人们共事，感情是否投合，是互相接受的一个重要因素，在任何情况下都是如此。

因此，虽然说“生意是生意，朋友是朋友”，但是在实际交往中，生意和朋友是密不可分的。

人们往往在生意中交朋友。同时在交朋友中做生意，二者互相参照，同时进行。

成功的生意人总是注重生意和朋友都好、二者互相促进。

生意好，朋友多；而朋友越多，生意也越好。

朋友之间的交往，不能以损害双方的利益为目的，否则就会破坏朋友之间的感情，使关系解体。

但是对待朋友要感情真挚，同时也要注意感情的投资度，因为如果一时出于感激或冲动，慷慨过度，不仅会损害自己的利益，很有可能会因此而失去朋友。

对此，胡雪岩指出，慷慨过度，虽然是出于自愿，但终究是使自己吞下一个难言的苦果，最后反而会使朋友关系紧张乃至崩溃。

其后果真要是失去了朋友，还可能危及前程和事业。

胡雪岩人情练达。

他否定人际交往中一时的慷慨，其实是出于人与人交往中度的把握问题。

在他看来，生意与感情处理不好，必然影响日后的相处。

其实，胡雪岩的这一考虑，用之生意场上的人际交往，特别是合作伙伴之间、老板与属下之间关系的

<<胡雪岩智谋全书>>

调适，也是必要的。

如何掌握好生意与感情之间的度，直接影响到相互之间没有障碍的沟通和配合的默契，的确是一个不可忽视的问题。

再比如说，庞二在与胡雪岩合作中，对胡雪岩的为人，由了解而至于心悦诚服，因此，他想让胡雪岩完全加入自己的生意，帮自己全权照看上海的丝行。

庞二想到是送胡雪岩股份，算是胡雪岩跟他合伙，这样也就有了老板的身份，可以名正言顺地为他管理上海的生丝生意了。

就当时的情况而言，能够彻底与庞二合伙，当然是胡雪岩求之不得的。

但胡雪岩表示他不同意吃“干股”。

既然庞二愿意让他人股，那么他就必须拿出现银做股本。

他的实力比不上庞二，但可以只占两成，庞二拿40万，他拿10万，而且还要立个合伙的合同。

胡雪岩这样处理这件事情，自然是高明的。

从合作的角度，胡雪岩双方都有了明确的责任和信用关系，就不会使生意和感情融合在一起。分不清你我。

这种责任信用关系不仅能使他们保持着正常的朋友关系，而且还能成为他们长期合作的保证。

在实际的生活中，生意伙伴之间也的确需要信用的保证。

这种保证当然可以是合作伙伴之间的朋友感情。

但在生意场上仅有感情是不够的，还需要有感情之外规矩的保证，用中国老话来说“亲弟兄，明算账”。

说的就是这个道理。

而这句话中透出的人们由生活经验而来的智慧，也的确是商场中应该遵循的至理名言。

<<胡雪岩智谋全书>>

编辑推荐

《胡雪岩智谋全书》中的主人公是清末政商界的传奇人物，他是经商获仕、戴红顶而又穿黄马褂的唯一一人；他是黑白两道都吃得开的商界精英，他是纵横商场与江湖又出入朝廷庙堂之上，权倾一时、富可敌国的人物——胡雪岩。

他运用什么智谋游刃有余于政商两界，他又是如何处理人际关系，他有什么样的智慧才能取得事业上如此辉煌的成就？

《胡雪岩智谋全书》为您分解！

<<胡雪岩智谋全书>>

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>