第一图书网, tushu007.com

<<胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787506488938

10位ISBN编号：7506488930

出版时间：2012-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：雪漪

页数：228

字数：136000

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

前言

胡雪岩是晚清时期中国商界的风云人物，他的一生充满传奇色彩，他在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“商神”陶朱公范蠡相媲美，因此后人誉胡为“亚商神”。
他白手起家，从一个钱庄小伙计开始，通过结交权贵显要而走上发家之路；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，他筹粮筹饷，借外债，大发引资财。
几番周折，他便由一个钱庄伙计一跃成为富可敌国的红顶商人。
鲁迅先生评价他是“中国封建社会的最后一位商人”。
胡雪岩的一生跌宕起伏，既精彩，又惊险。
但从商人的角度来看，胡雪岩无疑是商业奇才，他创造了一个神话。
胡雪岩是第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马殊荣的商人，是中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的商人。
他的成功之路终结了传统商人的旧式经营模式，开启了中国新式商人的先路，被人们尊为商场中的楷模，更被人们视为做事的榜样。
胡雪岩之所以能成功，关键就在于他深谙中国的传统文化，十分懂得为人处世的道理和技巧。
一个人如果过于方方正正、有棱有角了，那他在生活中肯定会处处碰壁、时时受压。
但一个人如果过于圆滑世故、八面玲珑，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，做事要越圆越好，只有讲求“圆”，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。
胡雪岩能成为商场中的风云人物，拥有富可敌国的资产，这与他善于用人有很大的关系。
“金无足赤，人无完人”，作为领导者和管理者，在用人时不能只求“完人”，得学会去运用每个人的优点，把合适的人放在合适的位置上。
正所谓“朝中有人好办事”，胡雪岩正是紧紧把握住了“大树底下好乘凉”的精髓，他先借助王有龄开钱庄，后又以左宗棠为靠山创办胡庆余堂，从而一步一步走向事业的巅峰。
胡雪岩一生做事以圆融为要，经商以变通为重，关系以交贵为主，借力以他人为梯，谋划以长远为略，用人以合适为准，处世以诚信为本，宽心以完美为终。
孔子曰：“夫仁者，己欲立而立人，己欲达而达人。
”所以在孔子的哲学里，讲求“仁”、“义”的人就是道德高尚的人。
胡雪岩虽身为一名商人，但以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，绝不投机取巧。
他富而不忘本，经商不忘忧国，在赚了钱以后大行义举，获得人们的高度赞扬。
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分力量。
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，更多的是值得大家学习的东西。
编著者

内容概要

本书从志向、德行、人脉、借势、用人、冒险、眼光、处世等多角度，对胡雪岩经商处世之道的智慧做了详尽的总结和剖析。
他的为人处世，他的奋斗，他对商业独特的见解，依然可以成为当今正在茫然摸索的后人一盏指路明灯。

<<胡雪岩>>

书籍目录

第一篇　胡雪岩万里鲲鹏之志：商道之高度，取决于志向之远大
有多大的志向就能做多大的事
成大事者必有开疆拓土的气魄
为自己的志向而进行抉择
磨炼定力，驾驭时机
第二篇　胡雪岩完善自我之法：做上乘之人，德行是一切的开始
德行是一切的开始
心向着天，眼睛盯着地面
“仁义”当头，乐善好施
赚钱要走正道，成功才能长久
有信用的人才会值得别人去相信
第三篇　胡雪岩结交贵人之谋：找到好靠山，大树底下才好乘凉
做生意不能没有靠山
结交官场须烧冷灶
舍得投资对自己有用的人
结交朋友，赞美很重要
第四篇　胡雪岩规划人脉之道：以情义交友，得人心大于得金矿
以情义结交朋友、贵人
结交有学识之人，取长补短
保住别人的面子就是给自己加分
为人分忧，化无尽感恩为无尽忠诚
第五篇　胡雪岩借势起势之策：让关系畅通，顺势而为实现共赢
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
借力生财，一劳永逸
借他人之口做大市面
利用形势变化来赚钱
第六篇　胡雪岩知人善任之智：善识人用人，把住人才把住财脉
做大事就要唯才是举
用非常眼光识破奇才
给别人一个合适的位置
给一个人多大的责任，就该给一个人多大的权力
用人不疑，不随便干预对方
因势利导，对人才进行改造
第七篇　胡雪岩创新大胆之慧：敢承担风险，抢在人前才能获利
生意场上敢为人先
冒险，也要想清楚再做
胜败在于“敢”与“不敢”之间
做生意要灵活才能化解风险
第八篇　胡雪岩慧眼识机之能：眼光精准远，留心则处处是商机
眼光要看得准、看得远
处处留心，处处都是商机
善于变通，发现新财路
机会转瞬即逝，要善于发现和把握

第九篇　　胡雪岩谋划定夺之绝：　做长远规划，绝不打无准备之仗
　要想取之，必先予之
　生意头脑要活络
　舍小利趋大利，放长线钓大鱼
　不抢同行的饭碗
第十篇　胡雪岩扬名立腕之举：把名气打响，生意就会越做越大
　做生意要讲文化品位
　商人要学会舍财扬名
招牌叫响，黄金万两
　守住面子和招牌
第十一篇　　胡雪岩圆融处世之术:　处世要圆通，刚柔相济皆为利
　做事以“圆融”为要义
　谨小慎微防人妒
　得饶人处且饶人
　吃亏也是占便宜
第十二篇　　胡雪岩掌控全局之要:　着眼于大局，未雨绸缪控制全局
　用连环计锁定全局
　控制全局需要合适的人
　忍一时能稳住局面
　有全局眼光才能未雨绸缪
第十三篇　　胡雪岩经商济世之德:　为富必要仁，商人更要有责任感
　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
　有了钱就要多做好事
　参考文献

章节摘录

版权页： 早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，这样才算得上是个大男人。
胡雪岩幼年丧父，家庭贫困。
为了养家糊口，胡雪岩从小就到杭州信和钱庄当学徒。
那时候，杭州人称学徒为“学生子”，干的是又累又脏的粗杂活。
但是胡雪岩并没有“人穷志短”，他聪明好学，勤快又善解人意，并且能言善辩，很快就博得了钱庄老板的赏识。
三年满师之后，胡雪岩顺利地成了这家钱庄的伙计。
上天把胡雪岩“读书做官”这条道路给堵死了，却为胡雪岩开启了另一扇门——商之门。
在信和钱庄，胡雪岩经常单独负责催款收账，从未出过任何纰漏，因此很快又被提升分管“外场”，从事联络客户、放款和兜揽存款的业务。
这期间，胡雪岩果然不负东家所望，不仅将“外场”打理得妥妥帖帖，并且把钱庄里里外外、上上下下的关系也处理得十分融洽。
但是，素来就胸怀大志的胡雪岩，此时已经不安于做“外场”的现状了。
胡雪岩还未出道的时候，就曾经说：“早晚有一天，我要自立门户，闯出一条通天路来，这样才算得上是个大男人。
”这个志向正胡雪岩在商界不断开拓、走向辉煌的原始动力。
虽然他自幼就怀有建立不世之功的抱负，但是由于自己身份卑贱、没有本钱而壮志难酬。
因此，尽管他平常在众人面前总是嬉笑无忧，内心深处却总是郁郁寡欢。
多年的“外场”工作总算让胡雪岩日渐成熟起来了，他深知要实现自己的人生抱负，就必须依靠官吏的支持，正所谓“背靠大树好乘凉”，而自己仅凭一个钱庄小伙计的身份，要想与在任的官吏拉上关系简直比登天还难。
当时正是咸丰初年，正赶上了太平军席卷全国，需要用兵的时候。
然而，中央财政尴尬得一点腾挪的余地也没有，即使新开苛捐杂税，也难以解救这燃眉之急。
面对危局，在大臣的策划下，朝廷出台了一项“筹饷上策”，也就是“奏令各省，劝谕绅商士民，捐助军饷”。
当然，这个“捐”字就是出钱买官的意思。
而胡雪岩的机遇也正是“捐官”带来的。
当时的王有龄郁郁不得志，在父亲死后，举目无亲，潦倒落魄，由于无所营生，所以常来泡茶馆，以解烦闷。
胡雪岩早就对王有龄这人有些了解，知道他祖籍福州，为人正直，满腹经纶，却一直怀才不遇，处境异常艰难。
出于怜悯，胡雪岩经常请王有龄喝酒。
酒至半酣，王有龄趁着酒兴把自己的困窘告诉了胡雪岩。

编辑推荐

《胡雪岩:经商处世之道》编辑推荐：胡雪岩生逢乱世，在晚清官府腐朽，动荡不安的年代，他以自己的智慧、胆识、精准的识人眼光，从一个钱庄的小伙计一跃成为富可敌国的红顶商人。
其经营某路可谓前无古人，后无来者。
这其中必然有其过人的智慧与技巧，值得我们细心考察和学习。

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