第一图书网, tushu007.com

<<吃透胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<吃透胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787511326515

10位ISBN编号：751132651X

出版时间：2012-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：朱立春

页数：432

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

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。
”曾几何时，胡雪岩的名字就代表着成功，代表着财富。
他的人生，他的事业，以及他的结局，都让后人言说不尽。
他生活在乱世，却能用自己的智慧轻松玩转官、商两道。
他出身贫寒，却能靠着自己的努力成为当时中国最有钱的富商巨贾。
他以“仁”“义”为核心，言语有方，长于交际，善于随机应变而绝不投机取巧；他拥有游走于官商两道的深谋大略，善于处理好“钱财账”与“人情账”，是“关系营销”的高手；他熟悉经商之窍，为富且仁，厚德载物……他用智慧开创了自己的传奇人生。
胡雪岩(1823～1885)，名光墉，字雪岩，安徽绩溪人，生于杭州。
他最初以一个钱庄学徒的身份资助官场冗员王有龄，然后借助王有龄在官场上的势力，以开钱庄起家，层层托靠，周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间，办药局，开丝行，贩运粮食、军火，迅速成为商界巨擘，中国绝无仅有的“红顶商人”。
胡雪岩在为人处世和谋事借势方面有许多常人所不及之处。
他对人情世故了解得通透，手腕活络，方圆兼具。
他头脑灵活，能言善辩，眼光独到，出手豪阔，肯济人之急；他本江湖俗人，但行事不俗，所以每每被读书人赏识，称他有春秋战国策士味道；他深知“世上的事是人办成的”，善于利用利益机制笼络人心，周旋于官场、商场、洋场和江湖各方面势力间，在动荡不安的社会环境里呼风唤雨，八面玲珑；他善于投其所好，知道有人撑腰腰杆才能直的道理，因此巧寻靠山，躲在大树底下好乘凉；他巧结人脉，结交天下真英雄，以宽和博取信任，以博爱网罗人才；他以和为贵，笑脸巧迎人，懂得慷慨也善于回收；他不甘下流，层层引导，不断为他人出谋划策，指点迷津，靠自己的真本事换来自己的地位，绝不流于拍马献谀。
胡雪岩有他自己一整套卓有成效的经营艺术。
他特异独出，对时势有一种特殊的敏感，善于审时度势、把握时局、顺势取势，还能凭借自己的智慧和力量，去积极主动地创造出一种有利于自己的态势、格局和趋向；他凭借精明的商业眼光，生意范围几乎涉及他所能涉足的所有行当，而所有这些生意在当时的条件下都是能赚钱、赚大钱的生意，因此在起步之初，就为他今后的发展昭示了光辉灿烂的前景；他能站在对方角度上充分揣摩其需求，照顾对方的利益，并对对方施以恩惠，使所办事情水到渠成；他运用丰富的经验和知识，敏锐地观察、捕捉机遇，大胆迅速地作出恰当的判断，在充满风险、复杂多变的生意场上占据主动地位；他不仅善于识别、选拔人才，而且能够根据他们的专长，各有所用，充分信任，使他们能留住心，为自己鞠躬尽瘁；他做事有心计，凡事坚持义在先、利在后，在品质上下功夫；他随机应变，因势利导，举重若轻，所以总能成竹在胸，胜券在握；他注重形象，讲究做招牌、做场面，树立自我形象，决不放过任何一次能够扬名的机会；他捐输赈灾，筹饷械，延洋匠，融商业活动于国家大事之中，热心公益，真正实现双赢……　可以说，无论在做人还是在做生意方面，胡雪岩都算做到了极致。
现代社会，竞争无时不在，无处不在。
一个人要想在激烈的社会竞争中站稳脚跟，并不断稳步前进，除了学识、能力外，还必须掌握一套为人处世的方式、方法。
今天，研究胡雪岩的成功“秘诀”，领悟其经商绝学、用人心法、为人处世之道，学习其眼光和胆识等，不论是从政、经商，还是在日常生活中，都能够帮助我们做到游刃有余。
本书以胡雪岩经商谋事的诸多细节为经，以其经营、筹划时所运用的手段、技巧及遵循的原则为纬，辅以古今中外的生动案例，对胡雪岩商政谋略中可资借鉴的部分进行深入挖掘，详细探讨其中的“商经”和“谋事经”，是一部汇集胡雪岩经商及做人做事智慧的成功学宝典。
衷心希望这本书能帮助读者“吃透”胡雪岩，领悟其做人做事艺术的精髓，让自己的人生更加精彩。

<<吃透胡雪岩>>

内容概要

“红顶商人”胡雪岩是清朝末年的一位传奇人物。
他以开钱庄起家，层层托靠，周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间，办药局，开丝行，贩运粮食、军火，建立起跨领域、跨行业的“商业帝国”，成为纵横商场、江湖，出入朝廷庙堂之上，煊赫一时、富可敌国的“大清财神”。
胡雪岩的经商才能、处世韬略，一直为世人所称道，甚至被尊为“商圣”。
今天，探讨胡雪岩的成功“秘诀”，研究其经商绝学、用人心法、借势造势理论、为人处世之道，学习其眼光和胆识、计谋和手段等，在现实生活中仍有积极的借鉴意义。
《吃透胡雪岩》以胡雪岩经商谋事的诸多细节为经，以其经营、筹划时所运用的手段、技巧及遵循的原则为纬，辅以古今中外的生动案例，对胡雪岩商政谋略中可资借鉴的部分进行深入发掘，详细探讨其中的“商经”和“谋事经”，是一部汇集胡雪岩经商及做人做事智慧的成功学全书。
每天汲取一点胡雪岩谋略，领悟其做人做事艺术的精髓，不论是从政、经商，还是在日常生活中，都能够帮助我们做到游刃有余。

<<吃透胡雪岩>>

书籍目录

第一章胡雪岩的掌控人生之明 人生由自己做主 心有多大，世界就有多大 志向高远，躬身实践 勤奋用心不甘平庸 留得青山在，才能有柴烧 别拿运气赌明天，想妥当再动手 忍一时之气，求一世之全 踏踏实实做事，认认真真做人 人生需要找准自己的位置 思而后动才是智 商道无平道 别被小事牵绊住了干大事的脚步 没啥不能没奔头 弃旧迎新，不怕重新开始 谋大事必立大志向有大自信 挺直腰杆做人 命运掌握在自己手中 拿得起，更要放得下 无畏前行，放手一搏 临危不乱，永葆乐观 心宽路广，心窄路狭 第二章胡雪岩的借力用势之绝 大树底下好乘凉 八个坛子七个盖 善结比自己高明的人 巧妙利用自己能借的势 借鸡生蛋，无本生利 借得东风好行船 借势一小步，成功一大步 多一个朋友多一条路 要善与英雄共舞 化敌为友巧借力 借力要先投资“烧冷灶”可有大回报 借助一切可以借助的东西 真心的赞美才能打动人 强强合作，提升自己 第三章胡雪岩的筹谋定夺之智 把握时局，抢占先机 未雨绸缪，捕获大机缘 以财生财，多种经营 善于使用连环手法 平衡多方势力为己所用 摸清路线，扎准穴位 无论何时不能自乱阵脚 把握时局是头等大事 凡事要有长远的筹划 舍小利而趋大利 以退为进，无为而有为 釜底抽薪，以智取胜“亏本”的生意也要做 善于盘算整个局势 换种思路解决问题 运筹谋求主动权 见别人之未见，行别人之未行 做生意少不了烟雾弹 要想取之，必先予之 得罪人的事不要去做 对“症”下药方可除“病”做生意要做得活络 慷他人之慨 顺势取势还要做势 第四章胡雪岩的机敏果敢之识 有魄力才能有收获 快刀才能斩乱麻 有胆去闯才会赢 敢于牺牲，才能做大 敢于博弈，把握商机 出手要快又要准 富贵险中求，有勇也有谋 不妨做别人不做的冒险生意 在与对手的斗智斗勇中前进 随着时代变化找商机 敢于从刀头上舔血 要有一飞冲天的勇气 关键时刻必须出手还击 有想法就做 什么事都要讲机会 第五章胡雪岩的圆融变通之术 当下的自己永远有待提高 与对手合作，争取最大利益 为人处世以“圆”为要义 顺水推舟，转危为安 投对方所好成己之事 大方小圆好办事 得饶人处且饶人 得意切不可忘形 以退为进，成就大事 洞察心机，量人出招 机变与权变相交互 柔中带刚，巧妙应对 宁可亏银子，也要有诚信 轻重利害要分明 审时度势，善听弦外音 甘蔗可以两头甜 第六章胡雪岩的用人识人之道 品德不端者不能用 舍得钱财，收获人才 以情义打动人才 众人拾柴火焰高 用人之所长 用人也需疑人 贤内助等于好帮手 用高薪调动积极性 精心甄别考查人才 充分了解下属意愿 将对手转化成朋友 红花需要绿叶扶 选才不拘一格 以财揽才，以欲从人 要能看穿人才还是庸才 鼓励下属大胆决策 第七章胡雪岩的经营管理之策 舍财扬名，名扬客至 要善于与同行合作 造势生势，排场摆足 店堂的门面就是招牌“个人品牌”让你更有竞争力 驰骋商场名气最重要 善于用钱生钱 巩固内部团结，加强外部沟通 创出自己的金字招牌 采办务真，修制务精 回避恶性竞争，不抢同行盘中餐 做生意要求稳求实 摆出诚意的姿态，追求双赢 顾客乃养命之源 第八章胡雪岩的义利兼重之德 赔本赚吆喝，有舍才有得 心系百姓，美名流传 立志“上忧国，下忧民”不轻许承诺 得到好处时先想到别人 行有行规，万事得守规矩 做人无非是讲个信义 朋友的事，亏了本也要做 信誉是生命 越是危难时，越要笃诚守信 绝不做过河拆桥的事 正路求财，不做名利两失的傻事 不属于自己的东西不能要 买卖不成仁义在 包容，人生最高的智慧 附录 胡雪岩生平年表“红顶商人”兴衰史 众人评点胡雪岩

<<吃透胡雪岩>>

章节摘录

版权页： 勤奋用心不甘平庸 做人就要像哔叽一样，经得起折磨，到哪里都显得有分量。
——胡氏物语 做事先学做人，这是无数成功者总结出来的至理名言。
胡雪岩能够从一个小伙计变为中国头号官商，就是因为他懂得做人，懂得为人之道。
胡雪岩本来只是钱庄的一个学徒，每天就做些扫地清洁提尿壶的工作，极为琐碎，但他却是因为这个没前途的工作一步步起家的。
那时候的学徒，只是冠以学徒之名，行做奴仆之实，师父只是为你提供食宿。
因为以前的环境差，很多贫困家庭生了孩子却养不起，为了给孩子一口饭吃，父母只好把孩子送到店铺当学徒。
这样，父母身上的重担就减轻不少，孩子也不至于挨饿。
只要勤奋肯学，学徒还是有机会出人头地的。
但是师父收学徒后并不怎么传授技术。
加上当时经济条件不行，师父本身的工作就有限，派给学徒的工作自然很少。
这样，学徒就没有办法为师父创造价值，他们就像吃白食的，师父对学徒大呼小叫早已是家常便饭，受些恶气也是在所难免，更有些脾气暴躁的师父，对学徒拳打脚踢，学徒要吃饭和生活就要能忍，只能做出气筒。
随着社会的进步和工商业的发展，师父手上的工作也渐渐增多，常常忙得不可开交，这就对学徒有了要求，学徒的地位也因此不断提高。
师父对那些有一技之长的学徒，不仅不能呼前喝后，还要以礼相待，因为有他们的帮忙，自己才能应付手上的工作，才能获得更多的收入。
胡雪岩做学徒的时代，学徒就像孤儿，而老板就好像是孤儿院的院长，完全是收留与被收留的关系。
虽然如此，胡雪岩却没有小看自己，他对自己有信心，想着有朝一日能出人头地。
因此他每天起早贪黑，勤奋好学，做事更是认真负责，干劲十足。
因为表现出色，老板看他做人诚恳，做事踏实，就让他出勤送货，最后更是派他出外收账，这都是他自己刻苦的结果。
但是借钱容易收钱难，搞不好还得罪人，因此很多人都害怕接手这个活，宁愿坐在店铺内等客人上门。
但胡雪岩不同，他认为外出收账是东家对自己的提拔和信任，自己本来就出身卑微，没有读过多少书，便加倍努力，将工作做好。
这份差事虽苦，胡雪岩却从中得到了锻炼，还学会了更好地与人建立关系，更对人性有了自己的领悟。
所以，为了去适应别人，胡雪岩总是先改变自己。
他努力交朋友，对朋友总是慷慨解囊，从不跟人斤斤计较，因此有很好的人际关系，这也使他在收账的时候总是很顺利。
况且，那些借了债的人，多数是肯还钱的，只有很少是无赖分子。
特别是那些经过钱庄审核过的客户，他们本来就是有脸面的人，都好面子，喜欢充“ 阔佬 ”。
之所以好多人欠债不还，是因为欠了债心理上自卑，加上追债的人好摆架子、耍威风，就算他们有钱也会拖上一拖。
但如果你敬他们一尺，给他们台阶，他们往往会如数奉还的。
胡雪岩的长处就是善于察言观色，懂得给人台阶下。
你敬人一尺，人自然会敬你一丈。
无论做什么事情，胡雪岩总是善于把握机会，发展机会。
加上自己全力以赴，真诚无私地付出，才有了意想不到的收获。
最无私的人，反可成就大私，这看似矛盾，其中却有某种玄妙的逻辑。
有一个僧人走在漆黑的路上，被行人撞了好几下。
他继续向前走着，突然看见有人提着灯笼向他走过来，这时候他听到旁边有人说：“ 这个瞎子真奇怪

，明明看不见，却每天晚上打着灯笼赶路！
”僧人被那个人的话吸引了，等那个打灯笼的人走过来的时候，他便上前问道：“你真的是盲人吗？
”那个人说：“是的，我从生下来就没有见到过一丝光亮，对我来说白天和黑夜是一样的，我甚至不知道灯光是什么样的！
”僧人很迷惑，问道：“既然这样，你为什么还要打灯笼呢？
是为了迷惑别人，不让别人说你是盲人吗？
”盲人说：“不是的，我听别人说，每到晚上，人们都变成了和我一样的盲人，因为夜晚没有灯光，所以我就在晚上打着灯笼出来。
”僧人感叹道：“你的心地多好呀！
原来你是为了别人！
”盲人回答说：“不是，我为的是自己！
”僧人更迷惑了，问道：“为什么呢？
”盲人答道：“你刚才过来有没有被人撞过？
”僧人说：“有呀，就在刚才，我被两个人撞到了。
”盲人说：“我是盲人，什么也看不见，但我从来没有被人撞到过。
因为我的灯笼既为别人照了亮，也让别人看到了我，这样他们就不会因为看不见而撞到我了。
”盲人的灯笼在无私地为他人指路的同时，也使自己免于被撞。
有很多人他们不肯为别人的工作提供便利，更不肯为别人放弃自己的一点点利益，像这样的人，别人也一定不会愿意为他提供便利。
人们生活在一个联系越来越紧密的世界上，有时候帮助别人就是在帮助自己。
任何人都无法孤立地生活，自私的人，最后一定会因为自己的自私而受到伤害。
每个人都有自私的一面，这是人天性中的缺陷，但这种缺陷并不是无药可救的，人们应该时刻想着：自己对别人的态度，就是别人对自己的态度。

编辑推荐

阅读《吃透胡雪岩》，学习胡雪岩经商从政的至高学问及其为人处世的智慧。
胡雪岩生活在乱世，却能用自己的智慧纵横商场江湖，出入朝廷庙堂之上；出身贫寒，却能靠着自己的努力成为当时中国最有钱的富商巨贾。
研究胡雪岩的成功“秘诀”，不论是从政、经商，还是在日常生活中，都能够帮助我们做到游刃有余。

第一图书网, tushu007.com

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