

<<胡雪岩管理日志>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩管理日志>>

13位ISBN编号：9787308080583

10位ISBN编号：7308080587

出版时间：2010-11

出版时间：浙江大学出版社

作者：张兴龙//潘竞贤

页数：265

字数：297000

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>

<<胡雪岩管理日志>>

内容概要

胡雪岩是中国历史上唯一的红顶商人，在官场、商场呼风唤雨，他一生大起大落，由学徒到巨富再沦落至孑然一身，胡雪岩跌宕的一生就是一部商业经典。

他的官商协作智慧、超前的品牌意识、精准的用人眼光等至今仍为后世津津乐道。

本书采用管理日志的形式，将胡雪岩的经营理念、商业智慧以及处世哲学等重新梳理整合，再现一代巨贾的商业世界，揭示胡雪岩乱世中成就伟业的奥秘。

让读者在轻松阅读胡雪岩商场传奇的同时得到宝贵的经商启示。

<<胡雪岩管理日志>>

作者简介

张兴龙

本科和硕士就读于南京师范大学，博士就读于上海师范大学人文与传播学院。
现在国内某大学任教，主要研究方向为国学与管理、中国文化诗学、都市文化学、文化产业学等。
迄今已经在国内核心及省级刊物发表学术论文60余篇，主持省市级科研课题多项，参与编写教材、著

<<胡雪岩管理日志>>

书籍目录

一月 正道 第一周 星期一 商业精神的核心 星期二 不招人妒是庸才 星期三 会做事会做官 星期四 持盈保泰 星期五 自己人不要乱 第二周 星期一 只看将来 星期二 人性本善 星期三 临危不乱 星期四 同舟共济 星期五 做人不能失败 第三周 星期一 空手来去 星期二 一不动气 星期三 善于用钱 星期四 有所为有所不为 星期五 有心做事 第四周 星期一 正视钱财 星期二 做就做出样子 星期三 名利 星期四 稳打稳扎 星期五 为我所用 二月 守信 第一周 星期一 言必行 星期二 有一说一 星期三 说话就是银子 星期四 开诚布公 星期五 不轻易允诺 第二周 星期一 不可自作聪明 星期二 诚信的重量 星期三 信用与信心 星期四 真精系存亡 星期五 信义 第三周 星期一 把问题摆上桌面 星期二 走正路 星期三 不违背原则 星期四 不指望发横财 星期五 一次信用都不能失 第四周 星期一 公平 星期二 合理竞争 星期三 一碗水端平 星期四 按规矩行事 星期五 信用第一 三月 用人 第一周 星期一 管理者的成就 星期二 用人的必要 星期三 用人要有耐心 星期四 持之以恒 星期五 忠于职守 第二周 星期一 操守 星期二 培养新人 星期三 用人所长 星期四 容纳非常之人 星期五 无才与不忠 第三周 星期一 各尽其用 星期二 量才适用 星期三 不求全责备 星期四 不拘一格 星期五 一分钱一分货 第四周 星期一 用人不疑 星期二 用人看本质 星期三 情义 星期四 谨防志大才疏 星期五 财与才 四月 人脉 第一周 星期一 和衷共济 星期二 先为别人考虑 星期三 为对方利益着想 星期四 你吃肉我喝汤 星期五 赢得朋友才能靠朋友 第二周 星期一 不为难朋友 星期二 朋友是再生父母 星期三 什么是真正的靠山 星期四 广结盟友 星期五 情与利的双赢 第三周 星期一 予人方便 星期二 一海纳百川 星期三 烧冷灶 星期四 友在江湖 星期五 化敌为友 第四周 星期一 留有余地 星期二 多一个朋友多一条路 星期三 人脉胜于金银 星期四 一碗饭，大家吃 星期五 出生入死 五月 执行力 第一周 星期一 智勇双全 星期二 敢冒风险 星期三 眼观天下 星期四 看准时机 星期五 大勇必有大报 第二周 星期一 可怕的是丧失信心 星期二 突破常规 星期三 充与冲 星期四 敢不敢 星期五 敢舔刀头上的血 第三周 星期一 敢当领头羊 星期二 立志在我 星期三 虽败不倒 星期四 大胆去闯 星期五 长线放远鹞 第四周 星期一 魄力与细心 星期二 当机立断 星期三 敢想敢干 星期四 眼光是第一 星期五 借东风六月 创新 第一周 星期一 以变应变 星期二 机变与权变 星期三 八个坛子七个盖 星期四 变化中找机会 星期五 不软不硬 第二周 星期一 调度 星期二 通、活、融 星期三 故弄玄虚 星期四 计计相连，环环相扣 星期五 拿出真东西 第三周 星期一 软硬兼施 星期二 变通 星期三 丢脸丢给自己人 星期四 内外兼顾 星期五 是非利害 第四周 星期一 掌握分寸 星期二 想停当再动手 星期三 不落痕迹 星期四 出奇制胜 星期五 守法 七月 品牌 第一周 星期一 商亦扬名 星期二 扬名之法 星期三 广招贤良 星期四 先赚名气后赚钱 星期五 场面 第二周 星期一 慈善招财 星期二 市面三宝 星期三 起名 星期四 金字招牌 星期五 “金字招牌”亦须扬名 第三周 星期一 做气派 星期二 一门面犹如人脸 星期三 取财有道 星期四 赌奸赌诈不赌赖 星期五 正路扬名 第四周 星期一 撑起场面 星期二 流动广告 星期三 “太太”扬名法 星期四 货比货 星期五 为善名做善事 八月 责任 第一周 星期一 商仁 星期二 先做人，后做事 星期三 心忧天下 星期四 轻财好施 星期五 上忧国，下忧民 第二周 星期一 热心公益 星期二 利人利己 星期三 钱财乃取祸之门 星期四 帮别人成就事业 星期五 不谋国家之利 第三周 星期一 钱用我，不是我用钱 星期二 满足 星期三 关心人间疾苦 星期四 一劳永逸 星期五 官商之道 第四周 星期一 平静 星期二 做好事不留名 星期三 救人等于救己 星期四 助人之法 星期五 善有善报 九月 舍得 第一周 星期一 所有所无 星期二 长短之别 星期三 先予后取 星期四 不可因小失大 星期五 舍得付出 第二周 星期一 联合同行 星期二 因才施薪 星期三 事缓则圆 星期四 经得起折磨 星期五 大气 第三周 星期一 重金买贤能 星期二 钱用在刀口上 星期三 两面占便宜 星期四 失小得大 星期五 不计得失 第四周 星期一 吃亏是福 星期二 赢长久 星期三 通扯算账 星期四 自己少赚 星期五 大舍大得 十月 机遇 第一周 星期一 本事和机会 星期二 机会在眼中 星期三 机遇和时局 星期四 乘势而行 星期五 眼光锐利 第二周 星期一 把握大方向 星期二 识潮流 星期三 再狠也不能不看潮流 星期四 辨清时局 星期五 付诸实践 第三周 星期一 造就局势 星期二 拉广关系 星期三 处处是财源 星期四 扭转时局 星期五 势力 第四周 星期一 官洋结合 星期二 同心协力 星期三 不甘平庸 星期四 提前预知 星期五 乱世抓机会 十一月 营销 第一周 星期一

<<胡雪岩管理日志>>

顾客 星期二 服务 星期三 对顾客的态度 星期四 良心 星期五 不弄虚作假 第二周 星期一 修制
务精 星期二 以人为本 星期三 戒欺 星期四 存心自有天知 星期五 让顾客知道你诚信 第三周 星
期一 责任 星期二 不得欺 星期三 不以劣品谋厚利 星期四 挽留顾客之法 星期五 机会靠大家捧
第四周 星期一 帮人要迅速 星期二 物真价实 星期三 宾至如归 星期四 体谅有度 星期五 信用和
手续十二月 竞争与合作 第一周 星期一 洁身自好 星期二 敏于事慎于言 星期三 正大光明 星期四
扩大地盘 星期五 冤家变一家 第二周 星期一 察言观色 星期二 收对手入囊 星期三 不落井下石
星期四 真心赞美 星期五 留得退步 第三周 星期一 团结 星期一 互通有无 星期三 有饭大家吃
星期四 抓住弱点 星期五 奋起救国 第四周 星期一 同舟共济 星期二 正确对待“洋人” 星期三
气度 星期四 取其精华 星期五 不拘泥

<<胡雪岩管理日志>>

章节摘录

胡雪岩同洋人打交道，是在晚清中国商业发展的特定历史背景下进行的。

他和洋人的商业贸易主要在军火和生丝贸易方面，军火生意属于当时新兴的行业，生丝贸易则是江浙地区传统的行业，胡雪岩对这一新一旧行业的涉足，在很大程度上代表了晚清中国对外贸易谨慎而有限的客观状况。

胡雪岩对洋人贸易最有价值的地方在于，他能够以超前的心态来看待洋人。

因为在当时的中国人心目中，洋人多被认为是没有开化的蛮夷民族，再加上鸦片战争对中国的入侵，国人对待洋人完全是一种敌视的态度。

而胡雪岩却认为，要保持一颗平常心，正确对待洋人，“取其精华，去其糟粕为我所用”。

这意味着胡雪岩首先承认洋人在许多方面比我们要优秀得多，当然其中也有许多糟粕，作为一个被西方坚船利炮打败的民族，能够从如此辩证的角度看待洋人，理性而科学的态度可能要远远比所谓的商业利润更具有价值。

中国古语云：“欲速不达。

”许多事情往往如同中药一样，需要文火慢慢煎制，才能让药味入其中，这样服用才有疗效。

煎药如此，做生意也一样。

胡雪岩从一穷二白的学徒起家，早年处于社会最底层，饱受冷眼鄙视，即使在学徒期间，干的也是扫地打水倒尿盆之类的事情。

当他经商之后，其想发财摆脱贫贱地位、以雪前耻的迫切心理可以想象。

但是，他并不急于求成，而是稳扎稳打，步步为营。

为了积累原始资本，他开办了钱庄，在经营中，并不仅仅盯着少数富人，而是面向整个社会，从吸收普通储户的零碎银子开始，慢慢巩固自己的实力。

经过长期的资本积累之后，他终于获得了进军其他行业的基础，于是开始投资其他行业。

胡雪岩经营的典当行可谓是他经营生涯的一大妙笔，虽然对于典当行业的利润和前途经过了冷静的思考，但他并没有急于求成，而是先开办一家看看行情如何，在证实了他的判断之后，才连续在国内开办了二十多家典当行，这样就形成了一个巨大的商业连锁经营网络。

作为一名生意人，急于获得商业利润，成就辉煌事业，这无疑是正常的心理。

但是，胡雪岩从商成功的经验告诉我们，任何生意都不能简单粗暴地对待，只有耐心谨慎，注重平时的积累，才能取得最后的成功。

古人常常把名利双收作为人生成功的理想标准。

用世俗的眼光来看，名气是一种荣耀，可以让人的自尊得到极大的膨胀和满足，利益是一种实惠，可以满足人现实生活中的需要。

由于两者得兼的可能性极低，所以，一般人认为只要能够两者获其一，就已经非常不容易了。

这样的想法实际上建立在把名利完全割裂的前提下，殊不知，名利名为二而实为一。

名气看起来仅仅是一种荣誉，这只是一种表象，其本质仍然与利益相连。

胡雪岩早期经商一直强调要赚取巨大的商业利润，但他并不唯利是图，而是强调想赢利必须先赚取名气，用名气来拉动经济利益的链条。

从他的胡庆余堂药店开始，就把“戒欺”、“真不二价”作为赚取名气的金字招牌，经过他的苦心经营，终于在国内树立了以诚信公平为核心的正面形象。

这给他带来了巨大的商业利润，不仅无数顾客慕名前来，而且极大地提高了他在商界的信誉。

正是依仗这种无形资产，他才能够经营的各个行业上，获取巨大的商业利润。

所以，名气并不仅仅意味着一种不能吃、不能穿的东西，其本质就是一种实实在在的利润和资本。

现代许多商人，把名、利片面地孤立起来，甚至认为商人就是以追求利润为唯一目标，把好的名声看做不务实的行为，在这种想法的作祟下，商人们往往唯利是图，不惜损害社会公共利益，大捞昧心财，久而久之，必将被市场淘汰。

<<胡雪岩管理日志>>

编辑推荐

《胡雪岩管理日志》：推荐语：近年来，中国的国学和传统文化在西方国家备受推崇。本套国学管理日志系列图书，旨在将中国的传统文化精髓，结合西方现代的管理思想，以原文、笔记、行动指南等方式，用通俗易懂的语言，对传统文化进行剖析、分解以及重读。从而挖掘出中国传统文化对现代企业管理的多重功能，引领国学与企业管理的阅读新浪潮。

推荐人：赵曙明（南京大学商学院院长、教授、博士生导师）；何志毅（上海交通大学安泰经济与管理学院副院长）；黄鸣（皇明太阳能集团有限公司董事长）。

读国学，学管理，以国学智慧通透管理，以管理思维重读国学。

<<胡雪岩管理日志>>

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>