

<<曾仕强说胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<曾仕强说胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787500842323

10位ISBN编号：7500842325

出版时间：2008-11

出版时间：中国工人

作者：曾仕强

页数：347

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>

<<曾仕强说胡雪岩>>

前言

(一)红顶商人胡雪岩是值得研究的个案一般说来,值得研究的问题,必须具备两种特性:一是研究所得的结果十分重要,一是它的结果是人类可能加以控制,也就是可以通过学习来实际应用。

胡雪岩生于公元1823年,也就是清朝道光三年,死于1885年,光绪十一年。

62年间,历经道光、咸丰、同治、光绪四位执政者,正好是清廷盛极而衰、逐渐走下坡的阶段。

贪污的风行、吏治的腐败、士风的卑下、军队的退化、民众的不满、变乱的纷起,构成了一个不确定的变动环境,胡雪岩由一个钱庄学徒,经商半个世纪,累积亿万家财,富可敌国,必然有其过人的智慧与技巧,值得我们细心研究,用心考察。

研究胡雪岩的经商策略、管理原则、用人要领以及处世方法,对现代人来说,仍然具有相当的重要性。

。

现代的情况和胡雪岩当年的情境,是不是一样?

这是见仁见智的问题。

同者见其同,异者见其异,都可以说出一大堆道理来。

至少在“不确定”的性质上,彼此十分相近。

无论以胡雪岩为师,或者以胡雪岩为戒,把胡雪岩一生的传奇,当做个案来研究,自属十分重要。

士农工商各界人士,都具有参考的价值。

胡雪岩既不是万世流芳的圣人贤士,也不是千古罪人的乱臣贼子。

他以一个默默无闻的钱庄职员,创建了“胡庆余堂雪记国药号”,迄今一百余年,仍然为大家所津津乐道。

他的成功和失败的过程,当然是人力所能够控制,而且经过分析和归纳,是大家可以作为借鉴和学习的。

官商勾结,现代称为政商关系,是胡雪岩发迹的主要途径,也是胡雪岩失败的紧要关卡。

水能载舟,也能覆舟,用在胡雪岩身上,真是应验无比。

实际上,胡雪岩并没有受过什么高深的教育,也没有受过任何经营管理的专业训练。

他所依据的言行准则,说起来十分可笑,竟然是中国社会人人耳熟能详的一些通俗俚语。

中国人一向把“修身”、“齐家”、“治国”、“平天下”的大道理,变成非常大众化、通俗化的成语或俚语,普遍流传的结果,不但形成社会的共识,建立大家共有的价值观,而且人人朗朗上口,成为终身为人处世的指导方针。

明白修齐治平的道理,治国平天下都不怕,当然有把握经营管理。

台湾第一代企业家,不都是如此这般地展现了成功的魅力?

胡雪岩一生重诚信、讲道义、有国家观念、负起社会责任。

这些优点,绝大多数中国人自我检讨起来,都认为“这些优点我也有”。

可见对现代中国人而言,似乎要成为当代的胡雪岩,并不是非常困难的事情。

我们只要秉持中国人“前车之鉴”的精神,把胡雪岩成功和失败的地方,分别举例出来,以现代的观念,重新加以评估,然后学习其成功的要领,避开其失败的缺陷,不就是中国人所喜欢也最擅长的“趋吉避凶”吗?

这样一来,我们岂不更加容易、更加安全地吸取胡雪岩宝贵经验,作为自己今后经营人生、管理事业的参考?

对于自我控制,把自己的成功渠道控制得更加有利、便捷、宽大,当然有很大的助益。

愈来愈多的外国人,把胡雪岩当做管理课程的个案,希望透过深入的研究,来了解中国人的经商之道。

。

胡雪岩是李鸿章与左宗棠争夺政治权力的卡位斗争下,活活被牺牲掉的民族资本家。

在中国人“有人就有派系”的大环境下,作为一位现代企业经营、管理者,如何在夹缝中求生存发展,应该是研究胡雪岩的另一种重大意义。

求人不如求己,从胡雪岩的功过簿中,自求多福吧!

(二)研究胡雪岩成功秘籍有助于了解中国人经商之道在北京访问一些外商,问道跟中国人做生意感想

<<曾仕强说胡雪岩>>

如何？

答案相当一致：“你必须相当忍耐！

”不了解中国人，却又不得不跟中国人打交道，看来这是21世纪人类的共同命运。

原因很简单，中国市场太热，热到大家都要来！

有些人追问有没有什么书本，可以帮助外商了解中国人做生意的方法。

笔者毫不犹豫地回答：“胡雪岩。

”清末鼎鼎大名的红顶商人，不但政商关系良好，而且纵横商场，所向无敌。

他的生意功夫，被尊称为中国经营之神，当之无愧。

看胡雪岩传奇，准能抓住中国人经商的法则，以及为人处世的要领。

胡雪岩生当乱世，家境贫寒。

中国人脑筋特别好的两大要件，他都具备。

在杭州长大，一方面吸取了风光明媚、多情风流的浪漫习气；一方面承袭了江浙一带善于经营事业的宝贵经验，终于造就这一位空前的商界巨人。

老实说，台湾的经济奇迹，是大陆来台的江浙帮带来神奇的经营技巧，加上台湾劳工的勤奋节俭，结合在一起所缔造的成果。

上海老板的作风迄今仍为许多人所怀念，若干有成就的老板，都承认受到很大的影响。

1997年年初，我特地到香港，请问港商对七月回归以后的预测，大多表示“必然会更好”。

追究原因，竟然也和上海人有关。

他们说：“回归以后，上海的经商手腕配合香港的充沛资金，当然更为高明有效。

”胡雪岩的寡母，就像大部分中国人的母亲一样，望子成龙，所以不断地教诲儿子，要听老板的话，要努力工作，不许偷懒，更不许对老板不忠、不义。

他的第一份工作，是当钱庄的学徒。

大家都说是前世修来的，一脚踩进去，就入对了行。

两年满师，当上钱庄的跑街，从此三教九流，都有所接触。

对师父的教导，更是用心学习，小心体会。

如果日子一天一天过去，没有什么大的变动，胡雪岩一生，也不过混到司库或襄理，一辈子也混不出什么名堂。

三十多岁那一年，太平军和官兵争夺杭州城，一件意外的事件，改变了胡雪岩的一生，使他由一个平庸的市井布衣，一跃成为显赫一时的金融巨子、江南药王、当朝一品的红顶商人。

中国人喜欢说危机就是转机，却又提醒我们一旦转不过来，仍然是危机。

胡雪岩一转就转过来，不是功夫是什么？

现代人不论男女老少，都希望成功，这也不是坏事，用不着避讳。

成功有两条道路，一条是顺路，一条则是险途。

前者顺取，后者即是逆取。

胡雪岩先逆后顺，时机掌握得十分恰当，这才一帆风顺，平步青云，令人叹为奇才。

逆取顺守，和顺取顺守一样有好结果，所以处逆境的时候，如何突破困境，怎样寻找生路，应该是致力追求成功的人，必须研究的重大课题。

胡雪岩的条件，我们大家都有，甚至比他好得多。

他的应变力和果断力，则是我们应该学习的地方。

无论从政、经商、领军、学习，想要获得成功，一方面以胡雪岩为师，学习他的优点；一方面以胡雪岩为戒，避免他的缺失，那就安全稳当，走上成功的大道了。

有关胡雪岩的小说、传说很多，大的架构以及主要的人物相同，小的情节以及出现的人物不同。

我们所归纳出来的成功秘籍，和这些细节没有什么关系，所以哪一种版本，都可以参考。

不过视听教育普及以后，重视声光文字俱全，当然最受欢迎，效果也最好，因此我们采取霖园国际有限公司所出品的红顶商人，作为研究分析的主要依据，盼望大家一齐来关心，发掘胡雪岩成功的奥秘。

(三)研究胡雪岩最好掌握几个重点个案研究(Case Study)是美国哈佛大学商学院首创的独特教学方式：

<<曾仕强说胡雪岩>>

把各大公司所发生的实际案例，拿来给在校研读的学生讨论。

这些个案的特性，是“所有的个案几乎都没有足够的数据和完整的资料”，因为从不完整的资讯和数据中找出答案，才是“经营管理的实务特征”。

经由这样的训练，将来真正担任经营管理者时，才能够作出合理的决策，并且不失去时效。

胡雪岩的平生资料，由于缺乏历史的记载，也很难做确切的考证，仅能由零星的片断，配合民间传说，来加以推测。

至少他原名胡光墉，安徽绩溪人，出身贫寒，12岁到钱庄当学徒，地位卑贱。

后来结交军政界官员，互助互惠，从阜康钱庄着手，纵横商界，经营出口丝业、军火买卖、房地产业、开当铺、设药厂，几乎所向无敌，最后获得清廷赐红顶戴、封赏黄马褂、可骑马行走紫禁城，成为晚清最有成就的红顶商人。

这一段事实流传至今，虽然不完整，却也不失为良好的个案。

在个案研究的教学活动中，通常最为学生所欢迎的，是那些“白手成家”或者“扭转乾坤”、“挽救危亡”的人物。

胡雪岩的传奇性和起伏性，应该是大家特别好奇的对象。

把他当做个案的主角来研讨，不但有价值，也很有兴趣。

有朝一日能像胡雪岩那样，岂不很好！

经营管理实际上不是技术问题，而是人的问题。

胡雪岩的成功，固然是为人机警，善于察言观色，对人性的掌握，拿捏得极有分寸。

而他的失败，何尝不是别人对他的怀疑与流言所导致的恶果？

我们从胡雪岩的进退应对当中，研究出他的为人处世之道，对于经营管理，应该有莫大的帮助。

因为他的交游范围极广，上自西太后、朝中高官、总督大臣，下至贩夫走卒、烟花酒女，并不是一般人都有机会遇到的。

特别是当时的社会背景，更是相当复杂。

因为清朝入关以来，历经康熙、雍正的励精图治，到了乾隆，无论文治、武功、国力，都已经达到极盛的时期。

高宗晚年志得意满，骄奢淫逸，信任和坤，以致政治腐败、官吏贪污，就算自夸“十全老人”，也压不住接二连三、纷至沓来的动乱。

胡雪岩诞生在道光年间，内有太平天国的兴起，外有欧洲各国的通商压力。

从此以后，中国在经济上、社会上、文化上变动的剧烈，不但前所未有，而且愈演愈烈。

胡雪岩一生的重点，可以说是一个“变”字，他个人变，整个社会也在变。

研究胡雪岩的应变之道，对现代人具有积极的、正面的意义。

个案不可能是真实运作的翻版，事实上我们也不可能百分之百地遭遇到和个案一模一样的情况。

但是，我们在研讨个案时，却不可因此而忽略个案情节发展的重要性。

如果读个案像看小说一样，看个案录影带像看一般电视片那样，然后便进行爱怎样想就怎样想、喜欢说什么便说什么的“自由讨论”，很可能得不到预期的效果。

我们观看胡雪岩录影带或小说时，务须认真地深入了解所有的情节，虽然它不一定真实，但是既然当做个案，就必须依据其中的情况来进行讨论。

唯有仔细分析个案资料，把它当做真的来看待。

逐渐体会出“明明是一种简单的情势，却往往包含着相当复杂的变数”，把持着“把自己当做胡雪岩”的心情，亲身处理眼前的事宜，才能够获得更为贴切，更加深刻的经验，将来应用起来，必然更为有效而快速。

所有的问题，都不可能只有一种解决方案。

我们提供各种不同的观点，并不一定要有具体而肯定的答案。

从个案研讨中，发现自己的独特观点，其实是十分愉快的事。

举一反三，原本是中国人的拿手好戏。

有志于研究中国式管理的朋友们，盍兴手来！

<<曾仕强说胡雪岩>>

<<曾仕强说胡雪岩>>

内容概要

清末奇商胡雪岩，白辱起家，由一名杭州普通的钱庄伙计，一跃而成为同治光绪年间全国最大的钱庄——阜康钱庄”的主人，周旋于纷繁复杂的官场，成为正二品红顶；商；人；再从富可敌国的极盛极荣，掉落到产业倒闭，家破人亡的极衰极辱境地，给我们提供了一个十分完整的、值得深入研究的个案。

一方面以胡雪岩为师，看其在时代的波峰浪尖中，如何驾驭命运，细品其纵横驰骋政商两界的处世韬略，一方面以胡雪岩为戒，研判如何在中国国情的特殊背景下，平稳发展并守住我们的事业。

看曾仕强大师如何解构红顶商人胡雪岩精髓分析丝丝入扣，必能获得诸多宝贵经验。

<<曾仕强说胡雪岩>>

作者简介

曾仕强教授，英国莱斯特大学管理哲学博士，美国杜鲁门州立大学行政管理硕士，台湾师范大学教育学士。

中国式管理之父，当今中国极具影响力的管理大师与培训大师，华人三大管理学家之一。研究中国管理哲学近三十年，是最受企业界人士欢迎的十大名嘴之一，名动政、商、学界，享誉海内外。

在台湾主讲企业管理数千场次以上：曾在新加坡、马来西亚、印尼、泰国、香港、中国大陆演讲华人企业管理。

现任：台湾兴国管理学院校长：人类自救协会理事长：国际中国管理基金会董事。

其重要著作有：《中国式管理》、《中国式的管理行为》、《中国式管理心经》、《管理大道》、《大易管理》、《中国式管理领导学》、《中国管理哲学六字真言》、《曾仕强说中国人》等。

<<曾仕强说胡雪岩>>

书籍目录

引言第一部 创业维艰 一、危机即是转机 重点提示：冷静机灵还需要当机立断 个案简介
 问题与解答 二、当机必须立断 重点提示：创业VS守成 个案简介 问题与解答 三、适时
 随机应变 重点提示：自己努力远不如有人提携 个案简介 问题与解答 四、切忌投机取巧
 重点提示：投机取巧VS随机应变 个案简介 问题与解答 五、巧觅有力靠山 重点提示
 ：以人赚钱才是真功夫 个案简介 问题与解答 六、善用他人资金 重点提示：信用贷
 款VS自有资金 个案简介 问题与解答 七、用心建立关系 重点提示：利益交换是经商的基本
 策略 个案简介 问题与解答 八、彼此互相帮忙 重点提示：互利互惠VS互相利用 个
 案简介 问题与解答 九、随时都在押宝 重点提示：押对宝自然一本万利 个案简介 问
 题与解答 十、勇敢面对挑战 重点提示：面对挑战VS逃避现实 个案简介 问题与解答 十
 一、不要看轻自己 重点提示：不平凡的人做不平凡的事 个案简介 问题与解答 十二、逐
 渐有所不为 重点提示：有所不为VS有所为 个案简介 问题与解答 十三、分别轻重缓急
 重点提示：领导的要领在抓人先抓心 个案简介 问题与解答 十四、必须见微知著 重点
 提示：常态性Vs差异性 个案简介 问题与解答 十五、时时广结善缘 重点提示：为官经商
 各有生存之道 个案简介 问题与解答 十六、善尽社会责任 重点提示：真才实学VS广告吹
 嘘 个案简介 问题与解答 结语 胡雪岩创业成功原因 (一) 适时展现才能发展事业
 (二) 胡雪岩创业成功的要因第二部 鸿图大展 一、巩固集团势力 重点提示：搞政商关系最怕卷
 人卡位之争 个案简介 问题与解答 二、誓死共赴危难 重点提示：灾难VS预警 个案简
 介 问题与解答 三、派系优先策略 重点提示：私人的关系重于国家的利益 个案简介
 问题与解答 四、扩大经营范围 重点提示：党政支持Vs自由企业 个案简介 问题与解答
 五、荣膺东南大侠 重点提示：形势可大可小时 个案简介 问题与解答 六、再次孤注一掷
 重点提示：疑人不用VS全面干预 个案简介 问题与解答 七、官府也分忠奸 重点提示
 ：爱惜枪炮Vs打枪不准 个案简介 问题与解答 八、不慎种下祸端 重点提示：中介佣金VS
 收取回扣 个案简介 问题与解答 九、权衡轻重利害 重点提示：是非曲直实在很难讲
 个案简介 问题与解答 十、避开正面冲突 重点提示：花女中介VS欢场寻乐 个案简介
 问题与解答 十一、奠定药行基础 重点提示：企业成功的三大要件 个案简介 问题与解答
 十二、成为三大后盾 重点提示：圆滑VS圆通 个案简介 问题与解答 十三、药好才能称
 王 重点提示：世间祸福都有可以预见的先兆 个案简介 问题与解答 十四、慎重选聘良才
 重点提示：神通VS推理 个案简介 问题与解答 十五、特赐一品顶戴 重点提示：胡庆
 余堂仁本济世美名永传 个案简介 问题与解答 十六、江南第一药店 重点提示：永续经
 营VS辉煌一时 个案简介 问题与解答 结语商道无平道交手见输赢 1. 商道无平道，交手
 见输赢 2. 胡雪岩大展鸿图的奥秘第三部 守成不易 一、坚持诚信原则 重点提示：价二不真
 所以真不二价 个案简介 问题与解答 二、同行恶性竞争 重点提示：降低成本VS降价竞争
 个案简介 问题与解答 三、不慎中了圈套 重点提示：为商不仁终将坑人害己 个案简
 介 问题与解答 四、慎防吃里爬外 重点提示：听奉承话VS忠言逆耳 个案简介 问题与
 解答 五、把心赔了进去 重点提示：赚了钱就要做善事 个案简介 问题与解答 六、天助
 神佑制药 重点提示：人定胜天VS如有神助 个案简介 问题与解答 七、梦瑾襄助工作
 重点提示：胡雪岩的经营理念 个案简介 问题与解答 八、丝业种下祸根 重点提示：民族
 企业VS跨国公司 个案简介 问题与解答 九、胡府已露败相 重点提示：胡雪岩的领导风格
 个案简介 问题与解答 十、外商横施压力 重点提示：做好帮手VS越俎代庖 个案简介
 问题与解答 十一、苦中才有甘味 重点提示：玉不琢不能成器 个案简介 问题与解答
 十二、纵火烧胡庆余堂 重点提示：分红入股Vs股票上市 个案简介 问题与解答 十三、
 侵占案情暴发 重点提示：暴发得快没落也快 个案简介 问题与解答 十四、财去人得安乐
 重点提示：享尽荣华VS长留怀念 个案简介 问题与解答 十五、国法人情难断 重点提
 示：胡雪岩的人生三阶段 个案简介 问题与解答 十六、浮云随风消散 重点提示：勃起勃
 落VS平安度日 个案简介 问题与解答 结语 以胡雪岩为师。

<<曾仕强说胡雪岩>>

以胡雪岩为戒 (一) 以胡雪岩为师 (二) 以胡雪岩为戒

<<曾仕强说胡雪岩>>

章节摘录

一、危机即是转机任何机会，都可能是危机，也可能是转机。明明是危机，却成了转机；眼看是转机，一下子却变成危机。转来变去，全由自己的心在做主。把它看做是危机，真的是危险万状；把它视为转机，结果就转过来了。胡雪岩的创业过程充满了危机。只是他胆大心细，而且信心十足，终于都成了转机。而且愈转愈有利，事业就创起来了。他的冷静、随机应变，加上当机立断，成为创业的三个基本条件。把危机变成转机，表面上看是运气良好；实际上则是有眼光、有实力的真本事。

重点提示：冷静机灵还需要当机立断胡雪岩年轻时不过是一个钱庄跑街，却能够生财有道，发达到家财亿万，富可敌国。同时领导有方，成为众多企业的首脑。主要因为他具备三个优越的基本条件：冷静、机灵，而且敢于当机立断。企业主持人，大多数具备这样的条件。选择接班人的时候，也应该慎重明辨，够不够冷静、机灵，能不能当机立断而且有魄力、有担当？胡雪岩的成功，除了上面所说三个基本条件之外，还配合着好运气。愿意承担多大的风险，是性格，能不能顺利地承担风险，是运气。赌运气，担风险，有一套法则。我们从胡雪岩一生的奋斗过程中，逐渐来加以分析、体认。再来确立自己的原则，应该是一种合理有效的途径。先培养冷静、机灵的习惯，再锻炼当机立断而不会错误的正确判断力，然后才放手一搏，碰碰运气，会比较保险。

个案简介胡雪岩在仁德钱庄，拜掌柜芮老大为师。两年的学徒生涯中，深得芮老大的赏识。晋升为跑街，成为杭州城内的活跃分子。那一天，胡雪岩跑街回来。看见钱庄门口有不少民众在偷窥张望。走进钱庄，一群官兵围绕在柜台前面。雪岩心知不妙，赶忙躲在一旁，看看究竟发生了什么事情？原来是左宗棠派人前来借钱，军官带着左大人的借据，上面有江苏巡抚王有龄的担保，想借两千两银子。柳成祥和谭则云两个职员都不敢答应。军官要强制开柜拿银子，芮老大原本站在一旁，忽然冲过去用身体护着钱柜。军官大刀一挥，把芮老大砍倒在地上。雪岩一看情势危急，跑上去向军官保证会把钱借给官爷。同事依然不敢做主，雪岩则表示老板怪罪下来，他愿意一人承担责任。钱庄任老板不喜欢雪岩擅自做主，越权承诺借钱。愤而把雪岩开除并且到处破坏，使他找不到工作。雪岩失业在家，仍然勤练算盘，勤动脑筋。偶尔到茶馆喝茶，还受倒茶小弟的气。柳成祥接替了胡雪岩跑街的工作，又要兼顾原来所做的事情。想起雪岩累死累活为钱庄工作，任老板完全不念平日的辛劳，不满意就辞退。柳成祥对任老板的印象，因而大为改变。竟然表示要是有什么好差事，他也不想待在钱庄了。雪岩趁机劝他出来一起创业，要他向任老板借一些钱来充当资本。

<<曾仕强说胡雪岩>>

任老板听说王有龄调任到杭州来，唯恐和胡雪岩联起手来对自己不利。索性先下手为强，带着礼物求见王大人，把所有罪过都推给雪岩，并且把雪岩的行踪也报告给王大人，希望置雪岩于死地。

王大人感念雪岩的恩情，正想有所报答。

左宗棠听说雪岩的胆识，也命令王将军前来找他。

两人的表现，却都像要捉拿胡雪岩，让成祥、则云都觉得害怕。

问题与解答（1）胡雪岩跑街回到钱庄。

为什么先躲在一旁。

而不直接走进人群中询问发生了什么事？

一般人的习惯是不动脑筋，也不搞清楚当时的情况，便采取立即反应的态度。

不管三七二十一马上介入，表示自己聪明，反应快；热心，一下子就闯进来。

这种人是鲁莽而且不负责任，只是他自己不知道。

我们虚拟一下，胡雪岩跑街回到钱庄，看见有很多军人，还有一位军官拿出刀来，在那里大声吆喝。

雪岩一看情况不对，马上快步跑进去，结果会怎么样？

可能愈帮愈忙，把事情弄得更糟糕，对不对？

胡雪岩并没有这样做，他按照中国人慎始的法则，一开始就要把事情做对，而不是做了再说，做不对再来后悔。

他十分谨慎，先不声不响地躲在一旁，看看究竟发生了什么事？

官兵闯入柜台，芮司库受到军官威胁的时候，雪岩还没有动作。

因为他不是站在那里发呆，他是利用这十分短暂的时间充分思考该怎么办？

中国人主张谋定而后动，一方面等待合适的时机，一方面等到准备充分，才发生行动，以求立于不败之地。

雪岩还没有筹谋妥当，芮司库已被击倒，他的女儿芮瑾一声喊叫，把雪岩喊出来，眼见时机紧急，不能再拖，不得不就此时此地寻找出合理的决策。

他挺身而出，叫柳成祥、谭则云把银子借给官兵。

他的真正动机是为了钱庄，还是为了芮瑾，我们大可不必去管它。

只看他由缓而急的参与过程，十分合乎自然的规律。

凡事充分思考，然后当机立断，是一种良好的反应。

（2）谭则云、柳成祥两人的反应，合乎危机处理的原则吗？

就管理的角度来看，是不是合理？

中国人喜欢讲一句听起来很奇怪，但是非常有道理的话：对，没有用。

则云和成祥，职责所在，当然应该全力维护银子的安全，两人的反应很对，但是对解决问题来说，完全没有用。

可见尽忠职守也不能解决问题。

那么，到后面去把老板请出来，让他去挡，看看老板平日威风凛凛，会不会对军人也同样地毫不畏惧？

这种存心考验老板，让老板难过的态度当然也不对。

<<曾仕强说胡雪岩>>

媒体关注与评论

任何机会都可能是危机，也可能是转机。

冷静。

随机应变加上当机立断，成为胡雪岩创业的三个基础条件。

——曾仕强说胡雪岩“创业维艰” 商界重和气不重骨气，在和气生财的大前提下，竞争起来还比较客气，大多来软的不来硬的，来暗的不便明目张胆，放谣言中伤而不至于公然破坏。

——曾仕强说胡雪岩“鸿图大展” 不管是斗争也好，竞争也好，中国人都是用下象棋的模式在运作。

那些下象棋的人闷声不响，却算得很长远，会在你不知不觉中，把对方逼得毫无动弹的余地。

他不会一开始就刺激你，或一开始就让你紧张，他会若有若无、声东击西、掩盖自己的企图，等到一切很明朗的时候，你只有束手无策；毫无反抗的余地。

——曾仕强说胡雪岩“守成不易”

<<曾仕强说胡雪岩>>

编辑推荐

《曾仕强说胡雪岩》由中国工人出版社出版。

中国人认为，活着的人还会产生变化，不适宜拿来评论：已经往生的先人，可以盖棺定论，但一般人只谈成功，不论失败，充其量给我们成功一面，得不到失败的教训。

<<曾仕强说胡雪岩>>

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>