

<<商道胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<商道胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787511307583

10位ISBN编号：7511307582

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：刘惠燕

页数：307

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>

<<商道胡雪岩>>

内容概要

胡雪岩是一位不折不扣能挑大梁、担责任的大丈夫，他具有非凡的商业智慧。

而这种智慧主要有三个显著的特点：讲人脉、懂经营、会处世。

讲人脉，表现为他善于交际，在官场、商场都有很多的“朋友”、“贵人”相助，让他不仅左右逢源，还有一个个人才为他所用；懂经营，表现在他有一双敏锐的“火眼金睛”，能把握住市场动向，能知道怎样“借鸡生蛋”、“移花接木”，能知道怎样将生意做大、做活、做精；会处世，表现为他懂得察言观色，能投人所好、急人所急，助人为乐。

关于这三点，初看起来很是普通，但如果能同时将它们做到，非得需要一番人生智慧不可，所以堪称经商三绝。

本书就是从这三方面入手，对胡雪岩的行商处世之道进行浅显的分析、解剖。

试图从他的一个个经商或者生活小故事中，从他许多充满了哲理的精辟论述中，从他的行事处世中，探究、总结出一些可以为我们所用的东西。

起到砥砺自我，增长才智，丰富知识，增加阅历，借鉴经验的作用。

全书一共分为十二章，分别从处世、做人、做生意、交际、管理等方面展开了分析论述。

虽然他已经早离我们而去，又在繁华过尽之后一贫如洗，但他的经商智慧是留给后人的一笔宝贵财富，所以编者在编辑过程中对他的是非功过略去诸多评论，只是总结了他成功的经验。

在提取这些经验中，有故事的穿插，有胡雪岩经典话语的引用，也有对他经商之道的浅显论述。

<<商道胡雪岩>>

书籍目录

第一章 商道乃人道，要经商先做人 助人为乐，帮别人实际是帮自己 待人真诚，易得别人尊重与信任 言而有信，能树立良好商界形象 低调做人，蜗居商海的有效战术 重理轻利，最能获得好的商业名声

第二章 商人要成功，做事讲变通 做生意最怕一根筋 精益求精是成功人士的标签 留得青山在，商界处处有柴烧 成功的路，老老实实自己铺 善于借势，不怕商场风浪的侵袭

第三章 从商如从政，需要熟谙处世之道 出来“混”饭吃，首先得学会洞察人心 商场闯荡头脑要灵活，凡事张弛有度 商场讲“义” 很多时候比讲“利” 实惠得多 商道上朋友多了路好走 商场也讲仁义道德，五纲六常 获利的商人，最能明白赞美的好处

第四章 心高志远，敢想、敢于才能赢 不想当大商的商人不是好商人 知己知彼，百试百胜 为了成功，该忍就得忍 没有一本正经精神，怎能修成商场正果 优柔寡断商场大忌，勇敢决断才是真理

第五章 善于把握机遇，人间处处充满商机 机遇爱流浪，仔细找找将它截住 没有？那就将它创造出来 你分析观察，你成功快乐 抓在手里，它才是你的

第六章 借官护道，商场如鱼得水 有保障 找人做靠山，商场行走如鱼得水 做生意尤好“你帮我来我帮你” 生意成功，菩萨要保佑

第七章 巧动脑袋瓜，无本也能开出盈利花 只要借对会生蛋的鸡，商人无本也可生利 拿在手里运作的才是活生生的钱 资金周转不灵？

学会移花接木本领 做生意，最怕一条道儿走黑

第八章 时局走你也走，成功永远和眼光做朋友 眼光灵活敏锐，才能把握市场动向 准确定位市场，成功之路由此蔓延 商场气候复杂多变，除了目光长远还得眼界开阔 商海无涯，学习是舟

第九章 争做商场伯乐，求得良将善使用 拿他们的才气助我成功 若想用人之长，就得容人之短 管理若要得法，奖惩须有标度 以德服人，商场也讲人情化 微笑功夫，赢得人才的忠诚

第十章 商场如战场，行销艺术就是战术 找准市场，做好策划就成功了一半 广告，成功路上不可或缺的基石 精良的产品是威力无穷的市场引爆器 服务是易被人忽视却可扭转乾坤的细节

第十一章 荣辱不惊临危不乱，大商家肚里能纳百川 成功商人必备的心态——乐观积极 商场上沉住气，总能一路赢到最后 冷眼看失败，输了还能赢回来 残局收拾得好，废物也成宝

第十二章 要想站在商界前沿，唯有创新是手段 稳定的成功，它需要一个团队托起 最牛商家宝典——事做圆满，两头吃香 弱就汇流成河，强就强强联合 商场上敏捷虽好，成大事终须三思而后行

附录 胡雪岩大事记 胡雪岩小传 胡雪岩经典语录

<<商道胡雪岩>>

章节摘录

第一章 商道乃人道，要经商先做人 待人真诚，易得别人尊重与信任 有人曾说：世界上美好的东西就是纯洁。

纯洁的爱情让人生死相许而成千古绝唱，纯洁的友情不计回报，关键时刻总能雪中送炭。在社会这个大熔炉里，要想有良好的人际关系，最有效的途径就是真诚地向人付出纯洁的情谊。换句话说，就是待人一定要真诚。

胡雪岩生意能蒸蒸日上，大家都知道很多时候是依赖了朋友的关系。

但是，胡雪岩的朋友们为何都要帮他的忙，借势给他呢？

这就要得益于胡雪岩的待人真诚了。

他不仅为了朋友，拆西墙补东墙，还为朋友两肋插刀，这个有帮助患难朋友王有龄渡过难关为例。

因此，他的仗义豪爽，为人真诚，让他结识了江湖上同样重情重义的一帮人：漕帮的魏老爷子、大哥尤五、七姑奶奶等。

而这帮重，隋重义朋友的存在，无疑在胡雪岩的生意场上充当了顶梁柱、贵人的角色。

胡雪岩靠真情实意结交朋友无数，这个习惯甚至贯穿他的一生。

所以不管是在官场、商场，还是江湖中，胡雪岩都能因为“吃得开”而所向披靡。

这种一直秉承着心中的“情义真诚”的做人原则，也正是他屡屡成功的一个重要原因。

有一次，胡雪岩的患难朋友加好伙伴王有龄担当了运粮到天津的任务。

这支船队一共十多艘船从宁波港出发，全都载满了官粮。

没想到，船队刚到上海，漕帮就用几十艘小舢舨装扮成火船，把王有龄载满官粮的船给烧了个精光。

消息传到海运局，王有龄大惊失色，一方面赶紧呈请巡抚衙门派人侦查，缉拿案犯，另一方面委托胡雪岩私下调查。

但是，十几天过去后，官府还是没有找到任何线索。

在古代，损失官粮可不是一件小事。

照现在的话来说，那就是玩忽职守，办事不力。

所以，如果抓不到案犯，王有龄不仅别想再做官了，甚至还有可能被治罪。

王有龄为此吃不下饭、睡不着觉，仿佛天快塌下来了。

正在此时，他的好哥们儿胡雪岩匆匆忙忙赶来了。

“查到什么消息了吗？”

”王有龄一见面，来不及寒暄就急切地问道。

“当然了。

据我了解，这件事情是漕帮中的青帮做的。

”胡雪岩神色凝重地说，“但是，这事要说起来那话就长了。

”原来，漕帮并非是随意制造这起案件的。

原因只是王有龄的海运局砸了漕帮的饭碗，“让漕帮兄弟没饭吃”，所以漕帮才来找找碴，准备也不让王有龄好过。

说起来，王有龄也是冤屈得很。

自己替朝廷当个差，做个官，却不明不白地就跟漕帮这伙人结下了梁子。

事情大致是这样的。

向来南方是富庶的产米之地，自从隋炀帝开凿大运河以来，每年南方产出的粮食都需要通过运河运粮北上。

千百年来，这种粮运方式逐渐发展壮大，因此，除了运送粮米之外，还运送别的东西，之后便统称为漕运。

而参与漕运行业的人，包括船家、账房、伙计、船老大，以及运河两岸靠运输为生的百姓，就结成了“漕帮”。

结成漕帮的原因只是为了增强实力，互相支援，统一行动。

清朝以来，政府开始逐渐腐败，漕运管理机构大都视漕运为肥肉，所以人人都想参与其中，从而

<<商道胡雪岩>>

使得漕帮生意日渐惨淡。

于是，漕帮在这种情况下为了求得生存，就逐渐形成了帮派组织，目的只是看准机会大行抢劫。后来，势力壮大了的漕帮还发展到在运河中设卡收税，根本无视朝廷法度，因此，他们也就形成了跟朝廷对立的一股让朝廷恐慌的势力。

太平天国定都南京以后，北京和杭州之间的运河经常受到战事的影响，漕运更加不力。

于是就有大臣建议：不如将漕运改为海运。

这样既可以保证运输不受战事影响，又可无形中瓦解漕帮势力，使他们自然消亡，从而除掉朝廷的“眼中钉”。

于是，朝廷就成立了海运局。

实际情况也达到了运输不受战事影响又分崩瓦解漕帮势力的目的。

这样，朝廷的粮米不再由运河往北运输，海运局也因此肥了起来。

而这对于本来生意就惨淡的漕帮来说，无疑是雪上加霜。

这些逍遥、厉害惯了的人尤其看不得朝廷对他们的嗤之以鼻模样，他们于是将仇恨的目光投向了海运局，准备伺机报复。

作为海运局坐办的王有龄，他的运粮船队正好赶在了风口上，就这样被烧了。

听完胡雪岩的述说，王有龄沮丧又无可奈何地说：“如此说来，我们海运局就只有关门大吉了。难道真让朝廷下令恢复漕运吗？”

“那倒未必。”

“作为能统筹大局的商人，胡雪岩看问题入木三分，他说，“自古以来，民都不与官府斗。

如今漕帮胆敢烧掉毁坏朝廷的粮米，也是被逼无奈。

如果朝廷不停手，继续将这件事情追查下去，结果只会把漕帮逼上绝路。

俗话说狗急也会跳墙，更何况，他们还是处于暗处。

所谓暗箭难防，如果这样继续斗下去，结果只会是两败俱伤，还不如现在咱们就去和青帮谈和，分他们点好处，息事宁人算了。

”

<<商道胡雪岩>>

编辑推荐

胡雪岩说：“做生意与做人在本质上是一样的，都要讲个信义。”他之所以能把生意做活，做大，做成艺术，很大程度上就来自他将自己的人格品质运用到了经商上。

《商道胡雪岩》对胡雪岩的行商处世之道进行浅显的分析、解剖。试图从他的一个个经商或者生活小故事中，从他许多充满了哲理的精辟论述中，从他的行事处世中，探究、总结出一些可以为我们所用的东西。起到砥砺自我，增长才智，丰富知识，增加阅历，借鉴经验的作用。全书一共分为十二章，分别从处世、做人、做生意、交际、管理等方面展开了分析论述。

<<商道胡雪岩>>

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>