

<<曾仕强评胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<曾仕强评胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787561363096

10位ISBN编号：7561363095

出版时间：2012-7

出版时间：陕西师范大学出版总社有限公司

作者：曾仕强

页数：225

字数：215000

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>

<<曾仕强评胡雪岩>>

内容概要

胡雪岩作为清末最有名红顶商人，既非达官显贵之后，也非出身巨商富贾之家，曾经只是一名小小的钱庄伙计。

但就是这样一个背景和基础不及常人的穷小子，却发迹成为富可敌国的大清首富。

短短二十几年的时间，他的事业涉及钱庄、当铺、茶丝、药业、军火等众多行业，被清廷赐一品红顶带、赏黄马褂，得到了一个商人能够得到的最高荣誉，直到今日还有“经商当学胡雪岩”说法。

这些绝非偶然，必有众多值得效仿和学习的道理：

他在穷困潦倒之刻，勤于苦练算盘，坚信自己必得出头之日；

他在国运凋敝之下，敢于抓住机遇，合理冒险取得第一桶金；

他在小有所成之时，未于小富即安，拓展经营获得更大发展；

他在事业腾飞之际，善于巧寻靠山，互惠互利觅得贵人提携；

他在交往处世之中，精于笼络人心，广交朋友博得众人相助；

但是胡雪岩在其人生最后的短短三年之内，事业大厦土崩瓦解，最后一无所有、郁郁而终，败落之快更是让人触目惊心，时至今日想来还会唏嘘不已。

从一无所有到富可敌国，再到最后的一败涂地，胡雪岩是如何看待自己这波澜壮阔，大起大落的人生的呢？

我们现代人又可以从他的这种跌宕起伏的人生历程中得到什么启示呢？

他深谙官无商不安，商无官不富的道理，为何玩火自焚成为政商博弈的牺牲品？

他常言为官不可贪，为商不可奸的警言，为何却因暗拿政府回扣而成为致命伤？

他秉持无人不可用，好处大家分的信条，为何反被当年共同创业的兄弟所出卖？

他说家和万事兴，女人只是赚钱的工具，为何到头来却因为家庭关系混乱所累？

他自认问心无愧，留下百年基业庆余堂，功过是非成败得失后人又将如何评说？

<<曾仕强评胡雪岩>>

作者简介

曾仕强，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、台湾兴国管理学院首任校长、台湾交通大学教授、台湾师范大学教授。

著有：《中国管理哲学》、《中国式管理》、《大易管理》、《曾仕强剖析胡雪岩商道》、《易经的奥秘》、《易经的智慧》、《论语的生活智慧》、《曾仕强点评三国之道》、《现代易学院》详解易经系列等数十种著作。

<<曾仕强评胡雪岩>>

书籍目录

- 第1集 白手起家
- 第2集 第一桶金
- 第3集 巧设商机
- 第4集 见机行事
- 第5集 左右逢源
- 第6集 扬名立业
- 第7集 笼络人心
- 第8集 畜德养望
- 第9集 内外交困
- 第10集 衣锦荣归
- 第11集 巧脱困境
- 第12集 自种祸根
- 第13集 内藏隐患
- 第14集 随机应变
- 第15集 义利相济
- 第16集 一以贯之
- 第17集 真不二价
- 第18集 暗箭难防
- 第19集 用人之道
- 第20集 祸端初现
- 第21集 大难当头
- 第22集 暗藏杀机
- 第23集 无怨无悔

<<曾仕强评胡雪岩>>

章节摘录

版权页：我们常常考虑自己能赚多少，其实这种观念是不合适的。

这件事上我没赚，甚至亏了，我都不在乎，但是我能从周边的事上赚更多的钱，这才是我的智慧。

能这样想是很了不起的，胡雪岩就是这样。

他想：做粮食生意，第一我是外行，第二很麻烦。

运粮风险很大，又赚不了几个钱，万一耽误了，粮米发了霉，只能烂在自己手里。

因为那个时候没有现在这些保险，一切都只能靠自己。

所以，雪岩把这边的事情交给则云和成祥两个人去做，他自己展望未来，预料未来的发展，又想出另一条路来。

当一条路走不通的时候，很多人要么放弃，要么使劲一直往前冲，这都不是聪明的办法。

但是如果选择另外的方向，就会发现到处都有机会。

当雪岩说要到上海去开钱庄时，成祥和则云都很惊讶，因为他们从来没想过还可以去上海开钱庄。

人常常受经验法则的约束，所以一个有经验的人，常常走不出新的路来，可是一个没有经验的人，又走不出路来。

我想这就是症结之所在，则云和成祥两人一听雪岩说开钱庄，马上就想到杭州，就是因为他们头脑里有了固定思维，被以往的经验束缚住了。

雪岩有经验，他知道自己最熟悉的还是钱庄，而且那条路才是他的长远之计。

他也知道，现在杭州还在太平军手上，即使回去也根本没有办法开展业务。

但是他脑筋一转就想到了上海，为什么我不去上海去开钱庄呢？

上海一样有很多人要把钱存到钱庄里去，钱本来就是流通的，不是像树木一样栽在这里就搬不到那里去。

所以一个人脑筋要灵活，同时眼光要开阔、要看远一点，最要紧的就是不要给自己设限太多。

就在胡雪岩计划要到上海开设钱庄之时，左宗棠却再次派遣部署前来订货。

跟官府来往，从古到今，都是官府说了算。

官府说我有我的会计制度，我有我的结账期限，我叫你送货你就得送，一切都要按照我的规矩。

生意人能怎么样？

当然得按照官府的规矩办事。

可是成祥很不习惯这样，好在雪岩马上挡住他：你不要多说了，你计较这个，那生意怎么做呢？

因为雪岩知道，现在替左宗棠做事情，是没有办法按照一次一清的规矩办的。

左宗棠本身没有钱，他要去调度，调度总是要时间的。

雪岩对左宗棠有信心，知道左宗棠是正人君子，绝不会在这件事上克扣，但是雪岩心里也有准备：就算倒账我也认了。

为什么？

因为他知道，事情不是左宗棠一个人所能控制的。

我们可以看得出来，雪岩平常就已经对官府的人有了解了。

正因为他对漕帮、官府等各个方面多少都有一些了解，所以一旦得到机会，就能够运用自如。

因此说，一个人平常要处处留心。

中国人常常讲“眼观四面，耳听八方”，就是说虽然不知道什么时候才会用到这个信息，但现在把它存在脑子里面，扩大自己的视野，充实自己的知识，应该是没有错的。

<<曾仕强评胡雪岩>>

编辑推荐

《曾仕强评胡雪岩》以央视陈道明版《胡雪岩》经典电视剧为素材，以曾仕强教授中国式管理理论为依据，以胡雪岩在各个关键节点的具体表现为案例，将中国人人性的深刻洞悉和中国传统的商道智慧结合，为我们剥丝抽茧，分析看似平常的现象背后隐藏的深刻道理，为我们评析胡雪岩这位红顶商人的传奇人生和商业智慧，手把手教给你中国式管理的应用之道。一起来翻阅这本《曾仕强评胡雪岩》吧！

<<曾仕强评胡雪岩>>

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>