

<<一代商圣胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<一代商圣胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787802238404

10位ISBN编号：7802238404

出版时间：2013-1

出版时间：李燕 中国三峡出版社 (2013-01出版)

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>

<<一代商圣胡雪岩>>

前言

目前，市场上关于发财的、升官的、投机取巧的书籍满目皆是，什么怎样做个大老板啦，怎样做大生意成功啦……要说起做生意成功的，不能不提到清末被称为“一代商圣”的大商人胡雪岩。

胡雪岩这个人在商业上的成功差不多是人尽皆知的，于是关于胡雪岩经商的书便充斥了市场。

然而，翻开这些书，较为深入地一看，你便会皱眉生气，其中尽是一些为了卖书发财什么内容都往里塞的书。

什么胡雪岩为了将来自己的发达而资助王有龄啦，什么胡雪岩为了单纯的升官发财而仇视太平天国啦，什么向官吏行贿谋私啦……这些教人学蛀的东西让人一看就头疼！

难道我们中国特色社会主义社会的商人都要成为这样的奸小之辈吗？

那我们的国家不完了？

我们的国家都完了，那商人能够经好他的商吗？

我们的社会需要正当的商人，商界需要有序的竞争，只有这样才会对国家、对商业和商人有真正的好处。

至于那些投机取巧为了单纯的私利而不择手段，甚至是损坏我们国家利益的不法商人，终究会被人们所曝光所唾弃，甚至会被送进监牢！

编书人就应该有编书人的责任和良知。

不能为了一点小利什么书都编。

你每次编书都要看看你送给读者的是琼花还是毒酒，对国家是有利还是有害。

有鉴于此，编者搜集了大量的资料对胡雪岩的经商智慧与道路，站在更高的层面上重新进行了客观的净化与编写。

他对于胡雪岩对王有龄的帮助阐释得非常准确与到位。

人们可以想想，一个小小少年，能有老谋深算的“不良”心机吗？

这只是其一，更多的是他对于一代商圣胡雪岩经商的智慧给予了多角度、多方面，更加深入的阐释，让人们对这位大商人得以多些了解，也力图让人们能从中悟出到一些极有实用价值的经商智慧与谋略。

自然，我们都希望祖国的明天会更好！

商业会更繁荣！

世上的所有人都幸福！

<<一代商圣胡雪岩>>

书籍目录

第一章胡雪岩的人品 家庭教育培养了胡雪岩一生的基本修养 诚信务真的胡雪岩 胡雪岩“义”马当先 胡雪岩出淤泥不染 独乐乐不如众乐乐 勇于承担“风险” 胡雪岩的“智勇仁强”之德 胡雪岩敬人有方 乐善好施的胡雪岩 真正的善事不在于名声 第二章胡雪岩的责任意识 胡雪岩“仁”者无敌 胡雪岩为民造福 胡雪岩面对“狼来了” 帮别人成就事业 钱财不是生命的必需品 未曾做事先做人 第三章胡雪岩的用人之术 胡雪岩唯才用人 胡雪岩因人致用 胡雪岩广纳贤良 以诚用人，用人不疑 用利激人，重赏勇夫 用爱容人，饶人之过 胡雪岩用人特点 第四章胡雪岩的交友之道 真情真义结兄弟 兄弟相帮 重朋友也需公私分明 胡雪岩的交朋友秘诀：双赢 第五章善抓机会 为抓机会提前做准备 拾金不昧赢良机 巧资书生商运通 事业拓展紧抓机遇 随时随地留心商机 第六章胡雪岩的牌匾意识 商也树名 先有名气再挣钱 在正路上树名 巧借太太小姐们树名 举善事美名扬 场面意识 撑起场面 尽量气派 门面就像人的脸 善用流动广告 以慈善招财 市面三宝：宜址、精修、巧陈 招牌 招牌起名 金字招牌 君子爱财，取之有道 赌奸赌诈不赌赖 第七章胡雪岩的眼光 慧眼识贵人 审时度势的胡雪岩 放眼长远，毫不拘泥 第八章胡雪岩的气度 气度创造新天地 英明的抉择最终成就大志向 不能因小而失大 舍得付出 联合同行 笼络人才 事缓便圆 经得起折磨 把钱用于刀刃上 失小得大 不计得失 赢长久 通盘算账 自己赚少 大舍大得 第九章胡雪岩的胆量 冒险见左宗棠 该出手时就出手 收服跷脚长根 收服张秀才 扩大地盘 第十章胡雪岩的做事智慧 胡雪岩出奇制胜 胡雪岩的方圆之道 圆而通神的红顶商人 圆而神的处世方式 不因小节妨碍大事 做生意就是要两面占便宜 管人的目的在于培养人的好习惯 用智来取胜 成功不全靠碰运气 善有善报 学以致用 随机应变 盛名难副——事情须办圆满 交情和义气便是资本 胡雪岩的忍耐智慧 大树下面好乘凉 断从下属，介入典当 第十一章胡雪岩的竞争与合作意识 敏于事慎于言 变冤家为一家 生意人要互帮互衬 察言观色 收对手入囊 正大光明 不落井下石 由衷赞美 留得退步 团结 互通有无 有饭大家吃 抓住弱点 吸取对手精华 货比货 人格魅力是最大的宝藏

<<一代商圣胡雪岩>>

章节摘录

版权页：“就是亏本也做，付出总会有收获的。

”按照如此的判断，胡雪岩就把宝押在了政府与官兵这一边，他把太平军的两次劝说都给拒绝了。

首先是太平军刚刚兴起之时，胡雪岩已经在和洋人交往，在采办物质上颇负盛名。

太平军找到他请他帮助采办军火，劝说他的理由是：你自己是汉人，应当对汉人进行帮助；你身为商人，应当有钱就挣。

胡雪岩一口就回绝了来人。

假如说这一次太平无事的话，那么第二次的拒绝他便就显得很是硬气了。

那时候忠王李秀成将杭州城团团围住。

此时王有龄已经当上浙江巡抚了。

李秀成清楚胡雪岩和王有龄之间的关系，便让人来对胡雪岩进行劝降，道：“如今杭州城已经被团团围住，无有救兵。

早晚会城破。

我仰慕胡先生已久，假如你能说服王有龄打开城门投降。

你们两人皆会封王，并且有赏银百万。

”在这个关键时刻，你说胡雪岩一点儿不动摇那是瞎话，但是他知道太平军成不了大事，然而，眼下的情况真是太过危急了。

他把李秀成的话向王有龄做了转告。

王有龄回答他说：“你想如何，我不阻止你，我是坚决和这座城共存亡的。

”闻此言，胡雪岩震动很大，立刻坚定了信念，消除投降的想法。

后来事实证明，胡雪岩对于太平军的性质虽然说大有偏颇，但他做出的胜负判断是很正确的。

胡雪岩是大清朝的忠实拥护者，也许他并不明白什么是民族产业，但是他却有着一个极为朴素的认识，那就是，凡是我大清帝国的东西就决不允许外国人把它拿走。

他是一名商人，而商人只能用商人的办法保卫自己的国家。

当时的江南是丝绸之乡，在国外势力进入以前，江南已经形成了很多个小作坊。

为了对江南的丝业进行保护，清政府还是采取了一些措施，对垄断进行禁止，合理收购。

因此江南的丝业总是发展得非常好。

<<一代商圣胡雪岩>>

编辑推荐

《一代商圣胡雪岩》编者李燕搜集了大量的资料对胡雪岩的经商智慧与道路，站在更高的层面上重新进行了客观的净化与编写。

他对于胡雪岩对王有龄的帮助阐释得非常准确与到位。

<<一代商圣胡雪岩>>

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>