

<<大商道-胡雪岩的做人与经商艺术>>

图书基本信息

书名：<<大商道-胡雪岩的做人与经商艺术>>

13位ISBN编号：9787807243502

10位ISBN编号：7807243503

出版时间：2007-8

出版时间：京华出版社

作者：郑建斌

页数：275

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>

## <<大商道-胡雪岩的做人与经商艺术>>

### 前言

胡雪岩，名光墉，祖籍安徽绩溪，1823出生于杭州。

胡雪岩祖上，秉承安徽人传统，以经商持家。

他年幼丧父，十二三岁时进入钱庄当学徒，三年期满，开始干揽存款、放贷、收账之类“跑街”的差使，为人“四海”，有头脑且有眼光。

冒着血本无归的风险，私自挪用钱庄的500两银子资助王有龄上京求官，是他在这一时期的大手笔。

随着王有龄的发迹，胡雪岩完成了原始积累，由一个小伙计走向“官商”的道路。

1861年，太平天国义军攻陷杭州，时任浙江巡抚的王有龄自杀殉国，胡雪岩因在外筹粮得以幸免。

而后，胡雪岩得到清廷疆臣左宗棠的赏识，在左的大军西征之际，胡雪岩担任上海转运局委员，一手操办借洋债、筹粮饷、购军火等后勤事宜，在大清国库入不敷出的情况下，保障了前线的供给。

边疆平靖，胡雪岩也得到了朝廷红顶子、黄马褂的破格奖赏，同时，他自己也以钱庄的金融业为基础，兼营生丝、典当，一时达到事业的顶峰。

但是物极必反，他晚年因受洋商排挤、当朝政要的封杀，终遭抄家籍产，郁郁而终。

鲁迅先生称胡雪岩为“中国封建社会的最后一位商人”。

“最后”有三层含义，一是“集大成者”；二是“承前启后”；三是“不再出现”。

这一定位体现了胡雪岩在商业史上的特殊性。

当今社会有一句流行语：“为政要看《曾国藩》，经商要读《胡雪岩》。”

但是经过广泛的思考我们发现，纵观胡雪岩的一生，与其说他成在“经商”，不如说他成在“做人”。

胡雪岩死后，他的商业王国也风吹云散，说到底，那些曾经的辉煌显赫，其实全靠他一己之力在维持，要想从中学到严密的管理经验，无异于缘木求鱼。

胡雪岩成功体验里最大的特色，在于人脉资源的积累与政治商业关系的协调。

他历经清代道光、咸丰、同治、光绪四朝，适逢一个新旧嬗变、纷纭复杂的大变动时代，官场、商场、洋场，普通百姓与热血江湖，各种形形色色的人物粉墨登场。

这其中既有仁、智、信、勇等中国传统文化的沉淀，也有翻云覆雨的机巧手腕，如果要我们全方位地认识中国式人心世态的微妙，窥探为人处事的圆通与弹性，则胡氏的沉浮成败，实在是一本现成的教科书。

胡雪岩所积聚的财富，一时间曾抵过晚清的半壁江山，但毕竟世事更迭，一切俱往矣！

而他作为一个特殊的红顶商人，在历史与经济学上的意义，也不是我们今天所关注的焦点。

从前人的野史传说、今世的方家手笔中，我们汇聚出一个属于平民阶层的胡雪岩，由一城一地细节上的得失，逆向演绎出入世的大成败来。

在中国，生意人最重要的一条应该是“以人为本”。

以做人的态度做生意，就拥有了可持续发展的基础；另一方面，以做生意的智慧做人，也足以避免许多劳而无功的弯路。

在这个人前提下，布恩、借势、驭人、用情等等大小方略，都是我们今天的着眼点。

以胡雪岩的典型事例和最具胡氏特色的思维力式，旁及他身边能亮出自己招牌的其他人物为基础，寻找历史与现世的交合。

基本案例与话题的选取，以现实的深度与广度为要，独立成篇，适合现代人的阅读习惯。

剖析则旁征博引，亦谐亦庄。

一部书的成功，要好读，且耐读，陆游有诗云：夜来一笑寒灯下，始是金丹换骨时。

那则是另一可遇而不可求的顿悟了。

编者

## <<大商道-胡雪岩的做人与经商艺术>>

### 内容概要

胡雪岩成功体验里最大的特色，在于人脉资源的积累与政治商业关系的协调。他历经清代道光、咸丰、同治、光绪四朝，适逢一个新旧嬗变、纷纭复杂的大变动时代，官场、商场、洋场，普通百姓与热血江湖，各种形形色色的人物粉墨登场。这其中既有仁、智、信、勇等中国传统文化的沉淀，也有翻云覆雨的机巧手腕。如果要我们全方位地认识中国式人心世态的微妙，窥探为人处世的圆通与弹性，则胡氏的沉浮成败，实在是一本现成的教科书。

## 书籍目录

前言第一辑 宝剑赠壮士，红粉送佳人不妨拉大旗作虎皮——做事情要找准最紧要的人缺什么就给他什么——把风光面子送人当礼物人情练达是文章——应酬的礼物要贴心不给老爷给夫人——让人安心纳礼的说辞要根据来客的身份上菜——给居上位的人一个合理的缓冲送礼也可以做减法——如何让人耳目清凉比纨绔更纨绔——结交花花公子型人物要放得开银子要到，情义也要到——保住清高者的面子种瓜得瓜，种豆得豆——帮人解开心腹事第二辑 结交到社会的各个层面闻弦歌而知雅意——听懂字面下的意思朋友要有朋友的气氛——对江湖人物要先放交情人不亲土亲——利用乡情套关系宰相家奴七品官——打通下层路线别犯对牛弹琴的错——说话首先要让人听进去明人必须说暗话——让人自己打消坏主意对最大的老板不必收买——以才干获得上层的赏识一样话两样说——量身定做的劝谏之道第三辑 识人与用人用死知识不如用活人——取人之长，补己之短真金不怕火炼——通过谈话摸底换个方法让人走路——辞退员工的技巧在底层挖金子——用人以品性为先用小偷当门卫——使作弊的人得不偿失使所有的金子都发光——人尽其才，物尽其用德看主流，才重一技——用人不必求全信任能让人放开手脚——用人不疑，疑人不用没有篾片编不成篓子——别忽视“公关人才”作用以天下财揽天下才——重金加诚意的人才战略第四辑 做人的手段赚钱是光荣的——正确的金钱观念是成功的动力把招牌擦亮了——非常时期的诚信最有说服力打他人的旗号也不妨——成大业者不必计较虚名投机里的先机——谋事要有超前的眼光调动起一切关系来——拉大旗增加自己的信任感把宝压在大趋势上——做大事就要看大局酒香也怕巷子深——首先把牌子打响了赶尽杀绝会自断财路——对竞争对手也要讲合作墨守成规会把自己套牢——跟着时代潮流做生意天下之财为我所用——只要项目好，就不要怕借债让人舒舒服服掏钱包——摸透顾客伪心态把钱花到刀刃上——在慈善事业中树立形象挣钱靠眼光——把机会转化成资产第五辑 管理者的内功宁做鸡首，不为牛后——自立门户，开创事业从根本上解决矛盾——各司其职，各负其责亲兄弟，明算账——权益分明才是长期合作之道不挤独木桥——与人分利是做大的基础你走你的阳关道——另辟蹊径的竞争以人治人最有效——建立严密的控制制度要立规矩先立威——赏罚分明才会使人畏服肩膀不硬难成大格局——责任当前要有担当把人拉到自己旗下——以“合作”培养商场势力领导者要恩威并用——把自由和稳健的作风结合起来可以不当领袖，但要有领袖气质——树立在人群中的权威形象第六辑 别向人性的弱点叫板切忌哪壶不开提哪壶——贫贱之交的忌讳别拿自己不当外人——以更谦恭的姿态应对“官腔”乌鸦也有可赞之处——发掘对方的优点做话题受人一尺，还人一丈——识得抬举好办事首先要有个态度——韬光养晦，寻找更好的时机给不了实惠给口惠——拒绝对方的要求要用转折句踩灶台上炕使不得——对“秩序”要有足够的尊重看好风向再开船——做事要因时、因势而动吃亏就是占便宜——得失之心不可太重便宜就是是非——对利益的取舍要谨慎第七辑 从细节里看得失潦倒从自己开始——得体的服饰会增加印象分白纸黑字之间的欺诈——看清协议中双方的利弊关系把底牌握在自己手中——争取谈判桌上的主动权通家之好才够亲近——用好建立私交的王牌人情不可透支——有未雨绸缪，关系才能长久会说的不如会听的——倾听是对人最大的赞美得理也要饶人——气量宽宏，不伤人面子场面事要照规矩来——不要在小节上伤人人不会笑莫开店——用微笑打开世路书卷气与铜臭气——培养儒商风范留个人缘待他日相见——跳槽时姿态要漂亮有功劳不必自己夸——送完人情切忌居功气氛和悦好办事——捧场的功夫把他捧到重要位置上——交际场中的应酬手段送佛送到西天——别忽视“冷灶”的热量看到问题的根子上——办事要从最终利益上疏通打一巴掌揉一揉——软硬适度才不会刺激人别忘了树大招风——清除身边的危机商人以利益为重——“愚忠”解决不了实际问题第八辑 胡雪岩启示录与更优秀的人物结交——突破环境，走出底层赶着要不如让他自己送——先讲交情，后讲利益大树底下好乘凉——入学与商学的互动君子爱财，取之有道——正道上赚来的钱才长久该放手的就放下来——管理者不必事必躬亲戏法以不穿为佳——危难时期要咬牙顶过去内部的蛀虫最可怕——不要放纵了小人多给自己留条路——关系学里的平衡艺术历史与现实——不必照搬胡雪岩模式

## &lt;&lt;大商道-胡雪岩的做人与经商艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

胡雪岩，名光墉，祖籍安徽绩溪，1823出生于杭州。

胡雪岩祖上，秉承安徽人传统，以经商持家。

他年幼丧父，十二三岁时进入钱庄当学徒，三年期满，开始干揽存款、放贷、收账之类“跑街”的差使，为人“四海”，有头脑且有眼光。

冒着血本无归的风险，私自挪用钱庄的500两银子资助王有龄上京求官，是他在这一时期的大手笔。

随着王有龄的发迹，胡雪岩完成了原始积累，由一个小伙计走向“官商”的道路。

1861年，太平天国义军攻陷杭州，时任浙江巡抚的王有龄自杀殉国，胡雪岩因在外筹粮得以幸免。

而后，胡雪岩得到清廷疆臣左宗棠的赏识，在左的大军西征之际，胡雪岩担任上海转运局委员，一手操办借洋债、筹粮饷、购军火等后勤事宜，在大清国库入不敷出的情况下，保障了前线的供给。

边疆平靖，胡雪岩也得到了朝廷红顶子、黄马褂的破格奖赏，同时，他自己也以钱庄的金融业为基础，兼营生丝、典当，一时达到事业的顶峰。

但是物极必反，他晚年因受洋商排挤、当朝政要的封杀，终遭抄家籍产，郁郁而终。

鲁迅先生称胡雪岩为“中国封建社会的最后一位商人”。

“最后”有三层含义，一是“集大成者”；二是“承前启后”；三是“不再出现”。

这一定位体现了胡雪岩在商业史上的特殊性。

当今社会有一句流行语：“为政要看《曾国藩》，经商要读《胡雪岩》。”

但是经过广泛的思考我们发现，纵观胡雪岩的一生，与其说他成在“经商”，不如说他成在“做人”。

胡雪岩死后，他的商业王国也风吹云散，说到底，那些曾经的辉煌显赫，其实全靠他一己之力在维持，要想从中学到严密的管理经验，无异于缘木求鱼。

胡雪岩成功体验里最大的特色，在于人脉资源的积累与政治商业关系的协调。

他历经清代道光、咸丰、同治、光绪四朝，适逢一个新旧嬗变、纷纭复杂的大变动时代，官场、商场、洋场，普通百姓与热血江湖，各种形形色色的人物粉墨登场。

这其中既有仁、智、信、勇等中国传统文化的沉淀，也有翻云覆雨的机巧手腕，如果要我们全方位地认识中国式人心世态的微妙，窥探为人处事的圆通与弹性，则胡氏的沉浮成败，实在是一本现成的教科书。

胡雪岩所积聚的财富，一时间曾抵过晚清的半壁江山，但毕竟世事更迭，一切俱往矣！

而他作为一个特殊的红顶商人，在历史与经济学上的意义，也不是我们今天所关注的焦点。

从前人的野史传说、今世的方家手笔中，我们汇聚出一个属于平民阶层的胡雪岩，由一城一地细节上的得失，逆向演绎出入世的大成败来。

在中国，生意人最重要的一条应该是“以人为本”。

以做人的态度做生意，就拥有了可持续发展的基础；另一方面，以做生意的智慧做人，也足以避免许多劳而无功的弯路。

在这个人前提下，布恩、借势、驭人、用情等等大小方略，都是我们今天的着眼点。

以胡雪岩的典型事例和最具胡氏特色的思维力式，旁及他身边能亮出自己招牌的其他人物为基础，寻找历史与现世的交合。

基本案例与话题的选取，以现实的深度与广度为要，独立成篇，适合现代人的阅读习惯。

剖析则旁征博引，亦谐亦庄。

一部书的成功，要好读，且耐读，陆游有诗云：夜来一笑寒灯下，始是金丹换骨时。

那则是另一可遇而不可求的顿悟了。

编者

<<大商道-胡雪岩的做人与经商艺术>>

编辑推荐

《大商道:胡雪岩的做人与经商艺术》由京华出版社出版。

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>