

《胡雪岩成功密码》

图书基本信息

书名：《胡雪岩成功密码》

13位ISBN编号：9787512706422

10位ISBN编号：7512706421

出版时间：2013-7

出版社：杨赟 中国妇女出版社 (2013-07出版)

作者：杨赟

页数：276

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《胡雪岩成功密码》

前言

清朝人陈代卿评价：“胡雪岩游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。”商人胡雪岩生活在清朝末年，先后经历了道光、咸丰、同治、光绪四朝。他生活的时代正是清廷内忧外患、国库空虚，极需商人扶救时。因为这样特殊的时代，造就了胡雪岩传奇的经历。胡雪岩取得那么大的成就，也和那个时代的特殊性不无关系。鲁迅先生评价胡雪岩是“中国最后一位商人”，实在是因为胡雪岩造就了很多第一。他可以算是晚清第一大豪商，中国历史上第一个与外国银行开展业务往来的人，第一个被朝廷特赐二品顶戴、黄马褂殊荣的商人。胡雪岩的一生也非常具有戏剧性，由一个钱庄伙计到成为闻名朝野的红顶商人，仅仅用了十几年的时间。胡雪岩的故事已经流传了近百年，迄今依然为人们所津津乐道，其中的道理是显而易见的。单从胡雪岩经商的事迹中就可以看出，他是一个非常懂得结交之术的人。胡雪岩曾经说过：“朋友多，事情当然好办。”商人的成功，有一半是靠着人脉关系，胡雪岩有一张强大的人际关系网，这样多的人愿意和他成为朋友，自然是因为他有着过人的结交手法。商人说的一个利字，连结交朋友为的也是利益。当然，胡雪岩也是商人，他结交朋友也是为了生意上的方便，唯一不同于别人的就是他懂得情义结交原则。无论是对待王友龄还是左宗棠，都是一样。情义二字，远远胜过了利益。也是因为这个原因，他的身边时常围绕着很多朋友，这些朋友也为他成就自己的生意铺平了道路。对一个商人来说，结交是必需的，也是必要的。建立良好的社会关系，其实也就表示这个人的事业已经走出了成功的第一步。胡雪岩除了在结交方面有着过人的智慧外，在用人方面也有过人之处。胡雪岩说：“箴签也有用处。”他知道把什么样的人放在什么样的位置上，善于抓住别人的特点，并且能够帮助别人隐藏缺点，把优势发挥出来，因此也获得了下属的拥护。结交朋友，与下属之间的相处，胡雪岩都处理得恰到好处。因为本着宽厚、仁义、慷慨的做人法则，胡雪岩为自己编织了一张巨大的人际关系网。社会上各个阶层、各个行业的人都愿意与他做朋友。然而，一个人想要成功，必须要“天时地利人和”，只具备“人和”是远远不够的。胡雪岩生活在一个特殊的年代，对他来说生活在那样一个纷乱的时代是一种机遇，正所谓“乱世出英雄”。但是，最终他的失败也是因为这样的环境。胡雪岩的成功虽然已经成为一种历史，但是历史中的一些经验在今天看来依然有着非同一般的教育意义。无论在做人还是在做生意方面，胡雪岩已经算是做到了极致。胡雪岩还有着非同一般的韧劲，敢于冒险拼搏的勇气，豁达开朗的人生观，沉着冷静的思辨能力等，所以，在人格方面，他也有着过人的魅力。当然，胡雪岩并不是没有缺点，就是因为太过于要强，最终使自己成了清朝官场斗争的牺牲品，这不能不说是一个时代的悲剧。“金无足赤，人无完人。”对生活在封建社会的胡雪岩来说，做出的成绩已经让他有资格成为那个时代的商人榜样。对今天的人来说，在学习胡雪岩经验的时候，自然要懂得吸收好的经验，总结他卓越的智慧，为自己所用。

《胡雪岩成功密码》

内容概要

《胡雪岩成功密码》内容简介：胡雪岩以“仁”“义”二字作为经商的核心，深谙钱财的真正价值。他广交朋友，善于随机应变，精明而决不投机取巧，使其生意蒸蒸日上；他富而不忘本，怀着一颗仁厚之心，开办胡庆余堂，以图济世救人；他经商不忘忧国，协助左宗棠西征，维护了祖国领土的完整；在救亡图强的洋务运动中，贡献了自己的一份力量。虽然胡雪岩因陷入官场太深，最终成为政治斗争的牺牲品，且在生活方面极尽奢靡，但毕竟人无完人、瑕不掩瑜，在他身上仍有许多值得今人学习的亮点。唯有细细揣摩，方有助益。

《胡雪岩成功密码》

作者简介

杨赞，北京橡树国际图书公司签约作者，橡树国际图书公司为资深大众社科类畅销书出版公司，作品涉及女性、心理学、经管、励志等多个方面内容。主要出版物有《不生气》《淡定》《不打不骂教男孩100招》《不娇不惯教女孩100招》《做自己的心理咨询师》《哈佛家训大全集》《活学妙用厚黑学》《低调做人厚黑处世》等百余品种。

《胡雪岩成功密码》

书籍目录

第一章 提升自我，做上乘之人 德行是一切的开始 心向着天，眼睛盯着地面 上乘品质是一颗重量级的砝码 你肯为别人打伞，别人才能为你挡风 “仁义”当头，乐善好施 胸怀有多宽，财路就有多广 结交有学识之人，取长补短 第二章 把握机遇，开船趁涨潮 练就一双慧眼，识透风险中的商机 眼睛紧盯发展，把握时势脉络 找对合作伙伴，也就是找准了机遇 生意人要抓住酒桌上的信息 财源，要用一双慧眼来识 巧妙变通，善打“擦边球” 第三章 借力使力，生意有多面法则 寻找关键人物，赢得靠山 借势经营，先要具备“投资”眼光 认一门“亲戚”，开一条财路 “借力”要掌握几个法则 情义结交法则：江湖有人好做事 圆融处世，多个朋友多条路 化敌为友，拆除妨碍利益的墙 结交洋商，广聚财源 第四章 逢源左右，灵活好处事 人情远比银子贵，亏银子也要赚人情 留人一条路，伤人一堵墙 “人抬人”才能把生意做大 懂得结交“大树”似的人物 顺当做生意，有钱大家赚 做事情要有轻重缓急之分 懂得投人所好，生财之道 取舍有度，和气生财 圆了别人的意，才能开通自己的财路 第五章 知人善任，选才不拘泥 给别人一个合适的位置 篱笆三桩，好汉三帮 看到别人的优点 以利激人，重赏有识之士 交友用人，贵在真诚 用非常眼光识破奇才 第六章 敢于冒险，富贵险中求 有变有通，万事不难 敢做别人不敢做之事 胜败在于“敢”与“不敢”之间 谨慎诚可贵，冒险价更高 沉得住气，才能险中求胜 冒险，也要想清楚再做 第七章 站得越高，望得越远 事情有两面，生意也不例外 生意做得越大，眼光越要放得远 永远不满足于现状 摸清路数才能点住穴位 眼光开阔才能让钱生钱 非常时期，要做独门生意 第八章 生意做好门面，自然名扬利万 做好门面的三大绝招 求利先求名，招牌要响亮 虚实并举，哄火市面 名气可以成就永恒的利润 信誉是生命，经商要有德 第九章 经营行事，力求滴水不漏 目光如炬，看破大局 耳听六路，眼观八方 为自己留下退路 滴水不漏，使用连环手法 第十章 一诺千金，诚信走天下 不轻许承诺，一诺就要值千金 突显人格魅力，绝不过河拆桥 经商之道，首在做人有信 不做名利两失的傻事 维持信用，始终如一 第十一章 商德济世，商谋报国 商人应该具备四种品德 审时度势，为国效力 积极出资，参与洋务 终获成就，成为红顶商人

《胡雪岩成功密码》

章节摘录

版权页：插图：胡雪岩刚人生丝生意不久，对很多事情当然没有庞二了解得清楚，而对庞二手下的这个能人朱福年，胡雪岩见过，也听庞二说过。朱福年这个态度是不是受了庞二的指使，这是胡雪岩首先考虑的问题。此时庞二并不在上海，而是在自己的老家。在搞清楚庞二并不知道这件事情以后，胡雪岩立即告诉古应春到上海去和朱福年接洽。胡雪岩的另一个朋友尤五打听到，朱福年正在撬行，和胡雪岩经常合作的洋商进行谈判，说这个洋商以后三年的生丝自己都可以提供，并且现在要出手的这匹生丝，也可以低于胡雪岩的价格卖出。胡雪岩做蚕丝生意之前就有意联合蚕丝行业，说明大家要一起努力来对抗洋人。现在，朱福年不通过自己的老板庞二，直接和洋人进行这样的交涉，无疑是公开充当汉奸。这还是其次，重要的是，朱福年想要通过这笔生意壮大自己的势力，做江浙丝行的老大。胡雪岩知道庞二对朱福年一向很器重，对朱福年经手的事情一向不怎么做调查。尽管朱福年已经从他的钱账里尽吃了数万甚至是十几万两银子，庞二都不知道，还被蒙在鼓里。当古应春按照胡雪岩的要求回到上海，再和原来的那些洋商进行接洽的时候，洋商的态度都变得十分冷漠。他们都说，自己准备按照原来商议好的价格来收购胡雪岩手里的蚕丝了，除非胡雪岩能够降价15%。情况相当紧急，胡雪岩吩咐古应春拿五千两银子存到朱福年的福记账户里，并要求伙计再出一张收据，写明：裕记丝栈交存福记名下银五千两整。这件事情很快被朱福年知道了，凭空进账五千两，朱福年心里乐开了花。而这一切，也都在胡雪岩的预料之中。古应春按照胡雪岩的吩咐立即找到了朱福年，古应春说：“福年兄，你也知道我本次来的意思。雪岩希望我们同行业之间不要出现什么龃龉，至于洋人请务必让他们按照旧时议好的价格买卖蚕丝。这件事情如果福年兄你不好沟通，我可以再去商议。福年兄你在洋人面前就作为我们江浙丝业的代表，也和洋人接洽。”

《胡雪岩成功密码》

编辑推荐

《胡雪岩成功密码》全面解析胡雪岩的为人处世以及经商之道，是经商者必备的处世指南。

《胡雪岩成功密码》

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：www.tushu000.com