

《经典国学系列丛书（套装共4册）》

图书基本信息

书名：《经典国学系列丛书（套装共4册）》

13位ISBN编号：9787539326757

10位ISBN编号：7539326751

出版时间：2012-4

出版社：蔡践 福建美术出版社 (2012-04出版)

作者：蔡践

页数：621

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.tushu111.com

前言

胡雪岩(1823~1885)，清徽州绩溪人(一说浙江杭州人)，幼名顺官，为十九世纪七八十年代中国著名的巨商。他的一生充满了智慧，他的经历充满了传奇。他用自己波澜壮阔的一生演绎了一个由钱庄小伙计，一跃而成为“红顶商人”的传奇。“为政要看曾国藩，经商要读胡雪岩”，是当今社会的一句流行语。这句话道出了胡雪岩在商人心目中的地位，更反映了胡雪岩在当代社会的历史影响。他生逢乱世，借助权贵、政要之势，营造了亿万贯家财。在太平天国运动时，他纳粟助赈，为清朝政府效犬马之劳；洋务运动兴起后，他延洋匠、引设备，颇有功绩；在左宗棠挥戈西征时，他筹粮械、借洋款，功劳卓著。几经周折，他终于凭借谋略智慧暴发成为富甲天下、显赫一时的巨商。之后，他从容流转于红顶子、黄马褂、生意经之间。他披荆斩棘于商场，开拓创新于商业领域，营造了以钱庄、当铺为网点，覆盖全国的金融行当，并创立了知名药店——“胡庆余堂”。晚年则因洋商排挤、朝廷权贵打压，最终沦于败落之境，郁郁而终。“胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。”这是左宗棠在奏折中的一句话。胡雪岩的一生的确是极为奇特复杂的一生，他是我国封建社会商人经营、发达的浓缩，更兼终结了旧式的传统商人，开启了中国新式商人的先路。所以，鲁迅先生称他为“中国封建社会的最后一位商人”。所谓“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”。这一定位恰恰又体现了胡雪岩在商业史上的地位的特殊性。纵观胡雪岩的人生之路，无论是为人处世，还是遨游商海，都有许多杰出的智慧有待于我们去学习和研究。本书共分十七章，从多方面讲述了胡雪岩的谋略智慧，尽展了这位红顶商人跌宕起伏的人生经历。通过阅读，相信您会从胡雪岩传奇的一生中找到处世经商的秘诀，从而为开拓美好的人生提供有益的帮助。

内容概要

“胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。”这是左宗棠在奏折中的一句话。胡雪岩的一生的确是极为奇特复杂的一生，他是我国封建社会商人经营、发达的浓缩，更兼终结了旧式的传统商人，开启了中国新式商人的先路。所以，鲁迅先生称他为“中国封建社会的最后一位商人”。所谓“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”。这一定位恰恰又体现了胡雪岩在商业史上的地位的特殊性。

纵观胡雪岩的人生之路，无论是为人处世，还是遨游商海，都有许多杰出的智慧有待于我们去学习和研究。

《胡雪岩谋略全集(共4册超值典藏版)》共分十七章，从多方面讲述了胡雪岩的谋略智慧，尽展了这位红顶商人跌宕起伏的人生经历。通过阅读，相信您会从胡雪岩传奇的一生中找到处世经商的秘诀，从而为开拓美好的人生提供有益的帮助。《胡雪岩谋略全集(共4册超值典藏版)》由蔡践主编。

书籍目录

第一章 诚信为本，信用至上做人必须讲求诚信将眼光放远，从诚信着手说出的话不能收回言必行，行必果信用是处世之本信用让你的说话掷地有声以仁义赢得信任门口高挂“戒欺”匾金字招牌靠货真价实打造出来以“真不二价”赢取信用 第二章 拓展关系，构建人脉在他人危难之际伸出温暖的手倾力结交新朋友真诚相交人脉广人际交往要保存别人的脸面对朋友要有情有义“趋热门”也不忘“烧冷灶”化敌为友，以德报怨尽量不做得罪人的事恪守忠义，结交江湖朋友 第三章 砥身砺志，务实做事志当存高远自信是奠定成功的基石怀揣自信，一本正经地去做事以读书开发人的天赋认真钻研，务实做事做事踏实，不挑肥拣瘦只要能做好事自然会有大的舞台不要计较个人得失 第四章 创立品牌，口碑立世先竖起撑场面的牌子要花力气做好漂亮的门面场面越大越好做足场面，迅速打出名气丢什么也不丢面子名声扬起，实利而归欲想取之，必先予之顾客至上的理念 第五章 以人为本，知人善任善用者必先识人不要用教条的眼光看人看人要注重其长处用人应不拘一格既要放手去用又要善于考察对于骨干人才要用心思栽培懂得任用艺术，不可事必躬亲善于揣测别人的心态给人卸掉“包袱”-不惜重金招揽“千里马”看好了人再用不遭人妒是庸才用人短处也能办大事以人为本，让他人为己所用大材大用，小材小用该淘汰的则淘汰以肯用人之实吸引人才一定要用靠得住的人不存偏见重能力积极对待老员工用人不可失察和放纵 第六章 和谐共事，商海双赢跟同行讲合作不讲对抗和气方能生财让竞争对手也要得到好处适时进退，避免同行排挤给人以活路，给己一财路同行之间不相妒在互助中共赢多一点包容，少指责别人稳定合作，开创局面 第七章 精明慧眼，把握机遇把握机遇最要紧的是眼光不要让自己和财源擦肩而过在看准未来中运筹机遇做个有心人商机无处不在风险中不乏机遇的存在摸清财路就能窥见财源机会总是留给有准备的人具有灵敏的嗅觉做生意要的就是真眼光善于利用事物发展的规律创造机遇 第八章 巧于借力，善于用势借势生财，事半功倍借鸡生蛋也能成事通晓借势生财的硬道理找到可以钻研进去的媒介借抬高别人来抬高自己好风凭借力，送我入青云借得名声有时比借得金钱更管用借势之道贵在巧妙有势则成，无势则衰 第九章 有胆有识，气魄从容生意场上敢为人先冒大风险创大机会要打就兜他个底朝天冒险不等于狂赌冒险才能赚大钱靠胆识把握契机索性大胆去闯大风险往往有大收益气魄从容，泰然处之坦然面对风险 第十章 活而不乱，善于变通脑子活络生意就会活在度的范畴内机智变通善于从变化中找到出路随时而变，见机行事急中生智，化解危难灵活能让死生意变成活生意谋定而后动，未雨而绸缪以创造性手段锁定胜局多方联手，做大生意审时度势，会听弦外之音以不变应万变投石问路灵活应对不同情况必要时要敢于舍弃 第十一章 圆融处世，经营顺畅以圆融化解难以调和的矛盾摸清对方的脾气秉性圆别人的面子成自己的事宽容别人就是善待自己藏起锋芒不招人妒游刃于官商之间顺水推舟能大能小是条龙凡事多为人想想捧人要捧得真诚在金钱的背后处理好人情世故 第十二章 精于投资，资本运作铜钱眼里翻跟斗八坛七盖不穿帮有了钱就要用出去多元化投资好处多联合“虾米”吃大鱼无本生利的秘密善于利用闲置的资金-金融战略，深谋远虑扩大投资规模-胡雪岩在近代金融中的浮沉 第十三章 君子爱财，取之有道秉持正道，不挣烫手的钱不义之财不可取取财要不违背良心以仁德之心做生意利相济恪守准则，不违道义 第十四章 立足高远，控揽全局精明选择，成就宏伟志向将轻重拿捏得恰到好处把握时局是头等大事独木难成林，团队力量大及时抢占有利地盘快速决断，不拖泥带水越是大事越要尽快办出结果用连环计锁定全局无为而治胜有为懂得忍耐走向成功以奖惩福利推动激励 第十五章 人情练达，深谙“礼”术“送”的学问不可不知火到猪头烂，钱到公事办以“礼”贯情，作用非凡特定情境下送出的礼物具有特定的效应送礼要送别人想要的东西 第十六章 情与生意，泾渭分明坐怀不乱，隋商交融以美相让，忍痛割爱英雄能过美人关入室扶正，立项梁柱牵线结缘攀高枝娶女杰，商海如虎添翼纳十二金钗，收春心于怀 第十七章 为富且仁，慈行善举为富且仁，乐善好施行侠仗义，力助杨乃武与小白菜洗冤善举与财路相呼应富而有德功自诚心，利从义来欠什么不欠人情账重人情不能在生意上留漏洞以情动人有妙用附录一 《经商百忍经》(精选)附录二 胡雪岩生平大事年表附录三 胡雪岩经典语录集锦

章节摘录

做人必须讲求诚信 在为人处世中，最能赢得人们的肯定和青睐的就是“诚信”二字了。因为友谊、敬仰、信赖、合作、发展无一不是建立在诚信的基础之上的。“一言既出，驷马难追”，“一诺千金”等成语，都是古人讲求信用的典范。东汉时，汝南郡的张勋和山阳郡的范式同在京城洛阳读书，是同窗好友。学业结束，他们分别的时候，张勋站在路口，望着长空的大雁说：“今日一别，不知何年才能见面……”说着，流下泪来。范式拉着张勋的手，劝解道：“兄弟，不要伤悲。明年的秋天，我一定去你家拜望老人，同你聚会。”一年后的秋天，落叶萧萧，篱菊怒放，长空一声雁叫，牵动了张勋的情思，不由自主地自言自语地说：“他快来了。”说完赶紧回到屋里，对母亲说：“母亲，刚才我听见长空雁叫，范式快来了，我们准备准备吧！”“傻孩子，山阳郡离这里千里之遥，去年的一句随便之语，哪里就来了呢？”张母不相信，并叹息，“一千多里路啊！”张勋说：“范式为人正直、诚恳、守信，不会不来。”张母只好说：“好好，他会来，我去准备点酒和菜。”其实，老人并不相信。到了约定的那一天，范式果然风尘仆仆地从山阳赶到了汝南。张母感叹道：“天下真有这么讲信用的人！”范式重信守诺的故事一直为后人传为佳话。在社会交往中，人们也总是对诚信的人加以讴歌。胡雪岩深知这一点，他说：“为人最要紧的是收得结果，一直说话算数，到临了失一回信用，自己就完了。”所以，他经商的一生，也就是讲求信用的一生。左宗棠剿灭了捻军、镇压了回族起义、收复了新疆之后，回到朝廷。由于他的功劳，皇帝提拔他直入军机处，成为军机大臣，掌管兵部。此时，由于中国的江南沿海一直都受到列强的骚扰，清政府为了抵抗这种骚扰，增强自己的实力，就派左宗棠筹办南洋实务，训练新兵。左宗棠派遣王德榜去自己的家乡湖南招募兵勇组成新军。几个月下来，王德榜在湖南招募到六千人马。因为招募来的新军需要用火枪来装备，又要给每个人发军饷，同时，还要一笔开拔费，这些钱粗略算起来就要二十几万两银子。尽管这是国家的事，这笔钱应该由国家来出，但是，当时的清政府腐败已经到了极限，贪污腐化成风，就算清政府把这一笔钱拨下来了，那也肯定是还没有到士兵的手上就被各级官员给贪污掉了。左宗棠对这种事情一清二楚，所以他也并没有对政府的拨款抱有多大的希望。那么谁来给他出这么多钱呢？这时候他想到的自然是胡雪岩。左宗棠自从和胡雪岩相交以来，胡雪岩就一直为左宗棠的事业提供资金，而左宗棠也为胡雪岩的生意提供靠山。他们之间的关系就是一种互相依靠的关系，但是又很紧密。这一次，左宗棠也给胡雪岩写了一封信请求胡雪岩提供资金，胡雪岩满口答应了。尽管胡雪岩答应了，但是自己却有点为难了。因为中国和法国在上海发生纠纷，导致上海的市面极其萧条，不管是生丝还是药材市场，都不怎么景气，胡雪岩在这两方面都没有赚到什么钱。同时，胡雪岩为了能够控制生丝市场，他投入了两千万两银子用于囤积生丝，导致阜康钱庄的现金流量不足了。同时，因为李鸿章和左宗棠向来就是政敌，此时李鸿章为了排挤左宗棠，不让他在东南地区插足，已经定计叫盛宣怀在上海挤掉胡雪岩，授意上海道台卡下各省解往上海的协饷。这一部分协饷，原是用来归还胡雪岩为左宗棠经手的最后一笔洋行贷款的。这一笔洋行贷款的第一期五十万两还款期限已经到了。这里有五十万两银子要还，再加上左宗棠需要的资助款和购买几千只洋枪，总共不下一百万两银子。一百万两银子对于以前的胡雪岩来说，根本算不了什么，但是现在的胡雪岩把阜康钱庄的资本都压在了生丝上了，实在抽不出资金。尽管这样，但是胡雪岩还是答应了左宗棠，为他提供资助。因为自从结识左宗棠以来，胡雪岩在左宗棠面前说话从来没有打过折扣，很有信用，因而深得左宗棠的信任。现在左宗棠已经老迈年高，且身体又多病，在朝廷的时日也许不会太多了。如果他现在不帮助左宗棠，别人就会认为他是因为左宗棠快要退出权利层了，没有什么可以依靠的了，于是就把左宗棠丢一边了，自己也就可以不为他办事了。胡雪岩绝不是一个过河拆桥的人，他决不愿意一生注重信用而到最后为一件事使这种靠一生积累起来的信用付之东流，因此，即使到了真正是勉力支撑，而且岌岌可危的时候，宁可支撑到最后败涂地，也要保持自己的信誉、形象。哪怕现在的他再艰难，也答应左宗棠的请求，正像他自己说的，“为人最要紧的是收得结果，一直说话算数，到临了失一回信用，自己就完了。”他经过多方周折，想尽多种方法，终于解决了左宗棠的要求。纵观古今、中外的成功者，无一不是讲诚信的楷模。对此，提起李嘉诚，大家都不会感到陌生，一个家贫如洗、孤苦无依的少年，完全凭借个人的奋斗，成为拥有亿万财富的商界枭雄！这其中有什么奥秘吗？李嘉诚是这样说的：“曾经有人问我，为什么我能将事业做大呢？无他，一字而已——信。”这句肺腑之言，深深震撼着人们的心灵。李嘉诚和胡雪岩一样，能够在残酷的商界中乘风破浪，靠的就是诚实，靠的就是信用。是诚信使他们赢得了对手的尊重，赢得了社会的信任。的确，诚实最可贵，守信最可靠。智慧絮语：有诚信的人才值得别人

《经典国学系列丛书（套装共4册）》

去相信，这是一句真理。的确，诚实最可贵，守信最可靠。若想在残酷的商界中乘风破浪，必须恪守诚信的准则。 P2-4

《经典国学系列丛书（套装共4册）》

编辑推荐

被誉为“旷世不遇的商贾奇人”的胡雪岩，有许多常人所不及之处。他对人情世故了解得通透，方圆兼具，并形成了一整套行之有效的借势、造势、用人、经营等方面的艺术，其经商才能和处世韬略一直为世人所称道，甚至被尊称为“商圣”，流传着“古有陶朱公，今有胡雪岩”的说法，更有“为官须看‘曾国藩’，为商必读‘胡雪岩’”之说。跟随蔡践主编的《胡雪岩谋略全集(共4册超值典藏版)》每天读一点胡雪岩谋略，汲取他做人、经商、用人、处世等方面的智慧，能为我们的人生和事业提供可资借鉴的宝贵经验。

《经典国学系列丛书（套装共4册）》

精彩短评

1、通俗易懂，价格优惠很多，自己看一套，送给同事一套。同时非常喜欢。

《经典国学系列丛书（套装共4册）》

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.tushu111.com