

红顶商人



胡雪岩

HU XUE YAN JUE XUE



商场官场大揭秘

时代文艺出版社

胡雪岩绝学

第六册

曹 荣 主编

时代文艺出版社

胡雪岩绝学第六册目录

商政谋略解析之四

九、求实进取 创造未来	(3)
走出老板形象误区	(4)
吃喝显“雄风”	(4)
“潇洒”玩一回	(8)
钱多 面子就大	(10)
夸富与攀比	(11)
树立儒商新形象	(14)
儒商时代的到来	(14)
盗亦有道 商道何在	(17)
反求诸己 全面修为	(20)
铸文化为黄金	(22)
具备超常勇气与魄力的企业家	(24)
勇于决断 承担巨大的市场风险	(24)
永远具备把事做大的强烈冲动	(33)
面对长期困境 有一副熬不垮的神经	(46)
紧紧抓住市场机遇的企业家	(51)
目光敏锐 盯住大机会的蛛丝马迹	(53)

宏观把握大局 抓住关键信息	(57)
把机遇升华为现实生产力	(65)
具有高水平管理才能的企业家	(74)
人员管理 严格的赏罚制度	(75)
生产管理 现代化的管理水平	(82)
企业家个人魅力与个人形象塑造	(94)
领导才能 吸引别人的巨大魔力	(94)
坚不可摧的信念 造就企业的理念	(105)
口才体现卓越的头脑	(116)
用新思路解决问题	(121)
采取严谨周全的步骤实现自己的目标	(128)
具有敏锐政治头脑的企业家	(137)
政治嗅觉敏感 提前做出决策	(138)
善于配合政策 塑造社会形象	(147)
扩大知名度	(158)
倪润峰成功素质分析	(164)
成功要点	(164)
企业家必须具有强烈的市场意识	(166)
掌握现代企业制度是成功企业家的必备素质	(177)
按照市场规律合理配置资源	(183)
综合素质的高低决定着企业家才能的大小	(188)
罗忠福成功素质分析	(192)
成功要点	(192)
经商首先要学会利用政策	(193)
良好的精神状态是事业成功的必备条件	(200)
正确的经营思想是企业经济腾飞的关键所在	(207)

楼忠福成功素质分析·····	(215)
成功要点·····	(215)
信心和胆略是成功企业家的基本素质·····	(215)
以人为本是企业成功的关键·····	(224)
抓住事物关键可以起到事半功倍的效果·····	(233)
中国工艺“侠商”刘培金·····	(237)
从挨整之中悟出用人之道·····	(239)
临厄受命 天生大胆·····	(242)
两方谈判 刘培金引发了地震·····	(247)
果断行事 刘培金任人唯才·····	(250)
“侠商”风范·····	(253)
吴炳新成功素质分析·····	(256)
成功要点·····	(256)
深厚的知识底蕴能产生持久的效应·····	(256)
过人的胆识源于对情况的正确判断·····	(262)
高度的政治敏锐感·····	(268)
专业技能是成功的必备条件·····	(274)
汪海成功素质分析·····	(281)
成功要点·····	(281)
花大力气取得关键领导的支持·····	(282)
有创新的勇气还得有决断的魄力·····	(290)
善于用人就是用能解决问题的人·····	(301)
管理有方是企业正常运作的有力保证·····	(307)
十、从政为官 素质为先·····	(314)
正本清源 谦法自律·····	(315)
林伯渠不走“捷径”·····	(315)

谭政发怒显本色·····	(316)
共和国主席与十五元补助款·····	(318)
吃了人民的小米 不要辜负人民的希望·····	(319)
不能只看到小天地·····	(320)
共产党人要清廉·····	(321)
“无极之路”从何而来·····	(323)
舍小利 取大义·····	(325)
民父母 为公仆·····	(327)
真纳以文养廉·····	(328)
我们应该对工人阶级负责·····	(330)
泰国王宫设农场·····	(331)
桑卡拉的全部家产·····	(331)
最受欢迎的女王·····	(332)
反腐倡廉 清正不渝·····	(334)
旧中国第一“官倒”·····	(334)
新中国反贪第一案·····	(337)
煤气公司的贪污之道·····	(339)
走私偷税 违法入狱·····	(340)
挪用公款为私欲·····	(343)
税务处长自身难保·····	(344)
美国军界大贪案·····	(346)
“朝鲜门丑闻”中的贪官群像·····	(349)
官商不分地丢官·····	(351)
日本重大贪污案——“里库路特丑闻”·····	(353)
道德防线——伊朗的反腐之道·····	(356)
穆塞韦尼根治乌干达“不治之症”·····	(357)

青瓦台的“廉政风暴”	(358)
甘地身体力行反腐败	(359)
“铁腕”李光耀	(360)
无私无畏 持正奉公	(362)
最后一张存款单	(362)
“普通党员”聂荣臻	(364)
“人民的勤务员”徐向前	(365)
兄长不能当总督	(367)
工作要高标准 待遇要低要求	(368)
我们的孩子不当“八旗子弟”	(370)
只要最便宜的表	(373)
李贞不说情	(375)
两袖清风离任去 一身正气留三秦	(376)
崇俭专奢 以俭养廉	(378)
全斗焕家族面对“世纪审判”	(378)
“正义者”阿里斯提得斯	(382)
坦桑尼亚“国父”的“平民化”形象	(383)
毛泽东坚持俭约习惯	(384)
周恩来的“特殊”穿着	(386)
最后一次党费	(388)
励精图治 规模宏大	(390)
外柔内刚——尼米兹	(390)
尽心竭力报国家	(392)
矢志不渝 辗转救国	(394)
立志方直 竭节尽忠	(397)
周恩来一丝不苟	(397)

市长不徇私情·····	(398)
光明磊落 忠贞大义·····	(399)
旗帜鲜明 反对分裂·····	(399)
法国人心中的英雄·····	(401)
吉鸿昌向死不惧·····	(403)
三军可夺帅 匹夫不可夺志·····	(405)
马寅初不怕暗算·····	(406)
法国大革命的第一次胜利·····	(407)
军中先锋拿破仑·····	(408)
著名的英国海军将领·····	(410)
哈桑二世临危不惧平冲突·····	(411)
戎兵救母·····	(411)
任职辞职大义所为·····	(413)
卡洛斯扭转大局·····	(415)
霍梅尼的精神·····	(416)
以诚待人 严守信誉·····	(418)
“阿拉伯”的劳伦斯·····	(418)
遥寄雪茄守信用·····	(420)
罗卡尔敢讲真话不怕羞·····	(420)
科拉松诚实赢大选·····	(421)
毛泽东不忘故交·····	(423)
位高不忘旧师友·····	(424)
自省修身 德涵深厚·····	(427)
毛泽东不计前嫌·····	(427)
一月一省吾身·····	(428)
德行可以兴利·····	(430)

春风化雨 情义无价.....	(431)
张国安回馈社会.....	(434)
南洋慈善家.....	(436)
于右任大度诙谐题招牌.....	(437)
邵逸夫迷人的微笑.....	(439)
敦厚的“大兵将军”.....	(440)
给富兰克林上了一课.....	(441)
卡巴斯苏丹当“司机”.....	(442)
提前辞职 总统让位.....	(443)
林肯常洗“人民澡”.....	(444)
仁慈的领袖.....	(445)
华盛顿化敌为友.....	(446)
治学有道 经世励行.....	(448)
为中国人争一口气——中国铁路与詹天佑.....	(448)
毛泽东的学习之道.....	(452)
从爱因斯坦的人生追求谈起.....	(455)
争取“制高点”——做一个博学的领导者.....	(461)
迎接现代科技的挑战.....	(472)

商政谋略解析

四

九、求实进取 创造未来

要在激烈的商业竞争中稳操胜券，必须用商学知识装备自己。可是，身处西学东渐、传统与近代化急速递嬗的近世的胡雪岩徒有与洋商一决雌雄的勇气，却没有努力学习或者甚至压根儿没有意识到商学的重要性，只是凭着一点天资和传统的经营方法与外洋港商竞争，而其骄奢淫逸的私生活也消磨着他的进取心，消耗了大量本该用于扩大再生产的资金。胡雪岩骤盛倏衰的传奇命运，为当代经营者提供了反面教材。

当今世界，一场以微电子、新材料、新能源、生物工程、海洋工程、空间技术为主要内容的大规模的新技术革命迅猛发展，人类社会走向信息时代，而且，随着国际之间的交流扩大和分工深化，经济活动全球化。在这种形势下，任何企业要在激烈的竞争中生存和发展，再不能像胡雪岩那样不了解世界形势，固步自封，而应闻鸡起舞，戒骄惕浮，全面更新自身素质，学会综观中外全局、把握未来趋势，努力掌握现代化大生产的技术知识和管理策略以及市场经济的基本理论。

此外，还需一提的是，胡雪岩为取得封建势力的庇护，

曾煞费苦心地巴结权贵，现在有人也津津乐道于他头脑活络，在上至中堂大人，下达府台、知县甚至一般胥吏之间游刃有余、长袖善舞。在改革开放和经济体制转换过程中，权钱交易的丑恶行为已成为流弊。为了杜绝权钱交易，除强化监督体制，加大综合治理力度，逐步解决在体制、法律、政策等方面存在的问题，从源头上防范之外，我们的经营者是否也应该以胡雪岩为儆戒呢？

走出老板形象误区

吃喝显“雄风”

中国吃文化源远流长，博大精深。近些年，随着一部分人先富起来，也便先“吃”起来。当然，这里的“吃”可不是所谓的家常便饭，或一般的豪华筵席。先看看下面的价目就会吓死你：

鲍鱼一盘两千元人民币

人参燕窝汤每盅一百五十元人民币

鱼翅汤每碗二百元人民币

法国白兰地一瓶一千九百八十八元人民币

.....

贵否？不！阔老板们吃这个未免太小家子气。在深圳

龙都酒店，带小费近百万元的一顿晚餐才有“豪门气”，这桌酒席标价 50 万元，相当于四套三居室福利房和一辆中档轿车……

“天呀！这样奢侈！这样的宴席谁吃得起呢？”

当然有人吃得起，那些先“富”起来、拥有财富的老板们自然是“近水楼台”，对“吃”花掉的这些令工薪阶层睁大眼睛的天文数字毫不在意。他们呼朋引类、飞觞醉月；牛奶喝不完，干脆洗个澡；“黄金宴”也非徒有虚名。

老板们看中的并非仅是吃，他们也是凡人的胃，结构功能与我辈完全一样。他们之所以到豪华酒店“海吃”一回，无非是想借台唱戏而已，通过吃来树立自己一个“伟大形象”。

一个广东老板同一个北京老板谈生意，广东老板为北京老板接风洗尘，一顿饭局下来花掉十二万人民币。广东老板企图给北京老板来个“下马威”，同时也显示一下自己的财大气粗。他微微得意地拍着北京老板的肩膀说：“老兄不远万里而来，这顿洗尘酒太一般了，请多多包涵了。”

第二天北京老板回请这位广东老板，到酒店刚刚坐定，北京老板把密码箱往桌子上一扔，对大堂经理说：“今天这顿饭照这个数儿！”一数三十五万元人民币。此举不仅难坏了饭店经理，也羞煞了广东老板。

于是，在以后的合作中，广东老板对北京老板是须“仰视”才见。

当然，有钱的商人在吃上讲究一点本来无可厚非，这就像“贫穷不是社会主义”道理一样，但关键不能“奢

吃”浪费，而妄想以此来树立自己“光辉”形象则更为愚蠢。“尚奢”的思想观点在历史上也产生过巨大的影响。韩非子提出：“臣以卑俭为主，则爵不足以观赏。”尚奢的思想倾向寓于其中。荀子的尚奢观点倒更有些合理的味道：“圣人纵其欲，兼其情而制矣、理矣。”尽管是为拍统治阶级的马屁而言，但在封建专制社会中提出统治阶级在吃、住、玩等方面的消费标准，主张名人享受与其等级、身份相适应的消费，王侯与布衣不为食同也不足为过。但倘若这两位老人家穿过历史看到今天的老板们一“吃”千金恐怕依然会被吓昏过去。

然而，也有老板在这个“舞台”上非但没树立起形象，反而砸了饭碗的。

有次，上海某企业老板同日本某公司老板洽谈业务，酒席自然是“倾中华之物力、结友人之欢心”，物尽其鲜，丰盛有加。但饭后日本老板又“不知足”地将剩下的饭菜用塑料袋装上带回了房间，上海老板大惑，在中国人眼里这是令人寒酸的笑料，而堂堂的日本公司总裁竟做出“如此之事”，体面何在？问之，其秘书答曰：“我们老板习惯这样，我们因习惯而尊重他”。晚餐时，上海老板又请日本老板赴宴，日本老板说：“我们的午饭还没吃完，不用准备晚饭”。上海老板哪肯听，强拉入席，晚餐的内容自不在午餐之下……

第二天，日本老板一行人绝尘而去。事后，上海老板才听人说日本老板嫌其太奢侈而不愿与他合作。

“我不知道我有多富有，而且也没法知道，这是不可能

计算出来的，”保罗·盖蒂这样说。涉身商界的人，没有谁不知道这位举世闻名的石油大亨，但他的“吃”法却与他的财富大相径庭，相去甚远。

盖蒂是喜欢吃“健康食物”的，他一直相信麦芽是一种有益于健康的补品。当在家时，他喜欢把麦芽拌着谷类或柚子一同吃。在他的卧室旁是间小厨房，盖蒂经常用蛋、面粉、牛奶做一些糊，或从冰箱里取一块碎牛肉为自己做些烙饼或汉堡肉饼。

在宴请客人时，盖蒂才找中档饭店边吃边聊，但从浪费。

像盖蒂这样的老板似乎在吃的方面更讲究实惠和节约，这些吃的习惯和风格与他们传统的个人主义密切相关。他们不以有人“奢吃”便去盲从，也不因自己不“奢吃”而感到很掉价、有失尊严，而是认为保持自己的风格、坚信自己独立的个性更能体现自己的人生价值。

回顾历史会发现古人在这方面给我们留下了许多的格言警句：

《左传》云：“俭，德之共也；侈，恶之大也。”孟子指出：“俭节则昌，淫佚则亡”。都说明了以俭求富的道理。李耳则把“黜奢崇俭”推向禁欲主义极端，认为“罪莫大于可欲，祸莫大于不知足，”把俭列为人生三宝。而早在800年前，司马光以亲切的笔调写下了《训俭示康》告诫其子要“以俭为美”，不要“以奢靡为荣”……

今天的某些老板似乎不曾读过这些文化典籍，或在读时也仅仅是将“崇俭”的篇章匆匆翻过，反而对“尚奢”的

字句能倒背如流并付诸实践。

一个在饭桌上挥金如土的老板只能给别人留下奢侈浪费、坐吃山空的形象，除了那冒着热气的饭菜，别的什么也留不下。

“潇洒”玩一回

有钱的老板除了吃喝，便该玩乐了。怎么玩，玩个什么档次，老板们对此乐而不倦。因为玩的档次和规模直接关系到老板们的形象。有钱人怎能跟没钱人一起玩，有钱人当然要玩没钱人或钱不多的人所玩不起的玩意儿，那才叫“潇洒玩一回。”

仲夏之夜，微风拂面，皎月当空。

“尔美”宾馆里，某皮革厂老板摆下一桌酒席，他邀来的几个同行朋友，亦都是本市有头有脸的人物。酒正酣时，夜也深沉。

此时，一曲清歌飘然而入，几人顿觉神清气爽。

“听说这家夜总会里有个叫倩丽的小姐歌唱得特别甜，我们何妨一听？”老板带着飘然的惬意，众人立即附和。于是相拥相扶直奔夜总会而去。

夜总会大堂经理一看几个人的派头连忙迎接。

“请你们的倩丽小姐为我们唱首歌。”

“几位对不起，倩丽连日劳累现已睡下，恐怕……”这个经理恭敬地说，“这样吧，不如请春莺小姐代唱。”

“不行，言既已出，岂有代唱之理？一定要倩丽小姐唱！”