

<<乔家商学院>>

图书基本信息

书名：<<乔家商学院>>

13位ISBN编号：9787121024795

10位ISBN编号：7121024799

出版时间：2006-5

出版时间：电子工业

作者：三石

页数：227

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>

<<乔家商学院>>

内容概要

《乔家商学院》从乔致庸经商的细节中总结出商业经营和企业管理过程中要关注的许多问题，其中关于诚信、创新、用人、人脉、协作、理财、节俭、品牌、愿景等内容都是非常重要的。以乔致庸的经商理念作为导引，结合成功的企业案例，为目前中小企业主以及企业中层管理提供了经商、管理的优良思路和可行性方案，是一本不可多得的大众管理实务图书。

从现代的管理角度看，乔致庸的一生经历，是一所由晋商精神内涵构筑的"乔家商学院"。这个"商学院"，不仅令历史非常悠久，而且还别契合中小企业的点，是专门为中小企业量身定做的一本"商界教科书"！

乔致庸的某些理念和思想，现今乃不乏借鉴价值。

作者简介

三石，出版策划人，有丰富的企业管理经验和出版策划经验，对图书市场预测具有较强的前瞻性，尤其是对经济管理类别图书有较为深刻的认识，曾经策划出版《解放军精神》等畅销图书。

书籍目录

第一课 诚信为本，急公好义当今社会，商业文化的灵魂越来越多地被利益颠覆，诚信的缺失使我们不得不呼唤诚信。

“诚信”在乔致庸身上有着充分的体现，他是诚信的领跑者。

这种“诚信”并不是简单传统意义上的对于“义”的推崇，不是那种道德楷模模式的重义轻利，而是一种商业社会必需的运作基础和游戏规则。

它并不是儒家伦理修养的结果，而是现实的选择、规则的要求。

从乔致庸身上，我们看到了社会诚信的火种仍然没有熄灭，我们期待着诚信的归来。

一、做生意先做人：摆正义、信、利关系 二、诚信行天下：打出“诚信”的牌匾 三、一诺重千金：毅然承接小额远途汇单 四、诚信决定经商：严肃查处“兑油”事件 五、诚信，成就一生伟业：乔致庸一生诚信经商思想 第二课 敢于创新，不断开拓创新的精神和能力是每一个驰骋商场的人的一堂必修课。

乔致庸以天马行空般的创造力，重整店业制店规；打破常规让伙计入身股；南下武夷辟茶路；独辟蹊径建江北茶山；知难而上开票号。

我们不得不折服于乔致庸敏锐的洞察力。

创新进取，不断开拓，坚忍不拔，锲而不舍，是一个企业生生不息的原动力。

一、敢于创新：重新制定乔家店规 二、打破一切常规：让包头伙计入身股 三、敢为天下先：南下武夷山开辟茶路 四、独辟蹊径，开源节流：筹建江北茶山 五、天下没有难做的生意：坚定信念开票号

第三课 以人为本，有效管理一个优秀的企业家，首先应该是一个慧眼识珠的“伯乐”。

乔致庸就是这样一位卓有成效的管理者，他用人不疑，对铁信石委以重任；他不拘一格，提拔伙计当CEO；他用人所长，让长栓成为“邮差弗雷德”……一个个经典的案例，堪称管理学上的典范。

管理者的性格就是企业的性格，乔致庸的用人风格，一言以蔽之就是“不拘一格”，让天下人为我所用。

正因为如此，他的麾下才人才济济。

一、卓有成效的管理者：乔致庸的人力资源管理思想 二、告诉员工你真棒：将马荀推上CEO的位置 三、忠诚胜于能力：让长栓成为“邮差弗雷德” 四、培养员工精神：栽培新人高瑞 五、用人的真理：借鲲鹏扶摇直上 第四课 人脉存折，左右逢源人脉即财脉。

表面上看，人脉不能直接转化为财富，但人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

有人说人脉就像一本存折，零存整取，定活两宜，经营得当一本万利。

乔致庸的人脉就像被他做到如日中天的家族生意，积少成多，收放自如。

有的人说人的人脉就像树的根脉，根系发达的树才长得枝繁叶茂。

就如孟子所曰：“资之深，则取之左右逢其源。”

乔致庸的人脉就像他身体里的血脉，让他的生意和他的身体一样健康活跃。

一、由此踏上成功之路：武夷山结拜耿于仁 二、信任成就未来：诚意感动潘为严 三、帮助别人就是帮助自己：与张之洞一见如故 四、朋友是你的人脉大树：与胡沅浦的相知相交 五、感谢“折磨”你的人：岳父陆大可的考验 第五课 精细运营，节俭理财《晋录》云：“（晋商）百金之家，夏无布帽

；千金之家，冬无长衣；万金之家，食无廉味……故其居奇能饶。

能饶，就是能聚财，能积累资本。

明代谢肇淛说：“富室之称雄者，江南则推新安，江北则推山右。

山右或盐或丝，或转贩，或窖粟，其富甚于新安。

清朝康熙皇帝对晋商的节俭也称道有加：“晋风多俭，积累易饶。

顾公燮则将之概括为：“山陕之人，富而若贫。

节俭生财，古今皆同。

一、细节决定成败：发现广晋源票号密字的秘密 二、勤俭自律：树立勤俭的家风、家规 三、理财从记帐算账开始：理财高手陆玉菡 四、你不理财，财不理你：乔家票号转变投资、融资思路 五、让节俭成为习惯：陆大可不舍区区玉米粒 第六课 团结协作，共好双赢乔致广的失败在于想吃“独食”，

乔致庸经商的成功经验之一恰恰是商业利益的共享，无论是开辟茶路，还是开辟绸路成功后，乔致庸都是以高姿态与众商家利益共享，不做“霸盘”，而最终实现企业自身利益的最大化。

企业必须认识到竞争只是企业生存和发展的手段之一，而不是目的。

特别是当各个企业日益成为相互依存的事业共同体时，企业之间优势互补的合作关系必将取代你死我活的残酷竞争关系。

现代企业之间的竞争应该是更深层次的合作竞争，即为竞争而合作，靠合作来竞争。

在竞争合作理念的指导下，企业通过优势互补，最终形成“双赢”、“多赢”的局面。

一、有钱大家赚，不要吃独食：永远不做“霸盘” 二、招股共赢：股份制的胜利 三、以仁和之风经商：胜券在握却主动言和 四、天下商人是一家：做相与要抱团 五、合作精神赢得未来：为众商家共同开辟茶道 第七课 树立品牌，做强做大品牌的同义词是质量和信誉。

几乎每一个企业都梦想做强、做大、做久，但是放眼天下，真正能够做到的又有几家呢？

虽然一个好品牌不能让一个企业实现“山鸡”到“凤凰”般的飞跃质变，但却可以使一个企业松柏常青、活力永驻。

乔致庸制做“大”号茶砖的做法正是通过形象和内容两方面让买家体会到“乔家字号”的用心良苦，同时也是区别于其他同行业竞争者的最优势手段。

可以说，品牌形象就是要进入到每一个消费者眼中，实惠在每一个消费者手中，扎根进每一个消费者心中。

品牌就是实力的象征，品牌拉来回头客，回头客引来新顾客，企业正是在这种良性循环中发展壮大的。

一、中国式品牌：漫漫茶道铸品牌 二、开拓更大空间：放眼天下商机 三、多元化经营，逐步做大：适时适度综合发展 四、政治智慧的力量：官与商之间的斡旋 五、做强、做大、做久：打破“富不过三代”的古谚 第八课 规划愿景，使命无限目光远大、愿景明确是乔致庸经商济世的优势所在，也是其对商业经营管理的高明之处。

从“货通天下”到“汇通天下”，乔致庸既敢于复兴前辈的伟业，又敢于创新，开辟新道路，开创新事业。

弃文从商的乔致庸一世经商，但却并没有忘记圣人的教导，他的骨子里仍然是忧国忧民的儒家情怀，也正是诚信精神，爱国情怀，让后人对他敬仰赞叹。

当代，并不是要求每一个企业家都成为乔致庸一样的“儒商”，但是，高尚的爱国主义情操和诚信为本的商业道德却是每个商人都不可或缺的。

一、战略愿景决定成败：货通天下、汇通天下的伟大理想 二、从优秀到卓越：家族企业的发展思路 三、培养人才，基业常青：重视教育乔家后代 四、道路与梦想：心忧天下，亦儒亦商，实业报国，万古流芳 后记参考文献

<<乔家商学院>>

媒体关注与评论

《乔家商学院》把中国儒商的精神和精髓借《乔家大院》一剧及乔致庸这个人物戏剧性的经历与现代商业经营管理作了很好的比较和结合。

《乔家商学院》点出中国人无须妄自菲薄，而是应从历史中吸取精华，采取更系统化、科学化的方法来归纳、分析，取长补短，发扬光大。

——IBM 大中华首席技术官 葉天正 《乔家商学院》是本值得一读的书。

作者系统地将一些现代的经营理念借用晋商乔致庸的故事表达出来，适当地列举一些成功的中外企业案例，强调了这些理念与操作原则跨时空的不变性。

透过这本书，我们看到乔致庸的经营理念是值得每个想成为成功企业家的人去效仿、去学习的。

——明尼苏达大学博士 长江商学院营销学教授、副院长 蒋炯文 晋商的理念，中华的文化；传统的精华，时代的共鸣。

走向田野的管理学，常读常新的乔致庸。

——山西大学经济管理学院教授、院长 李景峰 读商业的历史也是丰富我们管理能力的一种营养来源。

本书能当得这样的角色之一。

——零点研究咨询集团董事长 袁岳 乔致庸之所以能成为大商家，是因为他具有“慧眼识英雄”、诚信为本、力主创新、广交朋友、精打细算等优点。

这些都是乔致庸给我们的最重要的启发。

——北京大学经济学博士、经济学院副教授 周建波

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>