

<<活学活用胡雪岩为人处世的智慧>>

图书基本信息

书名：<<活学活用胡雪岩为人处世的智慧>>

13位ISBN编号：9787506460101

10位ISBN编号：7506460106

出版时间：2010-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：孙广春

页数：337

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>

## <<活学活用胡雪岩为人处世的智慧>>

### 前言

一代红顶商人胡雪岩在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“商圣”陶朱公范蠡相媲美、因此后人誉胡为“亚商圣”。

作为中国晚清第一大豪商，胡雪岩是中国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人；第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马的人。

胡雪岩是个商业奇才，他创造了一个神话，其成就及影响已经远远超越商业范围，左宗棠曾在奏折中赞道：“胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之慨。

”鲁迅则称他为“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；二是承前启后；三是不可复制。

胡雪岩是我国封建社会商人经营、发迹史的浓缩，更兼终结了传统商人的旧式经营模式，开启了中国新式商人的先路。

胡雪岩的一生则极具戏剧性。

人说他“游刃于官商之间，追逐于时势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道”。

在短短的几十年中，他由一个钱庄的小伙计摇身一变。

成为闻名清廷朝野的红顶商人。

## <<活学活用胡雪岩为人处世的智慧>>

### 内容概要

胡雪岩生逢乱世，却能在官场、商场左右逢源，成为富甲天下的商贾奇人，其经营智慧前无古人、后无来者。

理性看待胡雪岩，他的奋斗，他的为人处世，他对商道独到的理解，都可以给当代的商界人士和众多想要实现个人价值的读者以诸多启示。

本书从智慧、事业、眼光、豁达、商道、立志、生存、修养、诚信、做人、处事、思谋、进取、进退、变通、镇定、高调、胆识、人才、人脉、借势、成功等方面。

对胡雪岩为人处世的智慧作了详尽的剖析和总结。

尽管胡雪岩所处的时代早已远去，但是他为人处世的技巧在今天依旧适用。

这些技巧对正在茫然中摸索的后人来说是一盏指路明灯。

他山之石，可以攻玉，让我们尽情地汲取先贤的智慧结晶，创造出人生道路上最瑰丽的神话。

## &lt;&lt;活学活用胡雪岩为人处世的智慧&gt;&gt;

## 书籍目录

智慧——新由心生 巧由心生 庸人敛财，智者生财 人要役物，不为物所役 直面困难，化“危”为“机” 万事讲原则，亲疏有分寸 事业——多谋善断 雷厉风行 抓住要害，当机立断 兵贵神速，果断出击 凡事都要超出别人一截 依靠实力，先发制人 每走一步都需要魄力 眼光——目光如炬 看破大局 眼光独到，气量恢宏 要有发现问题的眼光 精明商人两面兼得 眼光放多远，生意有多大 豁达——虚怀若谷 海纳百川 学会爱自己的敌人 达则兼济天下 饶人一条路，伤人一堵墙 通情方可达意 商道——抓住机遇 敢想敢干 精准预测，抢占先机 把握机会，敢闯敢为 不是缺少商机，而是缺少发现 机遇面前，吃亏是福 捕获择时择地而来的机遇 不让机遇擦肩而过 立志——君子有志 志在千里 立志在我，成事在人 坚忍不坠 青云之志 找到自己发展的空间 磨炼定力，驾驭时机 生存——给人活路 存已财路 善取时事，方有胜算 思诚神钦，绝处逢生 移花接木，借鸡生蛋 输得明白，赢得洒脱 和为上策，和气生财 善于推销自己，创造无形财富 修养——修身种德 济世为怀 以德取众，名利双收 精而不诈，观政经商两不误 有德则立，人以信立 吐哺归心，助人如助己 诚信——不轻许诺 一诺千金 诚信待人，顶天立地 有信则达，尽可施为 不轻许诺，一诺千金 信誉是生命，经商要有德 为富且仁，诚实戒欺 诚信守义，万事顺通 做人——方圆兼备 刚柔并济 为人真是不可不读书 亦方亦圆，刚柔皆施 投其所好，曲意赞美 商场谋近利，做人求远交 欲擒故纵，长袖善舞 无处不在的中庸处事——无所不能 有所不为 君子爱财，必须取之有道 名与利，名为先 兵不厌诈，虚虚实实 环环相扣，滴水不漏 奇人奇事，传奇一生 思谋——三思而行 未雨绸缪 凡事要有长远的筹划 深谋远虑，善于造势 经营无息币，行计然之策 审时度势，乘时借势 三思而后行，谋定而后动 未雨绸缪，防患未然 进取——敢做敢为 锐意进取 与其待时，不如乘势 主动出击，创造机遇 踏实做事，志在长远 知识、经验和时机是敢为的前提 进退——以退为进 海阔天空 进退自如方显英雄本色 给自己留一条后路 丢卒保车，懂得选择放弃 结寡成盟，共进共退 戒暴虎冯河，要通晓退避 舍小趋大，以退为进 变通——随机应变 灵活经商 见微知著，变中求胜 活络经商，巧打擦边球 以变应变，才有出路 灵通应变，维护大秩序 风云变幻，存乎一心 镇定——稳住根本 心定事圆 稳住根本，掌控大局 多想、多看、多做，必成大事 办事要有胜算，切忌盲目 心中有谱，稳扎稳打 高调——招牌叫响 生意兴旺 善于赔本赚吆喝 身价可以增强竞争力 商人要学会舍财扬名 生意要做得诚实又热闹 胆识——突破风险 勇往直前 果断敢为，有勇有谋 培养胆识，注入激情 冒险但不冒无谓的风险 越怕越误事，索性大胆去闯 人才——求仁理仁 以人为本 别具一格 识人才 用人也是“一分钱一分货” 察其所能，量才而用 慧眼识人，知人善任 大才要大用，小才要小用 用人不要光看面子 不遭人妒是庸才 人脉——交人交心 以情能制胜 多个朋友多条路 人脉即财脉——情义是关键 交人贵交心，交心得死士 认清像银行账户，需时时储蓄 与人结交要各得其所 借势——结交官友 借鸡生蛋 情商制胜，乘得东风好行船 借刀杀人再留人以成己之美 锁定官商之途，销金结识权贵 官商民洋四众势力，层层投靠才能逢源 好风凭借力，官友值千金 成功——创业维艰 宏图大展 赚钱一定要走正道 经商有得必有失 在钱眼里荡秋千 同行不妒，方能成事 参考文献

## <<活学活用胡雪岩为人处世的智慧>>

### 章节摘录

先发制人，必须立足于自身实力的绝对优势，以对敌形成“以石击卵”之势。

只有自己具备了强大的实力，才会有“若决积水于千仞之”，“以镒称铢”的优势.才有出战制胜的主动权。

《孙子兵法》在《作战篇》中说：“昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜：不可胜在己，可胜在敌。

故善战者，能为不可胜，矛能使敌之可胜。

故曰：胜可知而不可为。

”在清廷攻打太平天国初期，一个偶然的会让胡雪岩提前得知了官票即将发行的消息。

官票大体与现今国债类似，只是它是一种可以上市流通的银票，可以兑换现银，也可以代替制钱“行用”——用它抵交应按成缴纳的地丁钱粮和一切税课捐项，称为“户部官票”。

事情是这样的。

一日，一位钱庄老主顾在路上碰到了钱庄总管刘庆生，他将刘庆生悄悄地拉到僻静之处，从身上掏出一个铁盒子，取出两张银票交给刘庆生看。

刘庆生一眼便觉得异常，觉得那张银票不同于一般的银票。

只见那银票是皮纸所制，上面写的是满汉合璧的“户部官票”四字，中间标明“库平足色银一百两”，下面还有几行小字：“户部奏行官票，凡属将官票兑换银钱者，与银一律，并准按部定章程，搭交官项，伪造者依律治罪。

”刘庆生平素见识的银票不算少，但从未见过这种银票。

细问之下，得知这银票在京里也是刚通行，听说抚署已经派人前往领去了，市面上不久就会流通。

<<活学活用胡雪岩为人处世的智慧>>

媒体关注与评论

晚清中国，出了一位百年难遇的商业奇才，他就是富可敌国的“红顶商人”。  
——胡雪岩

## <<活学活用胡雪岩为人处世的智慧>>

### 编辑推荐

《活学活用胡雪岩为人处世的智慧(经典珍藏版)》：做人处世的至高学问·借势为官的独门心法他是晚清唯一的红顶商人，披荆斩棘于商场，开拓创新于商业领域，他的商业智慧及不拘一格的商业运作之道，大有种气吞山河的气势，为后来的商家们展示出他独特而行之有效的商业风采。

一部浓缩晚清商界巨人纵横商海的智慧宝典19世纪末叶的中国，是一个内忧与外患交袭、机遇和挑战并存的光怪陆离的大舞台。

在这个舞台上，活跃着一位被人们称作“商界异数”、经营天才的奇人，他就是胡雪岩。

胡雪岩的成功，很重要的原因就是善于用人，以长取人，不求完人。

他抓住新旧交替、东西交融的机遇，运用非凡的谋略和过人的胆识，奋力拼搏，成为富甲天下、家财亿贯的巨商大贾。

胡雪岩商训：天为先天之智，经商之述；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。

胡雪岩起自于钱庄学徒，功成于官商合一。

他把经商做成了一种学问。

从经商和赚钱的角度衡量，胡雪岩是商之圣者；从为人处事的层面剖析，胡雪岩是侠之大者。

虽然时过境迁。

但胡雪岩的经商之道、交人之法对后世经商者仍有积极的影响，胡氏商学仍值得借鉴。

《活学活用胡雪岩为人处世的智慧(经典珍藏版)》用文字还原历史，带你走进胡雪岩的世界，告诉你一个商界奇才真实的人生故事和处世之道……

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>