

<<每天学点胡雪岩处世经商智慧>>

图书基本信息

书名：<<每天学点胡雪岩处世经商智慧>>

13位ISBN编号：9787506486699

10位ISBN编号：7506486695

出版时间：2012-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：李津

页数：266

字数：264000

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>

## <<每天学点胡雪岩处世经商智慧>>

### 内容概要

生逢乱世的胡雪岩能够成功跻身于官场、商场、洋场，“游刃于官与商之间，逐追于时与势之中”，成为富甲天下的商贾奇人，其经营智慧超越古人，启迪来者。

全书分别从正品行、收人心、寻靠山、结人脉、重信誉、查先机、有胆量、揽人才等方面展开分析论述。

虽然胡雪岩已经早离我们而去，但他的经商智慧是留给后人的一笔宝贵财富。

应当注意的是，作为晚清封建时代的商人，胡雪岩的处世经商智慧有其历史和时代的局限性。

所以，我们学习胡雪岩的经商智慧，要取其精华，去其糟粕，不能简单仿效。

书籍目录

第1章

正品行：浮世重行止，身正利成事

1. 品行端正是成事的重量级筹码
2. 换位思考，赢得利益最大化
3. 人生总有不平事，且接纳之
4. 宽容他人就是善待自己
5. 困境之中也要“义”字当先
6. 即便爱财，“烫手”的钱也绝对不沾
7. 为人需存厚，和气能生财
8. 给别人面子，就是给自己留后路
9. 为人处世，有时要肯“吃明亏”

第2章

收人心：仁义乐施恩，路人可归心

1. 一眼看透人心，直指对方软肋
2. 慧眼明察人心，笼络需投所好
3. 让微笑成为习惯性动作
4. 大人有大量，得理肯饶人
5. 人情账比钱财账更重要
6. “卖好”有讲究：卖出人情，收回人心
7. 乐善好施，收服人心
8. 敌人变朋友，自己暗受益
9. 攻心有道：收买人心不用钱

第3章

寻靠山：舍己附权贵，他日好运随

1. 有靠山少奔忙，大树底下好乘凉
2. 寻找关键人物，赢得事业靠山
3. 结交官场中人须会“烧冷灶”
4. 懂得赞美他人
5. 舍不得孩子套不着狼，攀附靠山要舍得“下本儿”
6. 投桃能报李，帮官如帮己
7. 先成就靠山，再经营自己
8. 肯做靠山忠诚的仆人
9. 为靠山分忧，就是为自己求福

第4章

结人脉：广交真朋友，蓄足“人情利”

1. 人脉即财脉，须懂得投资
2. 人情投资有学问，宁亏钱财不亏情
3. 三教九流不妨都结交
4. 义利双行，生意场上也可交朋友
5. 一己之力终有限，一个好汉三个帮
6. 仗义疏财，该花钱时不吝啬
7. 送礼，要送对方梦寐以求的东西
8. 以诚相待方可交到真朋友
9. 为朋友着想才能赢得朋友
10. 有时甘为别人当绿叶

<<每天学点胡雪岩处世经商智慧>>

第5章

重信誉：“戒欺”名在外，“诚”铸金招牌

1. 信誉是生命，经商要有德
2. 违约行事无异于自掘坟墓
3. 答应别人的事一定要做到
4. 诚信是商人价值巨大的无形资产
5. 宁可赔钱，不可失道
6. 拒绝虚浮，“戒欺”见于行动
7. 始终把产品质量作为经营的头等大事
8. 君子爱财，但取财于正道
9. 厚待回头客，他们是利润的主要来源
10. 用诚“字”招牌招揽更多顾客

第6章

察先机：眼光透现势，决胜在“未知”

1. 一条道走到黑，定与成功无缘
2. 最可贵的是发现问题的眼光
3. 未动先谋，做事之前胸中布全局
4. 眼光放长远，生意才能做大
5. 洞察先机，把生意前因后果看透
6. 不放过任何可以赚钱的机会
7. 抓商机快人一步，看利润翻番
8. 逢非常时期，做独门生意
9. 等不到机会，何不自己创造机会

第7章

有胆量：弄潮敢放手，富贵险中求

1. 商海弄潮：胆小误事，胆大成事
2. 经商要敢于自立门户谋发展
3. 慎重诚可贵，冒险价更高
4. 机遇只属于最先承接它的人
5. 沉得住气，才能险中求胜
6. 事前多一层谋划就多几分胜算
8. 为人所不敢为，刀头之血也敢舔
9. 乱世其实是创业与扩张的好时期
10. 要冒险，但要想清楚再做
11. 居安思危，不把鸡蛋放在同一个篮子里

第8章

揽人才：用人显大气，猛虎添双翼

1. 指挥万马千军，不如用好一人
2. 察人于无形，识才于细微
3. 遭人嫉妒者，多是可用之才
4. 舍得以财买才，以财揽才
5. 用人讲究用其所长
6. 用真情感动每一位伙计
7. 关键位置上要用靠得住的人
8. 重赏之下有勇夫，善用钱财激励人才
9. 用人大气，可令人死心塌地出力
10. 不得任用品德有问题的人

<<每天学点胡雪岩处世经商智慧>>

11. 放手使用，让优秀下属独当一面

第9章

精营销：谋利先谋“市”，布局虚实间

1. 店堂门面要打造得堂皇气派
2. 为店面取一个响亮的好名号
3. 营销手段要出奇制胜
4. 做大场面，向公众展示实力
5. 做生意要学会“两头吃香”
6. 舍小得大，施小惠而得大利
7. 精于“资本游戏”，拆借资金不穿帮
8. 善于“抢地盘”，做大市场壮脸面
9. 多管齐下，营销讲究“中外通吃”
10. 做强靠联手，结成商业同盟谋发展

第10章

借威势：“风”来巧借力，千斤四两移

1. 精研时务，顺势而为
2. 顺势取势，还要能无势造势
3. 经商借威势，恰如诸葛“借东风”
4. 利用好官势能发财
5. 软硬兼施，巧妙借力
6. 妙用“以钱生钱”的投资智慧
7. 商战有技巧，四两拨千斤
8. 联手共进，借力使力打击更强对手

第11章

行善事：财与众人享，美名天下扬

1. 给人留活路，就是给自己留财路
2. 聪明人懂得“有钱大家一起赚”
3. 商人要学会舍财扬名
4. 大商人懂得为富且仁利长远
5. 行善事越多，自家市面越稳
6. 有钱了就要多做善事
7. 社会责任并非商家的负担
8. 适时替国家、百姓操些心
9. 扶危救困，美名扬天下

## 章节摘录

品行端正是成事的重量级筹码 古语讲“先修身而后求能”，客观地指出了人的修养、品行对于个人价值的重要性。

一个品行不端的人，仕途上也许能够上升到一定层面，但最终经不起时间的考验。所以，有了好的人品作保证，做人才有底气，做事才会硬气，经商才有财气。

胡雪岩的成功有着非常多的组合因素。

从一个穷困的农家小子，最终变成名留千古的红顶商人，其成就不可谓不大。

但是，从起步开始，胡雪岩就秉持着一种做人的准则：无论做什么工作，最重要的也是最根本的，就是用端正的品行获得老板的信任，其次才能谈到赏识。

经商的人没有几个不精明的，想要得到商人的信任，就需要有高尚的人品。

商人们不会因为一个人老实或者精明就赏识这个人，真正能得到信任的人，才可以真正地受到赏识。

在米行、金华火腿商铺以及钱庄工作的时候，胡雪岩每到一处都会得到老板的信任和赏识。

尽管他频繁地换工作，老板也没有阻止，而且还向新东家极力推荐他。

可以说，就算是做一个打工者，胡雪岩也是一位成功的打工者。

胡雪岩在米行工作的时候，结识了金华火腿商铺的老板。

两个人结识的过程很简单，金华火腿商铺的老板到大阜米铺办事情，正好病倒了，接着就在米铺里住了下来，而照顾他的就是胡雪岩。

胡雪岩在照顾金华火腿商铺老板的过程中，真可谓是兢兢业业，丝毫不曾懈怠过。

照顾病人本来就是一件很累的工作，认真起来就更累，买药、煎药、日夜守护在病人周围，胡雪岩每件事情都做得非常到位。

米行老板看在眼里，打心底里欣赏自己的这个小学徒。

对金华商铺的老板来说，胡雪岩就是自己的恩人。

对一个素不相识的人都照顾得这样周到，这个小孩人品不可谓不高。

金华火腿行的老板看上了胡雪岩的人品，向米行老板提出要求，希望胡雪岩跟着自己去皖州。

米行老板没有阻止胡雪岩去更大的地方发展，他也希望胡雪岩能够学到更多的东西，干出一番事业。

偶尔有一个老板这样对待胡雪岩也许说明不了什么问题，但是不断地有老板这样对待他，问题就显而易见。

在商人中间打转的胡雪岩不止一次地获得老板的赏识。

对年少的他来说，没有过人的头脑，没有什么特殊的本领，他所凭借的只不过是一颗赤诚的待人心，而他为什么会这样做，就是因为他的上乘人品。

作为一个从事商业活动的人，往往都会用怀疑的态度看事情，这也可以说是经商之人重要的原则。

然而，对胡雪岩来说，他所结识的这几位老板，对他都表示出了充分的信任和赏识。

米行老板在被金华火腿商铺老板挖角的时候，丝毫没有为难胡雪岩，反而给予他支持和鼓励，希望他能够在火腿行获得更大的发展。

同样，从火腿商铺到钱庄的时候，火腿商铺的老板也没有为难他，而是和钱庄的老板说了胡雪岩照顾自己生病的事情，对胡雪岩大加赞赏了一番。

讨得老板欢心的伙计不简单，讨得了老板的欢心，还受到老板的嘉奖、鼓励的伙计更不简单。

这一切胡雪岩都做到了，而所有这些，总结起来就是老板们都对这个伙计的人品表示赞赏。

经商的人都懂得识人、鉴人，这是最基本的要求。

胡雪岩无论是面对大商还是小铺，一直都秉持着一个原则，就是对商铺的老板负责。

对老板负责也是对自己负责。

一个有着强烈责任心的人，人品一定不差，即使有一些小狡猾、小算计，老板也不会不赏识，何况胡雪岩还没有表现出小狡猾、小算计，而是非常大方得体地办好自己的每一件事情。

胡雪岩当年在钱庄做伙计的时候，刚开始也并没有那么容易，要从最基本的事情做起。

那个时候的商铺和现在的商店虽然有着很大的区别，但是里面人的想法却没有多少差异。

胡雪岩在进入钱庄以前，就做好了一系列的准备，可以说能力是有了，接下来便是积累工作经验了

<<每天学点胡雪岩处世经商智慧>>

通常来讲，新人到了一个地方都会受到老员工的排挤，但是胡雪岩却没有受到钱柜伙计的排挤，相反大家都很照顾他，主动和他沟通交流。

其实，这并不是因为他有什么神奇的本领，而是因为他用一颗诚恳的心待人，把钱柜里的伙计都当做朋友看待。

胡雪岩不争不抢，不陷害，不议论，别人有什么事情能帮助就帮助，老板吩咐的事情都尽自己最大努力做好。

人人都有一套做人的准则，可以说胡雪岩的这套做人准则在他很小的时候就基本形成了，而这套准则又在不断地帮助他完成自己的理想。

与人为善、诚恳待人，在自己一无所有的时候，如此的上乘品行带给了他意想不到的惊喜。

我们常常听到有人一直在埋怨自己的运气不好，羡慕别人的成功，也羡慕别人的好运气，但是从来没有检讨过自己做人的品行。

也会有人说，哪有那么好的事情，你老老实实、踏踏实实地做好自己的事情，好运就会找到你了？

当然，这也并不是绝对的事情，世界上本来就没有绝对的事情。

但是，当一个人如胡雪岩一般，没有任何社会地位，没有任何启动资金，没有任何靠山的时候，最明智的选择就是用上乘的品行做好自己该做的每一件事情。

并且，在做这些事情的时候，不要总是想着什么回报。

想想看，对于身为小伙计的胡雪岩来说，做这些事情也不会老想着会得到什么回报。

一个人心里一旦想着回报，做事的动机就不会那么纯粹。

胡雪岩但凡有一些动机，阅人无数的商行老板们不可能不觉察，这样一来，老板们也不会赏识他，而会把他作为一个普通的小伙计来看待。

如果那样，不要说和别的商铺的老板推荐他，连夸奖他也不会了。

那些拥有上乘品行的人，做人做事通常表现得很纯粹。

当然，胡雪岩也非常感激这些老板这样待他，这其实就是感情的一种相处性。

而且，少年胡雪岩心里并没有什么欲望，也没有要把老板取而代之的野心，所做的一切事情都是凭着自己的朴实和至诚之心，而这也是老板们为什么能够赏识他的一个重要原因。

## <<每天学点胡雪岩处世经商智慧>>

### 编辑推荐

生逢乱世中的胡雪岩能够成功跻身于官场、商场、洋场，&ldquo;游刃于官与商之间，逐追于时与势之中&rdquo;，成为富甲天下的商贾奇人，其经营智慧前无古人、后无来者。胡雪岩之所以能成为中国商圣之一，就在于他掌握了处世经商的最高智慧：经营人心，吸引天下可交、可用之人，为自己创造财富。在胡雪岩看来，经商赚钱不是什么难事，只要懂得社会人情世故、遵循商业基本规则就能成功。本书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。



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>