

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩经商智慧大全集>>

13位ISBN编号：9787510430329

10位ISBN编号：7510430321

出版时间：2012-7

出版时间：新世界出版社

作者：郝强

页数：304

字数：306000

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>

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

前言

中华民族是历史悠久的民族，中国财富观念深远流长，“华人生意经”是世界文化遗产的精品。

历史上，在辽阔的神州大地上，各地曾相继崛起许多“以地域为中心，以血缘乡谊为纽带”的大规模商业群体——商帮。

他们凭着超人的开拓精神和杰出的经营能力，写下了一个又一个惊心动魄的财富神话，令世界和后人叹为观止。

他们中的很多人都曾一度呼风唤雨，左右行业经济和操控国家命脉，成为名垂青史的创富典范。

在诸多的中国商帮中，以徽州商帮最为著名。

徽商的商业资本之巨、从贾人数之众，活动区域之广、经营行业之多、活动能力之强，都是国内其他商帮所不能匹敌的。

在徽商中，有许多叱咤风云，富可敌国的财富英雄，其中以胡雪岩最为有名。

道光三年(1823)，胡雪岩生于安徽绩溪县十都湖里村一个贫穷的普通农家。

他的父亲是一个读过些书的乡村名士。

胡雪岩没有上过私塾，他幼年所有教育都来自他父亲所学知识的传承。

在胡雪岩12岁的时候，他的父亲就离开了人世。

完全依靠自己的不断学习、思考、努力和拼搏，胡雪岩从一个身无分文的放牛娃、没有任何背景的小伙计，白手起家，涉足开钱庄、设药厂、贩生丝、搞军火等，生意遍地开花，逐渐成为清末中国的首富，同时又获二品顶戴，纵横于政商两界。

他的为人技巧、处世谋略和经商智慧，令人叹为观止。

难怪人们会说：“古有陶朱公，近有胡雪岩。”

“从政要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”

作为胡雪岩人生后期的官场知己，左宗棠对此有过精辟论述：“胡雪岩畅游官商两道，终获大成，令世人仰望。

然世人只知其所成，而不知其何以能成?故而无法效仿。

吾之愚见，胡氏能成，乃其灵活变通官商之道也。

可以说，胡雪岩的人生发展轨迹，处处闪耀着智慧的光芒。

在一百多年后的那些希望通过自身的努力改变命运的人们看来。

仍有很多值得学习和借鉴之处。

一位学者指出：想获得成功，其中最稳当的做法就是仔细观察那些成功者，研究出他们所奉行的准则，学习他们所传承的智慧。

然后，自己身体力行。

一百多年来，有很多各界人士，在借鉴了胡雪岩的方法和一些理念以后，通过改变自己的做法，从失败中东山再起，创造了惊人的事业成就。

时代越往前发展，人类的竞争就会越来越激烈。

谁操有智慧这把宝剑，谁就将拥有广阔的发展空间。

不管你从事什么职业，目前处于什么样的阶段，期望向什么方向发展，只要你愿意学习，愿意思考，愿意努力，《胡雪岩经商智慧大全集》一书就会带给你有益的启示，帮助你逐渐迈向理想的人生。

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

内容概要

郝强编著的《胡雪岩经商智慧全集》我们对幸福的追逐、我们向成功的跨越，最大的障碍常常不是我们的技能、水平、环境和舆论，而恰恰是我们自己，准确地说是我们缺乏正确的思维方式和处世手段，关键的时候，没有做出正确的抉择，没有采取正确的决定，没有把握必要的机会……在这方面，胡雪岩为我们树立了很好的榜样。

《胡雪岩经商智慧全集》完全依靠自己的不断学习、思考、努力和拼搏，胡雪岩从一个身无分文的放牛娃、没有任何背景的小伙计，白手起家，涉足开钱庄、设药厂、贩生丝、搞军火等，生意遍地开花，逐渐成为清末中国的首富，同时又获二品顶戴，纵横于政商两界。

他的为人技巧、处世谋略和经商智慧，令人叹为观止。

难怪人们会说：“古有陶朱公，近有胡雪岩。

”

“从政要学曾国藩，经商要学胡雪岩。

”

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

书籍目录

一、胸怀行侠仗义的仁厚之心

良好的品行带来成功的机遇
志向远大，勤奋好学，踏实肯干
重情重义，以信服人
永远不忘兑现自己的承诺
把仁义二字作为经商的核心原则
君子爱财。

取之有道

热心于慈善事业，扶危济困
承担社会责任，利己利人
钱财的价值在于花费过程所带来的满足感
把读书与洞明世事、练达人情结合起来
积极从别人那里学习实用的知识
有什么样的志向，就会取得什么样的成就

二、交情和义气就是行商生财的资本

交情和义气就是行商生财的资本
以钱赚钱不是本事，以人赚钱才是真功夫
有的放矢，选择对自己有用的贵人
先把做生意的力量重心放在蓄势取势上
不但要舍得花钱，而且要花得是时候
长袖善舞，注重结交江湖势力
以低廉的代价换得失意者对自己的捧场
官场和商场势力都应用心经营
依靠亲戚关系开创新的事业
利用女人为自己的事业服务

三、花花轿子人抬人

从感情上打动恃才傲物的人
把对方伺候舒服了才能把他拉拢过来
捧人的手法高超，角度巧妙
必须先付出精力去关心别人、感化别人
用送银子的手段打通关节
惠人以利，自己也就可以从中得到好处
尽心尽力帮助朋友解决难题
待人善始善终，绝不过河拆桥
在为对方着想的同时记得给别人面子
拿银子和官军做交易保百姓平安
为朋友出力，劝大帅减款
热心助人，成人之美

四、采取别人不敢尝试的手段

谋略和手段比才华更重要
巧妙推荐自己，开创辉煌的商业前程
千方百计地深入了解对方的情况
抓住其弱点，迫使其就范
釜底抽薪，扫除可能的障碍
软硬兼施，抢做冒险的生意

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

留有余地，避免不必要的冲突
出狠招击败不义的竞争对手
巧计连环，为自己的利益而战
敢于和善于同外国人抗争
在商界没有永久的英雄

五、经营决策总是在风险中进行的
在生意场上刀头上的血也敢舔
不仅要看得准，而且要看得远
不断地寻找出新的投资方向
越是乱的时候，才越有机会
有远见、有气魄的构想对生意的发展至关重要
人生不是赌博，投资要有把握
善于冒险的人会努力把风险降到最低
进行缜密的分析，采取果决的行动
在兵荒马乱的年月仍想做大做强

六、做人就要像哞叽一样，经得起折磨
心胸宽阔，居心仁厚
积极出力献策，成为不可或缺的人
顾全大局，采取忍让合作的策略
甘愿牺牲自己的眼前利益以避免树敌
不通的总是想办法让它通畅才是
“好人”我做，“坏人”叫别人去做
为获取更多的利润而忍耐一时之难
时刻讲求面子，注意自己的形象
在纷乱的气氛下有条有理地处理问题
在顺境中也需要忍耐和意志
任何时候都给自己留下退路

七、对下属严加考察，精心培养
经商的成功离不开广招贤良
德看主流，才重一技
有才之人未必尽德，但仍有可用的长处
对下属严加考察，精心培养
通过多视角的考察全面地把握一个人
不惜出重金收揽人才买人心
积极借助各方面的力量
讲究江湖义气，用真诚感染别人
明确职责权限，使下属各负其责
充分放权，让手下发挥作用
宽容和忍让下属，得饶人处且饶人
了解和尽量去满足下属的心理需求

八、动脑子最重要，创牌子最要紧
奉行儒道所倡导的传统商业道德
遵循“诚信为本”的商业宗旨
以“戒欺”为主旨的经营文化理念
为了迎合顾客的需求改变不适应的店规
“坚持”修制务精”的经营原则
投入大量前期资金创牌子以吸引客户

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

冒些风险也要尽量考虑满足别人的需求

善待客户就是最好的广告

以让利的方式在广大储户中打开局面

高度重视门面的装修和布置

九、看清时务，成就大事

最重要的是思路开阔、不拘成法

借鸡生蛋，用别人的钱来经营

善于捕捉信息，把握商机

胆大心细，想周全了再动手

善于用困难，化危险为机会

游刃有余地和洋人打交道

为了取得商战的优势而团结各种力量

活用陶朱公的商业经营理念

以利益互惠为基础，积极与对手合作

名利双收，获得广阔的发展舞台

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

章节摘录

历来中国的有识之士都信奉这样的理论：良好的品行是成功的基石。

可以说，胡雪岩的逐渐发迹，也正是由良好的品行开始的。

胡雪岩从小家里比较贫穷，他以帮人放牛为生。

一天下午，胡雪岩像往常一样到野外放牛。

他把牛赶到草地上吃草，自己便来到不远处路边的凉亭里休息。

刚走进亭中，他突然发现地上有一个蓝布包袱，上前伸手摸了摸，硬邦邦的；又拿起来掂了掂，分量很重。

他充满好奇地打开了包袱，结果，被吓了一跳：包袱里面全是金银财宝！

一贯良好的家庭教育让胡雪岩明白，这些东西既然不是自己的，就一定不能拿走。

而且，他想，失主此时也一定是着急得要命，肯定在四处找寻遗失的包袱。

所以，他决定原地等待失主。

胡雪岩的聪明之处就在于，他不是拿着包袱呆坐在那里傻等，因为那样包袱就可能被人冒认，甚至被贪财的歹徒抢走。

胡雪岩决定先把包袱藏到草丛里面，然后好像没事儿一样，坐回那里等待失主。

可是，一直到太阳快下山了，也不见有人过来。

胡雪岩的肚子叽里咕噜叫了起来，但他还是强忍住饥肠辘辘，继续坐在那里等候。

终于，有一个人神色慌张地跑了过来，开口就问：“小兄弟，你有没有看到我丢的东西？”

胡雪岩并没有直接回答，而是很沉稳地反问道：“先生，你丢了什么？”

“来人说：“我丢了一个蓝色的包袱。”

“胡雪岩听他这么说，才继续追问：“里面都有些什么东西？”

“于是，来赶忙把里面的东西一一说来。”

胡雪岩见他说得丝毫不差，这才将包袱取出来，还给了失主。

包袱失而复得，失主当然非常高兴。

于是他从中拿出一些银两，对胡雪岩说：“这个给你，算是对你的酬谢。”

“胡雪岩连忙摆手，拒绝说：“不要，这本来就是你的东西，我又没有做什么，本来就是该还给你的。”

失主听后大为感动，于是告诉胡雪岩说：“我姓蒋，在大阜开有一家杂粮店。

你这么好的小孩子在这里放牛可惜了。

如果你愿意跟我出去，我收你当徒弟……”虽然胡雪岩满心欢喜，却当即回答说：“我现在不能答应你，要回去问母亲。”

如果母亲同意的话，我会很乐意跟你去。

“蒋老板一听，暗暗称赞这孩子懂事，便满口答应说：“好，我把地址留给你。

如果你跟母亲谈妥了，就过来找我。

我那边给你安排好一切事情，你都不用担心，我一定会好好教你。

”胡雪岩回家以后，把整个经过告诉了母亲。

母亲听后十分高兴，儿子有这么好的机会当然要去，这是求之不得的好事情。

于是，年仅13的胡雪岩独自一人离开了家门，按照地址找到大阜的蒋老板，开始了在杂粮行的学徒生涯。

胡雪岩就是这样依靠良好的品性，创造和牢牢地把握住了人生的第一次好机会。

当然，这只是一个良好的开始，要想获得很好的发展前途，他还需要工寸出很多的努力才行。

按照当时的规矩，商店雇佣店员，一般是一年为期，每年除夕要吃“分岁酒”，意思就是旧的一年过去了，新的一年到来了。

而吃完“分岁酒”，店员最为提心吊胆的时刻也就到了，因为老板会根据你一年的表现，决定裁撤掉谁，继续录用谁。

在裁员这件事情上，中国的古人很有智慧，也很含蓄。

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

“分岁酒”吃到最后，老板娘会端一条鱼上来，这条鱼可不是一般的鱼，鱼头朝向谁，对不起，谁就要下课另谋高就了。

如果鱼头对着老板自己，那么皆大欢喜，没有人被解雇，这就是所谓的“摆鱼头”。

在当学徒的时候，胡雪岩从来没有担心过鱼头会朝向自己。

因为他不但能吃苦，而且会动脑子！

首先，胡雪岩能吃苦，他什么杂活都干。

每天早早起床后，就替师傅师兄们倒夜壶、倒洗脚水，然后扫地、买早点，接着，就到店面帮着擦桌抹凳。

而且老板交给他的各项工作都完成得很好。

更重要的是，除了吃苦，胡雪岩还会动脑子。

每天开店后，如果有客户来办理事务，胡雪岩就立于一旁，见机做事。

有时帮客人拿外套，遇到老人还扶进扶出。

胡雪岩的做法自然会博得客人们的认可，碰到客户心情好，还可以得几个小费。

只因他长得伶俐，嘴快且甜，加上店里上至老板下至年长的伙计都喜欢他，所以，对他收些小费也不刻意去管教。

因此，胡雪岩平日里虽然没有工钱，但如此也有些收入。

就这样，胡雪岩依靠良好的品行为自己的人生发展开了一个好头。

P3-5

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

编辑推荐

郝强编著的《胡雪岩经商智慧全集》胡雪岩的一生，极具戏剧性。在短短的几十年里，他由一个钱庄的伙计摇身一变，成为闻名于朝野的红顶商人。他以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，而不投机取巧，使其生意蒸蒸日上；他富而不忘本，深谙钱财的真正价值，大行义举；他经商不忘忧国，协助左宗棠西征，维护了祖国领土的完整；在救亡图强的洋务运动中，他聘请外国技术人员，购买机器设备，建立了卓越的功勋；他顾全大局，努力改变华商各自为战的局面，掀起来百年企业史上，第一场中外大商战；他不忘商道即人道，身陷危难，宁可倾家荡产，也不失信于人。

<<胡雪岩经商智慧大全集>>

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>