

<<胡雪岩经商十二条戒律>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩经商十二条戒律>>

13位ISBN编号：9787511330925

10位ISBN编号：7511330924

出版时间：2013-3

出版时间：中国华侨出版社

作者：谭晓明

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>

## <<胡雪岩经商十二条戒律>>

### 前言

胡雪岩的一生大起大落，带着一定的戏剧色彩。

看胡雪岩，我们看的是故事，学的是道理，得的是收益。

其实每个人都会对胡雪岩有不同的理解，本书则侧重于从“做人”与“谋断”两大方面去解读胡雪岩，因为，这才是一个人“成事”的根本所在！

我们先看做人。

做事先做人，此乃亘古不变的道理。

做人做得如何，这是一个人智慧与修养的体现。

一个人，无论他是何其聪明、何其能干，倘若不会做人，那么他的事业必然会受到影响。

先贤们早已认清了做人的重要性，大圣人孔子就一再强调“子欲为事，先为人圣”“德才兼备，以德为首”，由此可见，华夏儿女一直对做人之理看得很重。

其实我们从小到大，有关做人的道理早已听了不下千遍，然而并不是每个人都能融会贯通、身体力行，所以我们做事的结果也就大相径庭。

事实上，任何的失败都不是偶然的，同理，每一份成功也都有着它的必然性，其中很重要的一项因素就是怎样做人。

胡雪岩是很会做人的。

工作上，他很到位，自己做得好，还要让老板看在眼里，这为他开了一个好头，也为他奠定了闯事业的基础。

他还很会处人情、攀关系，给人的感觉十分仗义，于是不断有人为他的事业添柴加火。

这样的情况下，他的身家怎能不“越烧越旺”？

胡雪岩是个商人，虽然骨子里是以利益为重的，但他这个人特别就特别在能将利欲心控制在理性的范畴之内。

不义之财，他分文不取；招灾之财，他绝不沾手，再加上他为人颇重信义，待人又多宽厚、少刻薄，所以他这个人在世人心中一直有着颇高的地位。

我们完全可以这样说，胡雪岩生前死后之荣，在很大程度上得益于他会做人，这也正应了那句话：“得道者多助，失道者寡助。”

我们再看做事。

人活着就总要做事，但要把事情做大、最好，就需要有一定的谋断。

那些在自己能力范围内，能将收益最大化的人，我们才称之为做事的高手。

如今这个时代，职场、商场亦如战场，局势多变错综复杂，如果一味蛮干，有勇无谋，蒙着头向前冲，必然会折戟沉沙。

竞争是激烈的，现实是残酷的，一个人倘若不善谋断，那么是绝然无法成就大事的，即“无非常之手段”，便难有“非常之成功”。

胡雪岩这个人有谋善断，做事绝不拖延、绝不犹疑。

他善于思考，能够为自己寻找达到目的的捷径，懂得运用各种策略，运筹帷幄，决胜于千里之外，驭人于肱股之间，由此才造就了他一代豪商的历史地位。

《胡雪岩经商十二条戒律》这本书全部以胡雪岩的故事为案例，情节生动，趣味横生，又以现代人的做事法则加以剖析，深入浅出，通俗易懂。

这些道理，会给你以一定的启迪。

参照它，你定然能了解到自己身上尚有哪些不足之处，并加以改进。

这本书，你真的值得拥有！

## <<胡雪岩经商十二条戒律>>

### 内容概要

谭晓明编著的《胡雪岩经商十二条戒律》内容简介：要跟比你强的人在一起，才能有所收获，学到东西。

商业竞争的胜负，最终决定在经营者本身的修养上。

一件东西有没有功效，不在于它的本身而在于如何使用。

圆通就是随机应变。

做事先做人，此乃亘古不变的道理。

做人做得如何，这是一个人智慧与修养的体现。

任何失败都不是偶然的，每一份成功也都是有着它的必然性，其中很重要的一项因素就是怎样做人。

《胡雪岩经商十二条戒律》是一本商业经营的书籍。

## &lt;&lt;胡雪岩经商十二条戒律&gt;&gt;

## 书籍目录

上辑 子欲为事，先为人圣戒律一 不能吃得苦中苦，别想成为人上人 吃苦受累一马当先，奋发图强挑起大梁 艰苦环境磨砺心智，生活困苦积聚力量 眼前之事一定做好，用心用力还要用脑戒律二 世间处处讲人情，没有关系定不行 妥善经营人情关系，结交友谊广进财源 善为自己寻找伯乐，背靠大树才好乘凉 借他人之力为己用，乘风而起青云直上戒律三 为人需以信为先。

取财不义必有报 做人无非讲个信义，童叟无欺真不二价 诚实招来天下之客，无欺誉揽万人之心 君子爱财取之有道，不义之财分文不取戒律四 知人善任是市事。

荒废人才是废材 企业发展要靠人才，做伯乐相出千里马 工作之中适当放手，疑人不用用人不疑 是什么人干什么事，避其所短用其所长戒律五 和气才能生旺财。

驱虎入巷易被噬 有竞争亦不是冤家，与人为善尽释前嫌 做事常留三分余地，成人之美和气生财 结怨同行之财不取，生意场上互惠互利戒律六 得人心细雨和风。

治太严亲离众叛 多些理解多些宽容，恕人之过用人之长 和风细雨润物无声，投之以李报之以桃 垂钓人心对症下药，寻找弱点投其所好下辑 畅行天下，要有谋断戒律七 欲成大事需慷慨。

难舍孩子怎套狼 要有付出才有回报，招揽人才别怕投资 只有把慷慨撒出去，才能把面子收回来 但凡善事不要吝啬，赠人玫瑰手有余香 急人之急便是仗义，济人于难自有厚报戒律八 事临头有谋有断。

多犹疑难成大器 该出手时迅速出手，机会面前绝不拖延 多算胜少算则不胜，善谋善断合而为一 轻重缓急区分清楚，别让琐事空耗精力 妥善做事有进有退，一招不慎满盘皆输戒律九 怀大志眼观天下。

视界低真没出息 做人需要有些自信，能力可以改变人生 定位要高别输心气，宁做鸡头不为凤尾 胸怀大局审时度势，眼观六路耳听八方 做大事要有大气度，荣辱得失别放心头戒律十 灵活变通事事通。

墨守成规是市人 云山雾罩真真假假，遮遮掩掩虚虚实实 灵活机动反应迅速，以变应变顺应时势 手段活络推陈出新，不拘形式出奇制胜 八个坛子七个盖子，移东补西钱能生钱戒律十一 懂方圆左右逢源

不更事难成大事 刚柔并济内外兼修，外圆内方伸缩自如 花花轿儿人抬着人，大家好才能真的好 韬光养晦遮掩锋芒，谨防忌妒这只冷箭 天黑路滑人心复杂，谨防身边小人作祟戒律十二 做生意要造形象

没招牌如何进财 做人先赚钱为次，塑造形象名利双收 门面乃是商之外形，精心打造不可马虎 名声越响牌子越亮，品牌效应吸金纳银 千倒万倒招牌别倒，留住心气撑起场面

## &lt;&lt;胡雪岩经商十二条戒律&gt;&gt;

## 章节摘录

吃苦受累一马当先，奋发图强挑起大梁 美国著名学者威廉·詹姆斯曾经说过：“每一发奋努力的背后，必有加倍的赏赐。”

这是一条永恒的定律，亦如国人常说的“世间自有公道，付出总有回报”。

是的，想要成就一番事业，你必须具备“汗珠子掉地摔八瓣”的精神。

成功需要付出，躺在那里，你永远也品尝不到胜利的果实。

胡雪岩的起点很低，那时的他攀不到龙、附不上凤，一切的一切只能靠自己。

他知道，要想出人头地，就要比别人付出更多的努力！

打开历史画卷，我们可以清楚地看到，古往今来、古今中外那些有志之士，他们之所以能够成功，很大一部分原因就在于勤奋。

有道是“勤能补拙是良训”，成功者和失败者或许做着都是相同的工作，而前者可能比后者就多了那么几分的努力，于是便出现了截然不同的命运。

命运，它只能靠我们自己掌握；未来，也只在我们自己手中。

其实我们每个人都希望自己能够出人头地，但向上的方向上并没有什么捷径，更有可能我们会遇到骤雨狂风，这时就要看你能不能承受住考验，是望而却步、躲在屋子里睡懒觉，还是迎难而上、用汗水浇灌你人生的农田，将最终决定你人生的成色。

只是很多人看不透这些，他们总是将人生的失败归咎于时运不济或是世事不公。

可是，他们从不曾想过，为什么时运轮到他们就不济了，世事对待他们就不公呢。

很显然，这是因为他们的努力还不够。

要知道，运气、机遇只会青睐那些肯努力、肯付出的人，人生就像跨栏，只要你肯跑下去，就必然会到达终点，就必然会有人为你喝彩。

相反，倘若你连第一个栏都不肯用力跨过去，你怕累、怕付出、怕失败，那么你已经输在了起跑线上。

胡雪岩在做事时力求圆满，这对于一个十几岁的少年而言，是非常难得的。

我们看看胡雪岩是怎样做的：放牛时，就做个好牛倌，把牛照顾好；学徒时，就有个学徒的样，有眼力价，苦活我干、累活我来，令老板满意。

言行得当，该说什么该做什么都了然于心。

试想，倘若胡雪岩慵懒散漫、不求上进，即便他对火腿行业老板有照顾之恩，对方也未必会主动去要他，大不了给点钱财或是礼物表达一下谢意即可。

所以说，一个人认真做事、善始善终，不仅仅是对别人负责，更是对自己负责。

来到钱庄以后，胡雪岩依旧保持着以往的良好习惯。

进入钱庄的前两个月，胡雪岩没日没夜地练习算银票、包银元等基本功。

大多数学徒只是在刚开始时充满激情，但用不了几天就自我感觉良好，不肯再努力了。

然而胡雪岩的勤奋却是一如既往的，虽然他的基本功很快便在学徒之中拔得头筹，但从不曾放松自己。

当其他学徒邀他一起游西湖时，他每次都是委婉拒绝。

基于超乎常人的努力，胡雪岩很快便熟练掌握了基本业务技能，他算账时很少出差错，包银元的速度更是不用说。

钱庄老板对胡雪岩的表现非常满意。

不过，胡雪岩并没有因此自满或是懈怠，他依旧将全部精力放在练习业务上，只是偶尔才出去玩一次。

一得出空闲，他就向师兄们请教关于钱庄的各种业务知识。

因为胡雪岩这个人很勤快、也很热情，不仅对分内事做得尽心尽力，分外事也是能干就干，常帮别人分担一些力所能及的工作，所以店里的人都很喜欢他，师兄们也乐意将自己知道的知识教给他。

于是很快，胡雪岩的业务能力便得到了极大提升，钱庄老板看到他如此刻苦，开始让他练习单独跑业务，每每他都能完成得非常出色，因此老板越发看重他了。

## <<胡雪岩经商十二条戒律>>

按当时的行规，学徒要满5年才能出师，成为正式职员，但胡雪岩却仅用了3年多便被老板破格提为“跑街”。

因为在学徒时，胡雪岩已然对“跑街”的业务知识有所熟悉，所以没过多久，他就成了一个非常优秀的业务员。

半年之后，鉴于他出色的业务表现，胡雪岩又被提为“出店”（相当于现在的业务主管）。随后，就是仅次于老板的“掌盘”（总经理）一职。

在那个年代，像胡雪岩一样外出谋生的人到处都是，但并不是每个人都能做出一番成就。胡雪岩之所以成功了，最重要的原因在于他肯努力，肯奋发图强，他在人生的起点上便已为自己打下了一个好基础。

从大阜杂粮行到金华火腿行再到钱庄，他给每一位老板都留下了非常好的印象。

可以说，“初出江湖”的胡雪岩完全是凭借着自己的勤奋与智慧，抓住了那些对自己人生起决定性作用的机遇。

遗憾的是，如今很多人根本做不到这一点。

他们活干得比别人多一点，就觉得自己很吃亏；钱拿得比别人少一点，便感到很委屈；偶尔加班，便觉得受到了剥削……其实，工作中根本没有必要、也不应该这样斤斤计较。

有道是“能者多劳”，你做得多，才证明你的“能”。

你所谓的“吃亏”，其实也是一种生活哲学。

今时今日吃点“亏”，多付出一些，何尝不是在为日后的成功铺就道路？或许在将来的某一时刻，你的福气就会突然而至。

要知道，工作中过于散漫、随意的人，无论身处哪一领域，都不可能获得真正意义上的成功。

仅仅将工作当成谋生的手段，这样的人其实是很悲哀的。

所以，无论处于哪一岗位上、无论薪资高低，我们都要尽心尽力、尽职尽责、。

积极进取，这也正是成功者与平庸者得以区分的关键所在。

纵然老板暂时没有看到你的付出，但请相信天道酬勤。

无论什么工作，倘若能够自发、自主地去完成，不但可以让你感受到工作的意义与乐趣，更重要的是，它更有利于我们的长远发展。

有些人总是“事不关己，高高挂起”；将偷奸耍滑视为圆于世故，这显然是对人生的亵渎。

机遇对于每个人而言都是公平的，但它不会在你的等待中出现，更不会在你的幻想中到来，它永远偏爱那些勤奋的人。

你可能认为别人的成功是运气使然，那证明你很少为成功而努力，因为你并不晓得人家为自己的事业而付出的不懈努力。

日本“推销之神”原一平曾经说过：“好运眷顾努力不懈的人。”

而富兰克林也说：“不懈努力的人，无往而不利。”

须知在通往成功的道路上，胜利永远属于那些“脚上的茧子比别人厚”的人。

请记住，成功永远不会伸手即来，它需要你汗水去灌溉，需要你经验的积累、阅历的丰富、勤奋的坚持。

成功入门心法就是：努力，再努力，矢志不移地向着目标努力奋斗！

这也是一代豪商胡雪岩能够从一个一穷二白的毛头小子一步步走向强大的根本所存。

## <<胡雪岩经商十二条戒律>>

### 编辑推荐

谭晓明编著的《胡雪岩经商十二条戒律》这本书全部以胡雪岩的故事为案例，情节生动，趣味横生，又以现代人的做事法则加以剖析，深入浅出，通俗易懂。

这些道理，会给你以一定的启迪。

参照它，你定然能了解到自己身上尚有那些不足之处，并加以改进。

这本书，你真的值得拥有！

<<胡雪岩经商十二条戒律>>

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>