

<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

图书基本信息

书名：<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

13位ISBN编号：9787801799456

10位ISBN编号：7801799453

出版时间：1986

出版时间：中国民间文艺出版社

作者：中国民间文艺研究会理论研究部编

页数：312

字数：250000

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>

<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

前言

在中国历史上，商界有两位圣人，一位是陶朱公，另一位就是胡雪岩，所以流传着“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”的说法。

正如鲁迅先生对胡雪岩的评价：“中国封建社会的最后一位商人”，可以说，胡雪岩是中国近代商界的集大成者，是时代俊杰，商海精英。

胡雪岩生于公元1823年，在他生活的62年间，历经道光、咸丰、同治、光绪四位皇帝的王朝统治。而这时候正是中国历史上最腐败无能的阶段，对外屈辱丧权，对内残酷盘剥，整个社会动荡不安，战乱纷起，怨声载道，民不聊生。

很多富贵人家都不能确保祖宗的遗产，或破产、或被抄，沦为穷人。

而胡雪岩却在这种情况下，以一个钱庄学徒的身份，从一无所有，经过不懈的努力，赤手空拳创建了“胡庆余堂雪记国药号”，终于成为影响朝野的红顶商人、清末首富。

他的成功是一种奇迹，也是一种适应社会变化的智慧，迄今一百余年，仍然为大家所津津乐道。

他成功和失败的过程，不是靠命运，也不是靠祖宗荫庇，完全是靠自己，整个过程都是自己所控制的，所以，胡雪岩的成功经验经过分析和归纳，值得我们大家借鉴和学习。

时势造英雄。

“奇”世造就了胡雪岩这个商界圣人。

归根究底，胡雪岩的奇迹，得益于他的人生哲学：“能大能小是条龙。

”他说过：“治我损我，拆我的烂污，那是行不通的，甚至让你没有好下场，但是你只要尚有可用的地方，饭总是大家一起吃的。

”胡雪岩以自己独到的处世哲学、大智大慧，生财有道，用之有道，身处浊世而不染，与当时乌烟瘴气、腐化堕落、尔虞我诈的官场、商场而言，胡雪岩无异于雪山顶上圣洁的雪莲。

<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

内容概要

《活学妙用:胡雪岩经商处世之道》写了一代“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，后人誉之为“亚商圣”。
读胡雪岩，可察生意之道；品胡雪岩，可感做人之精；学胡雪岩，可悟商战之法。

<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

书籍目录

第一章 讲方法：笼络人心，广结善缘 胡雪岩在经商中体会到人会做人，凡事可为：从某种意义上来说，人的成功靠的就是人际关系的成功。

胡雪岩没读过多少年书，却能因富而贵、又富又贵、大富大贵。

这不是因为胡雪岩的运气好，而是他在广结善缘方面实在是胜人一筹。

1.送人成仙，经营靠山 2.礼要送到对方的心上去 3.抬人铺路，助人如助己 4.送礼要不留“痕迹” 5.给人出路，为自己留后路 6.不断增加感情账户上的储蓄 7.留下面子，拢住人心 8.花花轿儿人抬人 9.亲疏之间，掌握分寸 10.与人方便，自己方便 11.前半夜想想自己，后半夜想想别人 12.一举多得，多方交友 第二章 巧用势：善假于物，借力成事 一个人再有智慧和才华，能力总是有限的。

巨大的成功都是借力的结果，唯有会借者、善借者才能赢。

借的手法不一而足，可以借人、借势、借名气只要开动脑筋，用心挖掘，即使“空手”也能套住“白狼”。

胡雪岩就是这么一位善借的高手，其借力的功夫不由人不佩服，是我们后人学习的典范。

1.巧借局势，造就商神 2.移花接木，借鸡下蛋 3.借洋势力发展自己 4.依靠官势，自立门户 5.敢想敢干，乘势而行 6.借助官势做自己的招牌 7.背靠大树，迎难而上 8.巧借东风，借力登天 9.商场借势，左右逢源 10.替人分忧，人为所用 11.驾驭时局，占尽先机 第三章 有本事：以人为本，成就霸业 一个人最大的本事是能用人，用人首先要识人，眼光、手腕两俱到家，才智之士，乐于为己所用，此人的成就便不得了了胡雪岩很懂这个道理，他自己就说过：“光是我一个人，再有本事也不行，‘牡丹虽好，须绿叶扶持’。

” 1.大胆用人，放手干事 2.网罗人才，为己所用 3.用真情赢得人心 4.不拘一格，用人所长 5.生意第一，感情第二 6.不遭人妒是庸才 7.忍痛割爱，奖励人才 8.不拘泥于一点，全面看人 9.用人所长，抑制其短 10.发挥感情在生意中的积极作用 11.互为知己，互为所用 12.尊重人才，以财“买”人 第四章 重品牌：诚信待人，信誉至上 商人要讲诚信，诚是本，信是表；诚是因，信是果。

老老实实做人，实实在在经营，才是一个商人的立身之本。

在胡雪岩的经商生涯中，他经常说：“做人无非讲个信义。

”他一直将“信义”二字看得极重，甚至不惜为此牺牲自己的利益。

正是因为胡雪岩仗义守信，他才能够获得比一般人大得多的成功。

1.以诚待人，坦白做事 2.树立名气，打响品牌 3.用诚实无欺来“擦”亮招牌 4.坚守信用，善始善终 5.一诺千金，说到做到 6.诚信示人，肝胆相照 7.充实感情，聚积信任度 第五章 懂灵活：善于变通，随机应变 做生意没有一种固定的方法可循，只能灵活变通、随机应变。

在这方面，胡雪岩是一位成功者，因为他灵活多变，不拘法。

他曾说：“八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮，就是会做生意。

”说的就是做生意要不拘成规，灵活机动。

1.未雨绸缪，谋而后动 2.用钱“生”钱，开拓进取 3.变化之中把握机缘 4.看准时局，随势而变 5.迅速勇敢地抓住商机 6.灵活变通，游刃商场 7.乘势而行，让机会变成财富 8.在等待中寻找战机 9.头脑灵活，铜钱眼里翻跟斗 10.巧妙“变通”，善打“擦边球” 第六章 走正道：以德生财，义中取利 胡雪岩尽管是一个在传统经济下经营的商人，但他非常注重商德。

“君子爱财，取之有道”是他经常挂在嘴边的一句话。

这里的“道”，应该更是指取财于不违背良心、不损害道义的正道。

胡雪岩是这样说的，也是这样做的。

1.正道取财，遵守商德 2.心底坦荡，以义服人 3.重情义，轻钱财 4.广交朋友，互相帮衬 5.为民族利益与洋人斗法 第七章 善谋划：目光长远，深谋远虑 一个生意人的眼光，除了看得准之外，还要看得远。

像胡雪岩这样始终向前看，向远处看，不断寻找投资方向，不放过任何一个投资机会，而且看得准，

<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

才真正是有大作为的商人。

- 1.打通官场，为以后铺路
- 2.居安思危，未雨绸缪
- 3.立足长远，真不二价
- 4.眼光精明，预察先机
- 5.心态平和，保持平常心
- 6.目光长远，先取势后取利
- 7.巧妙斡旋，购枪贷款
- 8.回避冲突，不抢同行饭碗

<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

章节摘录

胡雪岩敏锐地意识到，此人乃自己跻身上流社会的绝好阶梯，所以他就有意识地与王有龄结交。可那王有龄虽然心里很明白，自己乃穷困潦倒之人，但为了掩饰内心极度的自卑，平素特别爱摆官宦子弟的酸架子，老是拉不下面子与胡雪岩交往。

然而，越是不可为越为之，胡雪岩绝不会轻易放弃眼前这个千载难逢的机会，这就是他的过人之处。这天下午，正赶上杭州城一年一度的清明大集，原本生意冷淡的茶楼挤满了人，胡雪岩去的时候，茶客满座，店小二只好将他和王有龄“拼桌”。

两人直喝到太阳西下，肚内早就饿得咕咕儿直叫。

于是胡雪岩对王有龄说：“走，我请你去摆一碗。”

“摆一碗”是杭州的土语，意思是小饮几杯。

王有龄虽婉言谢绝，但招架不住胡雪岩的再三相邀，兼之饥肠辘辘，很长时间没见着荤腥儿了，也就答应出去“摆一碗”。

酒至半酣，闲话也聊得差不多了。

胡雪岩忽然提高声音直截了当地说：“王兄，我有句话早想问你。”

我看你是有本事之人，而且我也略懂点麻衣相术之法，看你颇具富贵之气，为何却自甘潦倒，终日消磨于酒肆茶店之中？

”王有龄听罢，微微一怔，嘴里慢慢嚼着油饼，两眼望着远处，是那种说不出的茫然落寞。

“叫我说什么好呢？”

”王有龄转过脸来直视着胡雪岩，长叹一声，然后缓声道：“胡兄，你不是不知道，现在不光是做生意需要本钱，就连做官也需要本钱啊。”

我乃一贫贱落魄之人，没有本钱，还能谈什么抱负？

”言语问甚是凄凉无助。

“做官？”

王兄哪儿找官做？

”几杯酒下肚后，王有龄已无平时的沉稳之相，叹息道：“不瞒你说，先父在世之日，曾替我捐过一个‘盐大使’之职。”

”胡雪岩最是机敏，一看他的神情，就知道此话绝非虚言，赶紧笑道：“哎哟，原来是王老爷，失敬，失敬。”

<<活学妙用胡雪岩经商处世之道>>

编辑推荐

《活学妙用:胡雪岩经商处世之道》：深谙中国传统智慧权谋之法的一位“红顶商人”。

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>