

<<胡雪岩经商独门心法>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩经商独门心法>>

13位ISBN编号：9787509006511

10位ISBN编号：7509006511

出版时间：2010-7

出版时间：当代世界出版社

作者：（清）胡雪岩 原典，东方智 编著

页数：305

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>

<<胡雪岩经商独门心法>>

内容概要

胡雪岩最初不过是个钱庄的学徒、跑街的伙计，是什么本事让他在短短数年间迅速发迹、成为呼风唤雨的富商大贾？

是什么使他能够驰骋商场、官场、洋场之间，要人得人，要势得势，畅通无阻？

本书结合中国人的心理特点、习性特点、人际关系特点和现代商业理念，揭示了许多成功商人用而不言、秘而不宣的经商绝活。

那些在商海中摸索的商人们，如果能好好钻研一下这本书，那么即使有再多的难题，都会迎刃而解。

<<胡雪岩经商独门心法>>

书籍目录

第一章 商人要善于“攀高枝” 把钱花到有用的人身上去 做买卖不能一日无靠山 多一个朋友多一条路 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 出人头地不能没有贵人相助 结交比自己优秀的人 找机会多与人接触 如何与“重要人物”攀关系 与大老板交上朋友 头脑要机灵

第二章 不挡别人的财路 不抢同行的饭碗 学会当众拥抱敌人 生意人要互相帮衬 拒绝烫手的钱 给人一活路, 给己一财路 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 多懂一些“双赢术” 公平竞争, 互利互惠 别把同行当冤家 赢得同行的赞美 双赢法则: 有钱大家赚 竞争是一把“双刃剑”

第三章 做生意黑白两道都要走 一帮人就是一股势 三教九流都要结交 善于把“冷灶”烧热 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 利用好身边的朋友 创业者要殷勤巴结的几类人 通过老朋友结识新朋友 善于利用老乡关系 活用“关系网” 把敌人争取过来 如何赢得别人合作

第四章 放贷人情, 一本万利 “利”字是天下最大诱饵 摸准对方的软肋 有本事才能“钓大鱼” 要猜透别人的心 上下同欲, 无往不胜 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 要钓的鱼儿早喂食 怎样在关键时刻送人情 学会感情投资 让官员欠你的人情 平时多烧香, 急时有人帮 放长线才能钓大鱼

第五章 经商要选用靠得住的人 用人要“德看主流, 才重一流” 一要齐心, 二要人缘 看人不能拘泥于一点 关键是要用靠得住的人 用人不要光看面子 大才要大用, 小才要小用 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 找到为自己拼命工作的人 企业家要有超前的用人观 人是最重要的资源 “用人贵在取其长而避其短” 把各种人才组合起来 釜底抽薪, 高薪挖人

第六章 生意人要跟着机会跑 从变化中找到机缘 天底下到处都是财源 一次机遇能叫你如愿以偿 与其待时, 不如乘势 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 求变图新, 超越传统 拿出准确出击的绝活 机会不是等来的 抢占市场先机 投机的技巧先于别人, 断然出击 赚钱、生财的十一个秘诀

第七章 名利名利, 有名就有利 商人要学会舍财扬名 “身价”可以增强竞争力 替国家、百姓操点心 名气一响, 生意就会热闹 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 借“事”扬名, 生财有道 制造新闻吸引媒介 抓住“意外”带来的商机 获得打开“宝库”的金钥匙 先赔是为了后赚 将商场与文化联姻 给自己做活广告

第八章 借人之长, 补己之短 借别人的鸡为自己下蛋 用好自己的面子 借洋人之力办大事 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 借人之长, 成己之实 借助他人的力量, 实现创业梦想 融资借款, 巧度难关 借势取利, 飞黄腾达 先借别人的钱, 再赚自己的钱 站在巨人的肩膀上赚钱 借“特许经营”发财

第九章 打造一块金字招牌 招牌叫响, 黄金万两 善于“赔本赚吆喝” 场面越大越能吸引人 生意要做得既诚实又热闹 一定要爱护门面 守住面子和招牌 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 给商品起个好名 发挥广告的威力 投入适当的广告费用 “烟台啤酒”竞销有术 以质量保品牌 老板的形象很重要

第十章 诚信是生财之道 失去信用, 就会葬送自己 信用乃经商之本 说真方, 卖假药, 最后骗自己 说一句算一句 做事一定要照规矩来 “采办务真, 修制务精” 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 无坚不摧的武器 用信任换取信任 人品是立身之本 好心结善果, 少年松下初扬名 老板要诚实守信 经商不能见利忘义

第十一章 乱世经商, 拼的是胆量 不甘受制于人 刀头上的血也要去舔 越怕越误事, 索性大胆去闯 心中有谱, 稳扎稳打 给自己留一条退路 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 不冒险隐藏着极大风险 冒险是商家本色 投机冒险, 超速发展 冒最大的险, 赚最多的钱 坐失良机比冒险更可怕 敢于尝试, 敢于冒险 没有风险就没有成功

第十二章 做生意贵在随机应变 生意一定要做得活络 从不同的篮子里拿鸡蛋 在钱眼里面荡秋千 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 退一步常能进两步 不动如山, 动如雷霆 变“危机”为“契机” 重新选择另外一条路 对市场有灵敏的反应 穷则变, 变则通

第十三章 肚子里要有一本人情账 善于处理钱财账背后的“人情” 八面玲珑, 生意兴旺 用情面能干什么 都有面子最好 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 一笔不可估量的财富 制造人情债 让自己为别人所用 人情投资要从长计议 生意场人情投资三原则 学会给别人面子

第十四章 谋大事要顺应时势之变 把握时局是头等大事 最要紧的是发现问题的眼光 盘算整个局势 危急时刻沉住气 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 审时度势, 把握时代的脉搏 顺势而行, 可以成全自己 做生意要会用变招 跟着时代的脚步走 永远抢先一步 看风使舵经营术 金钱跟着潮流跑

第十五章 看透输赢得失 为人要做有脸面的事 输不足泄, 赚不足狂 越是难事越要沉住气 赚钱一定要走正道 人要役物, 不为物所役 【胡雪岩经商心法之现代应用篇】 经商有得必有失 无可无不可 心胸狭隘做不大生意 不怕失败的人才能创业 不要因挫折而动摇计划 以积极的心态对待商场压力 成功, 是企业永恒的追求

附录 胡雪岩经商金言

<<胡雪岩经商独门心法>>

章节摘录

学会当众拥抱敌人 没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益。生意场上竞争，总免不了构成敌对关系，胡雪岩总是笑对竞争对手，千方百计化敌为友。

胡氏在生意上虽然历经波折，但终究是有莫大的成就。这不但靠他自己的能力，也靠他的朋友支持，甚至是势不两立的敌人也有向他伸出援助之手的时候。

与胡氏势不两立的，大都是生意上的对头。一般商人遇到这种事，总是想：既然大家都过独木桥，对不起，我只有想办法把你挤下去了。然而胡雪岩不这样想，既然是过独木桥，都很危险，纵然我把你挤下去，谁能担保你不能湿淋淋地爬起来，又来挤我呢？

冤冤相报，何时是个头？

既然大家图的是利，那么就在利上解决吧。

胡雪岩的老朋友王有龄曾经遇到一件麻烦事，他去拜见巡抚大人，巡抚大人却说有要事在身，不予接见。

王有龄自从当上湖州知府以来，与上面的关系可谓做得相当活络，逢年过节，上至巡抚，下至巡抚院守门的，浙江官场各位官员，他都极力打点，竭力巴结之能事，各方都皆大欢喜。

每次到巡抚院，巡抚大人总是马上召见，今日竟把他拒之门外，是何道理？

真是咄咄怪事！

王有龄沮丧万分地回到府上，找到胡雪岩共同探讨原因。

胡雪岩道，此事必有因，待我去巡抚院打听。

于是起身到巡抚院，找到巡抚手下的何师爷，两人本是老相识，无话不谈。

其实，巡抚大人听表亲周道台一面之词，说王有龄所治湖州府今年大收，获得不少银子，但孝敬巡抚大人的银子却不见涨，可见王有龄自以为翅膀硬了，不把大人放在眼里。

巡抚听了后，心中很是不快，所以今天给王有龄一些颜色。

这周道台到底何方神圣，与王有龄又有什么过节呢？

原来，这周道台并非实缺道台，也是捐官的候补道台。

他是巡抚大人的表亲，为人飞扬跋扈，人皆有怨言。

黄巡抚也知道他的品性，不敢放他实缺，怕他生事，但念及亲情，留在巡抚衙门中做文案差事。

湖州知府迁走后，周道台极力争补该缺，王有龄使了大量银子，黄巡抚最终还是把该缺给了王有龄。

周道台从此便恨上王有龄，常在巡抚面前说王有龄的坏话。

王有龄知道事情缘由后，恐慌不已。

今年湖州收成相比往年，不见其好，也不见其坏，所以给巡抚大人的礼仪，还是按以前惯例，哪知竟会有这种事。

得罪了巡抚，时时都有被参一本的危险，这乌纱帽随时可能被摘下来。

对此，胡雪岩却微微一笑，从怀里掏出一只空摺子，填上两万银子的数目，派人送给巡抚大人，说是王大人早已替他存有银子人钱庄，只是没有来得及告诉大人。

黄巡抚收到摺子后，立刻笑逐颜开，当即派差役请王有龄到巡抚院小饮。

此事过后，胡雪岩却闷闷不乐，他担心有周道台这个灾星在黄大人身边，早晚会出事。

王有龄何尝不知，只是周道台乃黄大人表亲，打狗还得看主人，如果真得要动他，恐怕还真不容易。

胡雪岩想来想去，连夜写了一封信，附上千两银票，派人送给何师爷。

何师爷半夜跑过来，在密室内同胡雪岩谈了一阵，然后告辞而去。

第二天一早，胡雪岩便去找王有龄，告诉他周道台近日正与洋人做生意，这生意不是一般的生意，而是军火生意，做军火生意原本也没什么，只是周道台犯了官场的大忌。

原来，太平天国之后，各省纷纷办洋务，大造战舰，特别是沿海诸省。

浙江财政空虚，无力建厂造船，于是打算向外国购买炮船。

<<胡雪岩经商独门心法>>

按道理讲，浙江地方购船，本应通知巡抚大人知晓，但浙江藩司与巡抚黄大人有隙，平素貌和神离，各不相让。

藩司之所以敢如此，是因军机大臣文煜是他的老师。

正因如此，巡抚黄大人对藩司治下的事一般不大过问，只求相安无事。

然而这次事关重大，购买炮舰，花费不下数十万，从中回扣不下十万，居然不汇报巡抚，所以藩司也觉心虚，虽然朝中有靠山，但这毕竟是巡抚的治下，于是浙江藩司决定拉拢周道台。

一则周道台能言善辩，同洋人交涉是把好手，二则他是黄巡抚的表亲，万一事发，不怕巡抚大人翻脸。

周道台财迷心窍，居然也就瞒着巡抚大人答应帮藩司同洋人洽谈，这事本来做得机密，不巧却被何师爷发现了。

何师爷知道事关重大，也不敢声张，今日见胡雪岩问及，加之他平素对周道台十分看不起，也就全盘托出。

王有龄听后大喜，主张原原本本把此事告诉黄巡抚，让他去处理。

胡雪岩道，此事万万不可。

生意人人做，大路朝天，各走半边。

如果强要断了别人的财路，得罪的可不是周道台一人。

况且传出去，人家也当我们是告密小人。

两人又商议半晌，最后决定如此如此。

这天深夜，周道台正在做好梦，突然被敲门声惊醒。

他这几日为跑炮船累得要死，半夜被吵，心中很是气愤，打开门一看，却是抚院的何师爷。

何师爷见到周道台，也不说话，从怀里摸出两封信递给他。

周道台打开信一看，顿时脸色刷白，原来这竟然是两封告他的信。

信中历数他的恶迹，又特别提到他同洋人购船一事。

何师爷告诉他，今天下午，有人从巡抚院外扔进两封信，叫士兵拾到，正好何师爷路过拆开信一看，觉得大事不妙，出于同僚之情，才来通知他。

周道台一听顿时魂飞魄散，连对何师爷感激的话都说不出来。

他暗思自己在抚院结怨甚深，一定是什么人听到买船的风声，趁机报复。

如今该怎么办呢？

那写信之人必定还会来报复。

心急之下，拉着何师爷的衣袖求他出谋划策指条明路。

何师爷故作沉吟片刻，这才对他说，巡抚大人所恨者，乃藩司，所以他并不反对买船。

如今同洋人已谈好，不买也是不行，如果真要买，这笔银子抚院府中肯定是一时难以凑齐，要解决此事，必要一巨富相资助，日后黄大人问起，且隐瞒同藩司的勾当，就说是他周道台与巨富商议完备，如今呈请巡抚大人过目。

周道台听完，倒吸了一口凉气。

他在浙江一带，素无朋友，也不认识什么巨富，此事难办！

何师爷借机又点化他，说全省官吏中，惟湖州王有龄能干，又受黄大人器重。

其契弟胡雪岩又是江浙大贾，仗义疏财，可以向他求救。

一提王有龄，周道台顿时变了脸色，不发一言。

何师爷知道周道台此时的心思，于是又对他陈述其中的利害，听得周道台又惊又怕，想想确实无路可走，于是次日凌晨便来到王有龄府上。

王有龄虚席以待，听罢周道台的来意，王有龄沉吟片刻，道：“这件事兄弟我原不该插手，既然周兄有求，我也愿协助，只是所获好处，分文不敢收，周兄若是答应，兄弟立即着手去办。”

周道台一听，还以为自己听错了，赶紧声明自己是一片真心。

两人推辞半天，周道台无奈只得应允了。

于是王有龄到巡抚衙门，对黄巡抚道，自己的朋友胡雪岩愿借资给浙江购船，事情可托付周道台办。

巡抚一听又有油水可捞，当即应允。

<<胡雪岩经商独门心法>>

周道台见王有龄做事如此厚道大方，自觉形秽。

办完购船事宜后，亲自到王府负荆请罪，两人遂成莫逆之交。

胡雪岩一向认为，生意场中没有真正的朋友，但也不是到处都是敌人。

当众拥抱敌人，化敌为友，称得上是高手中的高手。

生意人要互相帮衬 做生意的人往往有“同行如死敌”，“同行是对头”的说法。

胡雪岩不同意这种看法，他说：“同行不妒，什么事都办得成。”

在商言商，胡雪岩自然明白商而成帮、互助互惠的道理，因此，他设法联络同行。

湖州南浔丝业“四象”之一的庞云缙就是胡雪岩过从甚密的朋友。

庞云缙，字芸皋，祖籍绍兴，“童年十五习丝业，精究利病……镇中张氏（指张源泰）、蒋氏（指三松堂蒋家）初与公合资设丝肆，大售，众忌其能，斥资以困之。

公遂独操旧业……数年舍去，挟资归里，买田宅，辟宗祠，置祀产，建义庄，蔚然为望族。

”可见，此人亦非等闲之辈。

鸦片战争以后，列强各国把中国当做农副产品和工业原料的供应地，南浔辑里湖丝大量外销，胡雪岩在同治年间也开始做丝生意。

1875年（光绪元年），左宗棠写信给胡雪岩说：“近与俄人谈及伊国意在销售湖茶及川丝、大黄等物，若能办通，亦中国一利源也。”

”经此鼓励，胡雪岩的丝业做得更大了。

钱庄出身的胡雪岩对丝业是外行，于是，他寻求居湖丝产地、对生丝颇为内行的庞云缙的合作。

两人携手，资金充足，规模庞大，联系广泛，从而在丝业市场上形成气候。

蔡冠洛《清代七百名名人传》说：“光墉所营丝茶叶，……丰财捷足，操纵江浙商业。”

《光绪实录》上也说：“光墉所营以丝业为巨擘，专营出口，几乎垄断国际市场。”

”其实，当时蚕丝的国际转运和行情操于洋商之手，这里所谓的“垄断”当指胡雪岩在华商中把持蚕丝的国际业务。

当然，合作是互惠的，胡雪岩做丝生意得到庞云缙的帮助。

反过来，他也向庞云缙传授了经营药业的经验，后来，庞氏在南浔开了镇上最大的药店——庞滋德国药店，与设在杭州的胡庆余堂关系密切。

实际上，胡雪岩生意的成功很大一部分也得自同行同业的真心合作。

胡雪岩的每行生意都有极好的合作伙伴，而几乎他的每一个合作伙伴，都对他有一个“懂门槛”、够意思的评价。

在他发迹之后，他也时刻不忘记对同行、特别是对下层商人的提携。

浙江慈溪人严信厚（1839～1907年）幼时在宁波恒兴钱肆当学徒，后来来到上海宝成银楼任职，同治初年，就是在胡雪岩的推荐下，得以进入李鸿章幕，被发任李军镇压捻军的驻沪襄办饷械。

以后，在他渐渐将生意做大的过程中，总是不忘记照顾同行的利益这一准则。

在太平天国兴起的形势下，各地纷纷招兵扩军、开办团练以守土自保，尤其是江浙一带直接受到太平天国的影响，更是大办团练、扩充军队。

有了兵就要有兵器，胡雪岩便开始做起军火生意。

他决定先买枪，在买不买炮的问题上，他却考虑得很远。

使他犹豫、踌躇，且最后放弃买火炮的主要原因，是因为浙江有一个炮局，由龚振麟、龚之棠父子主持。

浙江炮局主要就是制造火炮。

他们制造的土炮自然赶不上西洋的“落地开花炮”，但毕竟是自己造的炮。

胡雪岩认为，如果他买进西洋炮，由于西洋炮威力大，质量好，必然要顶掉浙江炮局制造的土炮，因而也势必侵害炮局的利益，引起炮局的妒忌。

炮局龚氏父子本来就浙江大吏黄抚台的重用，他们为维护自己的利益，利用自己多年建立起来的影响，大肆挑剔买洋枪洋炮的弊端，反对浙江购买洋炮洋枪。

如此一来，不仅洋炮买不成，连洋枪恐怕也买不成了。

胡雪岩基于对这种世故人情的考虑，决定舍炮而不买，只买洋枪，这样就避免了对炮局利益的触及，

<<胡雪岩经商独门心法>>

选择了一条与众不同的经营项目，另辟市场，不至于引起同行的反对。

虽是同行，却能做到和平共处，这是胡雪岩为了生意的成功而寻求的外部环境。他的以枪舍炮的做法，看似缩小了自己的市场，却是为了开辟另一市场而作出的必要让步，在这一新市场上，他不会遭到反对，也没有竞争，从而营造出良好的经营空间，更大地赢得利润。

市场总是一定的。

市场的扩大，意味着生意的兴隆；市场的缩小，说明生意在萎缩。

市场是商务经营的生命线。

一行生意，同行之间由于经营内容的相同，也就意味着要分享同一市场。

对同一市场的分享，也就是利益的分享，因此同行间的竞争也是必然的和不可避免的。

而为了各自利益，同行间互相忌妒，以至于由忌妒到倾轧、竞争，成了同行间的常事。

在竞争中或者一方取胜，另一方被迫称臣；或者两败俱伤，第三者得利；或者一时难分胜负，双方维持现状，酝酿新一轮竞争。

这似乎是我们都能理解的，也似乎是我们大家也都能认可的市场规律。

在这种循环中有没有既不触动对方利益、己方又能得利的第三条路可走呢？

胡雪岩正是走的这第三条路。

他时时顾及到同行的利益，既为别人留余地，也给自己开财路，保持了稳定的经营，达到了双赢的局面。

归根到底，同行之间不仅要竞争，更多的是要合作，要克服“同行如敌”的狭隘眼光，把目光放长远，才是一个大商人应该采取的态度。

<<胡雪岩经商独门心法>>

编辑推荐

《胡雪岩经商独门心法》是一本点评晚清著名“红顶商人”胡雪岩人生智慧经验的励志图书，书中结合胡雪岩的人生经历和重大成败，全面总结和阐述了胡雪岩的生财之道，探索了胡氏经商的独门心法，并结合中国人的心理特点、习性特点、人际关系特点、和现代商业理念，揭示了许多成功商人用而不言、秘而不宣的经商绝活，帮助读者解决商海中的困难与疑惑，获得事业的成功。

<<胡雪岩经商独门心法>>

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>