第一图书网, tushu007.com

<<胡雪岩经商性格绝学>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩经商性格绝学>>

13位ISBN编号：9787511302342

10位ISBN编号：7511302343

出版时间：2010-4

出版时间：中国华侨

作者：孙颢

页数：355

字数：293000

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

前言

谈到经商，总有万千话语，或纵论选项目、做投资，或议大赚与小赚，或言抓商机、下决定，总之，各有其得，兴头十足，眉飞色舞。
毫无疑问，这些生意经都属于小打小闹，尚不能成大气候。
你也许会问，难道它们都不是经商之道吗？
难道商人不用它们就能做成生意吗？
当然，这些问题都不是问题，明眼人一看就知，关键是看你要做什么样的商人，做什么样的生意。
有些小老板赚上一点小钱，就会挺起腰杆，手舞足蹈，高兴得以为整个世界都在为他高兴。
这实则都是做小商人、做小生意者的心态。
真正的大商人并不如此，他们恪守这样一条原则：经商的第一成功资本是完善自己做人的性格。
何以见得呢？
做人与经商看似两样，但是可以看到这样的结果：带着欺人心理的商人，只能是赚一把是一把，有了上顿粮缺了下顿饭，根本意识不到这都是由于自己失去了做人的原则而自食其果；相反，以诚待人、力求做大的商人，则是把自己的生意变成了一个良性循环的过程，越做越旺，因为他们以诚心赢得了人心。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

胡雪岩杜绝被小利打动，虽然他知道大利润是从小利润而来的，但掉进小利润的圈中，一定会捡了芝麻丢了西瓜，这就叫小家子气。
在他看来，一个人固有的贪小性格，是沾了眼前的利益，而失去大的作为。
因此，求大的性格是许多商人必须要学习的，尽可能通过几次实战个案，扭转自己的小性子，而让自己看得开、想得远。
　由此可见，胡雪岩在经商过程中，能够把做人性格融注于做生意的具体行动中，所以他能一步一步做大，把自己的生意经念得漂漂亮亮，成为一代巨富！
在这些方面，我们应当有所借鉴，好好地对照自己，扬长去短，这样才能让自己的生意红火起来！
　本书是国内第一部分析胡雪岩经商性格的书，角度新颖，分析周全，可以给要做大生意的人带来一些要诀。

<<胡雪岩经商性格绝学>>

书籍目录

一、胡氏求胜性格 做生意都图一个“利”字　（一）借势性格：找到自己的一块跳板　借势打开自己的实力之门　借势而行是上策　睁大眼睛紧盯商势变化　（二）借牌性格：理顺名气与经商的关系　树招牌要诀——越亮越好　名气即做人之道　真面子就是一块大招牌　经商的场面必须要扩大　千方百计把自己的地盘扩张开来　打开自己的生意大门　胡氏求胜性格之现代释用（一）先借别人的钱，再去赚更多的钱　胡氏求胜性格之现代释用（二）靠广告效应造声势二、胡氏善算性格 草率出手就会失手　（一）细算性格：以发现问题为第　做事要想好，但绝不拖延　凭智慧与做人做生意　先收编，再征服　（二）明算性格：谨慎地吃掉眼前的圃难　找重点，抓重点，就会有所获　不与人拼争，你就成不了强者　胡氏善算性格之现代释用（一）盯住市场变化，出手恰到好处　胡氏善算性格之现代释用（二）巧妙运作，谋事在心　胡氏善算性格之现代释用（三）善于预觅，可防失算三、胡氏贴身性格 把人缘看得比金砖还重要　（一）贴人性格：你不帮人，就没有人帮你　贴近最有用的人　琢磨透“人抬人高”的魔术　善于用人之所长　雪中送炭，可以暖人心　在别人最困难之时挺身而出　（二）贴心性格：打动人心最难，也最容易　该顺则顺，不可逆着来　摸透人心，想着自己的事　善于抓住不同人的特点　（三）贴事性格：为人办事胜过千言万语　发现跳板，才能跳得更远　做好事，是为了赢得人心　多方联手，把生意做得畅透起来　胡氏贴身性格之现代释用（一）读懂关系学的潜力　胡氏贴身性格之现代释用（二）学会感情投资四、胡氏果断性格 掌握猎豹扑食的技巧　（一）智闯性格：用行动打开一条出路　胆大与心细合而为一　敢做别人之不敢做　（二）乘帆性格：让馅饼落到你的口袋中五、胡氏诡变性格 不会盘钱，只能玩些小钱六、胡氏取大性格 一步一步踩着大目标七、胡氏守信性格 只看到眼前的人，永远是鼠辈八、胡氏用人性格 作出大商人的姿态九、胡氏自省性格 多给自己提个醒

章节摘录

一、胡氏求胜性格做生意都图一个“ 利 ”字（一）借势性格：找到自己的一块跳板借势打开自己的实力之门关于商人的性格，这是一个非常陌生的课题。
这不是说我们没有注意到，而是说研究商人的性格是非常困难却非常实用的一门经商绝学。
我们关注“ 红顶商人 ”胡雪岩（胡光墉[1823～1885]，字雪岩，清末安徽绩溪人）的时候，就会发现一个商人的成功绝非仅靠自己的经营术，而是需要从他自身找出许多成功的原因，例如思维能力、性格、习惯等等。
毫无疑问，离开这些，要谈经商、成功，是非常滑稽可笑的事。
根据本书主题，我们以性格为要点来分析胡雪岩赢得财富人生的性格问题是非常有必要的。
好了，现在让我们切入本节主题。
性格是成功的第一财富。
很多商人总想一夜暴富，想起一堆堆白花花的银子，就高兴得站不能站、坐不能坐；但在实际的商场上却屡遭挫败，怨天尤人。
其实，任何失败都是自己造成的，尤其是被某些性格弱点所耽误。
譬如过于封闭自守的性格，就很难做到借势打开自己的实力之门，因此主动开放的性格绝对是大商人的一种优质性格。
在胡雪岩的商业经营活动中，他十分注重借势经营，与时相逐。
在他的商业活动中，十有八九是围绕取势用势而展开的，他也从不放弃任何一个取势用势的机会，从而不断地拓展自己的地盘，张扬自己的势力。
没有势，就没有利；没有利，就没有势。
势，就是力量，就是走向。
积蓄起来的力量为势，找到走向的道理也是势。
正如古人所说：“ 理有所至，势所必然。
”对此，胡雪岩有自己的一套经商理念，即：“ 势利，势利，利与势是分不开的，有势就有利。
所以现在先不要求利，要取势。
”可以看出，胡雪岩呈现出主动开放的性格，积极地去借势经营，把自己摆在主动者的位置上，所以有大的收获。
对于胡雪岩来说，积极求势的主动性格主要有四种，他说：“ 权场的势力，商场的势力，江湖的势力，我都要。
这三势要到了，还不够，还有洋场的势力。
”综合胡雪岩经商生涯看，其突出特点就在他的“ 借势取势 ”理论。
权场势力、商场势力、洋人势力和江湖势力他都要，他知道势和利是不分家的。
有势就有利，因为势之所至，人们才马首是瞻，这就没有不获利的道理。
另一方面，有势才有利，社会上各种资源散溢着，就像水白白流走一样，假若不予蓄积，没有成熟，就也无法形成一种力量，一种走向。
蓄势的过程，就是积聚力量，形成规模，安排秩序，形成走向的过程。
积聚力量和安排调度，正是一个大商人积极主动性格的主要体现。

编辑推荐

《胡雪岩经商性格绝学》：胡雪岩主张做事先做人，不可纠缠于是非名利，应该有拿得起放得下的性格，在进、退、藏、显等方面适度地把握自己。
做人的机智，经商的手段，致胜的要诀。
小商人的性格，恐怕是天下最难以定性的。
有时似乎也是最容易概括的，即一门心思掉进钱眼，把自己变成了硕鼠；大商人的性格却是迥然不同，以诚信为第一，以互利为根本，既能放手，也能收手，把做人看得比经商更重要。
胡雪岩眼界开阔，性格圆通，以大为标准，让自己戴上了“红顶商人”的桂冠，可谓天下奇绝。
经商不从改变自己的性格入手，老是去算计别人，抠一点算二点，这节是做的地摊生意。
胡雪岩经商懂得在账房中锤炼性格，一方面放开手脚去做事，一方面吃透人际关系学，所以终于赢得了自己的财富人生。

第一图书网, tushu007.com

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