

<<胡雪岩商场笔记>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩商场笔记>>

13位ISBN编号：9787511504227

10位ISBN编号：7511504221

出版时间：2011-6

出版时间：人民日报出版社

作者：神马

页数：322

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>

<<胡雪岩商场笔记>>

内容概要

胡雪岩的一生极为传奇，他开启了中国新式商人的先河。

他白手起家，由商而官，由官而商，叱咤商界，游刃官场，从而富甲天下，红顶商人的美名流芳百世。尽管胡雪岩已远离我们很久，但他做事经商的绝学仍然是我们走向成功、走向卓越的智慧来源和经商瑰宝。

商场如战场，自古纷繁复杂，斗争激烈。

所有人都想精通经商、赚钱之道！

在神马编著的《胡雪岩商场笔记》这本书里，你可以看到没后台、没银子、没长相的穷伙计，如何在几年时间里，成为叱咤商界、游刃官场，史上最牛的红顶商人！

且看他——如何寻找“贵人”？

如何培养“马仔”？

如何发家致富？

如何富可敌国？

如何得到朝廷赏赐？

如何赔钱经营药店？

如何面对或明或暗的敌人？

如何跨过刀山火海的困境？

经商这么牛！

他究竟有什么谋略和妙计？

赚钱这么快！

他究竟有什么智慧和技巧？

《胡雪岩商场笔记》教你精通经商、赚钱之道！

最快赚钱之道！

最强经商之道！

商场中人必读！

<<胡雪岩商场笔记>>

书籍目录

胡雪岩名片

第一章 我命由我不由天——目标远大
有欲望，才有动力
不爱官场爱商场
一心向上的放牛娃
我要飞得更高！

好马不吃回头草
吃着碗里的，望着锅里的
大不了从头再来！

咱是干大事的人
我喜欢钱，越多越好！

宁为鸡首，不为牛后
放长线钓大鱼
眼光到哪，生意就做到哪
第二章 梅花香自苦寒来——勤套踏实
商海无涯苦作舟
傻人有傻福
杭州首富是怎样炼成的？

先“谋”后“成”
不怨天，不尤人
别拿运气赌明天
劳心者治人，劳力者治于人
成大事要耐得住寂寞
第三章 刀头舔血利为先——胆识过人

敢想更要敢做
商场如赌场
风险变成了金钱
有勇更要有谋
刀头上舔血
富贵险中求
做事敢于出钱
背靠大山敢冒险

第四章 八个坛子七个盖——理财有道
借鸡下蛋
赚钱从花钱开始
巧施空城计
拿别人的银子，做自己的生意
用钱生钱
拆东墙补西墙
八个坛子七个盖
有付出才能有收获

<<胡雪岩商场笔记>>

不要把鸡蛋放在一个篮子里
倒空的杯子装得更多
不能要钱不要命
第五章 大树底下好乘凉——借势而为
大树底下好乘凉
借势一小步，成功一大步
四两拨千斤
离了靠山就完蛋
寻找自己的伯乐
懂得借势，化“势”为利
为自己造势
强强合作，顺势而行
“红顶”增强竞争力
借别人的鸡为自己生蛋
巧借东风
跟着靠山一起成长
第六章 刀切豆腐两面光——灵活处世
无商不奸，无官不贪
伸手不打笑脸人
跟着对手一起成长
不抢同行盘中餐
给人一条活路，给己一条财路
没有永远的敌人，只有永远的利益
投之以桃，报之以李
善于做“人情生意”
不行咱就玩阴的
给别人打伞
饭桌上喝出“生意”
不贪钱者众，一无所好者寡
“贼”喊捉贼
第七章 一诺千金美名扬——以诚取信
山有仙则名，商无信不灵
赌奸赌诈不赌赖
过河绝不拆桥
宁可破产，不失信用
药好才能称王
民无信不立”
不忘二十年前的诺言
一口唾沫一个钉
一诺值千金
为人不可贪，为商不可奸
第八章 朋友多了路好走——广交朋友
一个好汉三个帮
朋友千个少，冤家一个多
人心齐，泰山移
帮人就是帮己
烧冷灶，拜冷庙

<<胡雪岩商场笔记>>

拉拢商业巨子

义结江湖好汉

玩转洋商和“买办”

水涨船高，人抬人高

人情投资回报大

第九章 众人划桨开大船——人才济济

众人同心，其利断金

‘知人善任。

各尽其才

以情求才，易得难失

以财买才，手到擒来

放手使用，用之不疑

金无足赤，人无完人

欲擒故纵，俘获人心

疑人不用。

用人不疑

以长取人，不求完人

适当授权，事半功倍

德看主流，才重一技

利人利己，曲线收才

举贤避亲，杜绝裙带

第十章 识时务者为俊杰——把握机遇

乱世出英雄

识时务者成俊杰

与其待时，不如乘势

摸清路数，对症下药

机不可失，失不再来

眼观六路，耳听八方

善打“擦边球”

善于创造机遇

天变，人亦变

随机应变，事情好办

兵无常势，水无常形

有变有通，万事不难

当机立断，说干就干

第十一章 夹起尾巴好做人——百忍成金

倒尿壶，当家奴

不逞一时之勇

枪打出头鸟

锋芒不可太露

见招拆招

夹起尾巴做人

小不忍则乱大谋

该低头时则低头

吃亏就是占便宜

忍一时风平浪静

忍字头上一把刀

<<胡雪岩商场笔记>>

第十二章 做生意要会算计——深谋远虑

凡事预则立，不预则废

给自己留条后路

巧使连环计

顺藤摸瓜，化险为夷

凡事多动脑筋

三思而后行

店面犹如脸面

招牌一响，黄金万两

胆大更要心细

吃小亏占大便宜

“登门槛”效应

得民心者得利

第十三章 绝不掉进钱眼里——先义后利

君子爱财，取之有道

创办义渡，大捞好处

富不忘本，乐善好施

为国尽忠，为民担忧

商中行善，一石二鸟

先做名气，才有人气

走阳光道，赚干净钱

义气当前，救人之急

先讲道义，再算利益

先义后利，善始善终

声名鹊起，以名博利

长久利益“义”中求

前半夜为自己，后半夜为别人

第十四章 盈得失不过一念间——笑对得失

宠辱不惊

有舍才有得

拿得起放得下

心态决定命运

笑看输赢得失

钱财乃身外物

得失不过一念间

商场上没有“不倒翁”

要想都变富，同行不嫉妒

舍小取大，舍利求久

第十五章 创业容易守业难——阴沟翻船

聪明反被聪明误

打江山容易，守江山难

成也靠山，败也靠山

贪心不足，葬送前途

居危不变。

难逃败运

福兮祸之所伏

靠人不如靠己

<<胡雪岩商场笔记>>

商场如战场，时时有危险
骄奢淫逸，倾家荡产
胡雪岩的三大缺失
附录：胡雪岩年表

<<胡雪岩商场笔记>>

章节摘录

别拿运气赌明天 机遇不能依靠运气，只有充分准备才能走向成功。所以，如果我们明确了自己的目标，就应该为实现自己的理想而积极地准备，这样我们才能一步一步地实现自己的梦想。

为了更好地发展，胡雪岩离开了杂粮行，随蒋老板来到了浙江金华。蒋老板的生意比张老板做得大，与杭州的好几家钱庄都有来往。火腿行常常向一些钱庄贷款，申请流动资金，所以胡雪岩每天除了接触那些油腻的火腿之外，还有机会接触银票。

到了火腿行以后，胡雪岩才明白，并不是只有官府才能开设钱庄，民间的有钱人也可以将钱庄作为自己的事业。

胡雪岩还知道钱庄里有金库，那里不仅是铜钱用斗量，连白银和鹰洋也是用斗量的。

有时候，合作的钱庄忙不过来，会让胡雪岩等几个伙计去帮忙。

这下，他可兴奋了，摸着这些钱票，他心里想着，自己以后也要开一个钱庄。

想法想法，有想就有法。

于是，除了勤快地工作以外，胡雪岩还利用业余时间学会了打算盘。

在客商结账的时候，他往往能很快且很准确地报出账来，他用的是心算。

为了更进一步了解钱庄的运营，胡雪岩跟钱庄里的伙计打得火热，没事的时候，就会跟他们闲聊几句。

从他们的口中，胡雪岩了解了信贷和利息的核算，也知道了钱庄的底钱、流动资金等一些发展过程中必备的知识。

胡雪岩这样积极准备着，终于有一天，信和钱庄的老板看上了他，想要把他带到杭州去。

胡雪岩等的就是这样的机会，所以在于老板说要带他走的时候，他连想都没想就答应了。

信和钱庄并不像胡雪岩想的那样斗进斗出，金库里加上他共有三个伙计，每天都要数铜板。

尽管有些失望，可是胡雪岩并没有气馁，他十分用心地做事，很快就熟悉了自己的工作。

胡雪岩手脚勤快，头脑灵活，他还很用心地向别人学习，很快就掌握了钱庄的工作要领，所以于老板给他的工作越来越重要，后来他成了钱庄的顶梁柱。

如果没有前期的积极准备，胡雪岩是不可能等到这样的发展机会的。

所以说，成功的机遇并不仅仅是依靠运气获得的，只有我们做好充分的准备，才能有更多的机会。

劳心者治人，劳力者治于人 老子有一句话：“劳心者治人，劳力者治于人。”

“谋事即是劳力，谋人才是劳心。”

谋人的学问便是怎样治人，说得极端些，便是如何去防人，去算计人。

谋事是在“玩物”，谋人则是侧重于人，你的字写得再好，你的账做得再漂亮，你的算盘打得再响亮，而那本来就是你应该做的。

胡雪岩起初天真地认为，凭借着自己不懈的努力与过硬的专业知识，总有一天会实现自己的梦想，出人头地。

但事实上，“如果不懂谋人，最终也不过是高级工人罢了。”

只有那些懂得谋人者，才是人际交往中的高手。

胡雪岩懂得这一点，是从信和钱庄里两位前辈的不同经历中看出的。

他们中的一个叫“老孙头”，另一个叫张胖子。

胡雪岩在钱庄最开始是充当钱庄的“跑街”，而“跑街”的工作其实是招揽生意与督促人们到期还钱的。

这是整个钱庄中最为低等的活，在这个位置上，胡雪岩认识了比自己大20多岁的老孙头。

老孙头其实不老，二十几年来在钱庄中一直都是一个“跑街”的。

对自己20多年来的境遇，老孙头极为不满，他抱怨钱庄这些年对自己极为刻薄寡恩，而且他认为自己做得比张胖子要好得多，同年进入钱庄做工的张胖子已经做到了“大伙”，而自己依然是个“跑街”。

<<胡雪岩商场笔记>>

胡雪岩发现老孙头说的全是实情，而老孙头得不到升迁的主要原因，除了他不会在见了大老板之后卑躬屈膝、阿谀拍马外，还因为他不会谋人。

老孙头的个人技能极高，但是张胖子却比老孙头更善于谋人。

在信和钱庄，张胖子是最会在大老板面前说好话、拍马屁的人，而老孙头这样的人只懂得专注于自己的工作，一心埋头苦干。

老孙头在自己的岗位上干得再好，也无法得到老板的提升。

因为他会谋事是应该的，老板为他支付了工钱。

而处于管理层的人们难免会偏爱那些与自己关系亲近的人，信和钱庄的老板同样也是如此。

所以，张胖子一直混得如鱼得水，而老孙头却一直郁郁不得志。

从老孙头的事情中，胡雪岩清楚地明白了一个道理：不会谋人，即是失败。

正是如此，胡雪岩从此开始了自己的谋人经历。

在意识到了此点之后，胡雪岩的人生也开始了由下层向上层迈进的过程。

成大事要耐得住寂寞 古人云：“成大事者需耐得住寂寞”，胡雪岩就是一个耐得住寂寞的人，他常常做出别人很难做到的事情，也使他结交了一些对日后创业很有帮助的人士。

从乡下来到杭州城钱庄当伙计的胡雪岩在进城的那一刻眼睛都花了，杭州风光迤迤、繁花似锦，美丽得让人难以置信。

但是很快，胡雪岩发现，自己根本没有看风景的心情，因为自己太穷了。

胡雪岩这个放牛娃总算领会了什么叫钱的力量，同时也明白了什么叫挫败感。

但此时他却固执地认为，自己将来一定会在杭州城找到那个承载自己梦想的地方。

到了杭州城的当天下午，钱庄便开始给这些新来的学徒安排实训工作。

最基本的工作非常简单：算胡雪岩在内的5个学徒被关在一个小屋子里，坐着数铜板。

这是一项磨人的工作。

用信和掌柜的话说，是要将小伙计的玩性磨掉，7天的时间，你能做下来，你便能通过。

你做不下来，便立即被开除。

同来的小伙计都有些受不了这种枯燥的工作，但是胡雪岩却老实地待在屋子里天天数。

实训结束中，胡雪岩是最优秀的，但是实训结束之后，胡雪岩却被安排在了大家公认最差的工作岗位——钱庄“跑街”上。

胡雪岩起初极为不解：最优秀的自己为什么干了最差的活？

但是随后，他便发现，这个跑街工作并不像自己想象中那么差。

他通过这个工作，认识了很多不同的人，学会了与各种人打交道，而这一段经历无疑成为他日后正式经营钱庄生意后最为有用的技术。

机会总是留给那些有准备的人，胡雪岩最终靠着耐性赢得了未来，而这也正是他多想、多看、多做所得到的酬劳，上天从来不会亏待那些既用心又出力的人。

⋯⋯

<<胡雪岩商场笔记>>

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>