

<<胡雪岩智慧经典全集>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩智慧经典全集>>

13位ISBN编号：9787512000490

10位ISBN编号：7512000499

出版时间：2010-2

出版时间：线装书局

作者：辉浩

页数：326

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>

## <<胡雪岩智慧经典全集>>

### 前言

胡雪岩生于清道光三年即1823年，死于清光绪十一年即1885年，终年六十二岁。试想，若胡雪岩出身富贵或者天赋异禀，那么，我们今天也没有研究他的必要，毕竟我们不会从这样一位致富者的身上得到更多的启示。

相反，胡雪岩却出身贫困，就为他的一生抹上了传奇的色彩。

胡雪岩和所有人一样，经历了人生的各个阶段，走向了生命的终结。

然而，他的人生却充满了跌宕起伏，并为现代从商者提供了许多引以借鉴的经验和教训，更值得我们悉心研究。

胡雪岩，是中国晚清的一位传奇人物。

他曾于同治十三年筹设胡庆余堂雪记国药号，他亲书“戒欺”字匾，教诫职工“药业关系性命，尤为万不可欺”，“采办务真，修制务精”。

胡庆余堂在当时是国内规模比较大的药行，其信誉享誉中外。

并且对中国医药事业的发展有很大的推动作用。

胡雪岩，他的一生是非功过褒贬不一，但是他的商业成功的确是无可比拟的。

胡雪岩的成功，很重要的一条原因就是善于用人，容人之短，扬人之长。

他说一个人最大的本事，就是用人的本事。

因为他独特的用人之术，他的身边人才济济，为他事业的发展起了推波助澜的作用。

胡雪岩，是中国晚清富甲天下的“红顶商人”。

他一生离奇曲折，游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。

最初，胡雪岩只是钱庄的一个学徒。

由于家道败落，母亲在无奈之下才将他送到一家名为信和的钱庄当小伙计，从扫地倒便壶开始做起。

## <<胡雪岩智慧经典全集>>

### 内容概要

古语有“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”

胡雪岩传奇般的赚钱神话使得无数人为之痴迷，成为所有商人的终极梦想。

所以，胡雪岩被称之为中国的商圣。

书中讲述了这位著名红顶商人胡雪岩的从商智慧。

他是如何从一个“伙计”走上商场，并创下了前无古人的商业战绩。

在这些经商过程中，处处可以领略到他的商业智慧及不拘一格的商业运作之道，大有一种气吞山河的气势。

为后代商家们展示出他独特而行之有效的商业风采。

本书将胡雪岩的商业手法全面概括总结为二十条经商智慧，许多智慧至今仍适用于现代商场竞争中，相信读后定会使您受益匪浅。

<<胡雪岩智慧经典全集>>

书籍目录

前言第一章 为人之道——胆识过人，谨小慎微防人妒 1.开辟一片属于自己的天地 2.勇敢决断，敢于下赌注 3.谨小慎微防人妒 4.随机应变，墨守成规只能停滞不前 5.寻找助己成功的贵人 6.和气才能生财 7.宁可亏本，也不要亏感情 8.与人为善方能于己积恩 9.坏人留给别人做 10.要有极强的忍耐力 11.坚决不挣烫手的钱 12.为人最重要的就是要收得好结果 13.要有敏锐的商业眼光第二章 做事之道——凭风借力，紧抓机遇谋发展 1.要认真去钻研你不懂的事情 2.要善于借力于权势 3.有才学也要找到伯乐 4.在风险中寻求机遇 5.抓住机会就是抓住财源 6.机会只会留给有准备的人 7.要善于制造机会 8.要掌控别人对自己的态度第三章 处世之道——圆融处世，得饶人处且饶人 1.做生意一靠齐心，二靠人缘 2.同行之间要互助 3.得饶人处且饶人 4.要记住别人的名字和面孔 5.亲疏分寸要掌握 6.善于处理金钱账背后的人情 7.信义是处世的根本 8.不要自招嫉妒 9.处世圆融才能成功 10.善于以德报怨 11.留人活路也是给自己留一条财路 12.同行之间不相妒 13.多为别人着想 14.做事要说一句算一句 15.视听敏感，将一切信息为我所用第四章 用人之道——知人善任，不拘一格选人才 1.不识人，就找不到可用之人 2.知人善任，“箴片”也生辉 3.能者上，庸者下 4.敢于放手让下属自主行事 5.容人之短，用人之长 6.用人需举贤避亲 7.对待老员工的诀窍 8.打破常规，不拘一格 9.善于留住人才 10.知人之道在于平淡 11.用人不疑，疑人不用 12.注意使用“怪才” 13.激励处于低潮状态的员工 14.避免“大材小用，小材大用”第五章 交际之道——广结良友，得人心者得天下 1.善用身边的人脉 2.延揽人才的重要原则 3.狭路相逢，以己之长克人之短 4.比钱财账更重要的“人情账” 5.善用重金调动人的积极性 6.烧冷灶，患难方见真情 7.对症下药方可“药”到“病”除第六章 商机之道——寻求机会，造势则不如乘势第七章 经商之道——深谋远虑，放长线钓大鱼第八章 发展之道——泰然处之，无为而治胜有为第九章 为商之道——顺应时局，审时度势应万变第十章 诚信之道——货真价实，过河之桥不可拆

## <<胡雪岩智慧经典全集>>

### 章节摘录

在湖州知府迁走之后，他和王有龄共同力争这个位子，最终王有龄得胜，于是二人便从此结怨，周道台经常在巡抚面前说王有龄的坏话，此次吃了闭门羹正是由于巡抚黄大人听了表亲周道台的一面之词，说王有龄所治理湖州府今年大收，得了不少银子，但孝敬巡抚大人的银子却不见涨，可见王有龄并没把大人放在眼里。

巡抚大人听了之后，心中自然不快，所以那样做是有意要给王有龄一些颜色看看。

胡雪岩与王有龄的关系自不必多说，他当即掏出一张空银票并填上了两万两的数目，派人送到了巡抚黄大人处，并说是王大人早已替他将银子存入了钱庄，只是还没有来得及告诉大人。

收到银票的黄大人自是满心欢喜，当即便派人邀请王有龄到巡抚院小饮。

胡雪岩心里很清楚，只要有周道台这个灾星在黄大人身边，早晚都会出事。

于是他便又想办法与周道台化敌为友。

经打探他得知周道台正在帮与黄大人素来不和的浙江藩司购置船只，此事若让黄大人知道了，定饶不了周道台。

然而，胡雪岩并没有选择去揭发他，而是先与巡抚院的何师爷，同时也是自己的好朋友商量好了计策，先写了两封历数周道台恶迹的匿名信，由何师爷带去给周道台看，说是自己在院里捡的，然后又假装向周道台献计献策，向其推荐王有龄和胡雪岩二人可以帮忙，并以巨资相助。

于是，走投无路的周道台次日凌晨便来到了王有龄府上。

王有龄则虚席以待，听罢来意之后便答应帮忙，并且所获好处分文不收，仍全部由周道台处置。

周道台见王有龄做事如此厚道大方，自觉形秽。

在办完购船之事后，又亲自到王府负荆请罪，两人终成莫逆之交。

胡雪岩的对策不仅为自己扫除了障碍，还为自己打开了一道方便之门。

历来都是树敌容易化敌难，一个能把敌人都转化成朋友的人，他的能力不得不令人佩服。

如果能够得到敌对方的支持，又何愁事业无成呢？

## <<胡雪岩智慧经典全集>>

### 编辑推荐

《胡雪岩智慧经典全集》将为您奉上一代名商——胡雪岩的经商智慧。

雪岩是谁？

他是清朝末期一位极具影响力的商人，被大家尊称为“商圣”。

要被中国人称为圣人，那是非常不简单的事情，而胡雪岩做到了。

他白手起家，凭借其超凡的能力在中国商史上写下了灿烂的一笔。

他怀着一颗爱国之心，协助左宗棠兴办洋务，以图强国。

他曾怀着一颗仁厚之心，开办了胡庆余堂，以济世救人。

传说，胡雪岩跟范蠡同为商圣，经历和结局却截然不同，这正是我们值得研究的关键。

终其一生，他以仁、义经商，对当今的商人仍有借鉴意义。

“胡雪岩”十大智慧之道  
为人之道——胆识过人，谨小慎微防人妒  
做事之道——凭风借力，紧抓机遇发展  
处世之道——圆融处世，得饶人处且饶人  
用人之道——知人善任，不拘一格选人才  
交际之道——广结良友，得人心者得天下  
商机之道——寻求机会，造势则不如乘势  
经商之道——深谋远虑，放长线则钓大鱼  
发展之道——泰然处之，元为而治胜有为  
维商之道——顺应时局，审时度势应万变  
诚信之道——货真价实，过河之桥不可拆  
从商、从政、立业，中国商圣：胡雪岩  
他是晚清中国唯一一位红顶商人，他曾辗转于激烈的商场中，开拓了商业的新领；他是晚清中国的商业奇才，他富可敌国的纵商之道，是我们现代商战的必胜法宝。

<<胡雪岩智慧经典全集>>

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>