

<<胡雪岩商道宝典>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩商道宝典>>

13位ISBN编号：9787514303421

10位ISBN编号：7514303421

出版时间：2013-1

出版时间：现代出版社

作者：邓顺天成

页数：302

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>

## &lt;&lt;胡雪岩商道宝典&gt;&gt;

## 前言

经商是一门智慧性很强的学问。

凡是无头脑、无眼光、无手段的人，都不能进入这一行列。

在这个商业主导全球经济，每个人似乎都企盼跃身商海去击水千里的时代，胡雪岩——这位晚清富甲天下的“红顶商人”。

就像一部永远的商场教科书，正受到越来越多人的关注。

作为19世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。

胡雪岩出身贫寒，开始时只是一个钱庄的小伙计。

然而在短短十多年的时间里，他却变成了富可敌国、显赫一时的大财神，在全国建立起了自己庞大的金融帝国，被清廷授予“头品顶戴，穿黄马褂，准紫禁城骑马”的殊荣，史称“红顶商人”。

胡雪岩出身卑微，又生逢一个动乱的时代，国家内忧外患，到处是兵荒马乱，他如何能够从一无所有，白手起家，取得这样一个辉煌的成就呢？

胡雪岩的生命历程是那样的离奇曲折，风云变幻，并非一帆风顺。

用他同时代人陈代卿的话来说，就是：“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。

”真诚与虚伪，欺骗与狡诈，机遇与挑战。

贫穷与富有……凡是人世问可能遇到的各种祸福，他都遇到过。

这些特点正适合众多白手起家的创业者们的状况，使他们心中升起向这位商界奇才求教的渴望。

胡雪岩还处在一个特定的新旧交替的变革时代，他既是我国“封建社会的最后一位商人”（鲁迅语）——他的一生是我国封建时代商人经营、发展经历的浓缩；同时，他又结束了旧式传统商人的时代，开启了中国新商人的时代。

他借助权贵、政要的势力，营造亿万家财；太平天国运动时，他纳粮助赈，支援政府的工作；洋务运动兴起后，他引进技术和人才，推动洋务运动和中国革新……他的这些特点，又正适合处于目前这样一个变革转型时代的创业者们的状况，使他们总想从这位商界巨人身上学些什么。

因此，自胡雪岩去世一百多年来，关于胡雪岩的书就一直没有停止出版过。

特别是关于他经商谋略的书更是长盛不衰，不断有后人根据新的时代特点对他的商道进行阐发，他的传奇人生似乎包含着一切时代的基因，永远为后人解读不尽。

多年来，笔者也一直在研究胡雪岩的经商之道，出版了一些关于胡雪岩经商智慧的书，其中有两本还曾分别上了畅销书排行榜的第二名和第四名。

这部著作，是笔者研究胡雪岩商道最全的一个版本，它以曾经名列畅销书排行榜第二名的“胡雪岩致富的101个忠告”为蓝本，又增加了一部分内容，其中大部分是作者精心收集到的典型经商案例故事。同时，这本书在写作方法上的一个显著特点是，每一个计谋都采用典型案例故事加精要，最评的形式，不仅力求向读者传达出胡雪岩在每一件项目活动中的谋略和运作技巧，而且结合古今中外的典型案例故事，做深入浅出的进一步阐发，以使读者能达到举一反三的学习效果。

之所以要采用这种形式，是因为笔者坚信，对一个真正的经商人员而言，读一个好的案例胜过读百篇空洞的文章，一个案例中所包含的智慧信息量是抽象的理论不可比拟的。

这是一本处处为读者着想又很实用的书。

几乎字里行间都潜藏着智慧的谋略。

没有多少废言。

因此，这本书一出版后就一版再版，已经正式出版了两次，这次是第三次出版。

同时，又做了进一步的修改，使它变得更加完善。

邓顺天成 2012年2月26日于北京昌平

## <<胡雪岩商道宝典>>

### 内容概要

胡雪岩作为19世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。

经商是一门智慧性很强的活动。

凡是无头脑、无眼光、无手段的人，都不能进入这一行列。

在这个商业主导全球经济，每个人似乎都企盼跃身商海去击水千里的时代，胡雪岩——这位晚清富甲天下的“红顶商人”，就像一部永远的商场教科书，正受到越来越多人的关注。

胡雪岩去世一百多年来，关于胡雪岩的书就一直没有停止出版过，特别是关于他经商谋略的书更是长盛不衰，不断有后人根据新的时代特点对他的商道进行阐发，他的传奇人生似乎包含着一切时代的基因，他为后人解读不尽。

## &lt;&lt;胡雪岩商道宝典&gt;&gt;

## 书籍目录

励志篇 计谋1：大自信通向大成功 计谋2：要干大事需自立门户 计谋3：要一本正经地去做事 计谋4：要有极强的“忍”功 眼光篇 计谋5：要有敏锐的商业眼光 计谋6：眼光要看得准 计谋7：眼光要看得远 计谋8：视野要开阔 计谋9：把握时局是头等大事 计谋10：为人真是不可不读书 机遇篇 计谋11：把握稍纵即逝的机遇 计谋12：善于变通才能抓住机遇 计谋13：要能从变化中寻找机缘 计谋14：与其待时不如乘势 计谋15：要善于创造机遇 人才篇 计谋16：一个好汉三个帮 计谋17：察人于无形 计谋18：看人的角度要灵活多样 计谋19：看人要往好处看 计谋20：遭人嫉妒的多是能干之人 计谋21：要敢出大钱揽人才 计谋22：让别人知道你诚心需要帮助 计谋23：奖惩福利要有制度 计谋24：用情来感动每一位伙计 计谋25：要善于“烧冷灶” 计谋26：用人所长，容人所短 计谋27：大材大用，小材小用 计谋28：放手使用，用人不疑 计谋29：请将不如激将 计谋30：要让别人死心塌地地替你出力 计谋31：要有肯用人的好名声 计谋32：要用靠得住的人 计谋33：精心栽培良才 处世篇 计谋34：做生意第一要齐心。第二要人缘 计谋35：你做初一，我做十五 计谋36：同行互助。

商而成帮 计谋37：花花轿儿人抬人 计谋38：得饶人处且饶人 计谋39：记住别人的名字和面孔 计谋40：要掌握亲疏分寸 计谋41：前半夜想想自己，后半夜想想别人 计谋42：要善于处理金钱账背后的人情 计谋43：情义无敌 计谋44：信义是处世的根本 计谋45：做事要说一句算一句 计谋46：要始终如一维持信用 计谋47：烫手的钱不能用 计谋48：要学会当众拥抱敌人 计谋49：不要自招嫉妒 计谋50：欲擒故纵，长袖善舞 计谋51：处事圆融才能全身成功 权场篇 计谋52：雪中送炭，涌泉相报 计谋53：靠真才实干赢得赏识 计谋54：真心赞美，奉承无痕 计谋55：捧场要得体 资本篇 计谋56：玩一回“借鸡生蛋” 计谋57：弄一弄“移花接木” 计谋58：铜钱眼里翻跟头 计谋59：八坛七盖不穿帮 计谋60：有了钱就要用出去 计谋61：不要把鸡蛋放在一个篮子里 营销篇 计谋62：创造名牌最要紧 计谋63：为品牌取一个好名字 计谋64：先做名气后赚钱 计谋65：向公众宣扬实力 计谋66：要善于做场面 计谋67：面子就是最好的招牌 计谋68：门面设置“三绝招” 计谋69：做善事可以扬好名声 计谋70：广告出奇才能制胜 计谋71：要善于利用名人效应 计谋72：物之真精，系业之存亡 计谋73：优质服务才能赢得顾客 发展篇 计谋74：找一个贤内助 计谋75：要善于抢占地盘 计谋76：放长线钓大鱼 计谋77：要学会两面占便宜 计谋78：联合“虾米”吃大鱼 计谋79：货真价实——竞争取胜的关键 计谋80：做生意一定要遵守规矩 计谋81：做生意没有固定的套路 计谋82：要悉心维护市面平静 计谋83：慷慨豪爽方能成大事 计谋84：三思而后行 计谋85：做生意要反应迅速 计谋86：要敢于在刀刃上舔血 计谋87：别因跑得太快而不顾退路 计谋88：胆大成事，胆小误事 计谋89：不要被钱物所役 计谋90：借助他人抬高自己的身价 计谋91：让人看不见头上顶的石臼 计谋92：商者诡道，兵不厌诈 计谋93：做事不要“驼子跌跟头” 计谋94：无为而治胜有为 计谋95：事缓则圆 附录：胡雪岩小传

## &lt;&lt;胡雪岩商道宝典&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：胡雪岩首先看了福山的相貌：一个年轻后生，长得高大白皙，极其体面。那张脸生得清秀，且带点脂粉气。

进而又听了福山说话，感觉到他苏州话中的脂粉气更浓。

胡雪岩心里十分高兴，这样的人在外面肯定会有吸引力。

接着，胡雪岩又问了福山一些情况，了解到福山已在一家布店当了三年学徒，在算账方面没问题，于是又出了一个题目考察福山的算盘。

只见福山五指翻飞，将算盘拨得清脆流利，仅凭那“大珠小珠落玉盘”似的声音，就已经知道是好手。

待福山报了结果，自己又拿算盘复算了一遍，一点不差，甚为满意。

不过，胡雪岩还要再考验一下他，才能委以重任。

这时，正好胡雪岩的两位朋友刘不才和裘丰言到了苏州，趁闲时去当地一个叫山塘的有名“堂子”吃花酒去了。

于是，胡雪岩又问福山：“你苏州城里熟不熟？”

“城里不熟。”

“那么，山塘呢？”

“山塘熟的。”

福山答道。

又问，“先生要问什么地方？”

“我自己不去，想请你跑一趟。”

我有两个朋友在那里，一个姓裘，一个姓刘，你看看他们在那里做什么？回来告诉我。

胡雪岩顿了一下，又说，“你不要让他们知道，有人在打听他们”。

“噢！”

福山很沉着地答应着，站起身来，似乎有些踌躇，但终于很快地走了。

胡雪岩这种考察人才的方法很特别，在一般人看来，要一个年纪轻轻的小学徒到清朝时的“红灯区”去找人，总是不太合适。

连周一鸣都觉得不妥，担心福山太小，会掉进花街柳巷的“迷魂阵”。

胡雪岩却认为周一鸣的担心大可不必，并对其解释说：“我看他那个样子，早就在‘迷魂阵’里闯过一阵子了。”

我并不是为难他，而是要看看他对那方面到底熟不熟。

少年入花丛，总比老了入花丛要好。

我用人的方式和别人不一样，别人讲究少年老成，可我要求的是不光年纪轻，还要有能力、有经验。因为只有什么事都经历过，到了紧要关头，才不会掉入别人的‘迷魂阵’。

这番见解，周一鸣不曾听说过，一时无话可答，仔细想想，似乎也有些道理。

不过，周一鸣又替福山担心说：“他身上没有什么钱，就是找到那里，那种门槛怎么踏得进去？”

“这就要看他的本事了，不去管他。”

胡雪岩说。

随后，胡雪岩又和周一鸣谈了一些其他的事。

这时，福山回来了。

“刘老爷在那里推牌九，拥了一屋子人，都是那里的娘姨、大小姐；裘老爷一个人在那里喝酒。”

福山说。

<<胡雪岩商道宝典>>

编辑推荐

《胡雪岩商道宝典》是一本畅销的商道宝典。

<<胡雪岩商道宝典>>

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>