第一图书网, tushu007.com

# <<三分生意七分做人>>

## 图书基本信息

书名：<<三分生意七分做人>>

13位ISBN编号：9787515500867

10位ISBN编号：7515500867

出版时间：2011-12

出版时间：金城

作者：龙柒

页数：249

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

民谚称：“ 经商要学胡雪岩，当官要学曾国藩。
”一代红顶商人胡雪岩在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“ 商圣 ”陶朱公范蠡相媲美，因此后人誉胡为“ 亚商圣 ”。
作为中国晚清第一大豪商，胡雪岩是我国历史上第一个与外国银行开展金融业务往来的人；第一个获清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马的人。
胡雪岩是我国封建社会商人经营、发迹史的浓缩，更兼终结了旧式商人的经营传统，开启了新式商人经营模式的先河。
所以鲁迅先生称他为“ 中国封建社会的最后一位商人 ”。
“ 最后 ”有三层含义：一是“ 集大成 ”；二是“ 承前启后 ”；三是“ 不再出现 ”。
　那么，这位红极一时的“ 红顶商人 ”，究竟有什么样的成大事的门道，能够财气、人气双丰收，辉煌数十年而声誉愈隆呢？ 关于他的身世，以及他那充满传奇色彩的奋斗发家史，已有太多的文字资料予以记述。
通过这些文字，人们对胡雪岩已有了较多的认识和了解。
然而，这些堆积式的表面资料，所呈现的只是一个平面的“ 胡雪岩 ”。
至于他自身所蕴含的更深层次的魅力和能量，人们的认识恐怕还只能处于浅薄甚至猜测阶段。
　诚然，一个人的成功绝不是偶然的。
胡雪岩本是钱庄一个普通的小伙计，但他善于借势而起，且触类旁通，运筹帷幄，于商界游刃有余，竟然赤手空拳开辟了自己的一方天地。
当然，其中的门道也不是秘而不宣的。
纵观胡雪岩的发迹史，我们发现不外乎可以归纳为十一个方面： 造君造势，因人成事——这是一条屡试不爽的成功招法。
尤其是在谋事之初，由于实力有限，必须要依附于其他外界的力量，当然“ 用兵之妙，存乎一心 ”，具体如何操作还要因时因势而定。
　富贵险中求——冒险并不意味着蛮干，还必须具备超人的智慧，在审时度势中，寻找成大事的契机。
因此，对于智勇双全的人来说，前途越是艰险无比，越要勇往直前。
　敏感的生意经——机遇始终是可遇而不可求的。
因此，当机遇来临之时，能否以鹰隼一样精准的眼光捕捉到机遇，也是一个人能否成大事的关键所在。
　做事要会算计——算计不是阴谋，算计只是做事时所需要的技巧，是人们为达到成功所采取的正当手段。
算计使我们更具魅力，在任何环境中都能做到潇洒自如、游刃有余。
　注重关系网——在生意场上，金钱、利润无疑是放在第一位的。
但怎样处理朋友和利益两者的关系，亦是一门相当高超的学问，欲成就一番大事业的，则必须掌握这门学问。
　做事有原则——做事情一定要讲原则，也就是说什么事该做，什么事不该做，自己心里要有数。
如果违背了做事的原则，你有可能会一时受益，但最终的结果只能是害人又害己。
　做事要快——我们面临的世界，是一个充满变数并且竞争非常激烈的世界。
因此，速度很可能成为决定成功和失败的关键。
　灵活变通——变通是一种方法，是一种策略，更是一种艺术。
记住：规矩是死的，人是活的，变通者是成功的，这是成功人士的经验之谈。
　做事先做人——做人有差距，做事当然会有不同的后果。
在智力大体相当的情况下，如何行动，如何去把握自己做人的原则就成就了不同的人生局面。
　勇于创新——“ 鲜 ”人一步，掌握主动权。
人生最值得的投资就是更新自己。

每一个新的自己都预示着一种新的成功。
想成为永远走在别人前面的人，就要有穿过迷雾看到别人没有看到的远景的长远目光，要有在贫瘠土地上挖掘财富的本领。
不做别人的追随者而做自己命运的主宰者，抓住每一个创造的机会，让自己变得更有力量。
　励精图治——所有类似“勤”为制胜法宝的故事阐释的道理只有一个：在成功的路上，除了勤奋之外是没有捷径可走的。
想成为成功者，首先要学会懂得“珍惜”和“奋斗”的含义，勤勤恳恳，兢兢业业，为事业而努力不懈。

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

胡雪岩被鲁迅先生誉为“中国封建社会的最后一位商人”。
胡雪岩胆识过人，才智超群，有着独特的“生意经”，也有其高超的处世智慧，学习胡雪岩的24堂为人处世课，你不仅可以获得经商之道，还会明白做人的智慧，从而在生活中更为游刃有余。

第一图书网, tushu007.com

# <<三分生意七分做人>>

## 书籍目录

机遇敏时现——以亏引赚，化危为机
第一堂课
保持敏感的视觉和听觉，将一切信息为我所用
不是缺少商机，而是缺少发现
机遇择时择地而来，人要应时应地捕获
想做、肯做，再去做，不受磨难不成佛
第二堂课
客流就是机遇——“宜址、精修、巧陈”之妙
精准预测，抢占先机
善用困难，化“危”为“机”
在机遇面前，吃亏也能占便宜
变术存商机——以变应变，巧牵牛鼻
第三堂课
审时度势，善听弦外音
活络经商，巧打“擦边球”
截断对手出路，巧牵牛鼻
经营无息币，行计然之策
第四堂课
别做环境的奴隶
以变应变，才有出路
以变应万变，个性不容变
灵通应变，维护大秩序
快方能占先——兵贵神速，先发制人
第五堂课
知识经验和时机是果断的前提
借刀吓人，再留人以成己之美
攻敌漏洞，一箭三雕
雷厉风行，当断则断
第六堂课
兵贵神速，果断出击
依靠实力，先发制人
抓住要害，当机立断
名利借中来——练就空手道，借势举宏业
第七堂课
锁定官商之途，挥金结识权贵
官商民洋四众势力，层层投靠才能逢源
空手套白狼，无本赢万利
借别人的“鸡”，生自己的“蛋”
第八堂课
先扶植靠山，再经营自己
好风凭借力，官友值万金
从负债经营人手，以信誉赢第一桶金
审时度势，超前判断
女人多后援，更可攻前锋
勤做不傻做——精而不诈，多想多看

第一图书网, tushu007.com



做事先做人——亦方亦圆，刚柔并济
富贵险中求——险中有夷，危中有利
人脉义为先——情能制胜，义可添翼
有为有不为——亦正亦邪，内外兼修
开源占先机——不拘一格，因势取利
胜算谋后定——三思后行，行弛有道
一诺值千金——真不二价，重大双赢

## 章节摘录

版权页： 如果说创造机遇的关键靠统筹全局的眼光和能力的话，那么抓住机遇的关键则要靠敏锐的眼光和反应速度，靠非凡的手腕牢牢抓住机会，靠自己的聪明智慧、商业实力，把一个个遇到的或被发现的商业机会，经营成一个个实实在在的财源。
因此，胡雪岩才说：“ 做生意要有机会，更要靠过硬的本事。
”有一次，胡雪岩为生丝生意逗留上海，这天他到裕记丝栈处理生意上的事务，顺便在丝栈客房小歇。
他躺在客房的藤椅上，本想静静地考虑一下自己生意上的事情，但却无意中听到了隔壁房中两个人一段关于上海地产的谈话。
这两个人对于洋场情况及上海地产开发方式都相当熟悉，他们谈到洋人的城市开发方式与中国人极不相同，中国人常常是先开发市面再行修路，市面起来了，走的人多了，便有了路。
但以这种方式进行市面开发。
有一个很大的弱点，往往等到要修筑道路，扩充市面的时候；自然形成道路两旁已经被市场摊贩挤占，无法扩展。
而洋人的办法是先开路，有了路便有人到，市面自然就起来了。
如今上海的市面开发就是这种办法。
在谈到上面的情况之后，其中一人说道：“ 照上海滩目前的情形看，大马路，二马路，这样开下去，南北方面的热闹是看得到的，其实，向西一带，更有可为。
眼光远的，趁这时候，不管它苇荡、水田，尽量买下来，等洋人的路一开到那里，乖乖，还不是坐在家里发大财。
”

## 编辑推荐

《三分生意七分做人:胡雪岩的24堂处世课》胡雪岩被鲁迅先生誉为“中国封建社会的最后一位商人”。
民谚称：“经商要学胡雪岩，当官要学曾国藩。
”一代红顶商人胡雪岩在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代“商圣”陶朱公范蠡相媲美，因此后人誉胡为“亚商圣”。

## 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