

<<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>

## &lt;&lt;三分生意七分做人&gt;&gt;

## 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 and 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。

## <<三分生意七分做人>>

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。

## <<三分生意七分做人>>

### 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。

## <<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

## <<三分生意七分做人>>

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

## <<三分生意七分做人>>

### 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話，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，还不是坐在家发大财。

”

## <<三分生意七分做人>>

### 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”。



<<三分生意七分做人>>

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>