

<<胡雪岩的人生经营课>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩的人生经营课>>

13位ISBN编号：9787563926756

10位ISBN编号：7563926755

出版时间：2011-4

出版时间：北京工业大学出版社

作者：丁修山

页数：226

字数：225000

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>

<<胡雪岩的人生经营课>>

内容概要

清人顾嗣协曾有诗：“骏马能历险，犁田不如牛。

坚车能载重，渡河不如舟。

舍长以取短，智高难为谋。

生材贵适用，慎勿多苛求。

”胡雪岩一生的是非功过褒贬不一，本书只剖析他人经营之道。

胡雪岩的成功，很重要的一条原因就是善于用人，以长取人，不求完人。

他说一个人最大的本事，就是用人的本事。

这样的本事也最终成为他成功的最大砝码。

<<胡雪岩的人生经营课>>

书籍目录

第一章 成败不在天，而在远谋

- 1.心中有谋略，就没有办不成的事儿
- 2.心向着天，眼睛盯着地
- 3.放长线才能钓大鱼
- 4.生意做得越大，眼光越要放得远
- 5.运气往往是合理运筹的结果
- 6.未雨绸缪才能有备无患
- 7.吃得眼前亏，才能赚大钱
- 8.分清轻重缓急
- 9.摸清路数，才能点住穴位
- 10.长于使用连环手法
- 11.深谋远虑才能赢

第二章 整合各方的力量，网大了才好打鱼

- 1.朝中有人好经商
- 2.花花轿儿人抬人
- 3.一举多得，多方交友
- 4.结识有学识的人，取长补短
- 5.懂得结交“大树”似的人物
- 6.结交洋商，广聚财源
- 7.对对手别急着赶尽杀绝
- 8.化干戈为玉帛，变敌人为朋友
- 9.女人也是好帮手——善借女人成大事
- 10.练就“空手道”，借钱做生意一本万利

第三章 想要得之，必先予之

- 1.只有先让别人满意，才能开通自己的财路
- 2.人情远比银子贵，亏银子也要赚人情
- 3.想让马儿跑，就不能不让马儿吃草
- 4.与人方便，即是与己方便
- 5.送礼以投其所好为第一
- 6.绘别人出路，就是为自己留后路
- 7.留下面子，拢住人心

第四章 逢源左右，圆融处世

第五章 先赚名气，后取利益

第六章 先义后利，才能共赢长存

第七章 知人善任，用对人，做好事

第八章 随势而变，在灵活变通中求发展

第九章 把握商机，待时而动

第十章 敢于冒险，富贵险中求

第十一章 良好的心态是成就大事的精神力量

<<胡雪岩的人生经营课>>

章节摘录

版权页：王有龄出身官宦世家，其父亲是浙江候补道，其父去世之后，他就一直客居杭州。

出身官宦世家的他此时虽然潦倒落魄，但是仍是高傲无比，所以旁人都不愿意答理他。

胡雪岩认定王有龄将来有一天一定会发达，而他正是自己跻身上流社会的阶梯。

于是胡雪岩就主动地接近他。

有一次，胡雪岩与王有龄喝酒的时候，王有龄提到他父亲在世的时候曾经给他捐过一个“盐大使”的职位，他想多花一点儿银子改捐一个七品知县。

胡雪岩对此留心了，于是就问需要多少银子，王有龄说需要500两。

500两白银对胡雪岩这个钱庄的小伙计来说不是一个小数目，但是刚好他手里刚刚接到一笔款子，这笔款子是已经“倒账”的，对钱庄而言，已经认赔出账，所以对于胡雪岩来说，这是一笔意外之财。

胡雪岩很想在这个时候帮助王有龄一把，把钱借给王有龄，但是这件事情如果被钱庄知道的话，他的饭碗就保不住了。

在权衡利弊之后，胡雪岩决定赌一把，毅然决定借款给王有龄。

绝望之际的王有龄没有想到胡雪岩这个钱庄的小伙计能够借这么多钱给自己，他感激涕零，表示他日飞黄腾达，一定报答胡雪岩的恩情。

这正是胡雪岩期望的。

胡雪岩将这件事情坦白地告诉了钱庄的老板，结果被钱庄老板扫地出门，他失去了饭碗。

王有龄在进京的途中遇到了多年未曾往来的“总角之交”何桂清。

何桂清少年得志，仕途通达，已经官至江苏学政。

靠着何桂清的关系，王有龄在京城吏部顺利地“加捐”，后来又靠着何桂清的关系，得到了“海运局”坐办的肥缺。

发达之后的王有龄没有忘记胡雪岩，他几经周折终于在杭州找到了落魄的胡雪岩。

从那以后，胡雪岩依靠王有龄这棵大树，自立门户，并且在官与商之间如鱼得水，游刃有余，开始走上了官商的通途。

世上有很多对于我们来说似乎是遥不可及的事情，但是这些看似遥不可及的事情并非是做不到，而是我们没有用心地去谋划。

通往成功的路总是有很多，当我们以常人的眼光去看的时候，成功永远都不可能属于我们；但是如果我们善于谋划，必然可以开拓出一条简单快捷的属于我们自己的成功之路。

胡雪岩从社会的最底层逐渐地走上上流社会并非是运气使然，而是他精心的策划造就的。

在经商的这条路上，无论是策划开钱庄，还是做生丝生意，都不是他一时心血来潮的产物，而是他经过周密地谋划后才开始的。

他曾经说过：“做生意要有长远的眼光，要吃一个，挟一个，看一个。

”这就是他的成功之道。

商场如战场，甚至有时比战场还要残酷，尤其是胡雪岩所处的那个年代，在政治的强势干预下，生意的经营变得举步维艰。

然而政治的干预也恰好给生意的发展指明了一条道路。

胡雪岩以其独到的眼光洞察到了其中的奥秘，并顺应时局，不断地对自己的生意进行新的筹划，在商场开拓出一片属于自己的天地。

清朝开埠之后，与西方人的贸易逐渐增多，中国销往国外的货物以江南的丝和茶叶为主。

当时的西方纺织业飞速发展，生丝的需求量激增，从上海外销的江南丝、绸在整个贸易当中占据了举足轻重的地位。

史料记载，同治、光绪年间仅江苏镇江就以丝、绸“行销于北省以及欧、美、日本者，岁人数百万”

。

胡雪岩在与杭州丝商谈生意时把握到了这一重要信息。

杭州丝商告诉胡雪岩，有的商人把上万两的丝囤积起来，等价钱上涨时再卖给西方人，所赚极多。

但是当时很多做这个生意的人都赔了个精光。

<<胡雪岩的人生经营课>>

胡雪岩当然不会放过这样一个赚钱的机会，他没有莽撞地投资，而是在联合丝行、控制市场、垄断价格上进行了周密地计划，以降低风险。

通过一系列的谋划，在与外商的斗智斗勇中，胡雪岩做成了第一笔洋庄生意，赚了18万两银子。

从此以后，胡雪岩一发不可收拾。

据《光绪实录》记载，“光墉所营以丝业为巨擘，走营出口，几乎垄断国际市场”。

<<胡雪岩的人生经营课>>

编辑推荐

《胡雪岩的人生经营课》：中国的商圣胡雪岩，他传奇般的人生经历和神话般的聚财智慧，使得无数后人为之痴迷。

他成为所有商人的终级梦想，其经商才能和处世韬略一直为世人所称道。

做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。

古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。

<<胡雪岩的人生经营课>>

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>