

<<胡雪岩商规>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩商规>>

13位ISBN编号：9787801754462

10位ISBN编号：7801754468

出版时间：2006-5

出版时间：中国长安出版社

作者：何君

页数：244

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>

<<胡雪岩商规>>

内容概要

中国有句话叫“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，胡雪岩与吕不韦、陶朱公、沈万三一起，被称为中国的四大财神。本书将胡雪岩经商之道总结了“天、地、人、神、鬼”发财五字诀。并从懂人脉、讲经营、会处世三个方面详述了胡雪岩的全部人生智慧精华。《胡雪岩商规》，你的财富枕边书！

<<胡雪岩商规>>

书籍目录

胡雪岩的发财五字秘诀天：成大事要天赋地：诚信铸就基业人：“仁”是商人之本神：智勇兼备为神鬼：善谋划才赢人脉篇人脉就是财脉人缘：笼络人心，广结善缘花花轿儿人抬人多个朋友多条路徽商的人缘经将心比心。

以诚换诚迎合人也是生意经给人挣面子抓住对方心理识人：伯乐慧眼，识才有术可以不识字，不可不识人火眼金睛“看”人才只要是人，总有用处学习能使自己变成人才用人：用人不疑，疑人不用老板的工作就是用人用人就要相信人允许人才犯错误以财揽才，以财待才得人心者得人才敢用“败家子”用好一个人，做活一门生意贵人：借风行船，路路畅通大树底下好乘凉贵人王有龄：成就钱庄老板贵人左宗棠：成就红顶商人生意不能没有靠山商人穿上黄马褂金钱铺就财富路经营篇白手起家的诀窍眼光：未雨绸缪，抢占先手多远的眼光做多大的生意战略眼光明大势战术眼光找财源不打无准备之仗抢先一步，领先一路大蒜可以变黄金三天成为军火商钱商：在商言商，以钱赚钱钱是赚出来的无本也可做生意拆东墙补西墙用有限的资金赚无限多的钱有了一桶金。

还想第二桶勇气成就大事业团结一心，斗败洋人明势：把握机遇，借势用力变化中有商机先知先觉不莽撞看得准才能赚得稳逮住机遇就别松手趁势而为，事半功倍借势发力，力大无穷造势：营造声势，做大做强边做买卖边吆喝老字号的吆喝术有机会就扬名有名气就会有生意诚信：诚实经营，信誉至上笨办法是好办法黄金铲，白银锅“胡庆余堂”的堂训——“戒欺”诚信招来天下客宁可赔钱，不可失信北有同仁堂。

南有“胡庆余堂”胆识：见识过人，勇气第一不怕赚不到，只怕不敢赚敢将前程做赌注该出手时就出手小猫当做老虎卖思路决定出路事事灵活，擅长变通这边吃亏，那边拣便宜处世篇经营人心的智慧奋斗：从无到有，白手起家少年就识愁滋味胡雪岩赚了多少钱富贵本无种，男儿当自强“徽骆驼”的奋斗史立志在我，成事在人“绩溪牛”经得起折磨做人：灵活应变，不失原则东南大侠胡雪岩处世要圆以德报怨收人心有钱大家赚，有酒大家喝好运同样折磨人敢与慈禧做买卖失败也英雄品德：以德生财，义中取利胡雪岩是个好孩子胡大善人深得民心仗义为杨乃武申冤顾客乃养命之源全心全意为顾客服务利从义中取“胡庆余堂”行善求名情义：三教九流，为我所用彭玉麟法外开恩没有摆不平的人收服江湖朋友做生意要算人情账胡雪岩小传

<<胡雪岩商规>>

章节摘录

将心比心，以诚换诚 胡雪岩，他不光注重在生意场上培养人缘，对官僚、政客们，他也是极力拉拢、迎合，时不时打点一下，加之胡雪岩本人又非常讲义气、守信用，许多人都非常信任他，所以胡雪岩人缘极好，可谓是八面玲珑。

正是这样的好人缘，为胡雪岩的事业提供了良好的发展壮大的机遇。

胡雪岩和王有龄之间曾有过一段精彩对话。

落魄中的王有龄问：“小胡，你为什么待我这么好？”胡雪岩说：“朋友嘛！我看你好比虎落平阳，英雄末路，心里说不出的难过，一定要拉你一把，才睡得着觉。”

对一个素不相识的人，不帮忙就睡不着觉，胡雪岩就是这样善于结交人缘。胡雪岩虽善是商人，但却不是守财奴，他说过：“我喜欢钱多，越多越好！不过我有钱，不是拿银票糊墙壁，看看过瘾就算数；我有了钱要用出去！世界上顶顶痛快的一件事，就是看别人穷途末路，几乎一文钱逼死英雄汉时，正好我身上有钱。

就会对这个人说‘拿去用！够不够？’为了结识朋友，不怕花钱。

胡雪岩与洋人打交道，也是这种财大气粗的慷慨性格，所以被洋人推举为“中国第一人”。

左宗棠西征，军饷不够去找洋人借款。

左宗棠虽然是大清朝的重臣，但洋人却宁愿相信胡雪岩，规定借款合同必须由胡雪岩签字画押才能生效。

当时不少商人视洋人为尖嘴猴腮的怪物，不愿意或者不敢与之结交。

而胡雪岩却能将洋人哄得团团转，可见胡雪岩的人缘之广，所以财源才会那么广。

胡雪岩说：“铜钱银子用得完，得罪一个人要想补救不大容易。”

所以 对于江湖朋友以及生意场上打交道的人，胡雪岩是非常讲究仁义和信用的，而且与人合作总是在大家都有钱赚的条件下进行。

他还能主动体量别人的难处，尽力帮人解决，从而获得别人的信任。

这种“将心比心、以诚换诚”的交友态度，相比今天一些商人的坑蒙拐骗、过河拆桥、急功近利，是非常难能可贵的。

胡雪岩从白手起家到成为又富又贵的官商，其秘诀就是特别善于经营自己的人缘。

虽然不惜四处讨好权贵，甚至用行贿、送女人等不干净的手段，但在那样一个官场腐败、时局混乱的社会背景下，胡雪岩出此下策也是无可厚非的。

钢铁大王卡内基说过的一句话：“一个人的成功只有15%是依靠专业技术，而85%却要依靠人际交往、有效说话等软科学本领。

可见，在以崇尚法制、遵守规则的西方工业社会里，人缘还是具有举足轻重的作用，何况在中国古代社会，人际关系对于古代商人的重要性就更不言而喻了。

拥有广泛人缘的人，就有了一种巨大的资源。

这种人际关系上的资源不仅可以让他比别人获得更多的信息、机会或者财富，而在危急或关键时刻，往往还可以发挥转危为安、拯救危局的作用。

有着“晋商之冠”之称的乔家，每天会在门外拴上三头牛，谁家要用就牵去，傍晚送还就是了。

乡邻如有困难，像无力埋葬亲人的，无钱请医求药的，家境不好过不了年的，总能在乔家得到一笔施舍。

如遇灾年，乔家还要开仓济赈，遇瘟疫流行则要施舍药物。

尽管每年这种开销要花费很多的银两，但却为乔家赢得了良好的人缘。

在对待仆人方面，乔家总是和善与宽容的，佣人不仅能够吃饱穿暖，而且佣金比较丰厚，逢年过节，乔家还赏赐肉、麦、煤、柴等东西给仆人。

对年纪大的佣仆，乔家则赡养起来，原意回家的，每年还给些退休金。

仆人偶有过失时，乔家也从不恶语相说，也不会打骂虐待。

仆人家中遇到天灾人祸时，乔家也总是热情相帮。

<<胡雪岩商规>>

因为如此善待仆人，他们对乔家一直心存感激，干活时尽心尽力。

有的 仆人还代主人受过去坐大牢。

有一年天旱无雨，由于邻村张庄与乔家堡共用一个渠引水灌溉，因用水 先后次序发生矛盾，引发了两村人大规模的械斗。

一个乔家后生年轻好胜， 提了一支毛瑟枪出来为本村人助威，他本想摆摆威风吓唬一下张庄人，但因 为没把枪玩熟，致使枪走火让一人毙命。

事情发生之后，乔家自知理亏，所以一家人急得团团转。

这时，有一个 仆人挺身而出，道：“主人平时待我们不薄，今日主人有难处，我们不能坐 视不管。

打架时我也在场，就说人是我打死的，杀人偿命，人命我去偿。

” 仆人代主服刑后，乔家对其家属百般照顾，为其盖了一座宅院，还买了 几十亩地。

不久之后，遇上光绪帝、慈禧后驾崩，大赦天下，仆人被免去死 刑。

后来再经过乔家上下打点，仆人被保释出狱。

P23-25

<<胡雪岩商规>>

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>