

<<胡雪岩为人处世的24堂课>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩为人处世的24堂课>>

13位ISBN编号：9787802204577

10位ISBN编号：7802204577

出版时间：2009-5

出版时间：中国画报出版社

作者：龙柒

页数：276

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>

## <<胡雪岩为人处世的24堂课>>

### 内容概要

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩”。

胡雪岩风云一生，与其同时代的陈代卿就评价说“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，尝尽了生死情义之遭”。

在这一过程中，胡雪岩不仅掌握和运用了一套套成功的行商处事之道，而且留下了关于这些成事之道的精辟论述。

这些论述语言充满机智，富于哲理，在今天仍然具有重要的错鉴意义。

## <<胡雪岩为人处世的24堂课>>

### 书籍目录

#### 第一章 机遇敏时现——从亏引赚，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

#### 第二章 变术存商机——从变应变，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

#### 第三章 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

#### 第四章 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  
审日寸度势，超前判断  
女人多后援，更可攻前锋

## <<胡雪岩为人处世的24堂课>>

### 第五章 勤做不傻做——精而不诈，多想多看

#### 第九堂课

踏实做事，志在长远  
多想多看多做必成大事  
勤做不傻做，懂得机变  
精而不诈，观政经商两不误

#### 第十堂课

自立门户，勤有所得  
做人做事，信用第一  
处事分轻重，行事不优柔  
多走动多联手，做活生意

### 第六章 做事先做人——亦方亦圆，刚柔并济

#### 第十一堂课

一眼看透人心，直指人心底牌  
送礼送到家，礼多人不怪  
说话要投其所好，往对方脸上贴金  
善于推销自己，维护无形财富  
害人之心不可有，防人之心不可无

#### 第十二堂课

富不忘本，求市场平静  
学会爱你的敌人  
亦方亦圆，刚柔皆施  
维人一条路，伤人一堵墙

### 第七章 富贵险中求——险中有夷，危中有利

#### 第十三堂课

有意识地培养胆识，在细胞中注入激情  
长短线投资结合，风物长宜放远量  
冒险但不冒无畏的风险

#### 第十四堂课

保住还没裂开的地方  
接受风险融资，压力变效益  
洞悉时局，功自诚心，利从义来  
越在危险时，越要守信用  
囤货需沉住气，净值最大再抛出

### 第八章 人脉义为先——情能制胜，义可添翼

#### 第十五堂课

主动亲朋，化敌为友  
商场谋近利，做人求远交  
雪中送炭，仗义相助  
人脉即财脉——情义是关键  
宽恕慷慨，情能制胜

#### 第十六堂课

人才乃事业之根本，考察人才有妙招  
交人贵交心，交心得死士  
情感管理：巧用属下的智慧  
不惜忍痛割爱，下放“人情债”

### 第九章 有为有不为——亦正亦邪，内外兼份

## <<胡雪岩为人处世的24堂课>>

### 第十七堂课

放长线方能钓大鱼

人情像银行账户，需时时“储蓄”

不以爱财为耻，但必惩无道取财之人

丢卒保车，懂得选择放弃

### 第十八堂课

名与利，名为先

磨炼定力，善驭时机

必要时也得“诈一诈”

做奇人，办奇事为最高境界

### 第十章 开源占先机——不拘一格，因势取利

### 第十九堂课

凡事总要超出别人一截

有变有通，万事不难

贵出如粪土，贱取如珠玉

眼光看多远，生意就能做多大

### 第二十堂课

站直别趴下，输了还能赚

新由心生，巧由心生

思路决定出路

紧抓时机，敢想敢干

### 第十三章 胜算谋后定——三思后行，张弛有道

### 第二十一堂课

三思而后行，谋定而后动

办事要有胜算，切忌盲目

万事讲原则，亲疏之间有分寸

以退为进，无为而有为

### 第二十二堂课

以柔克刚，斗勇不如斗智

巧算账，更要算大账

未雨绸缪，思想行动都要防患

### 第十二章 一话值千金——奥不二价，重在双赢

### 第二十三堂课

采办务真，不以劣品巧取厚利

不轻许承诺，一诺就要值千金

激化矛盾，败事有余

遵从内在规矩，突显人格魅力

### 第二十四堂课

杜绝后患，人和为贵

突破“零和”规则，打造双赢结果

真不二价，口碑就是最好的广告

信誉是生命，经商要有德

## &lt;&lt;胡雪岩为人处世的24堂课&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 机遇敏时现——从亏引赚，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 社会上的每一项活动，报刊上的每一篇文章，人际中的每一次交往，生活中的每一次转折，工作上的每一次得失，都可能是一次选择，一次机遇，是一次引导你走向成功的契机。

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房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，自然形成的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。

”两个不相识人的一番谈话，使胡雪岩一下子就躺不住了。

等到他从湖州带到上海跟自己学生意的陈世龙一回到裕记丝栈，胡雪岩马上雇了一辆马车，让陈世龙和自己一起，由泥城墙往西，去实地查看，而且在查看的路上，就拟出了两个可供选择的方案：第一，在资金允许的情况下，趁地价便宜，先买下一片，等地价上涨之后转手赚钱；第二，通过古应春的关系，先摸清洋人开发市面的计划，抢先买下洋人准备修路的地界附近的地皮，转眼之间，就可发财。

不用说，胡雪岩就是一个有心人，竟能从两个不相干的人的谈话中发现了一个绝对可以赚大钱的机会。

胡雪岩“进军”上海之时，正是上海开埠、开始大发展的时候，当时虽然太平军正顺江东下，试图一举占领江浙一带富庶之地，但英、法等国为了自己的在华利益，清廷为了借助洋人对付太平军，他们之间心照不宣地定下“东南互保”的策略，联合起来坚守上海，使当时的上海成为没有受到多少太平军炮火影响的“孤岛”。

而由于太平军的进攻，从东南各地逃难至上海租界中的人却越来越多，上海市面也随之更加兴旺。

事实上，这个时候正是南京路不断向前延伸的时期，也是上海历史上第一次房地产生意高潮到来的前夕。

到上个世纪末期，上海每亩地价已由几十两涨至二千七百两，其后的数年间，上海外滩的地价甚至一度高达每亩三十六万两白银的天文数字。

这一档子买卖，为胡雪岩赚取了大笔的银子。

因此，要想做到成功地捕捉信息、抓住机遇，首先必须发现信息和机遇。

生活中到处充满了有用的信息和机遇。

社会上的每一项活动，报刊上的每一篇文章，人际中的每一次交往，生活中的每一次转折，工作上的每一次得失等等，都可能给你带来新的感受、新的信息、新的朋友，全都可能是一次选择，一次机遇，是一次引导你走向成功的契机，问题在于你自身的素质，在于你是否能发现每一次的信息和机遇。

不要以为信息难捕、机遇难寻，其实信息和机遇就在我们身边，甚至就在我们的手上。

## <<胡雪岩为人处世的24堂课>>

不是缺少商机，而走缺少发现在商海中，不是缺少商机，而是缺少发现。

若想成为一名成功的商人，必须有一双火眼金睛，方能抓住每一个赚钱的机会。

机遇是一个美丽动人但性情古怪的天使，她可能倏尔降临在你身边。

如果你稍有不慎，她又将翩然而去，不管你怎样扼腕长叹，她从此杳无音讯，不再复返。

成功的人，其成功之处，就在于他能把握住人生的机遇、时代的脉搏。

所谓“应运而生”、“时势造英雄”，无论是“运”，还是“时势”，都不过是机遇的另一种符号。

在镇压太平天国运动的过程中，为解决军饷不足的问题，朝廷下旨，要京城高官和各省督抚捐献军饷。

浙江巡抚黄宗汉作为一方封疆大吏，自然也在捐献之列。

但黄宗汉又不愿自掏腰包，此时恰逢王有龄运送漕米有功，将外放湖州知府，而王有龄因为海运局还有一部分亏空没有补足，故而希望黄宗汉让他兼领海运局坐办。

但黄宗汉乘机将“盘口”转给了王有龄，王有龄不敢怠慢，马上拿出一万两代捐。

这笔钱本来可以直接由与海运局有业务关系的信和钱庄汇往京城，王有龄也准备由信和马上汇出，但胡雪岩却将这笔钱要过来，他要转一道手，由自己打算刻意栽培的干将刘庆生送到大源钱庄划汇。

胡雪岩这样考虑：刘庆生是个可造之才，但他到自己的阜康钱庄之前，只是大源钱庄的一名伙计，由伙计直接升档手，同行未免轻看。

一行生意的场面，最终要靠人才撑起来。

现在由他代理黄宗汉去办理汇款，对于抬高他的身份，将起很大作用。

抚台是一省天字第一号的大主顾，有这样的大主顾在手里，同行对刘庆生自然会刮目相看，而且更重要的是，刘庆生为黄宗汉汇划这笔款子，还会引起同行对阜康来头的猜测，这种猜测在同行中传开，会将刚刚挂牌的阜康钱庄场面做大，而场面越大，生意越好做。

这样胡雪岩一文不花却有一石两鸟之功效。

既抬高了刘庆生的身份，又宣传了阜康的牌子。

胡雪岩的经营之道，确实让人佩服。

而他把握时机，大胆投资正是他成功的关键。

人一生的机遇往往只有那么一两次，就看你能否抓住。

一个哲人说过：“在每一位伟大人物的一生中，都有一个关系其成败得失的时刻，在此紧要关头作出的行为抉择代表了他所能采取的最高水平行为。

”人人都渴望成功。

成功的人，无一例外都是抓住机会、利用机会的商手。

当不少人还在原地踏步时，他们早已顺着机会的急流而下，建立了自己的事业王国。

因此，美国钢铁大王卡耐基才发自内心地告诫人们：“每个人都拥有机会，只不过有些人不会掌握而已！”

”在机会均等的情况下，信和钱庄的张胖子，与胡雪岩同行于杭州、上海，甚至比胡雪岩更熟悉江浙一带的蚕丝经营。

而且张胖子就任的信和还是杭州城里最大的钱庄之一，资本比刚刚起步的胡雪岩要雄厚得多。

但他就是没有想到去经营蚕丝，做注定能发大财的蚕丝生意。

胡雪岩是第一次经营蚕丝生意，无论是经营历史、商业经验，还是经济实力，都不如作为上海丝商巨头的庞二。

但胡雪岩刚刚涉及蚕丝生意，一上手就想到联合同业控制市场，操纵价格，在销“洋庄”的生意中迫使洋人就范。

而庞二做了那么长时间的生丝“洋庄”却没有想到如此去做。

这不能不说胡雪岩的眼光要比常人敏锐的多，并且非常善于抓住商业的发展机会。

商机无处不在，只是它们往往被人忽视。

很多人认为凭肉眼便可捕捉机会，所以较少去仔细寻觅，这种错误的导向致使商机流失。

拿起放大镜把注意力放在目前可以利用、可以支配的资源上，千万不要疏忽任何机会，如果你有了这种心态，就能化腐朽为神奇。

## <<胡雪岩为人处世的24堂课>>

对于成大事者来说，无论在哪里，在什么情况下，他都能获得商机。

那么该如何抓住机遇呢？

还有两点亦非常重要：第一，反向思维。

一般人之所以苦苦寻觅，却一无所得，正是因为他受制于习惯思维定势。

而机会的栖息之处正是在于“定势”之外。

所以，不人云亦云，是把握时机关键。

众人以为不行的事，可能是过分夸大了困难，也可能是不适合他们的，却适合你做的。

大家趋之若鹜时你退避三舍可能得到的会更多；大家踟躇不前时你或许多跨一步就能够独领风骚。

第二，科学的分析。

“经验”的时代早已不复存在，科学以愈来愈强大的力量改变着人类的行为。

对“机会”的分析，无疑更应划入科学的范畴。

看当今世界上每一家顶尖级的集团、公司都必须花费大量的人力、物力、财力，用于搜集、处理、分析市场动态，从中捕捉任何有利于本集团、本公司的信息。



## <<胡雪岩为人处世的24堂课>>

### 编辑推荐

《胡雪岩为人处世的24堂课》：大富大贵、大喜大悲、大取大舍、大起大落。  
胡雪岩是中国近代一位富有传奇色彩的商人，其经商才能、处世哲学，一直为人称道。  
胡雪岩的一生堪称真男人典范。  
经商当学胡雪岩，他用一生的传奇给了现代人最精辟的商海启迪……任何机会都可能是危机，也可能是转机，冷静、随机应变加上当机立断，成为胡雪岩做事的三个基础条件。

<<胡雪岩为人处世的24堂课>>

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>