第一图书网, tushu007.com

<<人生可以走直线>>

图书基本信息

书名：<<人生可以走直线>>

13位ISBN编号：9787511311313

10位ISBN编号：7511311318

出版时间：2011-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：韩彪

页数：282

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

内容概要

本书书中集结了胡雪岩一生的坎坷经历及奋斗历程，展现了其个人内在的人格魅力，尽现了胡雪岩磨炼心志、身处逆境、砥身自强之良法。

本书是笔者及诸多同仁历时数载研究整理出来的。
全书比较全面地阐释了胡雪岩波云诡谲的人生经历和灵活多变的生意经。
生动地再现了胡雪岩“平生商事人生成败之大端”。

书籍目录

第一章　白手起家，天助自助之人
1.空前绝后的赌注
2.忍辱负重，天降大任于斯人
3.以权生财，封建时代经商捷径
4.借鸡生蛋，开阜康钱庄
5.无本生利，筹资创业获双赢
6.以小搏大，十万银子做百万的生意
7.慧眼独具，善抓商机
8.用钱“生”钱，不把所有的鸡蛋放在一个篮子里
9.商海弄潮，成事在人
第二章　抓住机遇，于势取利
1.智者善抓机遇，圣者创造机遇
2.善驾时事，方有胜算
3.从不让财源擦肩而过
4.抓住时机，敢想敢干
5.与其待时，不如乘势
6.从变化之中找出机缘
7.紧跟时势，与时俱进
8.做生意要同时局脉搏共振
9.机变与权变交互
第三章　交结贵人，大树底下好乘凉
1.背靠官府的“红顶商人”
2.襄助王有龄：成功的“风险投资”
3.结交左宗棠：安身立命的“大树”
4.送高帽，捧场面
5.对“症”下“药”，“药”到“病”除
6.最宜患难烧冷灶
第四章　知人善任，才能人尽其才
1.不遭人妒是庸才
2.别具一格选人才
3.不计人短，单看人长
4.察其所能，量才而用
5.放手使用，用人不疑
6.以情感人，吐哺归心
7.以利激人，重赏勇夫
第五章　为人处世是一篇大文章
1.牡丹虽好，需绿叶扶持
2.在家靠父母，出门靠朋友
3.三人同心，其利断金
4.遵循游戏规则是生意人的不二法门
5.留人一条活路，等于留给自己一条财路
6.前半夜想想自己，后半夜想想别人
7.做财神，不做守财奴
8.为人最要紧的是收得结果
9.江湖上做事，说一句算一句

lO.“圆世”哲学，能大能小是条龙
第六章　同行不是冤家，花花轿儿人抬人
1.义结江湖朋友
2.同行不妒好成事
3.饶人一条路，伤人一堵墙
4.不抢同行的盘中餐
5.共进共退，垄断丝蚕
6.钱财账与人情账
7.谨小慎微防人妒
第七章　不断拓展商场有形和无形的势力
1.借得东风好行船
2.名气一响，黄金万两
3.打码头，张势力
4.抱势经营，强强联合才能做大
5.“真不二价”的竞争策略
6.胜败在于“敢”与“不敢”之间
7.想到就做，绝不拖延
第八章　先创“金字招牌”，才能把市面做大、场面做好
1.市面做大，生意才火
2.招牌“镏金”，方能不倒
3.风平浪静好行船
4.行善越多，市而越稳
5.市面需要众人围
6.名声扬起，实利落怀
7.场面大了，事事都好办
8.门而三招：宜址、精修、巧陈
9.采办务真，修制务精
第九章　活络的手面与远准的眼光
1.手面活络，生意才能活络
2.“软”、“硬”兼用的的两而手法
3.吃亏也是占便宜
4.环环相扣、滴水不漏的连环手法
5.千万要沉住气
6.君子爱财，取之有道
7.世事多变难预料，眼光远准是英雄
8.能看出偶然中的必然，
9.从精明的商务视角挖掘富源
1O.要给自已留下退路
11.未雨绸缪，事情发生_r就来不及补救r
12.深谋远虑，方显大家风范
第十章　智、仁、勇、信，商人四德
1.以小诱大，放长线钓大鱼
2.顾客乃养命之源
3.广施恩惠，以仁取众
4.有胆有识、当机立断
5.洋场生意，开商界之先
6.信用乃经商之本

7.修合无人见，存心有天知
第十一章　商人虽重利，未敢忘忧国
1.济世善举，仁术为本创药号
2.一石三鸟，创办义渡播善名
3.善后赈抚，寸草报春晖
4.行侠仗义，为杨乃武与小白菜昭雪
5.洋人亦可大用
6.巧借洋款，力助左帅西征
7.平步青云，“红顶商人”天下扬名

章节摘录

版权页：且说开张那一天，晌午摆宴款客之后，客人相继离去。
胡雪岩方静下心思来盘算开业的情况。
做生意第一步最重要，要么谋名，要么取利，只有走准了第一步，以后的生意才会水到渠成，不断做大。
胡雪岩低头暗自思忖一番，明白做钱庄生意的第一步就是要闯出名头，要让人感到在这里存钱安全，有利可图，如果能做出名气，即使目前合一点，以后肯定也能财源滚滚。
但是怎样才能让名气打响呢？
忽然，他脑际灵光一现。
立刻把总管刘庆生找了过来，下了一道命令：令刘庆生马上替他立十六个存折，每个折子存银二十两，一共三百二十两，挂在他的账上。
刘庆生见胡雪岩迫不及待地要开这么多存折，如坠五里云雾，莫名其妙，但既然东家吩咐，只好照办。
待刘庆生把十六个存折的手续办好，送过来之后，胡雪岩才细说出其r}1的奥妙。
原来那些按他吩咐立的存折，都是给抚台和藩台的眷属们立的户头，并替她们垫付了底金，再把折子送过去，以后当然就好往来了。
“太太、小姐们的私房钱，当然不太多，算不上什么生意，”胡雪岩说，“但是我们给她们免费开了户头，垫付了底金，再把折子送过去，她们肯定很高兴，她们的碎嘴就会四处相传，这样，和她们往来的达官贵人岂不知晓？
别人对阜康的手面，就另眼相看了。
咱们阜康钱庄的名声岂不就打出去了？
到头来还能没生意做吗？
”刘庆生心领神会地点了点头，心中暗自佩服胡雪岩做生意的手法。
刘庆生把那些存折送出没几天，果不其然，就有几个大户头前来开户。
钱庄业的同行对阜康钱庄能在短短的几日内就把他们多年结识的大客户拉走颇感惊讶，不知所以然。
胡雪岩不只把目光盯着太太、小姐们等上层人物，他还注意吸收下层社会的人物私蓄。
他没有忽略社会底层这个重要的顾客群体。
他知道，下层社会中，虽然每一个人的私蓄不多，但是积少成多，小河也能汇成汪洋大海。
更重要的是，下层社会中有些人虽然地位不高，很不起眼，但是由于他所处的特殊位置，往往在事情的进展中能起到意想不到的作用。
这一点也被胡雪岩善加利用。

媒体关注与评论

“ 胡雪岩是悲剧时代的悲剧人物，当时太平天国运动正在进行，列强对中国进行着文化侵略和经济侵略，李鸿章和左宗棠推行洋务运五力，各方面关系非常复杂。
他这样绝顶聪明的人，在这样的历史背景下产生和发展.并且张扬自己，并且最终消亡下去。
他这个人好接近又难惹，讲义气又圆滑，既不过分又不短分寸，他把孔子的中庸之道在为人处世上用到了极致。
”　　——二月河胡雪岩出身贫寒，却成为当时中国最有钱的巨商富贾，慈禧太后赐他黄袍马褂，被人们称为红项商人。
然而，富可敌国的胡雪岩，最终却是倾家荡产，刚刚62岁就郁郁而终。
胡雪岩的一生，为什么会如此大起大落，他成功的经验是什么，他失败的教训又在哪里？
百多年过去了，人们为什么还记得胡雪岩？
因为他创办的胡庆馀堂还在，因为他修建的大宅子还在，更因为他传奇的一生，给我们留下了许许多多的思考。
　　——曾仕强

编辑推荐

《人生可以走直线:像胡雪岩一样经商》是“天”、“地”、“人”，内容即为：天为先天之智，经商之本，地为后天修为，靠诚信立身，人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。
人生可以走直线，他的成功可以复制。
为人处世，侠之大考，经商之道，商之圣者，精明而不投机取巧，富贵而不忘记本分。
胡光墉（1823～1885），幼名顺官，字雪岩，徽州绩溪县人，红顶商人，著名徽商。
开办胡庆馀堂中药店。
后入浙江巡抚幕，为清军筹运饷械，1866年协助左宗棠创办福州船政局，在左宗棠调任陕甘总督后，主持上海采运局局务，为左大借外债，筹供军饷和订购军火，又依仗湘军权势，在各省设立阜康银号20余处，并经营中药、丝茶业务，操纵江浙商业，资金最高达二千万两以上，人称“为官须看《曾国藩》，为商必读《胡雪岩》”。
中法战争爆发后，由于资金周转困难，加上官僚压榨，胡雪岩最终破产，客死杭州。

第一图书网, tushu007.com

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