

<<胡雪岩为人、掌势、做活商>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩为人、掌势、做活商>>

13位ISBN编号：9787801207685

10位ISBN编号：7801207688

出版时间：2004-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：子告解

页数：308

字数：350000

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、掌势、做活商>>

内容概要

天下商人何其多？

有小有大、有成有败，但惟有一个[活]字，可除一切障碍，出人头地。

胡雪岩的本领即在于此，能够在万千风云中时时找到自己的灵活之路，且一路顺畅。

内容简介：商人之道，并不一个定论。

但是人们总爱探究一个合格商人的模样、信念、能力等是什么？我们认为，这种探究是非常有必要的，因为不这样做，就不会照着合格商人的样子去要求自己，想要做好生意恐怕不是一件容易的事。

在胡雪岩身上，我们能够看到合格商人的模型——眼光开阔、头脑灵活、竞争有道、敢于出击，凡此等等可以概括为以下三点：第一，为人之道：胡雪岩认为“经商无非是讲个信义”，这句话说得非常到位，因为在我们的周围奸商太多，不以做人为第一，而以坑人为第一，欺诈手段令人咋舌。

的确，经商与做人关系紧密。

胡雪岩之所以能成为“红顶商人”，仅凭“小摊式生意”恐怕是不行的，他必须要靠信义赢得人才，吸引大批人才为自己创造财富。

另外，胡雪岩为人突出“共利”原则，不把对手逼上绝路，而是相信：“你有出路，我就有活路。”

这些都是非常行之有效的为人之道。

第二，掌势之道：胡雪岩历来主张：“做生意无非是讲究个‘势’字。”

“势是什么？在他看来，主要有三势：一、商势；二、看势；三、人势。”

胡雪岩在经商的过程中，把三势合一，左右开合，上挂下联，把不好做的生意做成了，把别人做不成的生意做得极为出色。

一句话，他把“势”掌控于手，牢牢地围绕着“势”去经营商道，找机会、抓机会、创机会、用机会，形成“一条龙”，所以他的商势越来越猛。

第三，做活商之道：所谓活商，是指头脑具有高度的灵敏性，能在别人看不到的地方看出生意经来，能在别人已经做到的地方另辟蹊径。

胡雪岩具备这些特点，他最忌讳把生意做“死”了——毫无生气，只是简单维持日常开销；相反他总是有“八个坛子七个盖”和“在钱眼里翻跟头”等经商术，把生意从一点做到一个面上，从低处做到高处，从小处做到大处。

这就叫“活商”。

这样看来，仔细分析胡雪岩为人、掌势、做活商的三个方面，是非常有启发意义的。

有些商人，虽然也能做些小生意，但是要么不会为人，要么不会掌势，要么不会做活，常是赚了一笔钱，却得罪了一大批人；赚了一次钱，却失去更多的赚钱机会；把生意做到绝境，却又走不出来，为此生出无数痛苦。

这些都是做大商人的忌讳。

如果这些人去对照胡雪岩上述三个方面，认真地坐在一个角落，静思默想，也许就能反思出自己的不足，让自己学会做人、学会掌势、学会灵活起来。

本书以“为人、掌势、做活商”为题，比较全面地分析胡雪岩的成功商道，对大家再一次换个角度理解胡雪岩，会有一定帮助，会有指导实战作用！

<<胡雪岩为人、掌势、做活商>>

书籍目录

第一部分 为人：经商一定要修炼自身绝活 经商不只是简单的钱货交易，还涉及到为人之道。小商人两眼放光，只盯着钱，而大商人则不然，他们能够看到钱之外的东西，并在上面动脑筋，想办法与人为善，疏通关系，为自己多开几条通道。

胡雪岩把为人之道视为经商第一法，绝不忽视其中的任何一个环节，仔细揣摩，掂量轻重，认真与周围人相来往，不给自己找麻烦。

这是一种聪明做法。

因为，胡雪岩看到了许多商人之败，正是在于不精为人之道，故自己一定要做到极致。

(一)比拼：拿出真本领与人叫板 成功商道的支柱即自信 挺一下就能渡过难关 越怕越误事，索性大胆去闯 自卑是害人的毒药，甚至是杀人的利器 胡雪岩为人之计联通(一)：吃小亏获大利 胡雪岩为人之计联通(二)：要学会经营自己(二)打通：“太极拳”同样有火力 水涨一截，船升高一截 在人危难之时，雪中送炭 该帮助就帮助，该举荐就举荐 你够交情，别人也会够交情 能猜察别人的心理 需要快速的反应和顺藤摸瓜的技巧 给人上喜欢的菜 胡雪岩为人之计联通(三)：只要付出，就会换来回报(三)贴心：紧追不放可用之人 不可因人设事，而要因事设人 不会用人，你就会累得精疲力尽 对人才舍得花血本 别让瞎猫去抓老鼠 “情”、“义”两字非常值钱 不用可疑的人 想别人之所想，急别人之所急 攻人心，善待人 因才而用，让人才放出光来 “事”“人”相宜是“善任”的重要原则 胡雪岩为人之计联通(四)：找到能帮自己挣钱的人(四)联手：握着对手的手，想着心里的事 善于让人，就会让人更服你 好人缘里面藏着金银财宝 做生意不能抠抠唆唆，要大方待人 注意维护别人的面子 “用敌于我”是大方之举 胡雪岩为人之计联通(五)：搞好人际关系至关重要 胡雪岩为人之计联通(六)：大家一同吃蛋糕(五)做人：自己挖好一条防身的战壕 守诚信经商之本 讲信用，就会有一帮人围着你 靠真心去办事 不顾人情，连钱财也会丢光 得失心太重，不可能有大发展 在商场跌倒了要爬起来 做人要懂防人术 花出去钱是为了挣钱 你为人想，别人也为你想 胡雪岩为人之计联通(七)：经商信为本，买卖礼当先 胡雪岩为人之计联通(八)：少玩“花肠子” 第二部分 掌势：摆弄出一箭三雕之计 第三部分 做活商：大商人的特长在于变戏法

<<胡雪岩为人、掌势、做活商>>

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>