

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

图书基本信息

书名：<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

13位ISBN编号：9787501191529

10位ISBN编号：7501191522

出版时间：2010-3

出版时间：新华

作者：朱新月

页数：272

字数：235000

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>

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

前言

胡雪岩小的时候在偏远的山区长大，以放牛为生。

一次偶然的机，一位老板被小胡雪岩的诚实守信打动，于是将他带到城里做学徒。

在做学徒期间，勤劳肯干又上进的小胡雪岩又被一个更大的老板看中，于是被挖走跟随这位老板做火腿生意。

在做金华火腿生意的时候，他首次接触了算盘、银票等与“金融”有关的东西，于是他利用业余时间学习心算、打算盘等技能。

又是一个看似偶然却存在必然性的机会，他被钱庄的老板相中，于是少年胡雪岩去了杭州一家钱庄——阜康钱庄当学徒，因为勤学肯干，深得老板赏识。

老板临终因无子嗣，遂将钱庄赠予胡雪岩。

后得益于好友王有龄及贵人左宗棠相助，胡雪岩如虎添翼，自己的事业也如日中天。

此后，胡雪岩的事业一路春风得意，直至成为十九世纪七八十年代的中国商界名人和历史上为数不多的“红顶商人”之一。

回顾胡雪岩的一生，他的经历充满了传奇色彩：他从钱庄小伙计开始，通过结交权贵显要，纳粟助赈，为朝廷效犬马之劳。

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

内容概要

胡雪岩是清朝晚期最具传奇色彩的人物之一。

出身不高，资质一般，但成就超群，富可敌国。

为什么一个农村的放牛娃能够在原本不属于他的大城市如鱼得水，取得举国上下无人能及的地位和财富？

是机遇？

巧合？

还是乱世枭雄……请细品这本书，你将成为一个经商高手。

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

书籍目录

第一章 掌上灵活处世，胸中变通经商 胡雪岩，广结豪杰，拉拢人心 不要树敌，得饶人处且饶人 卖东西不如卖人情 大企业的前身是小企业 硬碰硬互损，软碰硬自伤 “人抬人”才能把生意做大 寻找潜在商机，才能长久生存第二章 掌上诚信为本，胸中商誉立世 胡雪岩，说话算话，顶天立地 品牌效益，让利润不只高出一倍 回头客才是利润的主要来源 违约之举等于自掘坟墓 提升售后服务，坚持为顾客负责 经商，要有大智慧，更要有大气度第三章 掌上口碑立世，胸中严抓质量 胡雪岩，口碑立世，扬名立万 聪明的商人从不在宣传环节吝啬 社会责任并非商家的负担 谁让顾客方便，谁就有钱赚 帮助对手，赢得口碑 严守质量关，招牌才能挂得久第四章 掌上洞悉人性，胸中阅人有方 胡雪岩，亲近贤士，远离佞人 识人是一门经商的大学问 相由心生，阅人先从外表看起 日久见人心，不要被第一印象迷惑住 批评比赞美的可信度更高 赞美会让顾客越来越多 化敌为友，受益的是自己第五章 掌上先义后利，胸中共赢长存 胡雪岩，多问问自己，少指责别人 见利忘义，遭人唾弃 共赢是合作关系的黏合剂 微笑生利，和气生财 “登门槛”，顾客最易接受的方式 收买人心不用钱 责任感是赢得信赖的前提和基础第六章 掌上深谋远虑，胸中放眼明天 胡雪岩，不满足一辈子当钱庄老板 生意做得越大，眼光越要放得远 未雨绸缪才能有备无患 多一层谋划就多几分胜算 摸清路数才能点住穴位 时时如履薄冰，大意必留祸根 吃得眼前亏，才能赚大钱第七章 掌上借人成势，胸中借钱发财 胡雪岩，强强合作，结识贵人 商道就是人道 善“借”是经营的最高境界 精于心计，增添人情账户 人脉即财脉，要懂得投资 软硬兼施，巧妙借力 化敌为友，拆除妨碍自身利益的墙第八章 掌上勇往无前，胸中掌控风险 胡雪岩，冒天下之险，为人所不为 风险与利益往往成正比 胜败在于“敢”与“不敢” 自信是勇敢的重要前提 机遇属于最先向它伸手的人 冒险绝不等于铤而走险 小心谨慎，否则勇敢就会转化为冲动第九章 掌上审时度势，胸中察言观色第十章 掌上祸福相依，胸中危机常存第十一章 掌上谋定后动，胸中思考致富第十二章 掌上笑对得失，胸中乐观处世

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

章节摘录

硬碰硬互损，软碰硬自伤两颗鸡蛋的软硬度相当，它们之间相撞的结果必然是两败俱伤。

有人说：一块巨石如果落在一堆棉花上，则会被棉花轻轻地包在里面。

又如一颗鸡蛋撞在石头上，石头没事儿，但是鸡蛋破了是肯定的。

所以，当自身软弱的时候去碰硬，结果很可能就像鸡蛋那样自损。

因此，无论是做人还是做事都不要轻易硬碰硬、软碰硬，而要精明算计。

那么，人生在世是有勇气重要还是有谋略重要？

很多历史事实都告诉我们，斗勇不如斗智。

所谓“攻人以谋不耻力，用兵斗智不斗多”说的就是这个道理，它的意思是：进攻敌人时，主要用智谋，而不是用蛮力；用兵打仗时，要与敌人斗智而不斗谁的兵力多。

因为斗智才能施展领导者的军事才能，巧妙地战胜敌人，以最小的牺牲，夺取最大的胜利。

在很久以前，就已经出现了“扮猪吃虎”的计谋，说的就是斗勇不如斗智的道理。

大意是：以此计施于强劲的对手，在其军前，尽量把自己的锋芒敛蔽，若“愚”到像猪一样，表面上百依百顺，装出一副为奴为婢的卑恭，使对方不起疑心，一旦时机成熟，便一举闪电般地把对手结果了。

这就是“扮猪吃虎”的妙用。

孔子说：宁武子在国家安定时是一个智者，在国家动乱时是一个愚人。

他智的一面，别人赶得上，那愚的一面，别人无法赶上！

宁武子历仕卫文公、卫成公两朝，在天下太平时，若无所效力，并不巧立名目，兴事弄术表现自己有才干，晋成公无道，他曾做过成公的诉讼人，使成公败诉。

但当晋国把成公废黜、囚禁的时候，他利用自己的品德和为晋人所赞赏的地位，立朝不去，“从容大国之间，周旋暗君之侧”，一心保全卫国。

后来，晋侯派人要毒死成公，他又贿赂医生，让他减少毒药的份量，保全了成公的性命。

可见宁武子在自己无法对抗的“勇”面前，总是能够用“智”化解。

其实，不仅是人类，就连动物们也深谙此理。

“鹰立如睡，虎行似病”，老鹰站在那里像睡着了，老虎走路时像有病的样子，这就是它们准备捕食前的手段。

鹰和虎都有自己独特的“勇”，它们尚且不蛮干，反倒要用智来迷惑其他动物，人类就更应用智以对

。

胡雪岩就十分善于以柔克刚、软硬兼施地与别人斗智。

当年王有龄主管“海运局”事务后，胡雪岩想出了以上海米充浙江米北运的想法，由于上海米较浙江米便宜，但价钱还是按照浙江米的价钱算，于是一趟下来万把银子就进账了。

于是丽人商议这银子怎么花，想开钱庄，但本钱太少，于是他们开始想办法。

在这件事中我们就可以见识胡雪岩斗智的厉害了。

与以往一样，主意全是胡雪岩出的。

这次王有龄先以黑脸的形象出场，以官爷的身份气势宏大地来到信和钱庄，非要找到胡雪岩不可。

可是胡雪岩早被辞退了，老板又不敢直言，只好撒了个谎拖延几日。

信和钱庄的老板蒋北和多方打听找到了胡雪岩，备上厚礼来到胡家。

胡雪岩爱答不理，蒋老板是大献殷勤，最后竟以股相送，使胡雪岩成为自己钱庄的董事。

胡雪岩就坡下驴，于是成了信和的人。

随后，蒋老板是天天请胡雪岩吃饭以拉近感情，胡也将一万两银子存到信和，3年为期。

蒋很高兴，但胡雪岩的计谋才刚刚开始。

有一天，胡雪岩有意无意地提到海运局有70万两公款寻找钱庄存放的事。

蒋很感兴趣，因为月息可以很低，只要随时支取，不耽误公事就行。

这个数目对于蒋来说已经超过信和底储的3倍还多，于是他经不住诱惑，接了这单大生意。

没多久，钱到账了，蒋老板很是高兴。

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

后来，蒋老板急于放款赚钱，钱庄底银已不足10万。

结果，没多久海运局的人要提现30万，蒋没有办法只好去求王有龄。

但是王大人一点通融的余地也没有，剩下的40万也要10天之内取出，因为曾国藩大人急用。

蒋老板彻底崩溃了，而且不知道谁走漏了消息，各家储户也都前来兑现，昔日欣欣向荣的钱庄突然面临倒闭清盘的威胁。

这时胡雪岩及时出现为蒋解了围。

胡雪岩告诉蒋兆和，王有龄并不是想提银公用，而是想用这些银子开钱庄做生意。

蒋无奈只能听从胡的意见，胡的意见是送股给王大人，这既顺了他的意，又与官家攀上了关系，赚大钱的日子还在后面。

胡提议送给王5万银两和一半股份，见蒋犹豫，胡雪岩又讲了当前形势，70万两拿不出来就只有死路一条，若依了王大人，以后还有赚钱的机会。

就这样，胡雪岩通过斗智，没费一兵一卒就获得了大笔股金，不能不令人佩服。

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

编辑推荐

<<掌上胡雪岩 胸中生意经>>

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>