

<<胡雪岩商道>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩商道>>

13位ISBN编号：9787800848575

10位ISBN编号：7800848574

出版时间：2006-8

出版时间：金城出版社

作者：徐平华

页数：338

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>

<<胡雪岩商道>>

内容概要

胡雪岩是清朝晚期最具传奇色彩的人物之一，是19世纪中国商界的风云人物。

他的一生是极为传奇的一生。

他开启了中国新式商人的先河，所以鲁迅称他为“中国封建社会的最后一位商人”。

他白手起家，由商而官，由官而商，叱咤商界，游刃官场，从而富甲天下，“红顶商人”的美名流芳百世。

胡雪岩的人生，智慧之光处处可见。

可以说是他的智慧。

改变了他的生存环境。

他从容地流转于红顶子、黄马褂、生意场之间，创造出了令人瞩目的商业奇迹。

他突破了当时封建社会的观念屏障，以异军崛起之姿做到与大官平起平坐的[红顶商人]其财富的万贯、纵横商场的智慧隽语，至今仍适用二十一世纪的所有商场竞争，值得欲想在商场上放手一搏的有识之士一一借鉴。

<<胡雪岩商道>>

书籍目录

第一章 心志与胆识1. 年少志远, 做惊世之举2. 开辟一片属于自己的天地3. “借鸡生蛋”, 开阜康钱庄4. 勇敢地决断: 知其不可赌而赌之5. 钱庄里打算盘精到家6. 打开前景更广阔的天地7. 做有学识的经商人8. 随机应变而不墨守成规9. 开辟驰骋十里洋场的先河10. 巧借洋款, 施计以成第二章 冒险与心计1. 风险中蕴藏着滚滚财源2. 敢做别人不敢想、不敢做之事3. 胜败在于“敢”与“不敢”之间4. 索性冒险闯一闯5. 刀头上的血也要去舔6. 扩张势力, 击败对手7. 虎胆豪气, 敢斗洋商8. 巧施计谋, 反败为胜9. 寻求机缘, 巧度危机第三章 借势与借威1. 攀附官僚, 赢得靠山2. 投其所好, 获己所欲3. 刀下求生, 反败为胜4. 借势经营, 结交商界巨子5. 结交洋商, 倾心于“买办”6. 施之以礼, 义结江湖朋友7. 圆融处世, 多个朋友多条路8. 化敌为友, 拆除妨碍自身利益的墙9. 有势则成, 无势则衰第四章 寻机与运机1. 抓住机遇的眼光与手腕2. 独具做大生意的“真眼光”3. 认一门“亲戚”, 开一处财源4. 抓住酒桌上的商业信息5. 不放过自己遇到的任何一个赚钱的机会6. 从不让财源从自己身边擦肩而过7. 利用事物发展的规律创造机遇8. 机变权变, 善打“擦边球”第五章 乘势与造势1. 与其待时, 不如乘势2. 借势行势, 如履坦途3. 运筹谋略, 弘商场势力4. 结草莽英雄, 树江湖势力5. 依时而行, 顺应大局6. 善于盘算整个复杂的局势第六章 识人与用才1. 精心考查, 选任奇才2. 知人善任, “箴片”生辉3. 以情感人, 吐哺归心4. 报酬大方, 以欲从人5. 放手让下属自主行事6. 用人之长, 容人之短7. 统御人才, 同心协力8. 让他死心塌地替你出力第七章 谋利与守信1. 经商之道, 首在做人与待人2. 信用乃经商之本3. 从正路上走, 不做名利两失的傻事4. “戒欺”谆谆, 造福冥冥5. 顾客至上, 周到服务6. 不抢同行的盘中餐7. 为人不可存害人之心8. 维持信用, 过河绝不拆桥9. 宁可破产, 不愿失去信用第八章 “面子”与“里子”1. 打造一块闪亮的金字招牌2. 做好门面的三大绝招3. 先做名气后赚钱4. 哄抬市面, 迅速打出名气5. 创办义渡, 传扬行善美名6. 乐善好施, 寸草报春晖7. 行侠仗义, 为杨乃武与小白菜昭雪8. 说一句算一句, 牙齿当黄金9. 名声扬起, 实利不断落怀中10. 平步青云, “红顶商人”天下扬名第九章 商德与商谋1. “务真”、“务精”的为商之德2. 借东风世事洞明3. “移东补西”毫不穿帮4. “八坛七盖”玩“戏法”第十章 济世与报国1. 身处战乱之中的时代英雄2. 为国尽忠, 为民担忧3. 逢乱世兴善举, 广救于人4. 商中行善, 一石二鸟第十一章 情场与财运1. 枕边春色, 情商交融2. 为取而“舍”, 割爱赠妾3. 洞房奇闻, 胡老板割爱买人心4. 亲女作嫁, 巧攀高枝5. 用“两头大”, 立顶梁柱6. 娶女杰, 助商海纵横7. 纳十二金钗, 收住春心

<<胡雪岩商道>>

章节摘录

勇敢地决断：知其不可赌而赌之在经营活动中，谨慎与稳健是必不可少的。当面对着一项重大事务需要做出抉择时，在谨慎与稳健的同时还必须有“勇”的精神。

胡雪岩在商海中有着一一种一般商人所没有的勇。

他的这种勇，既不同于输红了眼的赌徒倾家荡产的最后一搏，也不同于那种为朋友不假思索的两肋插刀的莽撞，而是经过深入的了解，缜密的分析，全局的把握，然后才作出的果敢判断，所以说，胡雪岩的勇，是一种“智”勇。

在胡雪岩创办的阜康钱庄开业后不久，由于胡雪岩这个趴着钱柜长大的伙计已经轻车熟路，以及档手们的得力，生意兴隆，招牌也越来越响。

胡雪岩见大事已成，准备赴上海去了解一下丝业方面的行情，以扩大经营领域。

正待他启程之日，浙江藩司麟桂捎了个信来，想找阜康钱庄暂借五万两银子。

五万两，对于刚开业的阜康钱庄来说可不是小数目。

而胡雪岩对麟桂也只是听说而已，平时没有交往，更何况胡雪岩听官府里的知情人士说，麟桂马上就要调离浙江。

这次借钱很可能是用于填补他在财政上的空缺。

胡雪岩很为难，借了，人家一走，岂不是拿钱往水里扔，声音都听不到？

即使人家不赖账，像胡雪岩这样的人，也不可能天天跑到人家官府去逼债。

五万两银子，对阜康来说也是一个不小的损失。

但一旦在人家困难的时候，帮着解了围，人家自然不会忘记。

据知情人讲，麟桂这个人也不是那种欠债不还，耍死皮的人，现在他要调任，他不想把财政“空缺”的把柄授之于人，影响了他仕途的发展，所以急需一笔钱来解决问题。

胡雪岩权衡利弊。

决定冒一次“险”。

他吩咐伙计马上筹集五万两银子给麟大人送去。

要冒。

就冒得爽快一点。

没多久，送钱的伙计回来了，只见他脚步轻快，面带笑容，掩饰不住内心的喜悦。

胡雪岩一看，知道一定有好事，他叫伙计坐下，慢慢说来。

原来，当伙计把银子送到麟大人手里时，麟桂没想到胡雪岩办事如此之快，而他们两人从未打过交道，胡雪岩却如此放心地把钱借给他了，他佩服胡雪岩的爽快。

于是，他报之以“李”，他当即告诉钱庄的伙计，他即将调任江苏，负责江南、江北大营的军饷筹集，阜康立即去上海办个分店，以后各省的饷银都经过阜康钱庄兑换到江苏。

这可是一个不小的业务，而且又顺便把阜康钱庄的势力发展到上海，这正是胡雪岩求之不得的事情，那么以后到上海做生意，就不再愁资金苦短的事了。

胡雪岩为自己又办成了一件大好事而拍案叫绝。

<<胡雪岩商道>>

编辑推荐

胡雪岩是清朝晚期最具传奇色彩的人物之一，是19世纪中国商界的风云人物。他的一生是极为传奇的一生。他开启了中国新式商人的先河，所以鲁迅称他为“中国封建社会的最后一位商人”。他白手起家，由商而官，由官而商，叱咤商界，游刃官场，从而富甲天下，“红顶商人”的美名流芳百世。

胡雪岩的人生，智慧之光处处可见。可以说是他的智慧。改变了他的生存环境。他从容地流转于红顶子、黄马褂、生意场之间，创造出了令人瞩目的商业奇迹。他突破了当时封建社会的观念屏障，以异军崛起之姿做到与大官平起平坐的[红顶商人]其财富的万贯、纵横商场的智慧隽语，至今仍适用二十一世纪的所有商场竞争，值得欲想在商场上放手一搏的有识之士一一借鉴。

<<胡雪岩商道>>

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>