第一图书网, tushu007.com

<<读史学经商>>

图书基本信息

书名：<<读史学经商>>

13位ISBN编号：9787501772308

10位ISBN编号：7501772304

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：周伟

页数：272

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

以古为鉴，可知兴亡；以人为鉴，可明得失。
商场是浓缩的社会，其中之人当具有“智、勇、仁、察”之品性。
中国古代、近代的富商大贾们已经以自己的“智、勇、仁、察”铸就了中国特色的经商之道。
本书即着力于从古代一个个经商故事之中，从古代商人的经历和视角中，挖掘出他们与众不同的地方，展示出古代商人经商智慧的精华，并结合现代商人的一些典型案例，深入浅出地探讨经商艺术的奥妙，总结出行之有效的经商方法，并真正做到了将趣味性、可读性、实用性融于一体。

第一图书网, tushu007.com

<<读史学经商>>

书籍目录

序言第一章　择人任势　用人以诚 一、千万别让关键性人才流失——李箴视跪留雷履泰　二、信任比什么都重要——曹财东不辞赔钱掌柜　三、实现人与事的最佳配合——胡雪岩以才揽财　四、一流人才一流对待——乔景仪感化阎维藩　五、非常之人非常使用——秦桧重用造假书生　六、打造一流团队——李宏龄知人善任　七、让德才兼备的人脱颖而出——不识字的大掌柜　第二章　诚信为本　以义为利 一、以人为本，声名更盛——复恒当纠错　二、嘴硬不如货硬——刘莹刚销毁毒胡椒　三、利润诚可贵，信誉价更高——商鞅取信于民　四、形象是企业的生命——燕昭王拜师　五、仁厚利亦厚——陶朱公断案　六、义声之下利百倍——任嘏不发不义财　七、该外的一文不短，外该的听其自便——复字号面铺的“高招”第三章　捕获商机　信息先行 一、危机蕴含商机——李宏龄乱世营业　二、会变通才会发现机会——胡贞益违祖训　三、有眼光才能发现机遇——无盐氏千金放贷　四、获取机遇要有耐心——越国农夫不改初衷　五、机遇偏爱有准备的头脑——宋襄公大败泓水　六、官渡之战——出色的情报等于光辉的未来　七、先人一步领风骚——赤壁大战　八、眼观六路，耳听八方——秦重卖油　九、信息灵通，家藏金穴——刘宝调剂南北市场　十、发现商机，决断迅速——胡玉美收购虾子　十一、全面了解市场是正确决策的前提——范顺经商　十二、顾客来问货，行情送上门——六必居每日喝“栏柜酒”第四章　借力生财　白手起家 一、以权生财乃最佳捷径——县令买鸡蛋　二、心力决定一切——布店老板一文钱起家　三、两手空空也可赚钱——裴明礼脚踏“空”地　四、无本生利的负债经营——黄楚九借钱经商　第五章　工于炒作　巧取声名 一、不是广告的广告——俞羡长巧做广告　二、将错就错，另辟蹊径——黄老板鼓吹“百龄机”　三、物以人贵的名人效应——齐桓公穿紫　四、“虚张声势”好生财——王心发开汤元店　五、品格宣传最有效——张良卖货第六章　取舍有度　进退自如 一、进退有方，不贪恋利益——渠源祯撤股　二、胡雪岩舍炮取枪——营造宽松的外部环境　三、以和为贵是生财之道——得饶人处且饶人　四、深谋远虑比金钱更为可贵——裴老的“先见之明”　五、时变我变，及时收缩——高钰乱世巧经营　六、欲取先予的商家战术——舍美人得江山　七、人弃我取，人去我就——王海峰贩盐第七章　奇计胜兵　长袖善舞 一、随行就市，尊重市场规律——文若虚卖柑橘　二、居民的需要就是最大的市场——斜纹布变金子　三、慎于选业，坚持专长——卓氏冶铁　四、小点子大效果——小酒馆独辟蹊径客盈门　五、劣质劣价取胜——丙药商致富　六、潜观默学，巧取他人之长——黄道婆成才　七、商品包装也很重要——买椟还珠附录　中国老字号的生意经 一、创造驰名商标——“王麻子”刻意创名牌　二、推陈出新，与时俱进——张小泉剪刀店以质量求生存　三、鸭要好，人要能，话要甜——全聚德的经营“三字经”　四、窖老酒醇，经营有方——茅台一摔天下知　五、既弘扬传统，又推陈出新——推陈出新的同仁堂药店　六、上下结合，雅俗兼顾——东来顺的成功之道　七、桃李无言，下自成蹊——瑞蚨祥绸布店的“六如”商法

编辑推荐

择人任势　用人以诚：　“事在人为，得人者兴，失人者衰。”我国传统商人深谙用人之道。
他们在长期的经商实践中，总结出了识人经典九招：远使之而观其忠，近使之而观其敬，烦使之而观其能，卒然问焉而观其知，急与之期而观其信，委之以财而观其仁，告之以危而观其节，醉之以酒而观其则，杂之以处而观其色。
会识人，还要会用人，而用人的核心，则体现为一个“诚”字，即“疑人不用，用人不疑”，使用好了人才，立基创业才有牢固的基础。
诚信为本　以义为利：　孔子说：“君子喻于义，小人喻于利。”这话道出了传统商人的两个层次，高层次的商人重义轻利，低层次的商人重利轻义，义在商业中常体现为诚信。
“诚信”与“不欺”体现了商家的战略眼光，义名之下，其实隐藏着厚利，但却以牺牲眼前的利益为代价。
成功的大商人无不放眼长远，以“义薄云天”之举，打造“诚信”的品牌。
捕获商机　信息先行：　“睁大眼睛看行情，竖起耳朵听动静。”我国传统商人特别重视捕捉市场信息，因为只有信息准确，才能发现商机，而一旦发现商机则“趋时如猛兽鸷鸟之发”，就要像猛兽下山、饿鹰扑食一样迅速采取行动，先人一步，捷足先登，以期达到“独擅其利”之目的。
借力生财　白手起家：　我国传统商人深知自然界和社会生活中到处存在着“天然”的放大机制。
利用市场的魔力，启动放大机制，让一文钱生出千金万金，体现商家的“机巧”，而这机巧的核心，则是一个借字。
借“钱”、借“势”、借“力”，甚至于借助“伦理”的力量来赢利。

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