第一图书网, tushu007.com

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

13位ISBN编号：9787511308221

10位ISBN编号：7511308228

出版时间：2010-12

出版时间：中国华侨

作者：文天行

页数：296

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

前言

胡雪岩是晚清最具传奇色彩的人物之一，是19世纪在中国商界叱咤风云的人物。
他的一生极富传奇性。
他开了中国新式商人的先河，被鲁迅称为是“ 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，穿梭官场，进而富甲天下，“ 红顶商人 ”的美誉流芳后世。
胡雪岩小的时候在偏远的山区长大，以放牛为生。
一次偶然的机缘，因为诚实守信打动了一位米行的老板，从此胡雪岩被他带到城里当学徒。
在做学徒的档口，勤劳肯干，上进心又极强的胡雪岩又被一个更大的老板看中。
于是乎，少年胡雪岩被其挖走去做金华火腿的生意。
胡雪岩在做金华火腿生意的时候，首次接触了算盘、银票等与“ 金融 ”有关的东西。
他利用业余时间学习心算、打算盘等技能。
又是一个看似偶然实则必然的机缘，少年胡雪岩被一个钱庄的老板看中。
从此少年胡雪岩去了杭州的阜康钱庄做学徒。
在钱庄做学徒的时候，因为勤学苦干，深得老板器重。
老板临终时因为膝下无子嗣可以继承其产业，便将钱庄赠与胡雪岩。
此后又得益于好友王昌龄以及贵人左宗棠的相助，胡雪岩如虎添翼，他的事业更是蒸蒸日上。
从此，胡雪岩的事业一路春风得意。

内容概要

他游刃于官商之间，徘徊于时势之中，终从一个卑微的钱庄小伙计成长为富甲天下的商贾奇人，他品味了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道，是鲁迅眼中的“中国最后一位商人”。
他看别人看不到的势，赚别人赚不到的钱，办别人办不到的事；他拥有没有钱却专做大生意的奇想，从官场入手经营商场的奇招，以义行商誉满天下的奇智。

书籍目录

手段一　左右突击：超越自我，做大局面手段二　营造声势：趁势做大，以势抬市手段三　在商言商：穿透商势，横扫商界手段四　鹰眼狼心：眼光犀利，深谋远虑手段五　乘机行事：巧抓机遇，果断出击手段六　如狼似虎：狡诘果断，勇猛无畏手段七　蛟龙入海：勇立潮头，敢为人先手段八　老谋深算：披荆斩棘，如履平川手段九　谋算过人：变幻莫测，步步为营手段十　大智若愚：取人之长，补己之短手段十一　乘势出击：借鸡生蛋，大胆揽财手段十二　顺手行事：带人带心，经天纬地手段十三　知人善任：举贤任能，人尽其用手段十四　以变应变：虚实莫测，暗度陈仓手段十五　笼络人心：低调做人，细节做事手段十六　忍让处世：相互帮衬，人抬人高手段十七　背靠大树：处世圆融，随机应变手段十八　交通官商：仁义道德，绝好姿态

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

章节摘录

有了好名气，不愁好生意商场上一直流行着这么一句话“ 先做名气后赚钱 ”，胡雪岩深谙其中的奥妙。
所以，他开创每一项事业之初，总是把如何做名气放在首要的位置。
阜康钱庄开业那天，酒席散了以后，胡雪岩一个人静下来想：头一天的情形不错，不过总得拉住几个大户头，生意才好进一步展开。
做生意首先要做名气，名气一响，生意才会热闹。
俗话说：“ 天大的面子、地大的本钱。
”杭州城里这些抚台、藩台、道台、总兵、参将……不正是天大的面子、地大的本钱吗?如果能为我所用，借风扯帆，壮大钱庄的实力，谁还会以为阜康本小利薄，不能做大生意?想到这，胡雪岩暗暗叫绝，立即拿出随身带的一个小本子，上面有他平时记录的各家官眷的名单。
他叫刘庆生按照小本子上的名录，开了12个存折，在折子上填写一家家官眷的姓名，预先给每户官眷存20两银子，权当白送。
这样，钱庄里立刻就有了一批达官贵人作存户。
胡雪岩挑选了一张抚台黄宗汉的姨太太玉菡的折子，叫一位长相英俊的小伙计谢青立刻给抚台府邸送去，并嘱咐务必见到姨太太并讨个回信。
谢青来到抚台府邸，见了姨太太玉菡，下跪请安后，从怀里掏出折子递给玉菡说：“ 禀报夫人，小的把您的折子送过府来。
”玉菡疑惑地打开折子，见自己名头下存银20两，不禁惊讶地说：“ 我从未存过你家钱庄，别是弄错了吧! ”

编辑推荐

《胡雪岩最惯用的18种手段》：官商之道之典范，灵活变通之智源。

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