第一图书网, tushu007.com

<<胡雪岩谋略全书>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩谋略全书>>

13位ISBN编号：9787511312587

10位ISBN编号：7511312586

出版时间：2011-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：融智 编

页数：371

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书以胡雪岩经商谋事的诸多细节为经，以其经营、筹划时所运用的手段、技巧及遵循的原则为纬，辅以古今中外的生动案例，对胡雪岩商政谋略中可资借鉴的部分进行深入发掘，详细探讨其中的“商经”和“处世经”。

第一图书网, tushu007.com

<<胡雪岩谋略全书>>

书籍目录

第一章 经商讲门面
亮出自己的招牌
场面越大越好
做场面也就是为自己“做名气”
名气一响，生意自然就好
讲究面子
名气一响，生意就会热闹
赔本赚吆喝，有舍才有得
大家的市面
广告入心
舍财扬名，名扬客至.
自我提升，“身价”也加分
心系百姓，好事不白做
造势生势，排场摆足
“个人品牌”让你更有竞争力
第二章 做事凭胆量
白手起家
让钱变活
坚持不懈，终得结果
满怀信心，目光远大
有魄力才能有收获
人生由自己做主
当下的自己永远有待提高
有胆去闯才会赢
登高望远，不能坐井观天
睥睨天下，敢干大事
目光应当是条延长线
要有一飞冲天的勇气
敢于牺牲，才能做大
毅然舍弃，能舍能得
谋事在我，成事也在我
第三章 经商敢豪赌
要有长远眼光
不担风险，不是商人
想赚，就不怕赔
不拘一门一行，筹划长远利益
敢于博弈，把握商机
富贵险中求，有勇也有谋
不妨做别人不做的冒险生意
随着时代变化找商机
囤货须精心，承压方能赢
谋利重利不痴迷
留得青山在，才能有柴烧
第四章 做事快占先
选定目标，奋勇向前

巧转舵胡雪岩乱中取财
时不我待
积累知识和经验
当断则断，不断则乱
争取主动，用实力说话
把握时局，抢占先机
犹豫的人抓不住机遇
未雨绸缪，捕获大机缘
第五章 经商重信诺
合理取财
从正路起步
做生意不可无规矩
信用第一
说话算数才能取胜
共同维持信用
金字招牌永不倒的诀窍
不轻许承诺
行有行规，万事得守规矩
摆出诚意的姿态
真不二价，口碑是最好的广告
信誉是生命
诚信为经商之本
越是危难时，越要笃诚守信
第六章 做人分正邪
不做无谓的担保
想自己，也想别人
做人更要讲信用
给自己条后路
生意场上不赌赖
君子爱财，取之有道
回避恶性竞争，不抢同行盘中餐
正路求财，不做名利两失的傻事
不属于自己的东西不能要
宅心仁厚，多替他人着想
买卖不成仁义在
第七章 经商靠借势
识时务者终得成
善于利用
学会玩空手道
众人拾柴火焰高
小钱赚大钱
移东补西
依靠官办事
洋人助我一臂之力
借帮派生意大发展
与其待时，不如乘势
赚钱先从花钱开始

借势一小步，成功一大步
好风凭借力，官友值万金
强强合作，谋者顺势而行
与对手合作，争取最大利益
找寻四方实力来铺路
以财生财，钱跟着利益走
借鸡生蛋，无本生利
第八章 做事用人情
越是本事大的人，越要人照应
用人首先要识人
最好眼光手腕两俱到家
金无足赤，人无完人
帮助解决后顾之忧
眼光要放远
一分钱一分货
做错了不要紧
亲疏之间，自己要掌握分寸
篾片有篾片的用途
大才大用，小才小用
不在乎价钱，在乎结果
以心碰心巧交人
得道者多助，求财需人脉
情意相投是为良友
忍痛割爱，以偿人情
急人所急，满己所需
见人说人话，投其所好成己之事
要善用激励方法
猜疑是人生的大敌
第九章 经商需人际
第十章 做事要机敏
第十一章 经商懂方圆
第十二章 做事谋后定
第十三章 经商要活络
第十四章 做事多变通
第十五章 经商勤而精
第十六章 做事想得开
附录

章节摘录

版权页：插图：胡雪岩做生意，特别注重场面，以他的意思，做生意首先就要做出一个热闹的场面，而且，“场面总是越大越好”。
因此，一项生意投入运作之前，他也总要在如何做出一个特别的场面上动很多心思。
如何把场面做大，做热闹，不同的人当然有不同的招术。
寻常做去，不过也就是装修剪彩、送花篮、放鞭炮、摆宴席、送礼品，请名人题字作画之类，敲锣打鼓地热闹一场。
胡雪岩的阜康钱庄开业之时，这些场面上的事情他也是着实费了一番心思，比如，他要刘庆生去选钱庄铺面，就要求房子轩敞气派，装修也要富丽堂皇，不能小家子气。
甚至连堂上悬挂的字画，他都想到了，要求第一不能是赝品，惹行家笑话，第二名气不能太小，名气太小配不上“阜康”的招牌，撑不起场面。
钱庄开业当天，阜康张灯结彩，柜台里四个伙计一律簇新蓝布长衫，笑脸迎人，并请来杭州城里官商两界几乎所有名人，胡雪岩亲自接待，摆酒款客，直吃到午后三点多钟，也着实热闹了一把。
场面场面，首先自然是场面上的事情要做好。
生意场上，这些场面上的事情常常是必不可少的，堂皇的门面，不凡的气派，往往是赢得客户信赖的一个很重要的外部条件。
一眼看去就给人一种小家子气的商号，一开始就不会被客户重视。
从这一角度看，这些场面上的事，其实并不就是打肿脸充胖子的一味摆阔，它实际上也是在树立自我形象，在向公众显示自己的实力、优势，以吸引客户的注意，唤起客户的信任。
因此，这些寻常做法，常常也是必要的，也是要做好的。
按胡雪岩的说法就是，即使内里是个空架子，也要想办法把场面“撑起来”。
他的阜康钱庄开办之初，事实上就只是一个空架子。
在做场面时还要注意的一个问题是，场面易做不易收。
生意场上，如果有足够的实力，当然是能把场面做得越大也就越好，但场面一旦做出，要收身出来，常常也是要付出代价的，因为场面一收，往往会动摇客户对商号的信心，使客户对本商号的经营状况、现有实力、未来发展以及信誉度产生怀疑。
从这个意义上说，场面也是一把双刃剑，成也是它，败也是它。
所以，场面的收放，都要慎之又慎。
也正是因为这个原因，胡雪岩甚至在面临倒闭危机，已经四面楚歌的情况下，也要尽力把场面撑起来。
甲午之变，由于洋行联手排挤，加上在上海主抓洋务的盛宣怀等人的掣肘、造谣，胡雪岩的钱庄出现挤兑风潮，使他四面支绌。
这时正逢他的三女儿出嫁。
帮他的人认为此时应该免去铺张，不要太过张扬，但胡雪岩却仍然要把场面做大。
他要求一切照常，喜事该怎么办还怎么办。
再难也无论如何要把场面撑起来。
因为这个时候一松劲，那就真正是什么都完了。

媒体关注与评论

没有人比胡雪岩更懂得人性的弱点，没有人比胡雪岩更深得厚黑学的精髓。
胡雪岩对人情世故了解得通透，而且长袖善舞，手腕活络。
他本江湖俗人，但行事不俗，所以每每能被读书人赏识，称他有春秋战国策士味道。
——陈德中观其（胡雪岩）所为，虽古之猗顿、陶朱未能与媲。
——陈云笙：《慎节斋文存》胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。
道员胡光墉索敢任事，不避嫌怨。
从前在浙历办军粮军火，实为缓急可恃。
——左宗棠奏折光墉者，东南大侠，杭士大夫尊之如父，有翰林而称门生者。
——李慈铭胡雪岩在许多事业上见识不凡，这并非全是后人褒饰，实人其实也早已有所异。
“同治问足以操纵江浙商业为外人信服者，光墉一人而已。
”　　——费行简：《近代名人小传》

编辑推荐

《胡雪岩谋略全书(最全集)(超值白金版)》：阅读者的精品·欣赏者的土品·馈赠这的作品·收藏者的真品胡雪岩，中国近代一位富有传奇色彩的“红顶商人”。
他白手起家，纵横商场江湖之间，出入朝廷庙堂之上．创建起庞大的“商业帝国”，既富且贵。
其经商才能和处世韬略，一直为后人所称道。
经商从政的至高学问为 人处世的鲜活教材胡雪岩从一介布衣一跃而为“大清财神”，让无数商人望尘莫及。
今天，探讨胡雪岩成功的“秘诀”，研究其经商绝学、用人心法、处世之道，学习其眼光和胆识、计谋和手段等．可使你在职场上左右逢源，游刃有余，商场上风生水起，立于不败之地。
终生受益的知识宝库改变人生的谋略大全畅销不衰的永恒经典中国家庭的理想藏书开创大事业成就大功名的必读书最适合中国人的做人做事智慧被誉为“旷世不遇的商贾奇人”的胡雪岩，有许多常人所不及之处。
他对人情世故了解得通透，方圆兼具，并形成了一整套行之有效的借势、造势、用人、经营等方面的艺术，其经商才能和处世韬略一直为世人所称道，甚至被尊称为“商圣”，流传着“古有陶朱公，今有胡雪岩”的说法，更有“为官须看‘曾国藩’，为商必读‘胡雪岩’”之说。
每天读一点胡雪岩谋略，汲取他做人、经商、用人、处世等方面的智慧，能为我们的人生和事业提供可资借鉴的宝贵经验。

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