第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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。

第一图书网, tushu007.com

<<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，“篾片”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

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。

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。

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