

<<跟胡雪岩学经商>>

图书基本信息

书名：<<跟胡雪岩学经商>>

13位ISBN编号：9787802236127

10位ISBN编号：7802236126

出版时间：2010-7

出版时间：中国三峡出版社

作者：商鉴之

页数：265

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>

<<跟胡雪岩学经商>>

内容概要

白手起家到富可敌国的传奇英雄 胡雪岩是一个商业奇才，他的成就和影响已经远远超出商业领域，因此研究胡雪岩。

不光在商业领域，他为人处事的各个层面都值得借鉴、值得学习。

经营靠山，有靠山才肯赚大钱，善借者赢，会借者达，以信为本，经商别玩花花肠子，和气生财，拆台吵架做不成生意，客人是容己，拉人是帮己，仗义坦荡，经商要赚明白钱，以情感打动人，用利益激励人。

<<跟胡雪岩学经商>>

书籍目录

第一篇：经营靠山，有靠山才能赚大钱 1.慷慨解囊，敢于“烧冷灶” 2.用心结交权贵，放长线钓大鱼 3.解决靠山的心病，为自己修桥铺路 4.商场多交友，免得乱拆台 5.结江湖朋友，以义字当先 6.交人交心，获取真心 7.割爱成全人，经营新靠山 8.好处不能占绝，利益人人有份 9.生意场上要有礼尚往来第二篇：善借者赢，会借者达 1.借钱做生意，生意要做活 2.相互帮衬，花花轿儿人抬人 3.说一句算一句生意才能长久 4.借江湖势力，做商场生意 5.与洋人做生意，发展洋务贸易 6.要学会让别人帮你赚钱 7.洋务通商，另辟蹊径第三篇：以信为本，经商别玩花花肠子 1.信誉是经商的头等大事 2.说话是银，答应别人的事一定要做到 3.言行一致，做生意以不欺待人 4.君子爱财，取之有道 5.十年兑诺，言出如山 6.砥身之道，以诚感人 7.交友之道，示之以诚 8.无论顺逆，笃诚守信 9.投资时要有胆量第四篇：和气生财，拆台吵架做不成生意第五篇：容人是容己，拉人是帮己第六篇：仗义坦荡，经商要赚明白钱第七篇：以情感打动人，用利益激励人第八篇：扬名造场，做足面子文章

<<跟胡雪岩学经商>>

章节摘录

在杭州，王有龄整天无所事事，空有光宗耀祖的夙愿。

由于心情，‘不好，他便每天在一家名叫“梅花碑”的茶店里混日子，一壶“铁观音”泡成白开水还是不走。

到了中午，买两个烧饼，凑合着茶水，就算是一顿饭了，日子过得很是凄凉。

而立之年，可他还是落魄潦倒，衣冠不整，叫人看了很不舒服。

可是他还会摆架子，经常是两眼朝天，目中无人。

所以更没有人愿意搭理他。

但是胡雪岩例外。

由于胡雪岩对麻衣相略知一二，他发现王有龄是个大富大贵之人。

于是胡雪岩主动与王有龄攀谈，胡雪岩了解到王有龄的身世，虽然现在潦倒落魄，却出身官宦世家，相信此人将来一定会仕途坦荡。

直觉告诉胡雪岩，此人乃自己跻身上流社会的绝好靠山。

所以他以后就有意识地主动与王有龄结交。

王有龄当然意识到胡雪岩的心思，可自己穷困潦倒，为了掩饰内心极度的自卑，总是回避与胡雪岩交往。

胡雪岩没有轻易放弃眼前这个可遇而不可求的机会。

一天下午，正赶上杭州城的庙会，原本生意冷淡的茶楼挤满了人，胡雪岩去的时候，茶客满座，店小二只好将他和王有龄“拼桌”。

两人直喝到太阳西下，肚内早就饿得咕咕儿直叫。

于是胡雪岩对王有龄说：“走，我请你去喝两杯。

”王有龄虽再三推辞，但招架不住胡雪岩的频频相邀，加上饥肠辘辘，很长时间没见着荤腥儿了，也就答应了。

二人来到一家酒楼，点了几个小菜，要了一壶酒。

推杯换盏，二人喝得很开心。

胡雪岩看到时机成熟，忽然提高声音直截了当地说：“王兄，我有句话早想问你。

我看你是有本事之人，而且我也略懂点麻衣相术之法，看你颇具富贵之气，为何却自甘潦倒？

”王有龄听罢，嘴里慢慢嚼着油饼，两眼望着远处，脸上流露出一种说不出的茫然。

<<跟胡雪岩学经商>>

编辑推荐

《跟胡雪岩学经商》是由中国三峡出版社出版的。

<<跟胡雪岩学经商>>

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>