

<<胡雪岩做人经商智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩做人经商智慧全集>>

13位ISBN编号：9787115246479

10位ISBN编号：7115246475

出版时间：2011-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：郑月玲

页数：229

字数：200000

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>

<<胡雪岩做人经商智慧全集>>

内容概要

本书以清末著名商人胡雪岩的一生为蓝本，详细总结了他在做人和经商两个方面的价值观、原则、方法和技巧，深入分析了这些原则与方法对于现代人，尤其是经商之人的启示。

其内容包括养性修身、商业眼光、树立信誉以及用人策略等多个方面，故事丰富，点评精到。

对于初涉商场、职场的读者，本书有着很好的启发和借鉴。

<<胡雪岩做人经商智慧全集>>

书籍目录

第一章 人品：商道即人道，做事先做人 想学经商，先学做人 前半夜想想自己，后半夜想想别人
你对我仁，我对你却有义 危境之中也要义字当先 你的过错，我以德来报 对落难之人，要
急施援手 第二章 眼光：做生意不能没眼光 眼光有多远，生意就能做多大 投资要有独到的眼光
用非常眼光，识非常之人 深谋远虑巧布局 开阔视野，方可做八方生意 永不墨守成规 第三章
机会：把握稍纵即逝的商机 商机，无处不在 待时不如乘势 等不到机遇就自己创造机遇 善
于从变化中寻找商机 把握稍纵即逝的商机 要想抓住机遇，就得善于变通 第四章 胆识：有胆有
识抢速度，商海弄潮当自信 胆小误事，胆大成事 商海弄潮当自信 坚持不懈是商人的必备素质
树立永不服输的坚毅品格 第五章 信誉：守信就是守命 做生意必须讲信用 言而有信才能取信
于人 言出必行，骗顾客就是骗自己 一诺千金永不忘 信用是商道的通行证 至诚至信，荣辱与
共 第六章 用人：量才而用，扬长避短 人才永远是商业发展之本 既然用他，就不要怀疑他 小
材小用，大材大用 用人需不拘一格 改造刺儿头，培养好帮手 关键位置上要用靠得住的人 对
待属下要有情义 真诚招揽，广纳贤才 越是本事大的人，越要人照应 察人于无形 全面看待人
才 第七章 营销：无往而不胜的营销之道 顾客乃养命之源 戒欺——始终把产品质量作为头等大
事 努力营造市面平静 先赚名气后赚钱 想办法把场面撑起来 即便败局初现，也要保证面子
红顶商圣的门面六字经 做广告要讲究出奇制胜 利用名人效应巧宣传 欲取之，先予之 全力打
造金字招牌 第八章 风险：该冒险时要冒险，该撤退时要撤退 莫把赌气当争气 未雨绸缪，早留
退路 面对风险，请拿出你的勇气 该放弃时就应该勇敢地放弃 冒险特强等于自绝退路 第九章
危机：变危机为机遇 随机应变，不拘成规 烫手的钱别去赚 临危不乱，宠辱不惊 事缓则圆，
别急于一时 第十章 借力：借势借力，巧做生意 白手起家，借资生财 借用别人的资金，开办自
己的事业 借势经营，让钱翻跟头 移花接木巧投资 懂得借势，方能成事 第十一章 发展：顺势
发展，紧密合作 发展需要地盘，地盘就是财源 取也得利，出也受益 认清自我，量力而行 上
下齐心，其利断金 结交同道，强强联手 不逞一时慷慨，不损他人之利 第十二章 人际：人脉就
是财脉 相互帮衬，人抬人高 交友贵在交心 为别人着想就是为自己着想 真心实意地赞美他人
人脉就是财脉 时刻提防生意场上的小人 第十三章 处世：备受欢迎的为人处世之道 为人处世
，不可做得太绝 不遭人妒是庸才——坦然面对他人的非议 锋芒太露招人妒 处世圆融方可受人
欢迎 不抢同行盘中餐 同行相助，共享双赢 人情账比金钱账更重要 修炼自己的“忍治功 第十
四章 时局：把握时局才能成就大业 把握时局才能成就大业 看准大局做生意 精判时务，顺势
而行 顺大局，舍私利 第十五章 规则：守得规矩，才能做成生意 经商要按规矩来 根据事物的
规律行事 胡雪岩的规矩与正道 互助互惠，利益共享 以财揽才，赏罚分明 第十六章 善行：做
一个乐善好施的有钱人 做善事可以为你带来好名声 济世善举 救伤扶弱，美名扬天下 好名声
是一种最为宝贵的资本 以财赢善 帮助他人就等于拉自己一把 第十七章 感悟：别让成事之果成
为败事之因 人可役物，但不可为物所役 为人不可不读书 做事要有轻重缓急 别让成事之果成
为败事之因 附录1 摇胡雪岩生平大事简介 附录2 摇清末大桥式羽评胡雪岩 附录3 摇秦淮词客为胡
雪岩作的诗传

<<胡雪岩做人经商智慧全集>>

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>