

<<胡雪岩才略与商政之道>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩才略与商政之道>>

13位ISBN编号：9787504735010

10位ISBN编号：7504735019

出版时间：2011-1

出版时间：中国物资

作者：马银春

页数：283

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>

<<胡雪岩才略与商政之道>>

内容概要

他是19世纪中国商界的风云人物，他白手起家，由一名杭州普通的钱庄小伙计，一跃而成为同治光绪年间全国最大的钱庄——“阜康钱庄”的主人。

此人便是当今让商界人士敬仰的红顶商人——胡雪岩。

他由商而官，由官而商，叱咤商界，游刃官场，从而富甲天下，并最终成为富可敌国的红顶商人，开启了中国新式商人的先河，这都与其深谙经商之道有着密不可分的联系，而他的经商宝典也对后世商人起着重要的指导作用。

商场上，无论是企业与企业之间，还是企业主与企业主之间，在相处打交道的过程中，都要懂得“心眼活络，不图小利”的原则。

因为，这既是一种智慧、一种境界，还是一种谋略、一种技巧，更是一种思想、一种理念。

本书以胡雪岩商务活动的具体过程为经，以其在商务活动过程中所运用的手段、技巧和遵循的原则为纬，依托真实的、具有说服力的历史案例，剖析他经商的才干及智慧，并以现代商务知识为背景，通过对开拓商务领域途径内容的编写，最终将胡雪岩的商业手法概括为九大方面的经商智慧。

其中许多智慧至今仍适用于现代商场的竞争中，旨在给读者提供一个商界泰斗的经商之道以供借鉴，相信定会使读者受益匪浅。

<<胡雪岩才略与商政之道>>

书籍目录

第一章 德行定终身 1.确定目标，执著追求 2.要坚持不懈地去做事 3.立志在己，成事在人 4.沉得住气，方能大气 5.成功商道的支柱即自信 6.做事要有真本事 7.做事要有定力 8.树立正确的财富观 9.有责任，有担当第二章 抓住机会，顺势而起第三章 厚德载物，诚信经商第四章 以人为本，成就霸业第五章 结识官僚，互助互信第六章 料事精准，勇敢无敌第七章 厚黑办事，盘活生意第八章 营造声势，做大做强第九章 心眼活络，不图小利

<<胡雪岩才略与商政之道>>

章节摘录

鹤龄却一直没有收到委任状。

胡雪岩知道其中必然有蹊跷，一打听，果然是这样。

原来黄宗汉已经有收受贿赂的暗示，但嵇鹤龄一介书生，生性孤离耿介，他知道官场实际上是最黑暗、最肮脏的地方，他是宁愿拿钱去塞狗洞，也不愿拿钱去贿赂那些张着血盆大口的官僚，所以看到黄宗汉的嘴脸，他内心十分愤懑，对请功一事再也没有兴趣，便不闻不问了。

王有龄见为自己立功的嵇鹤龄的委任状一直没有下来，心里十分着急，于是，决定登门去拜访一下黄大人。

王有龄不好开诚布公地向黄宗汉问起委任嵇鹤龄的事，所以只是旁敲侧击地说自己的这次升迁，还多谢黄大人的栽培，而自己只是幕后操纵者，如此嘉赏，实在是受之有愧云云。

他想以此来提醒黄大人，真正立功的人还没有得到该有的奖赏。

然而，黄宗汉似乎故意不明其意，他只是问胡雪岩的阜康钱庄开张后的经营状况如何，并附带说自己准备到阜康钱庄去给老家兑汇二万两银子，以略表对家人的孝心。

而对于委任嵇鹤龄一事，他却只字未提。

王有龄没有理解黄宗汉的暗示，继续旁敲侧击，搞得黄宗汉十分不悦，推说自己身体有恙，不能久陪，将王有龄打发了。

胡雪岩从王有龄那里了解到这些情况后，微微一笑，满怀信心地告诉王有龄，不出三日，嵇鹤龄的委任状就会下来。

回到阜康钱庄，胡雪岩立即命伙计准备二万两银票，以嵇鹤龄的名义寄往黄宗汉的老家，事办成之后，把汇票的底根给黄宗汉送了过去。

果然不出三天，嵇鹤龄的委任状就下来了，命他填补王有龄调任留下的浙江海运局“坐办”的空缺。

王有龄佩服胡雪岩料事如神，算是了却了他知恩图报的一桩心愿。

胡雪岩这种走后门、行贿赂的做法，肯定是不够光明正大，为人所不齿，但最终结果却是一举多得，皆大欢喜，令人满意的。

在胡雪岩那个时代，身为商人，要与官府打交道，权钱交易是不可避免的。

圆融的处世之道，是胡雪岩成功的又一重要因素。

<<胡雪岩才略与商政之道>>

编辑推荐

《胡雪岩才略与商政之道》：独特视角，解读胡雪岩的赚钱之道全新思维，成就睿智商家的必备利器
揭开胡雪岩百年称霸之奥秘探寻中国现代商人做强做大之规律

<<胡雪岩才略与商政之道>>

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>