

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

图书基本信息

书名：<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

13位ISBN编号：9787511904416

10位ISBN编号：7511904416

出版时间：2011-2

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：方道

页数：275

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>

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

内容概要

胡雪岩是19世纪叱咤中国商界的风云人物，他的传奇人生使无数的后来者为之痴迷。胡雪岩去世一百多年来，关于胡雪岩经商谋略的书长盛不衰，他的充满哲理的商道计谋为后人解读不尽，成了一部商场教科书。

胡雪岩的成功在于他拥有一套经商绝学，这使得他能从常人之中脱颖而出，并开一代风气之先，成就其丰功伟业。这样的一个人物，其生存智慧与经商谋略足以供我们借鉴。

方道编著?这本《解密胡雪岩经商性格绝学》通过追忆胡雪岩生平往事，分析了他聚财无数、仍如薄冰的经商经历，总结出他游走于官商两道的深谋大略。

《解密胡雪岩经商性格绝学》是一本处处为读者着想又很实用的书，字里行间都潜藏着智慧的谋略，相信读者在阅读中会有所发现并受益匪浅。

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

书籍目录

第一章 胡氏守信性格只看到眼前的人，永远是鼠辈

(一)守诚性格：做好人才能经好商

时时以诚信为经商之道

守信用，是做人之本

(二)守真性格：千万别抱有欺人?理

“戒欺”——做大商人的基本要求

抓住“真不二价”的经商原则

(三)守情性格：人情是一个保温桶

投之以情义，就能得人心

最愚蠢的是欠“人情”账

胡氏守信性格之解密(一)以诚相待，看到做生意之本

胡氏守信性格之解密(二)在价格上做文章

胡氏守信性格之解密(三)应义中取利，不可唯利是图

第二章 胡氏用人性格作出大商人的姿态

(一)用才性格：看准天下可用的人

胸怀越广大，?越能留住人才

选择“相互帮衬”是合作之道

(二)用长性格：不可死盯着缺点

睁大发现人才的慧眼

用人先要解除人的后顾之忧

疑人不用，用人不疑

(三)用准性格：绝不能找滥竽充数的人

力戒走眼误用了人

提防在身边徘徊的小人

胡氏用人性格之解密(一)以人才为竞争的生命力

胡氏用人性格之解密(二)可用之人乃为财富之基

胡氏用人性格之解密(三)防范小人暗算

第三章 ?氏求胜性格做生意都图一个“利”字

(一)借势性格：找到自己的一块跳板

借势打开自己的实力之门

借势而行是上策

(二)借牌性格：理顺名气与经商的关系

树招牌要诀——越亮越好

名气即做人之道

真面子就是一块大招牌

胡氏求胜性格之解密(一)先借别人的钱，再去赚更多的钱

胡氏求胜性格之解密(二)靠广告效应造声势

第四章 胡氏果断性格 掌握猎豹扑食的技巧

(一)智闯性格：用行动打开一条出路

胆大与心细合而为一

敢做别人之不敢做

(二)乘机性格：让馅饼落到你的口袋中

从机缘中挖出“财”字

把自己变成利用机会的专家

胡氏果断性格之解密(一)敢于在关键时刻果敢出击

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

胡氏果断性格之解密(二)带着希望在激流中挺进

胡氏果断性格之解密(三)勇猛扑向机会

第五章 胡氏善算性格 草率出手就会失手

(一)细算性格：以发现问题为第

凭智慧与做人做生意

先收编，再征服

(二)明算性格：谨慎地吃掉眼前的困难

找重点，抓重点，就会有所获

不与人拼争，你就成不了强者

胡氏善算性格之解密(一)盯住市场变化，出手恰到好处

胡氏善算性格之解密(二)巧妙运作，谋事在心

胡氏善算性格之解密(三)善于预见，可防失算

第六章 胡氏诡变性格 不会盘钱，只能玩些小钱

(一)变通性格：头脑越灵，难题就会躲开你

只要有眼光，到处都是财源

用钱“生”钱，形成连环套

以虚招代替实招

(二)变活性格：只要琢磨，脚下就会一路顺风

活络是做好生意的妙法

移东补西不穿帮

不可固守成法

胡氏诡变性格之解密(一)巧打算盘巧获利

胡氏诡变性格之解密(二)多练几招抓钱术

第七章 胡氏克己性格多给自己提个醒

(一)弹系性格：该退则退到位

伸缩自如，持方圆之道

不为赚钱而结怨，不抢别人的好处

(二)坦荡性格：一个人只能唱独角戏

本事越大，越要人照应

把慷慨撒出去，把面子收回来

(三)竞争性格：不把对手当死敌

学会笑对你的对手

让人一活路，留己一财路

没有规矩，就没有生意经

(四)持正性格：脚印不能是歪斜的

走正道，不走邪道

绝不可去沾烫手的钱

在任何时候，都要有一条退路

(五)为善性格：懂得回报法则，是人生幸福

大行善举，可以提升活着的价值

把天下放在心里

一生游刃于商政之间

胡氏克己性格之解密(一)商战中以和为贵

胡氏克己性格之解密(二)关心别人，等于关心自己

第八章 胡氏取大性格一步一步踩着大目标

(一)取强性格：你不自信，没有人能让你自信

靠实力证明自己的才能

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

大自信，换来大作为

打开一片天地，就是有了自己的人生位置

(二)取局性格：心有多大，就能做多大的事

做事之前胸中必须装有大局

把整个局势全部藏在心中

(三)取争性格：在关键时刻显威力

沉住气，才能成大器

巧妙摆脱危机显睿智

胡氏取大性格之解密(一)兴衰不惊，必有大成

胡氏取大性格之解密(二)出手迅猛，大目标就在眼前

第九章 胡氏惜才性格把人缘看得比金砖还重要

(一)贴人性格：你不帮人，就没有人帮你

贴近最有用的人

善于用人之所长

雪中送炭，可以暖人心

(二)贴心性格：打动人心最难，也最容易

该顺则顺，不可逆着来

摸透人心，?着自己的事

善于抓住不同人的特点

(三)贴事性格：为人办事胜过千言万语

发现跳板，才能跳得更远

做好事，是为了赢得人心

多方联手，把生意做得畅透起来

胡氏惜才性格之解密(一)读懂关系学的潜力

胡氏惜才性格之解密(二)学会感情投资

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

章节摘录

版权页：“戒欺”——做大商人的基本要求胡雪岩认为，做名气不是光去做花架子，仅靠花架子做出来的名气，是不可能长久的，反而会失去信任和尊重，会把自己逼人死胡同，以至于很难重新再来。要做名气，还是要像胡雪岩认真老实地做出自己的“金字招牌”。

胡庆余堂开办之初，胡雪岩做名气的方针，也就是要做出自己的“金字招牌”，换句话说，他要的是靠做出一块不倒的“金字招牌”，建立起真正的名气，而要做出真正的名气，其实也很简单，也就是两个字——“戒欺”。

在胡庆余堂药店的大厅里，挂有一块黄底绿字的牌匾。

这块牌匾不像药店大堂上那些给上门顾客观赏的对联匾额，一律朝外悬挂，而是正对着药店坐堂经理的案桌，朝里悬挂。

这块牌匾叫作“戒欺”匾，匾上的文字是胡雪岩亲自拟定的：“凡是贸易均着不得欺字，药业关系性命，尤为万不可欺。

余存心济世，誓不以劣品巧取厚利。

唯愿诸君心余之心，采办务真，修制务精，不致欺余以欺世人，是则造福冥冥，谓诸君之善为余谋也可，谓诸君之善自为谋亦可。

”不用说，这块“戒欺”匾实际是给药店档手和伙计们看的。

匾上所言，是胡雪岩对自己药店档手、伙计的告诫、警醒，也是他确立的胡庆余堂的办店准则，那就是：第一，“采办务真，修制务精”，即方子一定要可靠，选料一定得实在，炮制一定得精细，卖出的药一定要有特别的功效。

第二，药店上至“阿大”（药店总管）、档手，下到采办、店员，除勤谨能干之外，更要诚实、心慈。

只有心慈诚实的人，能够时时为病家着想，才能时时注意药的品质。

这样，药店才不会坏了名声，倒了牌子。

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

编辑推荐

《解密胡雪岩经商性格绝学》：胡雪岩的经商智慧是经商经商场磨难之后精心出来的，是他对人生成败得失的一种深刻总结。

做人的机智，经商的手段，致胜的要诀。

胡雪岩主张做事先做人。

不可纠缠于是非名利，应该有拿得起放得下的性格。

在进、退、藏、显等方面适度地把握自己。

由此可见，胡雪岩在经商过程中。

能够很好地把经商性格融注于做生意的具体行动中。

方能成为一代巨富!大商人的智慧全书，小商人的参考经典!我们一方面应以胡雪岩为师，看其在时代的波峰浪尖中，如何驾驭命运，细品其纵横驰骋政商两界的处世韬略；一方面要以胡雪岩为戒，研判如何在中国国情的特殊背景下，平稳发展并守住我们的事业。

<<解密胡雪岩经商性格绝学>>

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>