

<<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>