

<<读史学经商>>

图书基本信息

书名：<<读史学经商>>

13位ISBN编号：9787501772308

10位ISBN编号：7501772304

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：周伟

页数：272

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>

## <<读史学经商>>

### 内容概要

以古为鉴，可知兴亡；以人为鉴，可明得失。

商场是浓缩的社会，其中之人当具有“智、勇、仁、察”之品性。

中国古代、近代的富商大贾们已经以自己的“智、勇、仁、察”铸就了中国特色的经商之道。

本书即着力于从古代一个个经商故事之中，从古代商人的经历和视角中，挖掘出他们与众不同的地方，展示出古代商人经商智慧的精华，并结合现代商人的一些典型案例，深入浅出地探讨经商艺术的奥妙，总结出行之有效的经商方法，并真正做到了将趣味性、可读性、实用性融于一体。

## &lt;&lt;读史学经商&gt;&gt;

## 书籍目录

序言第一章 择人任势 用人以诚 一、千万别让关键性人才流失 - - 李箴视跪留雷履泰 二、信任比什么都重要 - - 曹财东不辞赔钱掌柜 三、实现人与事的最佳配合 - - 胡雪岩以才揽财 四、一流人才一流对待 - - 乔景仪感化阎维藩 五、非常之人非常使用 - - 秦桧重用造假书生 六、打造一流团队 - - 李宏龄知人善任 七、让德才兼备的人脱颖而出 - - 不识字的大掌柜 第二章 诚信为本 以义为利 一、以人为本, 声名更盛 - - 复恒当纠错 二、嘴硬不如货硬 - - 刘莹刚销毁毒胡椒 三、利润诚可贵, 信誉价更高 - - 商鞅取信于民 四、形象是企业的生命 - - 燕昭王拜师 五、仁厚利亦厚 - - 陶朱公断案 六、义声之下利百倍 - - 任嘏不发不义财 七、该外的一文不短, 外该的听其自便 - - 复字号面铺的“高招” 第三章 捕获商机 信息先行 一、危机蕴含商机 - - 李宏龄乱世营业 二、会变通才会发现机会 - - 胡贞益违祖训 三、有眼光才能发现机遇 - - 无盐氏千金放贷 四、获取机遇要有耐心 - - 越国农夫不改初衷 五、机遇偏爱有准备的头脑 - - 宋襄公大败泓水 六、官渡之战 - - 出色的情报等于光辉的未来 七、先人一步领风骚 - - 赤壁大战 八、眼观六路, 耳听八方 - - 秦重卖油 九、信息灵通, 家藏金穴 - - 刘宝调剂南北市场 十、发现商机, 决断迅速 - - 胡玉美收购虾子 十一、全面了解市场是正确决策的前提 - - 范顺经商 十二、顾客来问货, 行情送上门 - - 六必居每日喝“栏柜酒” 第四章 借力生财 白手起家 一、以权生财乃最佳捷径 - - 县令买鸡蛋 二、心力决定一切 - - 布店老板一文钱起家 三、两手空空也可赚钱 - - 裴明礼脚踏“空”地 四、无本生利的负债经营 - - 黄楚九借钱经商 第五章 工于炒作 巧取声名 一、不是广告的广告 - - 俞羨长巧做广告 二、将错就错, 另辟蹊径 - - 黄老板鼓吹“百龄机” 三、物以人贵的名人效应 - - 齐桓公穿紫 四、“虚张声势”好生财 - - 王心发开汤元店 五、品格宣传最有效 - - 张良卖货 第六章 取舍有度 进退自如 一、进退有方, 不贪恋利益 - - 渠源祯撤股 二、胡雪岩舍炮取枪 - - 营造宽松的外部环境 三、以和为贵是生财之道 - - 得饶人处且饶人 四、深谋远虑比金钱更为可贵 - - 裴老的“先见之明” 五、时变我变, 及时收缩 - - 高钰乱世巧经营 六、欲取先予的商家战术 - - 舍美人得江山 七、人弃我取, 人去我就 - - 王海峰贩盐 第七章 奇计胜兵 长袖善舞 一、随行就市, 尊重市场规律 - - 文若虚卖柑橘 二、居民的需要就是最大的市场 - - 斜纹布变金子 三、慎于选业, 坚持专长 - - 卓氏冶铁 四、小点子大效果 - - 小酒馆独辟蹊径客盈门 五、劣质劣价取胜 - - 丙药商致富 六、潜观默学, 巧取他人之长 - - 黄道婆成才 七、商品包装也很重要 - - 买椟还珠 附录 中国老字号的生意经 一、创造驰名商标 - - “王麻子”刻意创名牌 二、推陈出新, 与时俱进 - - 张小泉剪刀店以质量求生存 三、鸭要好, 人要能, 话要甜 - - 全聚德的经营“三字经” 四、窑老酒醇, 经营有方 - - 茅台一摔天下知 五、既弘扬传统, 又推陈出新 - - 推陈出新的同仁堂药店 六、上下结合, 雅俗兼顾 - - 东来顺的成功之道 七、桃李无言, 下自成蹊 - - 瑞蚨祥绸布店的“六如”商法

## <<读史学经商>>

### 编辑推荐

择人任势 用人以诚： “事在人为，得人者兴，失人者衰。

”我国传统商人深谙用人之道。

他们在长期的经商实践中，总结出了识人经典九招：远使之而观其忠，近使之而观其敬，烦使之而观其能，卒然问焉而观其知，急与之期而观其信，委之以财而观其仁，告之以危而观其节，醉之以酒而观其则，杂之以处而观其色。

会识人，还要会用人，而用人的核心，则体现为一个“诚”字，即“疑人不用，用人不疑”，使用好了人才，立基创业才有牢固的基础。

诚信为本 以义为利： 孔子说：“君子喻于义，小人喻于利。

”这话道出了传统商人的两个层次，高层次的商人重义轻利，低层次的商人重利轻义，义在商业中常体现为诚信。

“诚信”与“不欺”体现了商家的战略眼光，义名之下，其实隐藏着厚利，但却以牺牲眼前的利益为代价。

成功的大商人无不放眼长远，以“义薄云天”之举，打造“诚信”的品牌。

捕获商机 信息先行： “睁大眼睛看行情，竖起耳朵听动静。

”我国传统商人特别重视捕捉市场信息，因为只有信息准确，才能发现商机，而一旦发现商机则“趋时如猛兽鸷鸟之发”，就要像猛兽下山、饿鹰扑食一样迅速采取行动，先人一步，捷足先登，以期达到“独擅其利”之目的。

借力生财 白手起家： 我国传统商人深知自然界和社会生活中到处存在着“天然”的放大机制。

利用市场的魔力，启动放大机制，让一文钱生出千金万金，体现商家的“机巧”，而这机巧的核心，则是一个借字。

借“钱”、借“势”、借“力”，甚至于借助“伦理”的力量来赢利。

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>