

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

13位ISBN编号：9787511308221

10位ISBN编号：7511308228

出版时间：2010-12

出版时间：中国华侨

作者：文天行

页数：296

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>

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

前言

胡雪岩是晚清最具传奇色彩的人物之一，是19世纪在中国商界叱咤风云的人物。

他的一生极富传奇性。

他开了中国新式商人的先河，被鲁迅称为是“中国封建社会的最后一位商人”。

他白手起家，由商而官，由官而商，叱咤商界，穿梭官场，进而富甲天下，“红顶商人”的美誉流芳后世。

胡雪岩小的时候在偏远的山区长大，以放牛为生。

一次偶然的机缘，因为诚实守信打动了一位米行的老板，从此胡雪岩被他带到城里当学徒。

在做学徒的档口，勤劳肯干，上进心又极强的胡雪岩又被一个更大的老板看中。

于是乎，少年胡雪岩被其挖走去做金华火腿的生意。

胡雪岩在做金华火腿生意的时候，首次接触了算盘、银票等与“金融”有关的东西。

他利用业余时间学习心算、打算盘等技能。

又是一个看似偶然实则必然的机缘，少年胡雪岩被一个钱庄的老板看中。

从此少年胡雪岩去了杭州的阜康钱庄做学徒。

在钱庄做学徒的时候，因为勤学苦干，深得老板器重。

老板临终时因为膝下无子嗣可以继承其产业，便将钱庄赠与胡雪岩。

此后又得益于好友王昌龄以及贵人左宗棠的相助，胡雪岩如虎添翼，他的事业更是蒸蒸日上。

从此，胡雪岩的事业一路春风得意。

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

内容概要

他游刃于官商之间，徘徊于时势之中，终从一个卑微的钱庄小伙计成长为富甲天下的商贾奇人，他品味了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道，是鲁迅眼中的“中国最后一位商人”。他看别人看不到的势，赚别人赚不到的钱，办别人办不到的事；他拥有没有钱却专做大生意的奇想，从官场入手经营商场的奇招，以义行商誉满天下的奇智。

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

书籍目录

手段一 左右突击：超越自我，做大局面
手段二 营造声势：趁势做大，以势抬市
手段三 在商言商：穿透商势，横扫商界
手段四 鹰眼狼心：眼光犀利，深谋远虑
手段五 乘机行事：巧抓机遇，果断出击
手段六 如狼似虎：狡诘果断，勇猛无畏
手段七 蛟龙入海：勇立潮头，敢为人先
手段八 老谋深算：披荆斩棘，如履平川
手段九 谋算过人：变幻莫测，步步为营
手段十 大智若愚：取人之长，补己之短
手段十一 乘势出击：借鸡生蛋，大胆揽财
手段十二 顺手行事：带人带心，经天纬地
手段十三 知人善任：举贤任能，人尽其用
手段十四 以变应变：虚实莫测，暗度陈仓
手段十五 笼络人心：低调做人，细节做事
手段十六 忍让处世：相互帮衬，人抬人高
手段十七 背靠大树：处世圆融，随机应变
手段十八 交通官商：仁义道德，绝好姿态

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

章节摘录

有了好名气，不愁好生意商场上一直流行着这么一句话“先做名气后赚钱”，胡雪岩深谙其中的奥妙。

所以，他开创每一项事业之初，总是把如何做名气放在首要的位置。

阜康钱庄开业那天，酒席散了以后，胡雪岩一个人静下来想：头一天的情形不错，不过总得拉住几个大户头，生意才好进一步展开。

做生意首先要做名气，名气一响，生意才会热闹。

俗话说：“天大的面子、地大的本钱。

”杭州城里这些抚台、藩台、道台、总兵、参将……不正是天大的面子、地大的本钱吗？如果能为我所用，借风扯帆，壮大钱庄的实力，谁还会以为阜康本小利薄，不能做大生意？想到这，胡雪岩暗暗叫绝，立即拿出随身带的一个小本子，上面有他平时记录的各家官眷的名单。

他叫刘庆生按照小本子上的名录，开了12个存折，在折子上填写一家家官眷的姓名，预先给每户官眷存20两银子，权当白送。

这样，钱庄里立刻就有了一批达官贵人作存户。

胡雪岩挑选了一张抚台黄宗汉的姨太太玉菡的折子，叫一位长相英俊的小伙计谢青立刻给抚台府邸送去，并嘱咐务必见到姨太太并讨个回信。

谢青来到抚台府邸，见了姨太太玉菡，下跪请安后，从怀里掏出折子递给玉菡说：“禀报夫人，小的把您的折子送过府来。

”玉菡疑惑地打开折子，见自己名头下存银20两，不禁惊讶地说：“我从未存过你家钱庄，别是弄错了吧！”

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

编辑推荐

《胡雪岩最惯用的18种手段》：官商之道之典范，灵活变通之智源。

<<胡雪岩最惯用的18种手段>>

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>