

# 掌上胡雪岩 胸中生意经



[掌上胡雪岩 胸中生意经\\_下载链接1](#)

著者:朱新月

出版者:新华

出版时间:2010-3

装帧:

isbn:9787501191529

《掌上胡雪岩·胸中生意经》内容简介：胡雪岩是清朝晚期最具传奇色彩的人物之一，

出身不高，资质一般，但成就超群，富可敌国。为什么一个农村的放牛娃能够在原本不属于他的大城市如鱼得水，取得举国上下无人能及的地位和财富？是机遇？巧合？还是乱世枭雄……请细品《掌上胡雪岩·胸中生意经》，你将成为一个经商高手。

作者介绍:

目录: 第一章 掌上灵活处世，胸中变通经商 胡雪岩，广结豪杰，拉拢人心  
不要树敌，得饶人处且饶人 卖东西不如卖人情 大企业的前身是小企业  
硬碰硬互损，软碰硬自伤 “人抬人”才能把生意做大  
寻找潜在商机，才能长久生存 第二章 掌上诚信为本，胸中商誉立世  
胡雪岩，说话算话，顶天立地 品牌效益，让利润不只高出一倍  
回头客才是利润的主要来源 违约之举等于自掘坟墓 提升售后服务，坚持为顾客负责  
经商，要有大智慧，更要有大气度 第三章 掌上口碑立世，胸中严抓质量  
胡雪岩，口碑立世，扬名立万 聪明的商人从不在宣传环节吝啬  
社会责任并非商家的负担 谁让顾客方便，谁就有钱赚 帮助对手，赢得口碑  
严守质量关，招牌才能挂得久 第四章 掌上洞悉人性，胸中阅人有方  
胡雪岩，亲近贤士，远离佞人 识人是一门经商的大学问 相由心生，阅人先从外表看起  
日久见人心，不要被第一印象迷惑住 批评比赞美的可信度更高 赞美会让顾客越来越多  
化敌为友，受益的是自己 第五章 掌上先义后利，胸中共赢长存  
胡雪岩，多问问自己，少指责别人 见利忘义，遭人唾弃 共赢是合作关系的黏合剂  
微笑生利，和气生财 “登门槛”，顾客最易接受的方式 收买人心不用钱  
责任感是赢得信赖的前提和基础 第六章 掌上深谋远虑，胸中放眼明天  
胡雪岩，不满足一辈子当钱庄老板 生意做得越大，眼光越要放得远  
未雨绸缪才能有备无患 多一层谋划就多几分胜算 摸清路数才能点住穴位  
时时如履薄冰，大意必留祸根 吃得眼前亏，才能赚大钱 第七章  
掌上借人成势，胸中借钱发财 胡雪岩，强强合作，结识贵人 商道就是人道  
善“借”是经营的最高境界 精于心计，增添人情账户 人脉即财脉，要懂得投资  
软硬兼施，巧妙借力 化敌为友，拆除妨碍自身利益的墙 第八章  
掌上勇往无前，胸中掌控风险 胡雪岩，冒天下之险，为人所不为  
风险与利益往往成正比 胜败在于“敢”与“不敢” 自信是勇敢的重要前提  
机遇属于最先向它伸手的人 冒险绝不等于铤而走险  
小心谨慎，否则勇敢就会转化为冲动 第九章 掌上审时度势，胸中察言观色  
胡雪岩，识时务者为俊杰 审时度势才能左右逢源 不听弦外音，干吃哑巴亏  
只有见风使舵，才能不触礁石 通晓世事，百战不殆 给别人面子就是给自己后路 第十章  
掌上祸福相依，胸中危机常存 胡雪岩，祸福相依，结果皆因自己  
实力是最靠得住的东西 拥有危机意识才不会被危机冲垮 骄奢淫逸会让你倾家荡产  
贪婪之心会送你进坟墓 胡雪岩至死都没明白的五句话 第十一章  
掌上谋定后动，胸中思考致富 胡雪岩，谋定后动，三思后行 经商，靠运气，更靠头脑  
知己知彼才能百战百胜 以钱生钱的投资智慧 能创造机遇的人才是聪明人  
创新的成果足够你享用一辈子 强烈的求富欲是经商的动力 第十二章  
掌上笑对得失，胸中乐观处世 胡雪岩，豁达处世，笑对得失 好心态可以化输为赢  
挫折最爱在软弱者门前叫嚣 你的人生由你自己掌控  
总结失败经验，避免在同一条沟里翻船 信念不输就能东山再起  
微笑是最好的心理止痛药  
• • • • • (收起)

[掌上胡雪岩 胸中生意经 下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[掌上胡雪岩 胸中生意经\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[掌上胡雪岩 胸中生意经\\_下载链接1](#)