第一图书网, tushu007.com

<<商人也要知道点历史>>

图书基本信息

书名：<<商人也要知道点历史>>

13位ISBN编号：9787504478603

10位ISBN编号：7504478601

出版时间：2012-11

出版时间：中国商业出版社

作者：马银春

页数：269

字数：224000

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

前言

英国著名的哲学家培根曾经说过：“ 读史使人明智，读诗使人聪慧，演算使人精密，哲理使人深刻，伦理学使人有修养，逻辑修辞使人善辩。
”如果你想成就一番事业，那就应该多读历史。
对普通人来说，读史会产生智慧的人生；对商业人士来说，读史有助于有效的完善经营管理。
　早在春秋战国时期，我国就出现了不少富商巨贾和商人政治家，如辅佐武王开周朝八百年天下的姜子牙；先商后官助齐桓公成为五霸之首的管仲；矫托君命犒劳秦军以救郑国的大商人弦高；名垂后世的商业理论家白圭；奇货可居助立一国之君、权倾天下的商人政治家吕不韦等等。
在群星灿烂的名商大贾中，范蠡被尊为商圣——陶朱公，这与其特殊的人生经历、自身的聪明才智、长期的商业经营、成功的致富要术是分不开的。
　从古至今，成功的生意人无不具有自己长期奉行的商经，他们有相同之处，也有独到之处。
正是这种商经，造就了他们不同寻常的大手笔，成就了他们伟大的事业。
在今天，经商成功与否，不只取决于一个人的智商，还直接受制于他的情商、财商。
只有具有过硬的综合能力和经验，才能笑傲商场，立于不败之地。
　经商是一门很深的学问，经商不仅需要精明的头脑，更需要丰富的经验。
用智慧经商不是耍手腕，而是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。
　商场是浓缩的社会，商人也必然是社会中的人。
　不管什么时候，生意人，首先是为人，然后才有生意。
小生意在得利，大生意在得人。
不了解人，不理解人，就无法与人交往，就不能同人做生意，也就做不好生意。
所以说，做生意，其实是做人；生意场，其实是人场。
　一流商人是精明加厚道，二流商人是精明加精明，三流商人是厚道加厚道。
经商不仅仅是一种单纯的经济活动，还是一门复杂深奥的为人处世的学问。
做生意必须先做好人，两者不可截然分开。
商场上驰骋拼搏、屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。
　中华民族是历史悠久的民族，中国财富观念源远流长，“ 华人生意经 ”是世界文化遗产的精品。
在中国古代，虽然没有也不可能有“ 财富观念 ”等专有名词，但优秀传统文化中的管理思想、经商思想、军事思想中却都蕴藏着财富观念的精辟论述。
　总之，中国古代财富观念是精辟的，有独创性的，但均散见于各种史籍掌故之中，需要我们去努力发掘。
因此，熟读历史，从中汲取智慧和营养非常重要。
　知商规，识商性，通商路；认清商道，提升商智，敢做商人。
本书从内涵到外在，从实力到技巧，从理论到实战，多层次、多方位、多侧面地阐述了古代富商巨贾的经验和技巧，通过翔实的分析、精辟的论述、经典的实例给当代商人以智慧的启迪。
不管你是久经商场，还是初入商界，或者尚未涉足，只要你有志于做一个成功商人，读完本书都会让你受益匪浅。
　编者　2012年8月

第一图书网, tushu007.com

<<商人也要知道点历史>>

内容概要

《商人也要知道点历史》由马银春编著：经商不仅仅是一种单纯的经济活动，还是一门复杂深奥的为人处世的学问。
傲生意必须先做好人，两者不可截然分开。
商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。

经商不仅需要精明的头脑，更需要丰富的经验。
用智慧经商不是耍手腕，而是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。

一个人经商成功与否，不只取决于他的智商，还直接受制于他的情商、财商。
只有具有过硬的综合能力和经验，才能笑傲商场，立于不败之地。

《商人也要知道点历史》适合大众阅读。

第一图书网, tushu007.com

<<商人也要知道点历史>>

书籍目录

第一章 读史学自强之道——勤劳务实，百折不挠
1. 克勤于邦，克俭于家
2. 艰苦奋斗，不畏艰险
3. 独立自强，承担大任
4. 薄利经营，小本起家
5. 勇往直前，大业有成
6. 欲望强烈，忍辱负重
7. 勤奋进取，稳操胜券
8. 稳扎稳打，求实务实
9. 独立自强，从不低头
第二章 读史学义利之道——以义为利，趋义避财
1. 崇信尚义，严守信誉
2. 爱国济民，回报社会
3. 财自道生，利缘义取
4. 先义后利，重合作而轻利润
5. 乐善好施，投资公益
6. 移家为国，利国利己
7. 捐资教育，科技兴国
8. 悬壶济世，扶资医疗
9. 奉行公平，不欺不诈
第三章 读史学经营之道——经营有术，管理有方
1. 独特经营，有效管理
2. 得人则兴，失人则衰
3. 重视人才，技不外传
4. 礼贤下士，不拘一格
5. 化繁为简，简单制胜
6. 忠诚是一种财富
7. 挖掘人才，赢取人心
8. 革新技术，降低成本
9. 卖老招牌，开新连锁
10. 爱护下属，投资感情
第四章 读史学进退之道——目光长远，进退有度
1. 见端知末，预测生财
2. 目光长远，营造融洽的气氛
3. 未雨绸缪，把握时机
4. 以退为进，进退自如
5. 博大宽厚，胸怀宽广
6. 吃亏是福，舍小求大
7. 将欲夺之，必先予之
8. 借机推销，名震八方
第五章 读史学应变之道——审时度势，顺势而为
1. 出奇制胜，独领风骚
2. 善于应变、精于应变
3. 以己之长，攻人之短
4. 创新者生，墨守者死

5. 转移撤退，以退求进
6. 居安思危，力求发展
7. 转危为安，化险为夷
8. 灵活机动，服务周到
9. 重视宣传，广而告之
第六章 读史学合作之道——同舟共济，以众帮众
1. 不作内耗，团结协作
2. 风雨同舟，患难与共
3. 歃血为盟，共创大业
4. 同舟共济，所向披靡
5. 与人分享，双方赢利
6. 合资经营，抱团打拼
7. 人心齐，泰山移
8. 忍耐相让，和衷为贵
9. 联号经营，汇通天下
10. 利用会馆广聚乡谊
第七章 读史学营销之道——工于炒作，广告高悬
1. 酒香也怕巷子深
2. 国货宣传，振奋人心
3. 踏破万里觅鞋处
4. 广告开辟成功路
5. 绿竹商标招人来
6. “名人代言”效益多
7. 影院“活”广告
8. 上乘质量铸造良好口碑
9. 大力宣传，家喻户晓
第八章 读史学慈善之道——心系故土，福泽乡里
1. 独善其身，兼济天下
2. 恋祖爱乡，回报家邦
3. 情系民生，饮水思源
4. 富而有德，回报家邦
5. 建造善堂，扶弱济贫
6. 跻身科研，为国争光
7. “慈善”是一项事业
8. 桃李满天下，发展教育事业
9. 集资“山庄”，凝聚乡情
第九章 读史学借势之道——背靠大树，官商合一
1. 做官商保护自己
2. 官商合一，畅通无阻
3. 百万富翁，红顶商人
4. 审时度势，抱势经营
5. 背靠大树，借势经营
6. 取得官方许可，实行垄断经营
7. 官生意是天下最大的生意

章节摘录

版权页： 乔致庸生活的时代，是中国封建王朝日渐衰落的时代。
由于朝廷腐败，国库空虚，为了抵御外国列强，加强海上防务，清政府向全国各地摊派捐款。
山西商人众多，号称饶富，因此派给山西省的海防捐占全国的1/3；而山西的1/3，又作为大头派给了祁县、太谷、平遥三县，且不是按家捐，而是按商铺捐，每个商铺捐款不得少于50两银子。
在这种情况下，一些山西商人打算联络乔家一起抗捐。
重病在床的乔致庸并没有像其他商人那样弃国家安危于不顾，在他看来，农民种地是为了供天下人吃粮，匠人做工是要供给天下人使用器具，读书人做官是为了治理天下，商人做生意则是为天下流通财物。
在外侮犯境、国难当头之际，天下所有的士农工商都应以民族利益为重，报效国家。
同时，他认为万里海防系国家安危，山河破碎则百姓受苦，捐50两银子太少，因此决定捐1000两。
为了给其他商人做出榜样，乔家敲锣打鼓，把银子送到县衙。
在乔致庸的带动下，其他商人不再抗捐，也捐了大量银两。
乔致庸一生经商，一生都挂念民族荣辱，勇于承担社会责任。
同治十三年，乔致庸已经46岁了，这一年阿古柏在新疆勾结外敌，自立为王，发动叛乱。
朝廷派陕甘总督左季高出兵征讨，却筹措不到粮草。
左季高与乔致庸有过数面之缘，知道乔致庸心存民族大义，因此亲自到乔家堡求乔致庸筹措粮草。
乔致庸义无反顾地接下了为朝廷三路大军筹措粮草的重任，一半用乔家的银子，一半从表妹雪瑛那里借贷，然后亲带辎重队随左大帅出征，为平息新疆叛乱做出了巨大贡献。
乔致庸晚年时期，中国发生了一件大事：丧尽天良的山西巡抚与英商福公司秘密签订了由英国人包办山西平定、盂县、潞安、泽州、平阳的煤铁矿的开采合同。
名为包办，实为出卖。
山西百姓认为这是一个丧权辱国、背叛民众的耻辱合同。
平定州民首先起来反抗，接着省城士绅、学会集会反抗，群情激愤。
在山西人民迅速觉醒，要求废止福公司合同，维护省民权利的同时，山西商人也积极行动起来，向清政府提出招商筹集股本，设立保晋矿务公司的意见。
清政府终于迫于民众的压力同意撤销同英商福公司的合同，赎回自办。
但福公司坚持要山西赔偿福公司275万两银子的损失。
年迈的乔致庸听到这个消息后，积极响应，与其他商人共同出资，终于赎回英国人所据晋矿。
山西保晋矿务公司的成立，挫败了帝国主义的阴谋，乔致庸等山西商人的名字也永载史册。
企业是社会的一分子，永远不可能离开社会环境而单独生存发展。
对于个人来说，做个有钱的老板不是目的，只有心忧天下、有社会责任感的企业家才能为社会所接受和认同。
对于企业来说，追求经济效益是企业发展的第一目的，但不是惟一目的。
企业只要找到经济效益和社会效益的平衡点，并适当地回馈社会，就能得到社会的认同甚至支持。
而这些支持，将进一步促进企业的良性发展。
晋商是深知这一点的，不少晋商发财以后，乐善好施，对于公益事业，他们或出资周济邻里、关心孤老、扶助贫病，以仁爱之心，救人于水火，送炭于雪中；或修桥铺路，兴修水利。

编辑推荐

《商人也要知道点历史》教你领悟中国式经商智慧，活学活用经商老经验。

第一图书网, tushu007.com

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