

<<胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787509009024

10位ISBN编号：7509009022

出版时间：2013-5

出版时间：当代世界出版社

作者：安之忠，林锋

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>>

内容概要

《胡雪岩:红顶商圣》主要讲述了红顶商人胡雪岩一生大起大落、大悲大喜的传奇故事。胡雪岩以捡拾一笔丢失的金银,归还失主蒋老板而得到赏识,离开家乡胡里去大阜当学徒而开始自己的商业生涯。由大阜而金华,由金华而杭州,每一次获得晋身之阶,都是因为他的优良品德和卓越才华相结合,最终获得杭州阜康钱庄于老板赏识,将钱庄赠给他,淘得第一桶金。

此后胡雪岩结识王有龄、结交左宗棠,步入人生的黄金时代,事业亦风生水起。他帮助左宗棠造轮船、办船政,以自己的个人资产作担保,代其西征借款。无偿向左宗棠提供治疗瘟疫的“诸葛行军散”,并且得逢机缘,创办了胡庆余堂。而胡雪岩邂逅一生的至爱罗四姑娘,并且和罗四一道进军蚕丝业,为了控制生丝的“定价权”而和洋商针锋相对,甚至最后不惜投入一千五百万两银子进行“豪赌”,更堪称中国商业史上一大奇观。胡雪岩最终在左宗棠帮助下获得从二品的官衔,和只有军功在身才能获得的御赐“黄马褂”,从而轰动一时,成为商人之绝唱。他以数百万两银子修筑豪宅,娶有十二房姨太太,亦成为人们羡慕的一大艳事。

但胡雪岩亦因豪奢淫靡而败。他的财富帝国被另一个商业奇才盛宣怀一夜击溃,宣告轰然坍塌。从事军火生意获得的丰厚利息成为他的致命伤。这也许在他为胡庆余堂题写“戒欺”匾额的时候就已经预见到了自己的最后结局。胡雪岩最后死去的时候,家产全无,凄凉之极,只有罗四一个红颜知己,陪伴他走完人生的最后一段旅程……

<<胡雪岩>>

作者简介

林锋，笔名林猿，青年作家。

1975年生于山东平度。

1993年来京，曾就读中国作家协会鲁迅文学院文学创作专业。

同年开始文学创作，迄今已经有十几部作品问世。

安之忠，企业家，文学爱好者，现任中国商业文化研究会副会长等职。

<<胡雪岩>>

书籍目录

上部 发迹乱世 第一章财从天降 第二章信义之美 第三章崭露头角 第四章西湖救美 第五章约法三章 第六章烽火乱世 第七章月夜订情 第八章初斗洋商 第九章临危受命 第十章谒左献粮 下部 红顶商人 第十一章试制轮船 第十二章巧开当铺 第十三章船政风波 第十四章借款西征 第十五章进军北京 第十六章胡庆余堂 第十七章大兴土木 第十八章登峰造极 第十九章惊天一战 第二十章雪化岩崩

<<胡雪岩>>

章节摘录

版权页：商有“道”，亦有“时”。

“道”，就是不可违背的最基本的规律。

离开了“道”，商就无法生存。

同样，“时”也是对每个商人来说，是职业生涯里最重要的一个因素。

常言说：时来运转。

“时”，就是你作为一个商人来说，获得的最佳的发展机会。

错过或者强求“时”，都不会成功。

胡雪岩深深懂得“待时”。

因此，他在人生的最初几年里，并没有急于去想自己究竟如何才能赚大钱，而是做着一件最基本的工作：苦练经商的基本功：一是“算”，二是“静”。

算，就是计算。

商人一定要精于计算，斤斤计较，对数字有着超乎超人的敏感。

这是商人的安身立命之本。

静，就是静功，是忍耐。

最老练的商人，一定是如同最有耐心的狐狸一样，静候猎物上钩。

唯静能大，只有在纷纭复杂的乱局中保持内心的绝对安静，才能捕捉到最上佳的“时”……胡雪岩在最初的人生阶段，每一步都走得很顺，就得益于他对“时”的灵光一闪般的敏锐捕捉……从大阜到金华，胡光墉迈出了坚实的一步，对于一心图谋发展的他来说，局面一下子开朗了许多。

金华的商业繁荣，与大阜自不可同日而语。

金华最有名的就是金华火腿。

据说，宋代有一位大将军，叫做宗泽。

宗泽是抗金名将，他的家乡就是当时的金华府。

为了抗击金人，他组织义军8000人，北上请战。

并且人人脸上刺上了“赤心报国、誓杀金贼”八个大字，这就是历史上有名的“八字军”。

在宗泽的带领下，“八字军”连连痛击金人，收复失地无数。

凯旋而归之后，乡亲们纷纷献上精制的、由当地特产的“二乌头”猪的猪腿做成的“火腿”，让宗泽带到开封去慰问家乡子弟兵。

吃着“家乡肉”的子弟兵，打起仗来自然更加勇猛。

“家乡肉”的美名一传十，十传百，最后传到皇帝耳朵里。

皇帝命令宗泽献“家乡肉”进宫，一吃之下，香嫩无比，加之颜色如火焰般夺目，因赐名“火腿”。

从此金华火腿的名声就传遍天下了。

当胡光墉来到金华的时候，还可以看到家家户户的火腿行里，都悬挂着宗泽祖师爷的画像呢！

火腿行的生意规模，比起杂粮店来那可是大多了。

胡光墉在大阜，觉得蒋老板的生意已经不小了。

到了金华才知道，任何一家不起眼的火腿行，每天的进进出出的银子，都抵得上杂粮行一个月甚至半年的流水。

在这里，胡光墉算是第一次见了世面，懂得了什么叫做“生意”。

张彪的张记火腿行，经营刚刚一年多，本钱并不大，知名度也不高，不过，尽管如此，也分别开设有一家养猪场和一家火腿加工厂。

再加上火腿行，这一摊子事情杂七杂八，也很不少。

胡光墉一到金华，立即将全副身心投入到火腿行业的经营中去。

他是杂粮行出身，对于收购来的各种杂粮，价格如何，品质如何，分门别类，那是烂熟于心。

但这些杂粮如何用来搭配喂猪，如何能够用最低的成本喂出最肥壮的猪，这倒是门外汉了。

而不懂得养猪，不了解猪的各种生活习性，那么养出来的猪，肉的品质就会大不相同，这就会影响火腿的最基本味道。

<<胡雪岩>>

本来，按照张彪的意思，胡光墉一来就做店中的二掌柜，负责整体上的经营，管好那十多个伙计就可以了。

但胡光墉却坚持仍然将自己当做一个学徒来看待，亲自要求到养猪场去养猪。

整整半年的时间，从小猪仔的出生，到第一批猪喂大出圈，了解了猪的各种生活习性后，这一工作广告完成。

从养猪场出来，胡光墉又一头扎入了火腿加工厂。

因为他的身份特殊，所以负责火腿加工的师傅也不瞒他，详细地告诉他关于火腿的选料、腌制、风干、上色……等一系列工艺的窍门。

这么又过了半年，胡光墉已经从一个门外汉成为行家里手，他才从火腿加工厂回到了火腿行。

在火腿行，胡光墉仍然干自己的老本行，负责账目管理。

他人聪明，又肯用工，一把算盘打起来，手指上下翻飞，珠子撞击的清脆声练成一片，真称得上是大珠小珠落玉盘。

手上计算，口中报数，凡是来到店里的客人，无不对这位小掌柜刮目相看，称他是天生的生意奇才。

但胡光墉还是有出糗的时候。

一天，店里来了一个杭州老板，一进门就要选购一大批上好的火腿。

这样的大客户，照例是胡光墉亲自来接待。

他从火腿的肉质精良，讲到火腿的工艺超群，头头是道。

那客人听了，非常满意，当即下了一笔大订单，一下子要了五百两银子的货，当场交款。

可是，这么大一笔银子，他却并没有随身携带装银子的褡裢。

胡光墉正在奇怪，只见他从怀里掏出来一张薄纸。

“这是五百两银票，请收好。”

“哦？”

胡光墉从来没有见过这玩意儿，真难以相信，这么随便一张薄纸，能抵得上五百两白花花的银子？他接过银票，只见上面清清楚楚地印着“仁和钱庄”四个大字，下面写着一行墨字：“凭此票付纹银五百两整”。

旁边是龙飞凤舞的押记，除了钱庄自己人，外人根本认不清写的是什么。

“这……”胡光墉面有难色。

他曾经听人说起过银票，说那东西只是一张薄纸，却上面写多少数字，就能抵多少银子。

将银票拿到票号去，人家就会给你付真金白银。

可是直到今天，他才第一次见到。

见胡光墉一副犹犹豫豫的样子，似乎不敢收银票，对方不由地脸上露出轻蔑的神色：“怎么，不敢收？”

“对不起，我们这里一向只收现银……”“这么说，你是怀疑我这张银票是假的？”

对方恼怒起来，将银票拍在案桌上。

“你看清楚了，这可是杭州‘仁和钱庄’的总号开出来的票子，你瞧，上面有人家掌柜的图章和亲笔画押。”

如果不信，你这就跟我去这里的‘仁和’分号，看能不能从里面兑出来银子，哼，小乡巴佬！”

惹顾客发这么大的火，这在胡光墉步入生意场上以来，还是第一次。

好在他当伙计早锻炼出来了，因此任凭对方怎么言语粗暴，他依旧和颜悦色。

“这位客人，您别见怪。”

我的确是从乡下来的，没见过银票。

您稍微坐一下，喝口茶润润嗓子。

我请我们的掌柜张先生出来，好吗？”

“哼！”

对方气咻咻地坐下了，对递上来的茶水连看都不看。

这边，胡光墉早派人去后面请出了张彪。

张彪一听对方是大客户，接过对方的银票，看都不看：“既然是‘仁和钱庄’的票子，哪还有假？”

<<胡雪岩>>

全国二十一家联号，通存通兑，绝对不会有问题的。

”听他对“仁和钱庄”这么清楚，对方才颜色和悦了一些。

自然，生意成交之后，张彪为了巴结对方，少不得又添了一些彩头。

本来一单很大的生意，最后算下来也就没有多少赚头了。

客人走后，胡光墉还在一个人坐在那里生闷气，越想越气，忍不住又向张彪将那张银票要过来：“大哥，你说这玩意儿，真的不会有假？”

”“兄弟，你放心。

”张彪知道他没有见过银票，不懂得里面的学问，耐心给他解释道。

“人家钱庄既然敢开出这票子，自然在上面不知道费了多少心思。

想要在这上面动手脚，比登天还难。

”“不，我不是这个意思……”胡光墉指着银票上面的“五百两纹银”的数字，疑惑地道：“这里填上多少，就是多少。

这岂非……岂非太神奇了吗？”

如果这里不是五百两，而是写上五千两，甚至五万两，那么这边的‘仁和’分号不也得照样给付？”

”“那自然。

”“他们真有那么多银子？”

”“哈，连这点银子都拿不出来，还开什么钱庄？”

”张彪哈哈一笑，“再说了，他们自己哪里有银子？”

还不都是储户存在那里的钱。

他们一边吸收储户去存款，一边向外面等待用钱的人放款，靠的就是把一个人手中的钱倒到另外一个人手中去，从中赚取差额利润。

这叫做‘钱生钱’。

”“钱生钱？”

”胡光墉喃喃地道，“那倒的确比我们起早贪黑，卖力气挣钱容易多了！”

对了，张大哥，为什么你不去开钱庄？”

”“小胡，你说什么？”

要我去开钱庄？”

你以为人人都是那块料？”

”张彪摇了摇头，“做人最重要的是要有自知之明。

我这个人，对自己了解得很清楚。

花点力气，赚点小钱，是没问题的。

可是，如果要我去经营钱庄，那就是天天和‘白老虎’睡在一起，早晚非被吃得骨头渣都不剩。

”“什么叫‘白老虎’？”

”“就是银子哪！”

”张彪给他解释，“银子这玩意儿，白花花的，没有人不喜欢。

因为它是好东西，对不对？”

有了它，想吃什么吃什么，想穿什么穿什么，想住什么房子都可以住，想办身事情，都可以办。

天底下的人，有谁不喜欢银子的吗？”

可是这家伙吃起人来，也真是不吐骨头。

小则倾家荡产，大则丢了性命，尸骨无存。

为什么？”

你想想，有了钱，难免财大气粗，招摇起来，结果不是被盗贼盯上，就是被官府盯上。

得罪了哪一方，都教你吃不了兜着走。

盗贼还好，要抢夺你的钱财，直接下手即可；官府要抢夺你的钱财，就必然找个罪名办你，抄家杀头，都是一夜之间的事情。

再说了，就是哄走了盗贼，喂饱了官府，你就能太平度日吗？”

钱有来时，也有去时。

<<胡雪岩>>

一旦两手空空，富贵不再，你会觉得以前的穷日子一天都过不了。不用别人来杀死你，逼死你，你自己就会主动选择走到绝路上去。你说，钱不是‘白老虎’是什么？

”张彪这一通话，是胡光墉从来都没有想到过的。他心里有些不以为然，脸上也露出将信将疑的神色。

“唉，兄弟，我也知道以你现在的年龄、阅历，很难相信我说的话，不过以后你自然会明白的。”

这天晚上，胡光墉翻来覆去，怎么也睡不着。

白天那个客商嘲笑他为“乡巴佬”的轻蔑神态，一直在眼前晃动。

“哼，神气什么？

不就是仗着有几个钱，见过的世面多一些么？

我将来一定比你强十倍百倍！

”胡光墉在心里道。

如果说在离开胡里村以前，他在心里一直有一个暗暗比较的对象，就是父亲胡鹿泉。

他一心想的，是自己将来如何超过父亲，如何比父亲更有出息。

那么，到了大阜以后，他便有了一个新的目标，这个目标便是蒋老板。

<<胡雪岩>>

媒体关注与评论

生逢其时，财色双收，官居二品，商界知名。

——左宗棠 游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道。

——陈代卿 纵观历史，中国从未为商人而战，西方的战争有不少是为商人而战。

在内忧外患的时代，胡雪岩想建立自己的经济王朝，他的经商理想是中国商人的最高境界。

——二月河 任何机会都可能是危机，也可能是转机。

冷静。

随机应变加上当机立断，成为胡雪岩创业的三个基础条件。

——曾仕强

<<胡雪岩>>

编辑推荐

《胡雪岩:红顶商圣》编著者安之忠。

官商？

豪商？

奸商？

儒商？

草根？

天才？

知己？

情种？

官商两界长袖善舞，恨海情天游刃有余，写不尽的跌宕起伏，和不完苍凉史诗，胡雪岩倾世人生最有血有肉的一次全景呈现。

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>