第一图书网, tushu007.com

<<经商就学胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<经商就学胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787550205567

10位ISBN编号：7550205566

出版时间：2012-4

出版时间：北京联合出版公司

作者：南浦云

页数：336

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

经商就学胡雪岩胡雪岩这个人是被后人硬“架”出来的，成为商人们学习的模子。
他原本安安静静地死了，不知为什么后世人写了一部小说，还拍了无数部关于他的戏，硬把他弄得“活”了过来，之后就是纷纷扰扰，争议不断。
其实大家都知道，小说中的人物是不真实的。
那真实的胡雪岩到底是什么样儿？
一代名臣左宗棠这样评论胡雪岩：“商贾奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠气概。
”胡雪岩不但是个冷静、精细、圆熟的生意人，还是一个不折不扣的“杭铁头”，固执，有冲劲，勇气过人。
他的生意是干净的，他这个人，是有信誉的。
现代仍有很多人在误解胡雪岩。
因为中国社会自古重农抑商，谈起商人口中就骂奸商，这个根子在中国人脑子里扎得太深了，直到今天，我们仍然不肯相信商人的道德和节操。
也正是这种对商人道德操守的不理解和不信任，使我们在商业大潮的冲击之下，不懂商业的原则，更不遵守商业的规矩。
说起胡雪岩最让人误会的地方，就是他做生意的时候“勾结官府、贪赃枉法”。
可话说回来，也许到今天还没有人想过这样一个问题：为什么在胡雪岩之前，江南那么多精明的大商人一个个对官府全都敬而远之，只有胡雪岩一个人愿意去“勾结官府”？
难道这么一条发财之路，全天下只有胡雪岩一个人想到了吗？
在晚清那个时代，如果说胡雪岩特别聪明，发现了别人都没发现的商机，倒有可能；但他成功了，发达了，却仍然没有一个大商家随后跟进，清朝也就在列强瓜分中瓦解，那么多洋务派和改革派提出商业救国的方案一个都没有实现，只说明了一件事：环境！
环境塑造人，也能毁灭人。
要是弄不懂这一点，就肯定会误读胡雪岩。
我们今天重新解读胡雪岩这个人，用最明晰通俗的方式解释和还原他的经商之道与商业信条，尤其重要。
胡雪岩也用自己的人生证明：商格就是人格。
从一个没爹被故意抛弃的孩子，到晚清首富，胡雪岩到底是怎样发迹的？
他经商有什么诀窍？
在与官府和朝廷打交道中是如何“走钢丝绳”的？
他发了财后又做了哪些善事？
在商场三十年的摸爬滚打中，胡雪岩从中究竟获得了什么，又失去了什么？
胡雪岩黑白通吃，都说他是晚清首富，红顶商人，可他真的富可敌国吗？
他的身家财产到底有多少？
这么一个强人又怎么会一夜之间全面破产，获罪抄家？
胡雪岩到底是病死，还是自杀了？
这一切谜团，都可以在本书中找到答案。
在本书把所有谜团全部解开之后，读者们会发现，胡雪岩这个人真是值得现代人学习。
一个牛×商人最初是如何偷师磨技的；他对商业运作独到的理解；他在分析业务时奇妙的思维；他对朝廷政策精准的把握；他对资金和人脉圆熟的运作；他的诚信，他的“善”战之术，他死里求活的高明手腕儿……可以说，胡雪岩一个人，就是一部商业的典范。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《经商就学胡雪岩》是第一部全面讲解胡雪岩商业智慧和人生信条的历史通俗读物。
胡雪岩是一个商业的传奇，一个最不想当官的人却在官商界游刃有余，并做到了富可敌国，朝廷倚重，简直就是一个贫民窟里出来的亿万富豪的经典神话。
他的人生如何起步的？
他怎么经商和发财的？
胡雪岩真的富可敌国吗？
他又怎么会一夜之间全面破产，获罪抄家？
这一切谜团，都可以在本书中找到答案。
本书以轻松幽默的笔法和通俗易懂的文字，把胡雪岩的人生经历逐一理顺，把这位“红顶商人”最真实的本性呈现出来，非常好看。

作者简介

南浦云，本名许葆云，知名历史学者，资深作家，致力于晚清近代史和人物的研究，并很快成为该领域的专家，有多篇文章发表，影响很大。
代表作有《大明平倭传》、《沉沦的舰队》。
其作品最大的特点是史料扎实，文笔流畅，擅长刻画人物，极富感染力，故事非常好读。

第一图书网, tushu007.com

<<经商就学胡雪岩>>

书籍目录

前言：经商就学胡雪岩
第一章　从小就爱钱
1. “命大福大”的顺官儿
2. 不学却有术
3. 见钱眼开的学徒
4. 从站柜到跑街
第二章　第一笔大生意
1. “跑街小胡”失业了
2. 撞南墙
3. 王有龄回来了
4. 小菜一碟
5. 你信不信我
第三章　起步第一桶“金”
1. 空手套白狼
2. 玩转官票
3. 湖州的响牌
4. 价格联盟
第四章　钱庄做大了
1. 买命胜过买心
2. 北上取经
3. 给官府帮“血忙”
4. 官老爷的“私钱”
第五章　商场就是战场
1. 欺生
2. 结仇
3. 疯狂地挤兑
第六章　权力的暗战
1. 索贿者
2. 连环套
3. 军机处
4. 曾国藩
第七章　江南“丝王”
1. 小刀会和大涨价
2. 内奸拆台
3. 往死里整
4. 开钱庄和当铺
第八章　商人与战争
1. 身不由己
2. 乱糟糟的存款
3. 奇怪的攻势
4. 江南大营崩溃
第九章　舍了命豁出去
1. 冲出围城
2. 上海筹粮
3. 船帮与漕帮

4. 无望的航程
5. 隔江相望泪眼
第十章　胡雪岩和左宗棠
1. 粮食，就是命啊
2. 商人跟上官人
3. “粮台官”的生意经
4. 克复杭州
第十一章　重建杭州城
1. 杭州赈抚局
2. “劝捐”
3. 火轮船
4. 殷殷故人情
第十二章　胡大善人倒霉了
1. 灵丹妙药
2. 谣言疯起
3. 好事儿办砸
4. 灰溜溜“红顶子”
第十三章　奔向福州船政局
1. 左宗棠的大手笔
2. 法国人的花活
3. 政局定址
4. 事多磨
5. 洋“贪污”
6. 福州船政局
第十四章　洋债是个无底洞
1. “弄”钱儿
2. 无底洞
3. 借了又借
4. 捐了又捐
第十五章　一场撬米恶斗
1. 撬米行
2. 反撬
3. 非常手段
第十六章　坚定收复新疆
1. 五十岁开药铺
2. 新疆出事
3. 举债进兵
4. 平定新疆
5. “玩儿”机器
第十七章　胡庆余堂
1. 华丽亮相
2. 货真价实
3. 广告效应
4. “善”战
第十八章　商人的本质
1. 又见洋债
2. 回扣风波

3. 电报之争
4. “狗”和“主子”
第十九章　湖丝“扼”喉
1. 开始囤丝
2. 江郎才尽
3. 陷入困境
4. 风云突变
第二十章　最后的失败
1. 压垮骆驼的稻草
2. 疯狂大挤兑
3. 全军覆没
4. 惨烈的“打狗”
5. 就这样走了
后记：“杭铁头”的口碑

章节摘录

版权页:商场常欺生上海、北京两处分号搞定之后，胡雪岩的阜康钱庄已经在全国有了一定的影响，开出去的银票有了信誉。
但要想在全国各地实现通存通兑，眼下阜康钱庄还做不到，胡雪岩必须抓紧时间在重要城市多开分号。
于是胡雪岩再次挑选了一批精干的伙计，从杭州阜康钱庄本号的银库里拨出十万两银子，带着这笔钱直奔福州而来。
福州，是福建省府，闽浙总督衙门所在地，又是最早对外开放的五个通商口岸之一（另外四个城市分别为上海、广州、宁波、厦门，这些地方很快都有了阜康钱庄的分号），所以福州是清末中国东南重要的商贸门户之一，地理位置比杭州还要重要。
胡雪岩对这座城市也是格外地看重，这次他亲自跑到福州来开设阜康钱庄分号，就是要尽快抢占这块风水宝地。
和杭州、上海一样，福州这个通商口岸也是商贾云集，华洋杂处，繁荣热闹，大大小小的钱庄开得满街都是。
在那个年代，做生意实在太不容易，所以各行各业都自动地结成了一个个“行会”，由大商家担任“会首”，各地区自行定出一些“土规矩”，大家一起遵守，抱起团儿来做生意，互相也好有个照应。
钱庄这一行当然也有“行会”。
所以胡雪岩一到福州，赶紧打听“钱庄同业行会”的事，很快就弄明白了，福州钱庄同业行会的“会首”是元昌盛钱庄的卢老板。
于是小胡备下礼物跑去“拜码头”。
结果卢老板找了个借口，不见。
对这个胡雪岩倒不觉得意外，只是有点儿扫兴。
初到贵宝地，上门来拜望当地有势力的人物，迎面先吃个闭门羹，一点儿也不奇怪——行里的规矩管这叫“摆谱儿”。
或者说得再直白点儿，就是给这个初来乍到的外地人来个“下马威”。
不过这都是对待那些没名没号的“小字辈儿”的态度，胡雪岩在杭州那边也是有头有脸的人物，混得相当成功，本以为自己这家阜康钱庄的名号已经打响了，在全国“各大码头”多少应该有几分面子。
可是现实永远比幻想残酷得多，刚进福州城，还是直接吃了人家的一个“闭门羹”。
这说明胡雪岩把自己的成绩估计得有点太高了。
说实话，元昌盛钱庄的这位卢老板还真有点儿看不起胡雪岩。
这一年小胡才三十二岁，太年轻了。
加上他以前只是个跑街伙计，自己办起钱庄总共才一年多，虽然在浙江、上海办了几件大事情，做了几笔大买卖，杭州城里公认胡雪岩是个能手。
可在福建这边儿，“阜康钱庄”这四个字根本就上不得台面。
所以卢老板是真没拿胡雪岩当回事儿。
不过这也没关系，商人嘛，就得有一股子坚定执著“没羞没臊”的硬劲儿。
第一次人家不见，小胡就二次登门。
结果第二次人家还是不见……

后记

“ 杭铁头 ”的口碑　胡雪岩，生在一个特殊年代，在法律允许的情况下，开设钱庄，替官府管理公库，经理汇兑，前后三十多年，没出过一笔差错。
其后主持上海“ 采办转运局 ”，经手钱粮银两从无错漏，借洋债一千七百多万两白银，除应得回扣，一两白银也没多取。
代管公库、执行转运期间，以钱庄资本垫付公款百余万两白银，从无怨言。
　前有浙江巡抚王有龄；再有陕甘总督左宗棠；最后是两江总督曾国荃，他们全都这样说。
　到后来胡雪岩集巨资收购蚕丝，与洋商斗法，偏在此时遭遇危机，钱庄破产，荡尽家财清还欠账，硬是将身边财物一分一文全部缴出，可到最后，终于无力尽数清偿，于是在还债期限到期的这一天，自杀身亡。
　胡雪岩的失败，不是缘于生意上的失败，事实上，他是毁于一次“ 意外事故 ”。
还有传统意义上的，“ 常在河边走，哪有不湿鞋 ”。
　老胡本人是个精干的商人，一个非常出色的运作高手。
纵观胡雪岩一生的经营之道，他的每一个计划，每一笔买卖，都做到了稳妥而精确，以最小的风险追求利润的最大化。
　可以说，胡雪岩是他那个时代的“ 经营之神 ”。
胡雪岩一生尊商重道，操守谨严。
坚忍顽强。
有胆有识，不诈不欺，他的人品，有“ 胡庆余堂 ”的“ 戒欺 ”牌匾为他作证。
　活得信义，死得坦白，欠人钱财，以命相抵。
后人说胡雪岩是个“ 杭铁头 ”，名不虚传。
　“ 杭铁头 ”三个字，把上面总结的这一堆东西都装进去了。
　——这就是老胡的个性。
　没有个性的人，不能成大事。
这是天下至理，放之四海皆准。
　其实对胡雪岩这个人物的评价，在清代早就有了定论。
　左宗棠大帅是这么说的：“ 胡雪岩，商贾奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠气概。
”　晚清文史大家，越缦老人李慈铭以四字计之：“ 光墉者，江南大侠。
”　那些认为胡雪岩“ 官商勾结、吹牛拍马、专靠卑鄙伎俩发财、后院养着一百多个姨太太 ”的说法，真不知是从何而来。
　所以说胡雪岩这个人，也真可怜。
　他本是个严谨、讲信誉、有正义感的商人，可只因为他是商人，社会不理解他，老百姓不信任他，从他活着的时候，就有人一盆一盆往他身上泼脏水，后来人死了，可这脏水仍然泼个不停。
过了一百年，好不容易才消停了，却不知怎么搞的，忽然又被人从坟墓里“ 架 ”了出来，接着往他身上泼脏水，而且越泼越脏，越泼越臭！
　要是胡雪岩在天有灵，他一定会气得从坟墓里蹦出来，把那帮写文字诬蔑他、羞辱他的家伙一个个掐死。
　当然，胡雪岩并没蹦出来掐人，这又一次向我们证明了一个真理：历史不用人评说，自有公理。
　——很多事儿都可以有传说，唯独生意场上，不能有传说。
　很多人可以是传说。
但唯有百姓的“ 口碑 ”不是传说。
所幸，胡雪岩到今天还给世人留下了两笔真正的财富——“ 胡庆余堂 ”和用良心做药的精神！

媒体关注与评论

胡雪岩，商贾中奇男子也。
人虽出于商贾，却有豪侠之概。
”　——左宗棠　“贫穷不是罪恶，富贵也并不可耻。
哪个穷家子弟不想改善自己的家境？
但是贫富的事情我们很难做主，往往无能为力。
连孔子都承认，富贵不是人所能够控制的。
因此，胡雪岩能够走出贫困，获得大好前程，绝非偶然，其中有很多道理，值得我们好好仿效和学习。
”　——曾仕强　“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　“做大生意的眼光，一定要看大局，你的眼光看得到一省，就能做一省的生意，看得到天下，就能做天下的生意，看得到外国，就能做外国的生意。
”　——高阳

编辑推荐

《经商就学胡雪岩》编辑推荐：“ 跑街 ”如何炼成富可敌国，胡雪岩最邪门的赚钱之道！
作为孤儿寡母被人扫地出门，却能从小立志经商，他的商业法则是，经营人脉和关系，信誉比赚钱更重要。
一本年轻人最应该看的商道书，胡雪岩说，人的一生其实就是在经营自己！
钱这么要紧，胡雪岩当然喜欢“ 钱 ”，就是喜欢！
喜欢得干干脆脆，不折不扣，不遮不掩——读书就是为了挣钱，目的相当明确。
对一个商人（或者想成为商人的人）来说，个性很重要，但个性不是拿来张扬的，对与错，也不一定要当面理论清楚。
自己的立场，自己心中有数就行了。
这叫心计，也称之为“ 术 ”。
世间本没有路，所有路都是那些勤奋的人自己趟出来的。
平时不做准备的人，绝对有不了“ 机会 ”，可只要做了准备，机会一定会来，而且永远比想像中来得更快。
生意场上，场面没有战场那么血腥，可商场比战场要冷酷得多。
在这里，大家伙儿全都笑脸迎人，整天把“ 人情儿 ”挂在嘴上，其实却是个最不讲人情的地方。
做生意嘛，就是这样。
烦乱琐碎，受气受累，什么人都要接触，什么事都能遇上。
所以做生意做到最后，很多人都会变得麻木。
在成群僵硬麻木的职员中，那个一直不肯“ 麻木 ”，始终保持着兴趣与活力的，就会升职。
在社会上做事，往往都有这么个特点：那些看起来最辛苦最忙碌的人，其实并不是最苦的。
真正苦的，反倒是那些看起来比较“ 清闲 ”的家伙们，而且往往是表面越“ 闲 ”的，内里越辛苦……
当然，商家和官府搭关系做买卖不是不行，行！
可是做这个生意，要有大胆量，大魄力，大后台，大头寸，大包大揽，大进大出，大赚大赔……一切都在一个“ 大 ”字上做文章，最后归结为三个字：大风险！
受到挫折之后，先从自己身上寻找问题。
如果找到了问题，把它改了，就好了。
如果受到挫折之后，在自己身上死活找不到错误，那就说明你没错，只是机会还不到，你大可以坚持下去。
人这辈子要想做大事，一定得学会先从“ 事儿 ”里走出来，然后回头再看。
这样才能看破危机，别开生面。
因为胡雪岩这个人太善于“ 换个角度看问题 ”了！
他一生的成就，大半儿都是靠着“ 换个角度看问题 ”的绝招儿赚回来的。
一根筋的人不适合做生意，也不适合与人打交道的工作。

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