

<<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

出版单位：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>

## <<经商就学胡雪岩>>

### 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。

## <<经商就学胡雪岩>>

### 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。

<<经商就学胡雪岩>>

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。

## <<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

## <<经商就学胡雪岩>>

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

<<经商就学胡雪岩>>

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

## &lt;&lt;经商就学胡雪岩&gt;&gt;

## 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全国重要城市多开分号。

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……



## &lt;&lt;经商就学胡雪岩&gt;&gt;

## 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，越縠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！

## <<经商就学胡雪岩>>

### 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

## &lt;&lt;经商就学胡雪岩&gt;&gt;

## 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。

<<经商就学胡雪岩>>

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>