

<<不一样的胡雪岩>>

图书基本信息

书名：<<不一样的胡雪岩>>

13位ISBN编号：9787801871497

10位ISBN编号：7801871499

出版时间：2003-11-1

出版时间：新世界出版社

作者：赵宏

页数：232

字数：180000

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>

<<不一样的胡雪岩>>

前言

在清朝末年间广泛流传至今：“北有同仁堂，南有庆余堂”；“不负众望，江南药王”。这些妇孺皆知的广告语反映了当时杭州胡庆余堂国药声名之隆，或许诸君有所不知，它只不过是创办人胡雪岩在当年宏大事业中极小的一部分的至名标志。

胡雪岩作为19世纪70～80年代中国商界名人，享有“经商要学胡雪岩”的美誉，他有着充满传奇色彩的命运：在太平天国兴起时，他适逢乱世风云，通过夤缘权贵显要，纳粟助赈，为朝廷效犬马之劳。他资助王有龄，知其不可为而为之，知其不可赌而赌之，结果王有龄成为他实现梦想的阶梯；洋务运动展开，他延洋匠、引设备，睁眼看世界，颇有功绩；左宗棠出关西征，平定新疆叛乱，他筹洋款、供粮械、克济军需，功匠前敌。

结果是朝中有人好做事，左宗棠使他的事业如日中天。

胡雪岩倚靠官方这棵大树，开设钱庄、当铺，广揽财富。

他周旋于政府势力、漕帮首领、外商买办之间，可谓八面玲珑，手腕奇高，他慧眼识人，用人之术，商道韬略，可谓空前绝后，博大精深。

他以突破自身的非凡造诣营造了一生不朽的勋业。

从一介贫民一跃成为富可敌国、显赫一时的“红顶商人”。

此后他斡旋于红顶子、洋买办、生意场之间。

构筑了以钱庄、当铺为依托的金融网。

以博爱为宗旨开设了国药号“庆余堂”，广施丹药接济世人，乃至军旅，得获“仁义商神”美誉。

最后，他外受洋商联合排挤、内遭权贵投井下石，终至落拓。

<<不一样的胡雪岩>>

内容概要

该书撰写胡雪岩在商道事业中曲折离奇的一生，有喜有悲、有起有落的传奇故事。就同时代的陈代卿评价“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”。

这部传奇故事主要是反映了近代封建社会没落的中国商人经商意识。

阐述他甘当儒商的一个典型代表；并从他的背景中学到如何做人、做事、处世的真实本领。同时让世人知道一个道理：从商不仅仅是商场如战场，你与我点点滴滴的算计，更重要的是激活了人间世道沧桑，富能济贫，走人间施舍的慈善之道。本书中从他不凡的童年跑堂那段历史说起直到甘当儒商结束。

整书分为七章来撰写。

主要突出他商贾神奇的一面，语言表达有两种不同的风格，读起来有趣有味，不妨作为一部历史商贾的教科书来阅读。

<<不一样的胡雪岩>>

作者简介

宋树理，男，年庚四十卓余。

公元农历丙午年生于粤，长于桂；壬申年七月毕业于北京大学，获得硕士学位；同年遣往中国政法大学(昌平校区)任教。

逐年后，调往中国林科院从事植物学习与工作。

辛巳年后在出版社从事编辑与出版工作迄今。

著有出版的作品：《毛泽东评点曾国藩》《历代名相智慧今用》《曹操霸经》《李世民明经》《雍正智经》《李嘉诚白手起家层层突破》《商务代理》等多部。

还有在国家刊物发表文章数篇。

<<不一样的胡雪岩>>

书籍目录

自序

第一章 白手起家

先扫小屋，后扫天下
有勇有谋，胆识超群
“仁义忠厚”终成巨富
先做人，后经商
圆融处世，事半功倍
胡雪岩谈运气与本事
借米下锅，创阜康钱庄

第二章 厚黑做人

虽为商贾，却有豪侠之气
予人，予己和使人
先相术，后施人
乘人之美，忍痛割爱
官商联结，如鱼得水
人情投资为后报
雪中送炭，赈灾扶危

第三章 问津商机

美色演绎商场春秋
借红颜知己，显雪岩风姿
不做无聊之事，不图无劳之功
深知左氏宠信
观大局做大事，不崇洋不排外
办洋务，吃“回扣”

第四章 张扬势力

银号、钱庄、当铺织就金融网
公益事业，善名远扬
结草莽英维，造江湖势力
弘商场势力

第五章 塑造名牌

仁心仁术，有口皆碑
切记主人的“戒欺”匾
选料地道，采办务真
工序不减，修制务精
“顾客乃养命之源”
“货真不二价”迎竞争
店堂布局，独具匠心

第六章 用人天机

广结人脉
知人善任
诱之以利
用人之术
因材施教
识人有术，以忠为本
烧冷灶、趋热门、捧场面

<<不一样的胡雪岩>>

第七章 甘当儒商

重义而不轻利，暗合商道

悟透哲理再经商

诚信为本，为大业铺路

低头做人，抬头做事

信义乃经商之本

性格直爽，心态端正

胡氏模式，以德取胜

后记

<<不一样的胡雪岩>>

章节摘录

胡雪岩真是高瞻远瞩，他深明大义之人，江湖上有云：“你做初一，我做十五；你吃肉来我喝汤。

”这意思是说，好处不能占绝，干事情不能吃干抹净，一点后路都不留给别人。

胡雪岩就不是这种人。

总会给别人留有余地。

人家前任知府已经被扫地出门，下台一鞠躬，倒霉到家，你新官上任之际，总得替人家想想，送对方一顿“节敬”，自己没损失什么，却颇能让别人见情，何乐而不为呢！

这道理讲起来也没什么，但包括王有龄在内，都没法子看清楚，还要胡雪岩点出来，王老哥才恍然大悟，从善如流。

撺掇王有龄早早去抢“节敬”的那批左右人等，没哪个是蠢货，他们全是聪明人，只不过聪明过了头，目光只在眼前一亩三分地打转，有了今天没有明天，根本没替别人想想。

再说王有龄身兼三大职务：既顾得了湖州府，又顾得了乌程县，可就顾不了杭州城里的海运局，这个时候正好胡雪岩走捐官路子，在王有龄的推荐下，胡雪岩出任海运局委员，等于王有龄在海运局的代理人。

对此，胡雪岩还是感到很奇怪。

胡雪岩就对王有龄说，海运局里有个周委员，资格老、辈分高，人家苦等久候，拉长了脖子等升官，原地踏步多少年，怎么不考虑周委员，而选择我胡雪岩当代理？

王有龄就不好说了，反正周委员已经被我收服，如果由周某当代理也行，凡事还是与胡雪岩商量，等于还是胡雪岩幕后代理。

既然如此，就应该把代理职位赏给周委员。

俗话说：“花花轿子人抬人”，轿夫有如韩信点兵，当然是多多益善。

照胡雪岩的做法，王有龄等于有胡、周两个人在海运局替他抬轿子，要是直接委托胡雪岩代理职务，那么，别人是怎样看待的，可是，胡雪岩聪明过人，知道出入其间，相差极大，任何人都能看清楚这些道理，可惜的是，多数的“聪明人”都是小聪明，没法子像胡雪岩看得那么远。

<<不一样的胡雪岩>>

后记

这部书撰写已是数年寒冬的往事记忆了。

忆起了清朝末年还出现一位流芳千古的胡雪岩，对于现实社会来说，具有借鉴意义。

“经商要学胡雪岩”这句口头禅，依旧风靡神州。

今天重温胡雪岩的商道传奇轨迹；虽然不能面面俱到，但总觉得不少地方令人思量羡慕与向往。

凭着这一兴趣，数年如一日费神着墨重刻再现胡雪岩商道现象，奉献给在市场经济打拼中的人士欣赏与借鉴，这是一件很有意义的事情。

该书在此说明：在写作风格上没有形成统一的规范，语言笨拙，既有评述又有小说语言风格出现，这样做是考虑读者读时不乏味、不枯燥，读起来轻松有趣。

随着时代潮流的发展，写作也进入多元化的空间，不必呆在传统遗下的一种风格上，故此，该书内容的表达手法成了两种文风。

在此更奉上一句：作者写这部书不拘于学术性，只限于饭茶后的消闲而已。

当然，书中的错误有所难免，敬请诸位专家和读者理解与原谅！

专此布意！

<<不一样的胡雪岩>>

媒体关注与评论

在这个充满着浓厚商业信息的社会里，想要经商的人可以不学他；但真正想要经商的人不得不读它！
——宋树理

<<不一样的胡雪岩>>

编辑推荐

《不一样的胡雪岩》：俗话说：做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩，中国人从政、从商、立业成功之本当代经商人必读的“经商兵法”

<<不一样的胡雪岩>>

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>