

《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

出版社：当代世界出版社

作者：安之忠，林锋

页数：322

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.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

"安之忠，著名企业家，文学爱好者。贵州双龙集团创始人。现任中国商业文化研究会副会长、中国民营企业家协会副会长、贵州省商会副会长等。

林锋，作家。曾就读鲁迅文学院文学创作专业。作品以长篇历史小说为主。代表作有《苍狼秘史》（全三部）、《曹雪芹家族》（上中下）等。

书籍目录

上部	发迹乱世	
第1章	财从天降.....	003
第2章	信义之美.....	019
第3章	崭露头角.....	032
第4章	西湖救美.....	045
第5章	约法三章.....	060
第6章	烽火乱世.....	077
第7章	月夜定情.....	091
第8章	初斗洋商.....	105
第9章	临危受命.....	122
第10章	谒左献粮.....	136

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。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，这一工作方告完成。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？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。”“他们真有那么多的银子？”“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。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肉的一次全景呈现。

《胡雪岩》

精彩短评

- 1、感觉主观成份太重，历史人物生平描述的越细，似乎虚拟的越多。
- 2、胡雪岩此人，为人讲义，经商讲信，才华横溢，胆魄过人。但是作者以一个商圣加冕于他，未免言过其实。

《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:www.tushu111.com