

<<官商两道>>

图书基本信息

书名：<<官商两道>>

13位ISBN编号：9787216064569

10位ISBN编号：7216064569

出版时间：2011-3

出版时间：湖北人民出版社

作者：潘洪钢 编

页数：233

字数：262000

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>

## <<官商两道>>

### 内容概要

他们本是大贵的官员，却弃官不做，投身商海。  
百尺竿头退一步的背后，隐藏着怎样不为人知的秘密？  
在士农工商官本位为主导的封建社会，放弃仕的身份而甘愿成为社会的边缘人，个中原因何在？  
是否暗藏玄机？  
让我们跟随潘洪钢所著的《官商两道——中国传统社会中的商人与官场》，在这徐徐展开的历史书卷上，去找寻属于他们的人生传奇。

他们本是商人，拥有的财富在当时的社会中少有人可比，生活无忧，却偏偏混迹官场，周旋于勾心斗角、尔虞我诈、党同伐异之中，有的从此春风得意，顺风顺水，有的则落下千古罪名，甚至付出生命的代价。  
且看鱼跃龙门后的世间万象，任人评说的功过是非。

《官商两道——中国传统社会中的商人与官场》试图通过历朝历代不同类型商人的事例，对中国商人的历史作一个全景式的浏览，藉此达到了解中国传统社会与商人关系，并进而更深入地了解中国传统社会的目的。

<<官商两道>>

作者简介

潘洪钢，男，1960年生，满族。

湖北省社会科学院文史研究所研究员。

多年从事明清史、民族史及中国近代史研究，有较深造诣。

在《民族研究》、《光明日报》等报刊发表学术论文及译文七十余篇，在相关学术领域具有一定影响

。著有《明清宫廷疑案》、《中南民族关系史》、《细说清人社会生活》、《黎族简史》等多部作品。

所著《明清宫廷疑案》一书是国内最早的一部此类著作，多年来畅销不衰，影响广泛。

《细说清人社会生活》一书由中国社会科学出版社出版后，获得广泛好评。

## &lt;&lt;官商两道&gt;&gt;

## 书籍目录

## 序

## 一 百尺竿头退一步——弃官经商的商人

儒商第一人子贡

变色龙范蠡

不与草木同腐的张謇

金融寡头陈光甫

北洋富商周学熙

## 二 鱼跃龙门未可知——由商人官的商人

大秦政商吕不韦

专家型政商卜式

南阳大商孔仅

出仕茶商马季良

红顶商人胡雪岩

## 三 翻手为云覆手为雨——亦官亦商的商人

“竹林”官商王戎

斗富阔佬石崇

官场巨商和珅

官商巨子盛宣怀

一代财阀孔祥熙

## 四 背靠大树好乘凉——受官场庇护的商人

投饵官场的药商朱冲

传奇海商蒲寿庚

短命官商阿合马

晋商老总阎维藩

## 五 成也在商败也在商——为政府不容的巨商

江南财神沈万三

海盗商雄汪五峰

红顶海商郑芝龙

近代中国的世界首富伍秉鉴

## 六 野百合也有春天——民间的近代商人

晋商之冠乔贵发

“义商钱王”王炽

洋务派商人唐廷枢

维新商人郑观应

制碱大王范旭东

乱世精英卢作孚

## 后记

## &lt;&lt;官商两道&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：子贡(前520-前456年)，复姓端木，名赐，出生在具有重商传统的卫国。他家境并不富裕，隐居于闭塞不通的小巷子，因还读点书，算是一个穷书生。拜在孔门后，到卫国做官，后弃官从商，在莒国和鲁国之间买卖货物，因有超前的经商头脑，善于应对所在经商地方诸国家的高级官员，最终取得中国历史“福布斯富豪榜”的头名。他的经商智慧不仅得到孔子的称赞，连“史学之父”司马迁也极力肯定他的成绩。他到底深藏着什么法宝，他如何经商，如何从容地与官员交流，让我们一起来揭开这个历史的谜团吧。

在我国古代，如果有人自称从事的是“陶朱事业，端木生涯”，那么毫无疑问，此人必定是个商人，或者说是经商者。

这里的“陶朱”指的是春秋时帮助越王勾践灭掉吴国的范蠡(见本书《变色龙范蠡》篇)，而“端木”则是与其同时代的孔门弟子子贡。

子贡巧于辞令，办事通达，是杰出的社会活动家、外交家和商业家，是孔子的杰出弟子，为“孔门十哲”之一。

有源之水据端木氏宗谱介绍，子贡原名端木子，姓端木，名赐，字子贡，春秋卫国黎(今河南省浚县)人，生于周景王二十五年(前520年)，卒于周贞定王十三年(前456年)。

其天性至孝，资禀颖异，精通儒家理论，乃孔子弟子中之佼佼者。

子贡生活的时代，介于春秋战国之间。

这个时期是我国历史上社会转型期最深刻，社会变化最剧烈的时代。

这个时期，铁制农具开始广泛应用，农田大量开垦，耕作技术大大提高，各国由于增强国力的需要，开始大兴水利。

这一切使得井田制逐渐开始瓦解，土地私有制逐渐开始确立，促进了生产的发展，工业、冶铁业、制盐业也大大发展起来。

随之而来的是剩余产品的增多，商品交换开始活跃。

于是，越来越多的商人驾马驱车，奔走于列国的通都大邑之间，进行着人类最早的“国际”贸易。

社会上涌现出了许多富比王侯的商贾，子贡正是这类人中最典型的代表。

子贡年轻时就一直从事商贾活动。

其父端木巨也是一位商人，子贡很小的时候就耳濡目染，谙熟经营之道。

但事情并不如此简单，懂得一些简单的经营方法并不能确保一个人善于货殖，他还必须具有非凡的经营才能和可以用来经营的资本。

经商是需要资本的，二十几岁的子贡，不可能有什么积蓄，定要靠家庭的资助。

也正因为如此，这两方面皆具的子贡才会从古代众多商人中脱颖而出，成为当今世人称赞的儒商第一人。

风华正茂子贡师从孔子后也没有停止过经商。

孔子曾将他和颜回相比较：“回也其庶干，屡空。

赐不受命，而货殖焉，亿则屡中。

”说颜回的学问倒差不多了，可常常穷得没有办法。

子贡不安本分囤积投机，猜测行情，竟每每成功。

太史公司马迁在《史记》的《仲尼弟子列传》和《货殖列传》中两次写了子贡的经商事迹。

《仲尼弟子列传》只是略写：“子贡好废举，与时转货货。

”“家累千金，卒终于齐。

”《货殖列传》则是详写：子贡从孔子那里学成归来，就到卫国做官，后来又在曹、鲁两国之间经商。

在孔子著名的七十多个弟子中，子贡最富有。

而孔子另一个弟子原宪，连糟糠都吃不饱，隐居在穷地方。

子贡一出门，就驾着四匹马拉的大车子，带上精美的布帛去诸侯国聘问献纳。

## <<官商两道>>

凡他到的地方，国君无不与他对面行礼，这些行为使孔子名声传播到天下各国。

这就是所谓得到权势与财力，会使人声誉更加响亮的道理吧。

由于子贡在经商上大获成功和对孔子名声的极力传扬，所以司马迁在《史记·货殖列传》中以相当的笔墨对这位商业巨子予以表彰，对他在经济发展上和对儒家文化传播的贡献上所起的巨大作用予以肯定。

## <<官商两道>>

### 编辑推荐

《官商两道:中国传统社会中的商人与官场》：翻手为云覆手为雨——亦官亦商的商人以政治上的优势为资本，要去获得经济上的利润何其方便，要聚集资财何其容易。

但是，没有坚实的靠山和灵活的手腕，下场往往又极其可悲。

在进一步巩固自己的政治权力的同时，还必须奉承、迎合上级，以使自己的权财得到保障。

这就是官商的筹码。

背靠大树好乘凉——受官场庇护的商人封建政治体制和经济条件下，商人要想赚钱，得到迅速的发展，不投靠官府，没有官吏的支持和庇护，是不可能的。

用钱来换权，然后又用权来赚取更多的钱。

这也是没有办法的办法，其中的心酸与无奈，谁能说得清道得明？

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>