

<<中国商道>>

图书基本信息

书名：<<中国商道>>

13位ISBN编号：9787509000021

10位ISBN编号：7509000025

出版时间：2005-8

出版时间：当代世界

作者：胡雪岩

译者：王秋平 评释

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>

<<中国商道>>

内容概要

《中国商道:红顶商人胡雪岩经营处世谋略(经典珍藏版)》内容简介：不一般的经商思路——胡雪岩以官商闻名，他立足于那个时代的社会现实，以官场作后盾，把自己做生意的触角几乎伸到了当时所有最赚钱的行业，构筑了一个纵横交错、遍及全国的商业帝国。

《中国商道:红顶商人胡雪岩经营处世谋略(经典珍藏版)》以红顶商人胡雪岩的真实奋斗历程为蓝本，将一个从贫无立锥到富可敌国的历史人物的人生经历完整地呈现于人们眼前。

<<中国商道>>

作者简介

胡雪岩，名光墉，字雪岩，1823年出生于徽州绩溪。

作为19世纪下半叶中国商界的风云人物，他有着离奇缤纷的生命历程。

胡雪岩从13岁开始在一家名为“开泰”的钱庄做学徒，因其聪明且能说会道，16岁时就被升为“跑街”（相当于现在的业务员），至1860年他就开设了自己的钱庄“阜康钱庄”。

咸丰十一年(1861年)十一月，太平军入杭，他从上海、宁波购运军火、粮米接济清军，深得左宗棠喜爱，胡雪岩因此也获益匪浅，借以从事贸易、商号，短短几年，财产就逾千万。

由于他紧密配合左宗棠，开办企业，主持上海采运局，兼管福建船政局，参与多项洋务运动，且业绩非常不错，而且还助左宗棠收复新疆，因此左宗棠与陕西巡抚联奏朝廷，使胡雪岩得到“赏黄衣马褂”的殊荣，成了名望所归的红顶商人。

史称胡雪岩“出身市侩，最善交结官场，一身兼官商之名”。

“为政要看《曾国藩》，经商要读《胡雪岩》”，是当今社会的一句流行语，此语道出了胡雪岩在商人心目中的地位。

<<中国商道>>

章节摘录

尽管我们已经摆正了对待金钱、资本的态度，但在大多数人心中，“钱”虽好却难免要与“俗”连在一起。

然而事实上经商也可以做得很有品味，很有文化气息；反过来，文化又能促进生意的更大成功。

如果你是一个文化人，只要在经商中利用这种优势，那么，你完全可以实现对文化和金钱的双重梦想。

尹盛喜开办老舍茶馆就是这方面的绝好例子。

解放前的北京城内，茶馆很多，但到了五六十年代就逐渐消失了。

1988年，当大碗茶商贸集团公司的总经理尹盛喜决定创建老舍茶馆时。

很多人不理解，放着那么多赚钱的路子不走，却偏偏要搞这么一个弄不好就赔钱的买卖。

但尹盛喜是在纷乱复杂的市场面前，抓到了别人所看不到的东西——文化对于任何一个社会群体都是重要的，解决了温饱问题之后，人们马上就会有文化上的需求，更何况是在文化传统深厚的北京呢。

而随着传统生活方式的逐渐消失，许多民族艺术形式成为需要保护的“文物”。

除京剧、相声等作为国粹艺术有所保留外，像单弦、大鼓等曲艺品种已经不是随处可见的了，因此，有人甚至惊呼要挽救民族艺术。

在这种情况下，尹盛喜创办了老舍茶馆，一方面正如悬挂于老舍茶馆小舞台两侧的对联上所说的那样：“振兴祖国茶文化，扶持民族艺术花”，而另一方面，则可以将喜爱民族艺术的人们吸引到茶馆来。

以达到经营的目的。

尹盛喜认为“没有君子养不了艺人”，同样，没有艺人也开不了茶馆。

艺人需要茶馆，茶馆需要艺人，两者又同时为消费者所需求，三方甚至多方受益。

这就是茶馆兴盛发达的现实依据。

另外，喜欢怀旧的老年人总不免对京城平民特有的交际场所——茶馆怀有思恋之情。

所有老舍茶馆一开张，便迎来了阵阵喝彩声。

<<中国商道>>

媒体关注与评论

一个念头，能改变局面。

——胡雪岩胡雪岩，商贾中奇男子也，人虽出于商贾，却有豪侠之概。

——左宗棠

<<中国商道>>

编辑推荐

《中国商道:红顶商人胡雪岩经营处世谋略(经典珍藏版)》由当代世界出版社出版。

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>