

<<可怕的安徽人>>

图书基本信息

书名：<<可怕的安徽人>>

13位ISBN编号：9787510703317

10位ISBN编号：751070331X

出版时间：2011-4

出版时间：中国长安

作者：伍豪

页数：283

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>

<<可怕的安徽人>>

前言

他们曾执两淮盐业之牛耳，是乾隆的衣食口袋。
他们亦儒亦商亦官，是明清时期的超红商帮。
他们历经300余年的辉煌，谱写了“富可敌国”的神话。
他们就是徽商。

徽商的本质是儒商。

徽商研究是徽州文化研究中的不配课题，向为海内外学者所关注。

徽商作为一支重要的商帮，其商业资本之巨，活动范围之广，经商能力之强，从业人数之多，在商界首屈一指。

徽商形成于明朝中叶，他们最早以经营盐业为中心，直至获“管接江南”之美誉。

随着徽州商帮逐渐成为明清商界一支劲旅，徽州从商人员也越来越多。

作为商帮优良传统之一的拼搏精神，也进一步发扬光大。

他们不仅与自然界的恶劣环境顽强斗争，而且同商场的惊涛骇浪进行拼搏，涌现了一批在逆境中崛起的商界巨贾。

一时间的暴富，也许只需要一点小聪明，而几百年的辉煌则源于一种智慧。

几百年后的今天，安徽人仍然在上演着一个个财富故事：2010年，胡润百富发布了第二份以省份和城市为单位的财富报告。

该报告显示，在历经了全球金融危机之后，安徽省亿万富豪的人数在去年进一步上升。

其中，截至去年底，安徽省千万富豪人数已上升至7100人，上年这一数字是6700人。

其中，安徽省亿万富豪的增长速度更为明显。

去年，安徽省亿万富豪数量达到了760人，较2008年的680人增加了80人，增幅超过10%。

这就是安徽人，富有的安徽人，可怕的安徽人，富有得近乎于可怕的安徽人！

他们是凭借什么资本取得如此的辉煌和成功的呢，历史是这样总结的：百折不挠，积极进取
穷困的生存环境迫使徽商走出家门，他们一般以小本起家，闯荡商海。

商海浪涛汹涌，凶险异常，一不小心就会搁浅甚至是沉没。

然而徽商的可贵之处在于，他们受到挫折之后，并非一蹶不振，从此便销声匿迹，而是义无反顾、百折不挠，不成功决不罢休。

许多徽州大商人都是经历了无数次失败，最后终于成功走上致富的道路。

度势趋时，领先他人 市场风云变幻莫测，活跃于市场的徽商必须时时细心预测市场，观察市场动向，分析市场行情，审时度势，根据市场商品种类的盈虚和供求情况，对目标市场进行细分，去选择所经销的商品，并且能够使经营时间、地点随供求关系的变化而灵活机变。

他们所从事的五大行业：食盐、粮食、木材、茶叶、典当无不是根据市场行情的变化而随机经营的。正是由于他们能够随时观察市场，根据市场变化审时度势，因此面对同行业的竞争，他们时时能走在同行业的前面，能够出奇制胜。

以众帮众，团结致胜 徽商的团结精神不仅表现在家族中，也表现在一个个的商业团体中。

即便在整个徽州商帮内部，也能做到同舟共济、以众帮众。

遍布各地的徽州会馆、同业公所的建立，就突出体现了这种精神，从而大大地强化了徽州商帮内部的凝聚力，提高了市场竞争力。

富不得意，永念勤俭 大多徽商是从小本起家，不畏艰难，克服了种种不利因素，经过了一番奋斗拼搏，最后才建立了自己的基业，成为富商大贾的。

“致富思源”，他们大多数人特别珍惜得来不易的财富。

因此，他们虽然致富，但日常生活仍旧保持在家时的艰苦朴素的作风。

不仅如此，他们还以艰苦朴素的勤俭精神教育子孙。

以义制利，以予为得 这突出表现在大量徽商发财致富后，以种种“义行”、“义举”来奉献社会。

徽商由于“贾而好儒”，因而绝大多数人在经商活动中比较重视人文精神、讲求理性追求。

<<可怕的安徽人>>

虽然致富，但他们依然自奉俭约，克勤克俭。

不过一旦当他们面对国难民困或旱荒水灾时，却又会慷慨解囊，将财富奉献给社会。

贾而好儒，以儒助己 “贾而好儒”是徽商的显著特点。

徽商很爱读书，他们有的白天经商，晚上读书。

在路途中也是时时忘不了读书。

爱读书给徽商带来了三个方面的影响：一是提高了徽商的文化素养、文化品位。

这样，较高的文化素质就成为他们与官僚士大夫交往的“黏合剂”。

同时也给徽商的商业经营同样带来了许多便利；二是由_于读书，使得徽商善于从历史上汲取丰富的商业经验、智慧，促进自身商业的发展；三是增强了经商的理陞认识，即他们能够以所谓的“儒道经商”，从而形成良好的商业道德。

徽商正是凭着他们特有的徽商精神，从而能够从无到有，从小到大，乃至发展于发展为雄视天下的大商帮。

这种精神植根于中国传统文化的土壤之中，又被徽商进一步发扬光大。

“徽骆驼”和“绩溪牛”所造就的徽商精神，不仅是徽商的巨大财富，更是徽商留给后人的宝贵遗产。

本书不似一般的学术论著，而是以义理为纲，以生动的史实、故事、商战实例为目，对福建人进行了入浅入微的细节探究。

读了此书，你会感叹徽商的鸿大智慧；读了此书，你会领略经商的至高境界；读了此书，你会掌握徽商成功的可怕密码；读了此书，彻底改观自己的经商理念，然后避开创业、经商中的误区，下一个经商传奇就是你！

<<可怕的安徽人>>

内容概要

《可怕的安徽人》不似一般的学术论著，而是以义理为纲，以生动的史实、帮带、商战实例为目，对福建人进行了入浅入微的细节探究。读了此书，你会感叹徽商的鸿大智慧；你会领略经商的至高境界；你会掌握徽商成功的可怕密码；你彻底改观自己的经商理念，然后避开创业、经商中的误区。

<<可怕的安徽人>>

书籍目录

第一章 贾而好儒，儒道经商1.改变观念，经商致富2.贾儒结合，文商交融3.智力投资，科教行商4.学识，儒商的无形资产5.矢志不移的“文化”情结，世代沿袭的儒商风范6.纵横商海，手不释卷7.“仁爱”为商，广结善缘8.以礼待人，和气生财9.商界风雅，首推徽商10.崇文尚学，蔚然成风11.儒商风范，赢得人心第二章 义无反顾，百折不挠1.不甘贫穷，外出艰苦创业2.独立自强，承担大任3.忍辱负重，不屈不挠4.穷则思变，白手创业5.薄利经营，小本起家6.劳而不怨，自强不息7.敢于冒险，出奇制胜8.逆境中求生，风险中牟利9.“刀头舔血”，风险投资10.矢志不渝，百折不回第三章 同舟共济，以众帮众1.不作内耗，团结协作2.以众帮众，相互提携3.和气生财，同行不妒4.风雨同舟，患难与共5.宗族经营，凝聚成邦6.利益大家分，市场众人围7.合资经营，抱团打拼8.以和为贵，共谋发展9.有勇有谋，永不落败10.人心齐，泰山移第四章 以德治商，以信接物1.财自道生，利缘义取2.货真价实，信誉至上3.信守契约，守法经营4.商业道德的底线——利己不损人5.金字招牌，家喻户晓6.质量过硬，品牌生辉7.宁丢一寸金，不负顾客心8.知人善任，以德为本9.移家为国，利国利己10.传承徽商文化，构建和谐商业社会11.童叟无欺，诚信经营第五章 惠而不费，艰苦朴素1.不安贫困，艰苦奋斗2.自奉俭约，克勤克俭3.以艰苦朴素的精神教育子孙4.为商爱商，执着坚定5.吃得苦中苦，方为人上人6.惠而不费，风雅消费7.不惜财力，捐资兴教8.扶资医疗，由贾从医9.热心公益，慷慨解囊10.执着进取，永不服输11.经商有成，福泽桑梓第六章 度势趋时，善抓机遇1.见端知末，预测生财2.时贱而买，时贵而卖3.知地取胜，择地生财4.把握时机，乘势而起5.审时度势，抓住机遇6.掌握先机，果断出击7.善捕商机，逐时而变8.伺机而动，灵活经营9.随机应变，化险为夷10.审时度势，挖掘商机第七章 借助政治，垄断经营1.做官商保护自己2.背靠大树好乘凉3.审时度势，抱势经营4.经营靠山，借势获利5.取得官方许可，实行垄断经营6.官场上游刃有余，商场上得心应手7.借官升势，平步青云第八章 无货不居，灵活多样1.想赚钱，去卖盐2.要想富，开典铺3.要发财，贩木材4.河滩拾卵石，做茶发财5.粮业棉布，制造巨富6.墨店药店，大有钱赚7.长途贩运，获利丰厚8.储饶待乏，囤积居奇

<<可怕的安徽人>>

章节摘录

4.学识，儒商的无形资产 明清时期，我国封建商品经济已发展到高峰阶段，即将与近代商品市场接轨。

此时的市场更为扩大，交易更为复杂。

这种瞬息万变的情况是较难预测的。

商人掌握一定的文化知识，有助于在商业活动中分析市场形势，分析自然和社会诸因素对供求关系的影响，从而在取予进退之间不失时机地作出正确的判断，以获得厚利。

同时，随着商业经营规模的不断扩大，同行业之间的交往联系日益密切，这又需要一定的管理和组织能力。

有不少人正是具备这些经商才能，所以能在商业活动中大显身手。

可以说，徽商对知识的储备是其在日益激烈的商场竞争中积累的无形资产。

一些有文化的徽商，因善于操持生财之道，竟成为众商赖以经营的智囊。

明万历时，在两淮经营盐业的歙商吴彦先，“有暇辄浏览史书，与客纵谈古今得失”，即便宿儒也自以为不及，因而博得群商的拥戴，一切营运必奉其筹划。

他既膺众望，便能“权货物之轻重，揣四方之缓急，察天时之消长，而又知人善任，故受指而出贾者利必倍”，吴彦先这种运筹分析的才能，很大一部分是来自他的文化修养。

再如汪尚信，早年“刻意经史”，后斟科场失意而弃儒从商，“有商于四方者亦奉公筹画，为时良贾，以是家益振”。

歙商潘汀洲，“家世用陶，公独与时逐，或用盐髓，或用檀布，或用质剂，用游江淮吴越，务协地宜

。 邑中宿贾若诸汪、诸吴悉从公决策受成，皆累巨万”。

潘汀洲早年习贾，从商之后，“虽托于贵人而儒学益治”。

他曾自矜：“吾能事无虑累百，其可市者三：以儒则市甲第，以贾则市素封，以奕则市国手。

”除去自我夸张的成分之外，表现在他身上儒、贾、奕三方面的才能是相得益彰的。

盐业是徽商经营行业中的“龙头”行业，徽商能执两淮诸盐商之牛耳，一个重要的原因，便是凭借其文化知识的优势。

盐业从汉代以来都是政府垄断经营的行业，自唐宋到明清，政府财政收入，几乎是“半出盐赋”

。 因此，政府对于这个特殊的行业往往设有专门的机构进行统一管理，掌管盐课。

而盐政衙门的官员都有一定的文化知识，盐运司的最高长官盐运使，在明清时期大多是进士出身，有的乃是饱学之士。

其时，“行盐之法”主要是“官督商办”，“商”与“官”交往甚密。

盐商特别是总商、大贾，经常出入于盐政衙门，没有一定的学识是无法胜任的。

正是由于盐业官营，所以，政府对盐的生产、贩运、销售、课税，都有较完备的政策规定，这就是盐法。

而且随着朝代的更替，形势的变化，盐法亦常随之变化。

而经营食盐的盐商，就必须熟悉盐法。

不仅要熟悉“本朝”的，而且还要熟悉历代的。

然而盐法并非任何人都能读懂的，只有具有较高文化知识的商人，才能读懂盐法，依法行盐。

有时盐官要和盐商讨论历朝盐法的利弊得失，盐商还要提出合乎事实的见解来。

如明代歙县盐商黄崇德，在“盐司下询”时，往往能旁征博引，侃侃而谈；在“条陈利弊”时，也能持之有据，言之成理。

当时管理盐务的官僚，每每因他的认识而修改盐法，黄崇德亦可从中得利。

他之所以能在两淮商界中拥有如此高的地位，想来与年少时“有志举业”，即准备参加科举考试是分不开的，如果没有文化，不能“博览多通”，又怎能“旁征博引”？

又怎能让那些盐务官僚听从他的观点？

<<可怕的安徽人>>

明清时期，在政府与盐商间有个充当媒介的角色，明代称之为“盐祭酒”，清代则称之“盐务总商”。

日本学者藤井宏先生在《新安商人的研究》一文中认为：“祭酒者，盖由于古礼大飨宴时，宾中年长者一人首先举酒祭酒。

由此就成为对同列中年品望较高之人的专称。

”“但同业中的最富裕者不一定成为祭酒。

考虑祭酒人选时，才略、人格也是相当重要的因素。

”“祭酒”与“总商”虽不是官衔，但推举产生不单是盐商内部的事，更重要的是官府的影响。

因此，要当上总商或坐稳总商的椅子，必须具备两个条件。

一是强大的政治靠山，二是学识。

歙商吴光升，太学生，好《左传》、《国语》诸书，最初其父以经营盐业客居淮扬时，他就从之，后父母过早去世，他就单独立户。

因水平高，为人好，“即诸贾人委心归计，奔走唯诺如不及”，于是人们对他很尊重，“虽少而为祭酒”。

当祭酒除社会地位能得到进一步提高外，更主要的是，他们可以直接参与商政大事的咨议，参与行业势态的定夺，进一步扩大自己的无形资产，从而直接有利于商业经营，有利于市场的拓展，甚至有利于市场的垄断。

这也是徽商之所以能够长期霸领中国商界的重要原因。

.....

<<可怕的安徽人>>

编辑推荐

徽商，中国天下第一商帮，中国明清时期最杰出的商帮，中国历史上最独特的“儒”商帮。他们为何会有如此光辉成就？且看伍豪主编的这本《可怕的安徽人》。它将深入解读徽商成功的可怕密码。或许，下一个“传奇”就是你。

<<可怕的安徽人>>

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>