

<<富二代>>

图书基本信息

书名：<<富二代>>

13位ISBN编号：9787543065772

10位ISBN编号：7543065770

出版时间：2012-4

出版时间：武汉出版社

作者：肖亮升

页数：263

字数：300000

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>

<<富二代>>

内容概要

“富二代”姜嘉豪从斯坦福大学商学院毕业后，回到父亲的企业担任总裁助理。满怀抱负的他试图对企业进行改革，但家族企业的种种现状让他无法施展拳脚。更重要的是，他发现自己和父亲的观念格格不入。

父亲的世界里充满错综复杂的关系和各种潜规则。结交政府官员、搞关系成为父亲最重要的工作之一。他在跟随父亲迎来送往、应酬送礼的过程中，接触各色人等，看尽世间丑陋。市侩的商人、贪婪的官员、蛊惑人心的周易大师等各种角色均在名利场上粉墨登场。形形色色的社会现实无不让他感到困惑、迷茫。

父亲不但要他继承企业的财富，还要把一整套的“关系学”传授给他，同时还干涉他的感情生活，姜嘉豪深感痛苦却又无法逃离。为了企业，为了父亲所说的责任，他最终向传统观念屈服，接受了父亲的价值观和“关系学”。

<<富二代>>

作者简介

肖亮升，1976年生于广西临桂，广西作家协会会员。
经历丰富，感悟良多。
现为职业作家，以最平凡的视角展现现实生活，用最真实的文字还原当下社会。
已出版过《通关》、《疯狂的直销》、《广告小姐》、《围城内外》、《老板的秘密》、《董事长秘书是怎样炼成的》等作品多部。

<<富二代>>

书籍目录

代序 中国商人的关系膜拜

第一章 斯坦福毕业

现在，他学业有成，即将回国在商业天地里大显身手，协助父亲把企业做得更强大。刚才导师所说的斯坦福商学院精神，他的理解应该就是创新精神。作为全球顶尖的商学院之一，斯坦福商学院的口号是：改造人生，改造组织，改造世界。

第二章 半山豪宅

整个别墅区坐拥山景，远望海景，在整个五通市甚至全省都是最顶级的别墅区，是达官贵人和商贾巨富竞相入住的风水宝地。他以前就听父亲说过，当时的开盘价都是三千多万一套。没想到他们家这么快就成为了这里的主人。他忍不住在心里说：有钱真好！

第三章 同学聚会

朦胧中，钱图他们的面孔又一张张地在他眼前晃过，像是放电影一样。他的这些初中同学，就像这个城市一样，让他熟悉又陌生，他们开口闭口就是钱和女人。显然这和他的价值观是截然不同的。是自己太纯情、太幼稚、太老土，还是这个社会原本就是这样？

第四章 总裁助理

姜嘉豪心里竟有些郁闷。原本还以为父亲会让他担任集团负责某一方面的副总裁，能够在相对独立的一方天地里施展拳脚的。想不到现在竟只是个区区总裁助理，协助父亲工作。

第五章 一瓢冷水

姜嘉豪突然觉得自己很失败、很悲哀，心里更是郁闷至极。自己一个堂堂斯坦福大学商学院的高才生，竟然在自己家的企业中推行一点小小的改革都无法实现，只能按照父亲既定的程序做一些在他看来意义不大的事情。

第六章 国土局局长

他从来都不曾想过，有着显赫身家和光辉形象的父亲竟然还会在别人面前点头哈腰、讨好赔笑，而这个人，不过就是个区区五通市国土局局长而已。

第七章 富二代培训班

姜耀祖似乎看出了姜嘉豪的心思，轻轻地弹弹烟灰，微微一笑道：“还是去吧。你在国内的朋友不多。去的目的主要是多认识一些人、多结交一些朋友，听课倒是次要的。”

第八章 父子冲突

“但你不要给我找个美国儿媳妇回家来！我讨厌外国女人！特别是美国女人！”姜耀祖的声音越来越大，脸上青筋暴突，挥手咆哮道，“我不希望我的孙子是二分之一的中国人！我要百分之百的中国血统！”

<<富二代>>

第九章 富豪俱乐部

“不算高，十万左右。”

姜耀祖说，“另外每年的年费也就几万块。”

它是专门为有钱、有身份、有地位的人量身打造的，不仅是一种身份的象征，对于我们经商、办企业的人来说，更是一个少数人才有资格进入的交际平台。

”

第十章 资源整合

“嘿嘿，你不相信的事情多咯。”

钱图诡谲地笑了笑说，“做生意其实就是资源整合，把各种资源整合到一块，最重要的又是整合人脉资源。

把这些人脉整合起来，才能变成钱脉。”

第十一章 灯红酒绿

看着眼前的贾连杰，姜嘉豪不由自主地又想起了关志斌。

于是两张脸谱开始不断地在他脑海中切换着镜头，甚至重叠在一起。

他发现他们虽然长相不同，腔调和做派却惊人地相似，心想官场中人怎么这般虚情假意呢？

第十二章 双面父亲

姜嘉豪心里真是又气又恼。

父亲看上去那么衣冠楚楚、道貌岸然，原来也是个说一套做一套的伪君子。

父亲所谓的“出差”，竟是在外面买别墅包养二奶，过着老夫少妻的神仙日子。

第十三章 活不明白

姜嘉豪感到脊背发冷，心中无限悲凉。

同样作为富二代，他为这些富二代的空虚和堕落生活感到悲哀。

人一旦精神空虚，穷得只剩下钱之后，就会变得百无聊赖，就会四处寻求物质上的刺激和出位，变得低级趣味。

他在心里问：中国的富二代怎么了？

这个社会到底怎么了？

第十四章 苏菲的伤心

苏菲心里想不明白，爷爷口中描述的如诗如画、充满神秘色彩的中国，竟以这样的方式来迎接她。

爷爷不是常说中国人都热情好客，“有朋自远方来，不亦乐乎”吗？

姜嘉豪不是说他父亲多么伟大吗？

怎么会是这样？

他的父亲怎么会如此粗暴无礼？

第十五章 费尽心机

姜耀祖说：“有些人一辈子都碌碌无为，做不成大事，就是因为没积累有用的人脉资源，没搞好人际关系。

怎么搞关系是一门大学问，值得你好好研究。”

第十六章 心灵困惑

姜嘉豪看到果贩散落一地的水果，看到他那张皱纹纵横的老脸，看到他那身脏兮兮的衣服，突然想到白居易笔下卖炭翁的形象，心里五味杂陈，感慨万千。

在这个外表光鲜美丽的繁华都市里，究竟还掩藏着多少阴暗和不公平？

<<富二代>>

第十七章 送礼学问

姜嘉豪心里感慨万千，父亲如此煞费苦心，还专门跑去广西搜寻奇石，原来就是为了讨好关志赋啊。他心里暗自佩服父亲的交际能力的同时，对关志赋这副得了便宜还卖乖的做派看不惯、受不了。

第十八章 周易大师

姜耀祖说：“周易的东西已经流传几千年了，肯定有它的道理。

很多诡异的东西用科学都是解释不清楚的。

以前有个副市长也叫我介绍风水先生给他改过祖坟风水，不知道是不是巧合，后来他还真的就升官了，去外地当了市长。

”

第十九章 关系境界

姜耀祖坐在沙发上，抽着烟说：“胡雪岩的成功就是经营人际关系的成功，熟知中国特有的官僚制度的成功。

他已经把关系做成了一种境界，后人无人能及。

当官要读《曾国藩》，经商要读《胡雪岩》，胡雪岩身上有很多东西确实值得我们经商之人好好学习啊。

”

第二十章 适者生存

钱图笑着说：“你不要老是纠结在老观念上想不通，更不要成为另类。

除非你离开中国，去外国生活——就算是国外，也并非一片理想的净土，有人的地方就有潜规则。

除非你离开地球——就算是离开地球，去到外星球跟外星人一起生活，我相信也会存在潜规则。

”

第二十一章 暗箱操作

在这场殊死的商业博弈中，姜氏集团能够打败强劲的对手黄氏集团，成为最终的胜出者，取胜的筹码不是竞价会上的公平竞争，而是潜规则和暗箱操作。

这就是残酷的商业竞争吗？

第二十二章 沧浪之水

为了家族企业，为了父亲所说的责任，他不能不融入社会环境，担当起企业接班人的重任。

他昨日的理想在世俗中一点点地被瓦解，消失在记忆里，就像儿时断了线最终消失在天际的风筝。

<<富二代>>

章节摘录

姜嘉豪说：“我们打算怎么拿？”

“姜耀祖说：“国土局现在一般都是搞挂牌出让，拍卖。不过我们要想办法疏通关系才行。”

姜嘉豪有些纳闷：“既然是拍卖，干吗还要疏通关系？”

姜耀祖笑了笑，说：“当然要疏通关系。狼多肉少，况且肉又那么肥。不疏通关系肯定是得不到的。”

姜嘉豪不明白父亲话中的意思。既然是拍卖干吗还要疏通关系？疏通什么关系？莫名其妙。

姜耀祖微笑着说：“你刚回国，一切都是陌生的，什么都需要时间去慢慢了解、适应。你就先跟着我跑个一年半载吧。经商做生意、管理企业的学问很多，很多学问都是书本上没有的，在美国更学不到，必须要靠实践去摸索、去总结才行。我让你跟着我的目的也就是这个。”

“好的。”

姜嘉豪点点头，心里却还在琢磨着父亲刚才说的话：疏通关系……疏通什么关系？疏通谁的关系？

姜耀祖说：“这段时间你先熟悉熟悉环境，有时间多到各个部门去走走。不急，慢慢适应。有应酬你就跟我出去应酬，跟着我去见见世面，认识一些人。”

手机突然响起，姜嘉豪对父亲说：“爸，我先过去了。”

姜耀祖一挥手说：“你先去忙吧。”

姜嘉豪边走边接通了电话，王雪杉的声音清脆而响亮：“姜嘉豪你回来这么多天了也不和我联系一下啊？同学聚会居然也不叫上我？哼，你是不是从国外回来就忘记我这个老同学了？”

姜嘉豪赶紧解释：“哪里哪里。那天晚上我们只是几个男同学喝喝酒，小范围聚聚而已，算不上是正式的同学聚会，我们就没叫你。”

“哼，还找借口。我看是你这只‘海龟’看不起我们这些‘土鳖’吧？”

“岂敢岂敢。对你王大美女，我姜嘉豪向来只有仰慕的份。”

姜嘉豪说：“要不哪天我单独请你吧。行吗？”

王雪杉高兴地说：“好啊，好啊。你就说什么时候吧？别跟我说是明年啊。”

“不会。”

等我忙完这几天，再给你电话。”

“那好。”

我可等着你这顿饭啊。”

“……”

<<富二代>>

<<富二代>>

编辑推荐

经商做生意，钱是赚不完的，不要只盯住自己的利益，要放眼全局、看得长远，把别人的利益也充分考虑进去，舍得跟别人分享利益。

特别是对你的生意起决定作用的人，一定不要吝啬，要舍得。

舍，得，有舍才有得。

记住《教父》里的一句话：“给他一笔他拒绝不了的钱。

”这是个讲究关系操作的时代，潜规则和暗箱操作遍布每一个角落、每一个毛孔、每一寸皮肤，做事情光靠聪明才智和能力是不行的，还得靠关系。

在很多行业的竞争中，游戏规则是次要的，潜规则才是最重要的。

有能力的人未必能够取胜，会搞关系、深谙潜规则的人才能成为最后的赢家。

千万不要和同你有生意往来、有利益冲突的女人发生关系，这种女人就算再漂亮、再吸引人，你都要视而不见。

生意就是生意，女人就是女人，二者一定要区分开来。

应酬逢场作戏的女人，能隐瞒身份就隐瞒身份，不能隐瞒身份也要轻描淡写。

千万不要和你身边的女人谈论生意上的事情，特别是生意的细节，一定要守口如瓶、滴水不漏。

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>