

<<偏门商道>>

图书基本信息

书名：<<偏门商道>>

13位ISBN编号：9787830000752

10位ISBN编号：7830000751

出版时间：2010-2

出版时间：北京希望电子出版社

作者：徐歌

页数：230

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>

<<偏门商道>>

前言

业界有哲人之称的中国著名房地产商冯仑，在他的一本名为《野蛮生长》的半自传体作品中，这样描述中国民营企业所谓的“江湖时代”，人们要积累原始资本是多么的困难和无奈：我们发现的第一个悖论是，在中国，人们没有钱才办公司，没有资本才投资。这在西方是完全不可能不可想象的，那里是有钱人才投资，才创业，起码开办费可以通过正常途径借贷到。

我们的起点要惨得多，两手空空，也只有三种途径可能拿来初始资本：一，自己家里人的储蓄；二，“欺骗”和“抢劫”……三，借钱……尽管文中“欺骗”和“抢劫”都是带双引号的，但显然掩饰不了要完成原始资本积累的那种不择手段性。

于是，在群雄逐利的“江湖时代”，可谓“八仙过海，各显神通”——有人走“红道”，有人闯“黑道”，也有人捞“偏门”。

<<偏门商道>>

内容概要

本书主人公——一代“偏门之王”真实呈现顶级灰商的财富聚变。

<<偏门商道>>

作者简介

徐歌，男，广西南宁人，生于上世纪60年代末。
长期从事新闻工作，近年来在纪实文学领域，殚力深耕。
以独立的视角观察社会，以普世的情怀体味人生。

<<偏门商道>>

书籍目录

序 重利年代的“财富法门” 第一章 少年往事 第二章 收发室“商道” 第三章 商海初涉 第四章 “第一桶金” 第五章 踏入偏门 第六章 公关公司和读书社 第七章 偏门江湖 第八章 “神奇香烟” 第九章 实业尝试 第十章 突围失败 第十一章 财富之巅 第十二章 “阮氏战法” 第十三章 人的因素 第十四章 红埔商校 第十五章 “偏门”之偏 第十六章 草根富豪 后记

<<偏门商道>>

章节摘录

阮东升这种与他的年龄不相衬的老成的气质，还表现在他对人的宽容上。

他常说的一句话是，“容天下人，做天下事”。

这种宽容，也是他人格魅力的一种体现。

比如有些借做项目之名，骗取他的资金的人，事后只要回来说清楚情况，表示了悔过，他仍会继续任用。

有一些他的左臂右膀式的得力干将，想独自出来创业，他也会支持，当最后赔得精光想重新回来，阮东升依然十分欢迎，就像什么事也没发生过一样。

于是，他手下就有许多人是几进几出公司的，但后来就再也没有离开。

对他而言，只会看一个人的优点，而不会去看一个人的缺点和不足，而当把一个人的优点挖掘出来，加以培养，并用到事业上，那就会成为企业的一名人才，发挥很大的作用。

也正因为如此，他才会对所有员工都关心备至，对于那些开拓市场有功的兄弟，他会为他们购置很好的商品房，而他自己却住在简陋不堪的房子里；公司最好的车，他会分配让各公司的经理去开，并说那是工作需要，而他自己却一直开那些较旧的车；公司的员工结婚，他会送去洗衣机、电冰箱，甚至还会卖去新衣服。

对员工下属的这种大方、豪爽，按阮东升的解释叫“钱散人聚，钱聚人散”。

他极少批评别人，却是个非常愿意做自我批评自我检讨的人。

有一次，他的一个秘书把一辆新车倒进车库，不知怎么的错把油门当刹车，嘭的一声撞到墙上，阮东升当时见了非常心痛，下意识地叫了一声。

过后，他会向那位秘书表示歉意，解释说只是因为自己太爱车了。

<<偏门商道>>

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>