

<<中国人的炼金术>>

图书基本信息

书名：<<中国人的炼金术>>

13位ISBN编号：9787801416520

10位ISBN编号：780141652X

出版时间：2009-8

出版时间：金龙 台海出版社 (2009-08出版)

作者：金龙

页数：195

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>

<<中国人的炼金术>>

内容概要

如果人类要在21世纪生存下去。
就必须回到2500年前，去吸收孔子的智慧……中国传统文化经典中蕴藏着丰富的赚钱智慧，只有读懂它，你才能掌握事业成功的有力武器。
不管中国人赚钱的手段如何千变万化，但是其赚钱的本质从来不曾有任何的改变。
你只要用心体会、正确运用，就一定能窥见“炼”金的秘密，掘取人生的宝藏！
《中国人的炼金术：中国人必读的赚钱羊皮卷》从传统文化角度剖析中国人的赚钱智慧，以及中国富商巨贾都心照不宣的赚钱潜规则。
深度透析从古到今中国人的赚钱文化，告诉你从身无分文到腰缠万贯的赚钱手腕。

<<中国人的炼金术>>

作者简介

金龙（笔名），土生土长的温州人，在商界纵横驰骋二十多年，经历了从穷困潦倒到事业成功的全过程，现为某传媒集团总裁。

经商之余，他潜心研究世界各地中国成功商人的共性，惊奇地发现其赚钱的手腕极其相似，在结合自己的实践和体悟基础上，对中国人赚钱的秘诀与经营管理之道进行了整理和总结。

他认为，作为一名中国人，只有深刻地理解和掌握了中国特有的炼金术。

才能在商场和人生中不断赢得成功。

其编著的《温州人是怎么赚钱的》、《温州商道》、《30几岁决定男人的成功》《打好工才能创好业》等作品畅销全国及东南亚。

<<中国人的炼金术>>

书籍目录

第一章 中国商人想活下来，有必要回到2500年前中国金库的4把“钥匙”《周易》：世上唯一不变的东西就是变《论语》：君子爱财，取之有道《道德经》：无为而治，不争而胜第二章 中国商人摸爬滚打总结的“掘金兵法”第1条兵法——知地取胜，择地生财第2条兵法——时贱而买，时贵而卖第3条兵法——见端知末，预测生财第4条兵法——薄利多销，无敢居贵第5条兵法——雕红刻翠，留连顾客第6条兵法——以义为利，趋义避财第7条兵法——长袖善舞，多钱善贾第8条兵法——奇计胜兵，奇谋生财第9条兵法——居安思危，处盈虑方第10条兵法——择人任势，用人以诚第三章 中国商人的大视野——“夫唯不争，故天下莫能与之争小胜凭智，大胜靠德天行健，君子以自强不息合则赢，分则损世上最难征服的不是财富，是人心“人心不足蛇吞象”的另一面拒绝“毛毛虫效应”夫唯不争，故天下莫能与之争自信，才不迷信第四章 中国商人的“潜规则”——“商道即人道”先做朋友，话做生意以人为本欲治其国者，先治其家；欲齐其家者，先修其身锋芒太露容易没饭吃平时不烧香，遇事无人帮不被别人牵着鼻子走中国商人的“驭人术”——“上下同欲者胜”天时、地利、人和上下同心，其利断金西方公司管理钱，中国公司管理人善用威和恩任人唯贤，不拘一格降人才建立谏言通道管理就是选择适合的人想活下来，有必要回到2500年前第六章 中国商人的“思考术”——“识时务者为俊杰”识时务者为俊杰孤注一掷，敢作敢为他山之玉，可以攻石跑得快不如跑得稳——持续盈利才是王道遇到困难就放弃，不如回家去种地强本而节用，则天不能贫逆向思维法——人弃我取，人取我予借助车马的人，不必自己跑得快，却能行千里大智若愚财自来因势利导，知进知退，后发制人仅取微利，绝不欺客第七章 中国商人的“危机感”——“见兔而顾犬，亡羊而补牢”见微以知萌，见端以知未亡羊补牢，朱为迟粤防患未然：剔除团队里的烂苹果平和心态，可以平定世界第八章 中国商人的“厚黑学”——“厚而无形，黑而无色”忍得火海过，方把金砖抱难得人糊涂，安全把人做大树好乘凉，遇事贵人帮以德来报德，以直来报怨面子无常价，是宝也是草正话需反说，曲迎实惠多软硬要兼施，治人先治心螳螂在捕蝉，黄雀等在后驭下有千术，立威当为先官商连一体，合作赢长久第九章 盘点中国“炼金高手”——古今名商炼金大智慧白圭子贡吕不韦胡雪岩李嘉诚郭台铭王永庆牛根生马云柳传志

<<中国人的炼金术>>

章节摘录

第一章 中国商人想活下来，有必要回到2500年前中国金库的4把“钥匙”中国人传统的生意经，归根结底有四句话。

这四句话就像打开中国金库大门的四把密钥，理解了这四句话，你就迈出了成功的第一步。

钥匙一：以和为贵，以仁为本不和气怎么赚钱，不仁义如何生存？

中国人很讲和气，这是最起码的规则，谁破坏了“和”的气氛，谁就会死得很惨，大家就会联起手来一起整他。

你别说发财，存活都难！

“和”是一个和谐的秩序。

限制一家独大，损害他者利益，从而达到公平的竞争。

以和为贵，乃是有钱大家一起赚。

我们可以看到，凡是搞恶性竞争、试图垄断的商人，没有一个有好下场，因为他破坏了一个公平和谐的秩序。

钱都让你赚走了，别人怎么办？

自然会联合起来对付你。

有位酒店老板，经营有方，生意越来越红火。

得意之下，他在旁边盖起了新的酒楼，扩展空间，但却侵占了邻居的地面，被起诉到了法院，闹得满城风雨。

不仅要把新房拆除，还要赔偿一大笔损失，结果是元气大伤。

这就是“不和”带来的教训。

如果他秉着“以和为贵”的思想，先去和邻居协商，以对方能够接受的价格购买这块地皮的使用权，完全可以达到一个双赢的结果。

可他被事业成功的喜悦冲昏了头脑，意得志满，觉得自己了不起了，一招不慎，于是满盘皆输。

为了实现以和为贵，就必须以仁为本。

“仁”就是一种良性竞争的心态和策略，也是商业竞争的最高境界。

做生意的目的是挣钱，可是如果钱到手了，却伤害了对手，就是不仁；为了利益最大化，压低工资，苛刻对待员工，也是不仁。

不仁就会结下仇人，埋下隐患，得不偿失。

子贡就是这样一位著名的儒商，他非常强调宽恕和仁爱。

“己所不欲，勿施于人”，从不把自己的意志强加给别人，不仅取得了商业的成功，还为自己创下了极好的名声，万世受人尊敬。

海尔集团的总裁张瑞敏，把以和为贵的价值观和以仁为本的领导观贯彻到了具体的经营管理中，短短十几年，就把一个默默无闻的集体企业发展成为世界知名品牌。

这是现代版的和与仁，成了中国企业的榜样。

以和为贵，然后才能生财，生意才能长长久久，财富才能源源不断，正所谓：和气方能生大财，仁者才可恒久赢；小得小失莫计较，放出长线钓大鱼。

钥匙二：内儒外商，文行忠信儒商就是儒（做人）与商（理财）的结合，外行商，内修儒，既能经商挣钱，又具有较高的人文修养。

这是传统文化的大环境对中国商人的独特要求，经商者自觉地把儒家伦理和商业行为有机地结合起来，形成了独特的商业文化。

而“文行忠信”则是儒家精神在商业领域的具体应用。

文，指历代保存下来的儒家文献，像《诗》、《书》、《礼》、《易》和《春秋》五经。

若成儒商，必先读文通经，了解这些知识，这是提高修养的第一步。

很多海内外商人，甚至日本企业家，都以读五经和《论语》为日常习惯，从中取经，应用到经营管理之中。

行，指社会经验。

<<中国人的炼金术>>

必须要有充足的生活阅历，否则无法理解这些经典，也就不能把它们转化为商业行为。

“行”还有实践的意思，学了儒家经典，还要在生活和经商中运用实行。

像松下幸之助以《论语》为纲对企业的管理。

忠，忠诚之意。

下级对上级要忠，商人对国家、民族要忠。

这是一条经商济世的指导性原则。

胡雪岩、李嘉诚等都是著名的爱国商人。

一个人对国家和民族缺乏忠诚，挣再多的钱也没有意义。

相反，财富越从对社会为害越大。

信，人际交往，商业交易，都要有信用和信誉。

无信则万事不立，无信则寸步难行。

你不讲信用，谁敢跟你做生意？

西方人以契约来约束人的行为，而中国则是用“忠”和“信”的道德标准进行约束，其实本质都是为了让别人讲诚信，守信用。

儒家应该具备的基本特征：积极进取、勇于开拓的竞争精神；诚信为本的道德规范。

既追求利润，又讲人性，守道德，有崇高的爱国主义精神和强烈的社会责任感，是儒家“治国平天下”思想在经济领域的具体反映。

正所谓：内儒外商二合一，文行忠信开天地；千变万化淘金术，胸怀坦荡有正气。

钥匙三：智勇仁强，诚信为本人永远是最大的资本，做生意就是做人。

而“智勇仁强”就是教导我们如何既做事又做人的四字哲学。

战国时的白圭是经商奇才，他说，如果一个人不具备“智、勇、仁、强”这四个条件，即便想学习经营之术，也不能教他。

“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙武用兵，商鞅行法是也。

是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，疆不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣。

”可见，这四个字是一个人从商淘金的基本条件，缺一不可，否则即使有再大的热情，也难以成功。

〔智〕·智者机敏灵活，擅长随机应变，把握先机。

·不智者死板愚钝，一条黑道走到底，不撞南墙不死心。

〔男〕勇者判断清晰，行动果敢，当机立断，不会因犹豫而坐失良机，有立刻行动的魄力。

不勇者有机会也抓不住，遇事瞻前顾后，天上掉下的馅饼也不知道拣。

〔仁〕仁者有取有予，有放弃某些眼前利益的勇气，取与适当，并不一味地与人争利，终成大器。

不仁者自私自大，目光短浅，唯利是图。

寸土必争，却终会寸步难行。

〔强〕·强者意志坚定，对目标坚持到底，持之以恒。

如果时机不成熟，绝不会轻举妄动。

·不强者意志薄弱，朝三暮四，经常自我怀疑，或者盲目出击，或者缩手缩脚。

不仁不义、无勇无谋的人，学会了经营之术，会去害人，而不是救人。

乱世来临，这些人会投机倒把，对下搜刮百姓，对上坑害国家。

治世之时，他们又会暴敛财富，追名逐利；勾结官府，损人利己。

“诚信为本”，是中国商人延续几千年的道德基础。

白圭虽然也奉行“低买高卖”的盈利策略，但他最大限度地照顾农民的利益，收购新谷时，经常用比其他商人高一些的价格购进，而遇到荒灾时，他大量地卖出谷物，又比其他商户的价格为低。

不仅赢得了消费者的信任，还为自己长远的利益打下了牢固的消费群体。

“仁”与“诚信”相结合，就会产生无穷的威力。

如果我们既有赚钱的方法，又有适当出让部分利益的远大眼光，在商场的路就会越走越宽，获得消费者的认可。

正所谓：智勇仁强握商机，诚信为本铸品牌。

财富本是人间物，先学做人后聚财。

<<中国人的炼金术>>

钥匙四：成事在天，谋事在人“人人可谋事，非人人可成事”，每个人都可以做生意，但不是每个人都可以成功，所以要做好充分的思想准备。

任何人做事情都难以保证一定会赢，结果是不可预测的，淘金也是这样。

中国人不相信人定胜天，所以尊重自然，对结果并不强求。

这绝不是让你相信天命，而是告诉你，事物的发展并不是完全以人的意志为转移。

不然，美国次贷危机就不会爆发，银行就不会大面积倒闭，中国的大多数股民也不会赔得这么惨。

他们当初入市的时候，意志可都是很坚定，很多人也都做了精密的分析，得出了极高的成功概率，但还是赔了一个底朝天。

有媒体报道过这样一件事：一个月入两千元的年轻小伙为了早日买上房子，迎娶女朋友进门，就拿出全部存款三万块投进了股市。

但是没过多长时间，股市就猛烈地下跌，他不仅赔光了所有的钱，还倒贴了上万块。

小伙子一时想不开，就跳楼自杀了，上演了一幕人为财死的人间悲剧。

如果他事先理解股票投资的不可预测性，对有可能出现的任何结果都有充分的心理准备，就不会做出这样的选择。

很多人可能因此会抨击股市害人，其实，市场是没有错的，错的是人的选择。

在“谋事在人，成事在天”的后面，还有半句话，叫做“而天地无德”。

天地之间没有道德，只有道理。

“人谋”是过程，而“天成”是结果。

先有“人谋”，后有“天成”。

有了“人谋”，在预定的时间内不一定有“天成”，但终归会得到回报，而如果没有“人谋”，则绝不会有“天成”。

就像一句老话：“钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。”

资金充足，对市场的分析到位，不一定100%赚到钱。

但没有这些，肯定也赚不到钱。

<<中国人的炼金术>>

媒体关注与评论

范蠡的老师计然说：“早买船，涝买车。

”大旱时，船的价格降得很低，低于它应有的价格，此时买进正是时候；发生洪灾，道路泥泞，车子又变得不值钱了。

做为商人来说，正好屯货，以待雨水过去，人们需要时涨价出售。

物以稀而贵。

人们急需某样东西时，它的价格必然上涨。

——时贱而买，时贵而卖 魏文侯问白圭：“听说你这些年经商发了大财，用的是什么招数啊？”

” 白圭说：“我经商和别人不同，是从大处着想的，就像伊尹、管仲治国。

又像孙臆、吴起用兵，无处不是循道而行。

” 魏文侯说：“你能说得更具体一些吗？”

” 白圭说：“在收割庄稼的时候，我以平价大量地收购粮食，同时把蚕丝和丝织品高价卖出去；当蚕丝上市的时候，我以平价大量地收购蚕丝和丝织品，同时把粮食以高价卖出去，这就叫做人弃我取。

人取我予啊！

” ——人弃我取，人取我予 荀子《劝学》中说：“君子性非异也。

善假于物也。

”一个水平很高的人，本身并不一定很高明，关键是他善于利用别人的智慧，为己所用。

从而做出了成功的事情。

我们应该知遯，即使是最聪明的人。

他也没有比别人多长几个脑袋，只不过他善于利用别人的长处，借助外物来为自己的目标服务。

——借助车马的人，不必自己跑得快，却能行千里 在中国，有德者无往而不胜，失德者寸步也难行。

评价一个人，才华是次要的，德行才是最重要的标准。

从子贡、白圭到胡雪岩、乔致庸，无不谨遵祖先的这一教诲，以智服人，这是小胜，以德服人，才是大胜。

——小用凭智，大胜靠德

<<中国人的炼金术>>

编辑推荐

《中国人的炼金术:中国人必读的赚钱羊皮卷》：子贡：贱买贵卖，成为最富有的孔门子弟，儒商的典范。

吕不韦：以商业手法投机政治，最终成为秦国宰相，堪称第一风险投机商。

胡雪岩：放过牛、打过工，毫无背景，最终成为显赫一时的红顶商人。

沈万三：经营鬼才，从土地垦殖开始，最终成为大明首富。

乔致庸：善于计谋，创办汇通事业，商铺遍布天下。

<<中国人的炼金术>>

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>