第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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”。

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。

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！
”

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赋。
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？

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竞争对手黄氏集团，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。

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。
既然是拍卖于吗还要疏通关系？
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。
”　　……

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