<<道德经智慧日用贯通>>

图书基本信息

书名:<<道德经智慧日用贯通>>

13位ISBN编号: 9787506471244

10位ISBN编号:7506471248

出版时间:2011-1

出版时间:中国纺织

作者: 冯海涛

页数:308

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

<<道德经智慧日用贯通>>

内容概要

本书立足于追寻《道德经》的本义,探求老子的上德智慧,希望读者能够从中得到启迪、开悟和教益

本书正文遵从《道德经》原文结构,也分为八十一章,每章都由相同的部分组成,即注解、译文、 解读和日用。

注解部分参考了历代的注家,特别是一些著名注家,如汉代的河上公、魏晋的王弼、唐代的成玄英等,还认真查阅了《说文解字》、《康熙字典》等工具书,力图使注解能够反映老子写作时的圣意。

作者的创新之处在于将《道德经》前后文贯通印证,力图使读者能够了解其全貌。

译文部分力求简洁,能够翻译出《道德经》古文的含义即可,绝不增加作者自己的见解,以避免当代 译文常见的任意增删或者臆解作者原意的弊病。

解读部分既考虑到读者提升管理智慧的需要,也考虑到读者修身养性的需要,加强了对《道德经》经 文的再认知。

日用部分绝大多数是作者原创的故事和杂文,通过对各章经文中主题性语句进行演绎,启发读者思考 并增加阅读的趣味性。

愿读者通过阅读本书打开智慧之门,享受上德生活!

<<道德经智慧日用贯通>>

作者简介

冯海涛,管理顾问,企业培洲师,人力资源管理师,道德经诵读工程组委会主任委员。 自幼酷爱传统文化,研究《道德经》、《易经》等十多年,悉心阅览历代大家注解,颇有心得。 立意将古圣先贤智慧化为日常应用,特别是应用到生活、职场等方面,在更大程度上造福社会。

<<道德经智慧日用贯通>>

书籍目录

第一章 "玄"的奥义第二章 真无为者常胜第三章 不尚贤能尚实践第四章 心底清静方为道第五章 天 地不仁人有情第六章 玄牝代表包容第七章 为使命忘身就是不自生第八章 不争的疯子成了救世主第九 章 功遂身退:财神的觉醒第十章 玄鉴无疵的警察署长第十一章 无之以为用第十二章 为腹不为目第 十三章 宠辱若惊,当心被宠第十四章 道纪强调历史的经验第十五章 原一平顿悟"道"第十六章 经 营上的"致虚极"第十七章 四种领导者——猴神的传说第十八章 对立还是统一第十九章 多私多欲成 寡人第二十章 我愚人之心也哉第二十一章 孔德之容第二十二章 "曲则全"的真义第二十三章 同于 道者第二十四章 余食赘形就是富贵病第二十五章 道法自然:何必问老子的师父第二十六章 曾国藩的 坎肩第二十七章 "无弃人"的成功之路第二十八章 大制不割为传神第二十九章 世间八相第三十章 其事好还第三十一章 乐杀人者不可得志于天下第三十二章 始制有名第三十三章 自胜者强:竞争是个 伪命题第三十四章 不自为大的妙处第三十五章 往而不害第三十六章 见微知著第三十七章 树大自直 和化而欲作第三十八章 用经验要有度第三十九章 得一就是得优势第四十章 从有形到无形第四十一章 道隐无名第四十二章 读新版塞翁失马,品损益之道第四十三章 从"无有人无间"看时间管理第四十 四章 先学会"知止"第四十五章 清静为天下正第四十六章 知足之足第四十七章 不为而成的骨骼类 经理第四十八章 曰损曰益的生活第四十九章 常无心是最佳创新态势第五十章 善摄生者是真养生者第 五十一章 尊道更要贵德第五十二章 袭常就是要光芒万丈过一生第五十三章 通过钱眼儿看道和盗第五 十四章 修之于乡与"灯下黑"第五十五章 婴儿的哭声造就帕瓦罗蒂第五十六章 玄同天下贵第五十七 章 以正治国就是要堂堂正正第五十八章 善复为妖第五十九章 积德的真义第六十章 其鬼不神、百毒 不侵的秘密第六十一章 谦恭是一种征兆第六十二章 美言、尊行是社交之妙第六十三章 万事开头难第 六十四章 慎终如始,则无败事第六十五章 稽式的力量第六十六章 善下的影响力第六十七章 过上简 朴生活第六十八章 善战者,不怒第六十九章 祸莫大干轻敌第七十章 言有宗,事有君第七十一章 圣 人不病第七十二章 自知自爱第七十三章 勇于不敢第七十四章 代大匠斫第七十五章 无以生为就是不 要太惜命第七十六章 生也柔弱第七十七章 不见贤的内心世界第七十八章 垢和不祥造就大人物第七十 九章 有德司契第八十章 小国寡民的价值重估第八十一章 为人民服务《道德经》全文参考文献跋

<<道德经智慧日用贯通>>

章节摘录

第一章"玄"的奥义 树有阗和房无瓦都是销售经理,他们供职于同一家中型IT公司。 这家公司以生产和销售工程管理软件为主业。

一次,树有阗和房无瓦到总部述职。

树有阗说:"在公司领导的英明领导、大力支持和公司同仁的齐心努力下,经过一个季度的奋战 ,我区销售赢得了开门红!

从数据上看,我们不仅超额完成了公司下达的季度目标,而且比去年同期增长了近40%!

' 台下一阵耳语声,各区经理都感到很振奋,也很惊讶!

"这是我们的经验,供大家分享、参考……"树有阗说,"根据二八法则,即20%的重要客户贡献了80%的销售额。

我们重点维护了去年的老客户,并在老客户那里获得了更大的订单。

为此,我们全体销售代表每周至少要拜访一位老客户。

""当然,有的老客户并没有采购计划,但在我们销售代表的努力下,他们有的追加了采购,有的加大了购买售后服务的力度……事实表明,我们的销售是成功的。

"在一阵掌声中,树有阗很有风度地走下讲台。

"大家好……"房无瓦走上讲台,一张口就被大家的笑声打断了。

原来房无瓦的本季度销售业绩居全国末位,还受到公司的警示了,大家都觉得,估计明年就看不到这家伙了,不,也许他连年底都干不到…… "看到树经理的业绩,我真是热血沸腾啊!

"房无瓦继续说,"提到我们区域的业绩,我感到没法跟他们比。

这个季度,我们没有完成公司下达的销售目标,确切说只完成了三分之一。

""为什么呢?

"大家笑着问。

"嗯……"房无瓦说,"我对今年超额完成目标很有信心!

我们的全体销售代表也很有信心……" "哈哈……"一阵笑声打断了房无瓦的发言…… 销售总监山无石请房无瓦谈话,了解情况。

毕竟,与去年同期比较,房无瓦的销售业绩不升反降,整整下降三十个百分点!

这总该有原因吧!

"嗯,坐吧。

"山无石指了指沙发,很平静地说。

"谢谢山总。

"房无瓦轻手轻脚地坐下,看着山无石,等待下文。

两人目光相接,房无瓦一脸平静。

"唉……"山无石说,"我就奇怪了!

要说你也是一个老人了,很有经验的——你是怎么做的?

居然能够排在末位!

当然,你们很勤奋,我也知道。

说说看,怎么回事!

' 山无石顺手递给房无瓦一张纸。

房无瓦接过来一看,原来是这个季度成交客户的名单——都是他那个区域的。

"我分析过了,"山无石说,"这些客户里,只有三家老客户,剩下的全部是新客户。 你怎么解释?

" "呃,那我就实话实说了。

"房无瓦说,"我觉得销售代表的热情在降低,他们对销售的渴望在降低,销售给他们的挑战在降低

所以,我就强迫他们开发新客户,今年按照新客户的营业额排名。

""那老客户昵?

<<道德经智慧日用贯通>>

- "山无石继续追问。
- "是这样,我们对老客户采取销而不促的策略,就是经常联络,不敦促采购;对新客户采取促而 不销的策略,促使新客户考虑、试用,而不是把产品推给客户了事。
- " "嘿……"山无石说,"你还一套一套的!

那你说说,这个全年的目标如何完成!

- " "我觉得这不是问题!
- "房无瓦说,"老客户的采购维持了去年的水平,新客户就是增长量!

按照我们的估计,达到目标不成问题!

- " "好!
- "山无石说,"如果下季度你的排名还是末位,我将进行干预……" 第二季度很快过去了。

还好,房无瓦的业绩已经上来了,排到中下游;不过,树有阗的业绩排到了第三名。

树有阗和房无瓦都得到了不同程度的表扬。

第三个季度结束时,树有阗和房无瓦的业绩都在中游。

述职会议一结束,两个人就被请到了总监办公室。

- "都坐吧!
- "山无石抬了抬手,等二人坐定,顺手扔给两人一盒烟。
 - "谢谢山总!
- "两人互相看了一眼,异口同声地说,"一人一半!
- " "真是狼来了!

早知道就不给你们了!

算了,别分了,树有阗,这盒给你!

- "山无石笑着说。
 - " 我觉得你们的销售都有问题!
- "等二人平静下来,山无石说,"无论从经济形势、市场状况还是从人员配置上,你们的业绩都不能 让人满意。

换句话说,你们还有很大潜力可挖……" 两人正襟危坐,聆听训话。

"别装了,好像我要做什么重要讲话似的……"山无石笑着说,"介绍一下自己的情况吧。

谁先来?

- " "我先吧!
- "树有阗说,"我现在感觉越做越艰难!

好像路越走越窄了!

前两个季度,我们主要的精力都在老客户上,获得了大量的订单,感觉路子走对了,大家做起来很轻松,也很开心。

现在,老客户的采购基本已经饱和了,我们对新客户的把握不足,基本上是老客户介绍的。

对第四季度业绩能否进人上游,达到比去年翻一番的目标,我们普遍没有信心……" "我可能正好相反,"房无瓦说,"我们在维护老客户上面花的工夫不多,而在开发新客户上面投入了大量精力

在这个区域,我们达到了精耕细作。

当然,也有一些老客户因为历史原因,选择了竞争对手。

按照目前的判断,今年完成任务不是问题,但排名不会太靠前。

也许能够实现30%的增长吧。

- "哈哈,"山无石说,"这就是我把你们聚在一起的原因!
- 一个努力开发老客户,一个努力开发新客户,你们都取得了一定的成绩,从全国市场来看,不能说你 们是失败者。

当然,从整个行业来说,更不能说你们是失败者。

但是现在还不是表扬你们的时候。

我建议你们仔细思考一下新老客户的关系以及对销售业绩、销售代表心态的影响。

<<道德经智慧日用贯通>>

新客户代表了我们的未来——如果没有大量新客户的开发,我们就没有办法培养优秀的销售代表,更 没有办法实现更大的跨越。

从某种意义上说,我们应该把所有公司都看成我们的客户,进行战略性模拟思考,比较开拓新业务和 新客户的利润率和公司的适应性。

只有这样,我们才有创新,才有未来!

我觉得房无瓦的策略可能更有潜力,如果房无瓦能够在维护老客户上面下些工夫的话。

老客户代表了我们的过去——老客户的数量和质量让我们清醒地认识到过去的成绩和付出的汗水。

如果没有老客户的支持,就没有我们公司的存在;进一步说,任何公司都不会持久。

只需要很少的精力——人员、金钱、时间——我们就可以维护老客户,做得更好。

老客户是我们的命根子,也是激励我们做得更好的动力,看看我们有那么多的老客户,多自豪!

如果仅仅是这样的话,我们不会长大,毕竟老客户的增加要靠大量新客户进来。

所以啊,树有阗的策略可能是缓慢增长,但是非常稳健。

" 那我们能否找到一条更加稳健更有潜力的路线呢?

"山无石继续说,"这一点,我从你们而不是其他销售经理身上找到了答案。

为什么这样说呢?

我感觉其他的经理可能是机会主义者,他们在市场上走动,只要有机会就会不遗余力地展开销售活动——很多时候业绩取决于运气。

.

<<道德经智慧日用贯通>>

媒体关注与评论



- 在乎理身、理国 理国则绝矜尚华薄,以无为不言为教 理身则少私寡欲,以 ——(汉)班固 虚心实腹为务。
 - 伯阳五千言,读之甚有益,治身治国,并在其中。 ——唐玄宗李隆基
 - ——宋太宗赵光义 朕虽菲材,惟知斯经乃万物之至根,王者之上师,臣民之极宝。
 - 老子之书,上之可以明道,中之可以治身,推之可以治人。 ——明太祖朱无璋
 - ——(清)魏源 ——(民)鲁迅 不读《道德经》一书,不知中国文化,不知人生真谛。
- 老子道贯天人,德超品汇,著书五千余言,明清静无为之旨。

然其切于身心,明于伦物,固鲜能知之也。

——清世祖福临

<<道德经智慧日用贯通>>

编辑推荐

《道德经智慧日用贯通》立足于追寻《道德经》的本义,探求老子的上德智慧,希望读者能够从中得到启迪、开悟和教益。

《道德经智慧日用贯通》不是写给专业研究者的,而是写给这样的您的:您可能对《道德经》闻名久矣,也很感兴趣,但是对古文望而生畏,一直没敢读或者一直读不进去;您可能读过几本关于《道德经》的著作了,想要找一本较有深度的《道德经》读物,您也可能研习《道德经》很久了,也有一定的感悟,想融会贯通老子的思想精髓,在工作生活中得心应手地运用。

<<道德经智慧日用贯通>>

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