

<<冯仑谈商录>>

图书基本信息

书名：<<冯仑谈商录>>

13位ISBN编号：9787561350690

10位ISBN编号：7561350694

出版时间：2011-5

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：庄日新

页数：328

字数：272000

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>

<<冯仑谈商录>>

内容概要

本书是一本对“冯言仑语”的现代解读，是一本现代年轻人创业的“启示录”。书中几乎包含了冯仑每个时段的重要讲话，尤其是在商业上的谈话。冯仑用诙谐、幽默、感性的语言表达出了商业上深邃的思想，可以说是轻车熟路，炉火纯青。作者也没有完全拘泥于谈话的本意，而是结合当前经济的热点，现实中的诸多问题，有了更深层次的发挥，把冯仑的话阐释的深入浅出，淋漓尽致。这本书不仅好读，而且读后能启发你的思考，让人深省。

<<冯仑谈商录>>

书籍目录

“ 仑语 ” 精华100条

第1章 “ 学先进、傍大款、走正道 ”

第1节 学好：万通的价值理念

第2节 守正出奇，顺天应人

第3节 反省：万通的生存密码

第4节 善于学习，先发制胜

第5节 先要自觉，才能成长

第6节 创新就是“ 导演 + 制片 ”

第7节 “ 新股东文化 ”

第2章 制度就是“ 老板 ”

第1节 制度崇拜代替领袖崇拜

第2节 不做“ 马车夫 ”

第3节 减少决策，拒绝诱惑

第4节 对老顾客作出新承诺

第5节 “ 特种部队 ” 与 “ 基地组织 ” 的选择

第3章 “ 懂事 ” 才能 “ 长 ”

第1节 “ 我就做三件事 ”

第2节 管人先管己，制人先制己

第3节 处理好“ 钱的是非 ”

第4节 作最好的决策

第5节 做优秀的“ 交警队长 ”

第6节 董事会怎样“ 上市 ”

第4章 信品牌，但不要迷信

第1节 核心竞争力

第2节 万通的品牌措施

第3节 品牌的几个层次

第4节 让“ 好酒不怕巷子深 ”

第5节 非洲大象的启示

第5章 伟大是熬出来的

第1节 理想才是伟大的真正起点

第2节 伟大是一种状态

第3节 毅力是时间的函数

第4节 什么该争，什么不该争

第5节 永远做自己的管理者

第6节 有一种力量比伟大还要伟大

第6章 找准投资与投机之间的波段

第1节 投资就是用钱去生钱

第2节 站在未来投资今天

第3节 向吕不韦学习

第4节 投资“ 机会 ”，还是投资“ 趋势 ”

第5节 把握住“ 看得见的未来 ”

第7章 关系就是互相给面子

第1节 最佳资源组合：“ 万通六君子 ”

第2节 合久必分，分久必合

第3节 人无废人，器无废器

<<冯仑谈商录>>

- 第4节 看懂关系网中的经济规模
- 第5节 前半夜想想别人，后半夜想想自己
- 第6节 告别“熟人文化”
- 第8章 “政”与“商”的完美博弈
 - 第1节 “钱心”跟着“人心”走
 - 第2节 “爹不行，自己要行”
 - 第3节 只顾数钱的人最终无钱可数
 - 第4节 不跟政府做生意
- 第9章 江湖方式进入，商人方式退出
 - 第1节 要认清自己的角色
 - 第2节 “疾病”缠身的民营企业
 - 第3节 突破“十五年之痒”
 - 第4节 “剩者为王”
 - 第5节 创造“新传奇”
- 第10章 “义”就是让他人也有“利”可图
 - 第1节 何为“企业公民时代”
 - 第2节 企业也要吃“保健品”
 - 第3节 创造财富，完善自我
 - 第4节 进入企业“公益时代”
 - 第5节 万通的美丽新世界
- 第11章 钱是“让”出来的
 - 第1节 坚持理想，顺便赚钱
 - 第2节 不做只会争的“光杆儿司令”
 - 第3节 拥有得多，不如计较得少
 - 第4节 有略才能有战
 - 第5节 兼具“龟兔之长”
- 第12章 站在巨人的肩膀上成长
 - 第1节 王石接近完美
 - 第2节 潘石屹是“万通系”的“小兄弟”
 - 第3节 牟其中具有“标本意义”
 - 第4节 马云：新商业文明的新敬畏
 - 第5节 王永庆：机遇造就的“经营之神”
 - 第6节 李嘉诚的“自我”又“无我”
 - 第7节 柳传志最善于拐“大弯”

冯仑档案

参考书目

<<冯仑谈商录>>

章节摘录

“仑语”精华100条 1. 道德经常会成为大家对某个时代问题的评判标准，但社会处于转型期时，可能会出现几种不同的道德声音，人在信奉一贯的道德时又特别容易不留神把自己给绞死。

社会在转型，需要宽容，用一个超越时代的智慧来引领这个时代。

2. 过去十年中，没有一个企业靠土地的储备竞争排在前面成了大爷，反倒有很多最后被套死了，这跟结婚一样，老婆多了不见得是个幸福的事。

所以，土地多了也不一定赚钱。

3. 地产商有三个发展阶段：地主加工头，厂长加资本家，导演加制片。

后者是最高境界，如同张艺谋，乃不出钱只收费的开发商。

4. 同样是跑步，村子里的狗蛋和奥运赛场的刘翔有着本质的区别：狗蛋没有规则，撒开脚丫子随意跑。

刘翔是在奥运场地按照田径竞技规则比赛。

非上市公司就像狗蛋，缺乏了统一的竞赛规则，也就无从比较成绩。

上市公司就是刘翔，每一块肌肉的训练都要求是科学的，必须在公开的、遵循规则的前提下创造成绩。

5. 女人的心智成熟得比男人早，有一种防卫的机智，对道德和社会规则更倾向于接受、承认和遵守，而男人总是要冒险，猎奇，打破规则；女人的投资决策非常谨慎、执著，属于“终身大事式”思维，一旦决定不会轻易改变，而男人多半是“玩一下再说”的思维，容易决定也容易放弃；女人目标明确，做事细腻，善于用一种富有感染力、清晰的方式的打动对方，这些特点对男人投资和管理企业是很有借鉴作用的。

6. 大钱是生产资料，小钱是生活资料，想吃肉就吃肉，就是幸福；人类的很多痛苦都跟时间不自由有关，睡觉睡到自然醒，时间自我支配，就是幸福；角色和身份常让人不舒服，假如你不介意自己的角色和周围人对你的评价，而是有自己的是非标准，那么你就幸福了。

7. 在不丹不需要谷歌，每一个人都是谷歌，因为每一个人都知道要去的方向。

方向感就是价值观，一个好企业就是要让所有的员工有统一的价值观，这样员工会有归属感，行为会有统一的标准，因此企业管理的成本也会减低。

8. 有形的力量，别人挥拳，你抽刀，但像风一样看不见的力量，突然之间变成强大的东西，足以让你死亡。

舆论、道德、媒体这些软性的东西无处不在。

不要让你的敌人像风一样的存在。

而自己应该逐步形成一种巨大的软实力--道德力量、能力、影响力、眼光，包括人格力量。

让所有敌人见了你望风而逃，这才是硬道理。

9. 站在终点回望通向终点的道路，会有很多的感悟，如果能将死亡视为我们人生旅途中的同伴或导师，他会提醒我们，不要现在该做的事情拖延到明天，帮助我们每天做得更好，而且充实。

10. 历史书本和野史、外传常会出现同样一个事件有好几种版本，似是而非，似非而是，面对历史我们须心存敬畏，但其实历史没有真相，历史越长，是非就越相对。

11. 挣钱、看钱、花钱这三件事在人一生中都会碰到，但所采取的方法却截然不同：有人创业挣钱，有人打工挣钱；有人靠储蓄看住钱，有人靠股票升值钱；有人花钱旅行，有人花钱购物，还有人花钱发展自己的爱好，人们对这三件事的不同的选择必然对应非常不同的结果。

12. 对男人来说，承认失败、主动收缩的决心是很难下的。

而很多时候男人张狂、征服的本性和想要成为一世英雄的虚荣心把事业的方向给误导了。

所以对男人来说，承认失败是对自己的勇敢。

13. 以主妇管理家庭的热情来管理企业，不能忘了并非只有花钱购物是主妇的特权，拍苍蝇与扫灰尘更是经常性的责任。

14. 大家自觉做品牌有两种做法：一种天生就是斑马，另一种把白马画成斑马。

<<冯仑谈商录>>

万通需要变成一匹真正的斑马，即内在与外在的自然统一。

所以，我们必须不断聚集和发挥内在的核心竞争力，有耐心，积极奋斗，这才是根本。

而不是一味包装，依靠夸大的媒体宣传。

15. 金钱能买到物质上的财富和行动上相对自由，却无法买到人心，有钱又有道德的人会得到尊重，有钱、有道德还有能力的人会得到追随。

16. 奇正之术交相为用，一个人老是出奇，奇多了就成了邪，要以正合以奇胜。

17. 企业发展就如同山路爬坡，有多少上坡就有多少下坡，一时勇不等于一世勇，往往最后的赢家不是最开始跑得最快的企业，而恰恰是最能控制体力、控制速度的企业，因为匀速发展能让企业更稳健健康地发展。

18. 男人事业发展四部曲：能人、英雄、伟人、圣人。

越高级，越危险。

19. 人的事业是个马拉松，在每一个弯道处，前后的次序都会有所变化，但最终跑到底的是最有毅力的人，而不是某一段跑得最快的人，最后的胜利正是跑得最有毅力而又不跑错方向的人。

20. 现在的年轻人太相信聪明，相信取巧和走捷径，不太相信毅力；喜欢把大道理留给别人，把小道理留给自己。

如果你能反过来，把大道理留给自己，把小道理留给别人，你试试看，你一定会了不起。

· · · · · · 大道理是经过几千年论证的，你以为你是个例外，这种可能性是微乎其微的。

· · · · · ·

<<冯仑谈商录>>

媒体关注与评论

冯总的活法，我天天开会学习也学不会，经常请他去讲，包括营销，怎么获取好的项目，营销能力等。

但各有各的优势，我是比较笨，只有勤奋去多做一些项目，才能摊薄成本。

——潘石屹 SOHO中国有限公司董事长

<<冯仑谈商录>>

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>