

<<国际流浪汉>>

图书基本信息

书名：<<国际流浪汉>>

13位ISBN编号：9787806759820

10位ISBN编号：7806759824

出版时间：2012-3

出版时间：内蒙古出版集团，内蒙古文化出版社

作者：达奇

页数：262

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>

## <<国际流浪汉>>

### 内容概要

《国际流浪汉：著名电影表演艺术家达奇域外散记》内容主要包括：扮演吉鸿昌札记、国际流浪汉、海边遐想、答心理学家问、从饮品中看人、中秋之夜、他山之石、浅谈撒谎等。

## <<国际流浪汉>>

### 作者简介

达奇，著名电影演员，走遍了五大洲，自称“国际流浪汉”。

十八岁从艺，主演和导演过很多话剧、电视剧、电影，如《吉鸿昌》等。

在国内和国际艺术节、电影节上获过不少殊荣；在《中国艺术家词典》《中国电影家列传》《世界名人大辞典》中，被冠以“中国电影艺术家”的称号。

九十年代初移民澳大利亚，现任澳大利亚大洋洲文联副主席。

鲜花，掌声并不重要，重要的是今天能做什么？

能做成什么？

能做好什么？

就是这三个问号，激励着达奇继续浪迹天涯……

## &lt;&lt;国际流浪汉&gt;&gt;

## 书籍目录

关于达奇与达奇散文集（自序）达奇达人、奇人（代序）——著名电影表演艺术家达奇凌鼎年扮演吉鸿昌札记国际流浪汉海边遐想答心理学家问从饮品中看人中秋之夜他山之石浅谈撒谎昔日上海外滩的热恋街头较量浅谈影视演员飘渺的网恋磨练你自己的翅膀吧毛遂自荐的妓女体验回忆激情、爱情、亲情杂思文字“漫画”想来的，听来的，抄来的征服与塑造银幕后面的故事感叹人到中年笑流派和竞争特殊的考试化折磨为历练写给那些有婚姻创伤的男男女女黄河源头散记《鼻钻的故事》关于婚姻会议俑一个避孕套的故事给自己制定规矩伪幸福关于主人和主流社会的思考别为爱情结婚代沟一张照片引起的思考艺术与金钱（一）钱追钱的游戏--金融（二）股票与赌博（三）什么人适合投资股票（四）抢劫不如去炒股（五）：散户如何在大牛市中挣钱（六）股票投资是艺术也是哲学（七）与90后的对话情绪的钥匙在自己手中在生活的海洋中拾贝老语录逝去的轨迹呼唤男子汉从性饥渴到性饥饿老友重逢话当年好心情是最好的补药渴望爱享受暧昧夜如果曾经沧海难为水没有你陪伴的日子我爱你相濡以沫爱情的迷失激情与夜思跋：路上：流浪者的家园——为达奇散文集而作冯团彬

## &lt;&lt;国际流浪汉&gt;&gt;

## 章节摘录

中国改革开放时，一个人曾这样给我说过，在中国有两种人能赚钱：一种是骗子，一种是能够识别骗子的人。

来到印度尼西亚后，一个朋友又和我说，在印度尼西亚有两种人能赚钱，一种是腐败分子，一种是会和能够制造腐败分子的人。

有了这些信息，我开始了在印度尼西亚的创业。

看，三年来我已经购置了两套豪宅。

有一套是出租的，我住的那一套您看过了，折合澳币也要五十多万元吧。

从经济角度看，杨光先生确实算个暴发户，仅三年多就成了千万富翁（按人民币计算），而且有了自己的公司和工厂，职员和工人加在一起，有百十多人。

杨光刚开始时，是给一个印度尼西亚做热水器生意的老板当送货司机，每天开着大卡车送货，三个多月就把这个老板的客户都摸清楚了，而且还对热水器市场做了一番调查。

这个老板的进货渠道主要是日本和南韩，因为老板的老婆是日本人。

杨光熟悉了市场后，利用回国探亲的机会，走访了热水器的制造商，询问了最低的出口价格，而且也做了售后服务的调查。

最后他锁定了两个制造商，带着详细的生意资料，而且让中国的制造商发了些不同种类的样品到印度尼西亚的万隆来。

杨光的老板特别高兴，举行了一次大规模的宴会，并宣布他出任副总经理、中国部的主任。

杨光在饭后，把已经写好的分成协议书给了他的老板，当场就签了。

第一批货很快就到位了，而且来了三个技术人员专门做安装和售后服务，由于产品质量好，价位低，服务跟得上，市场马上就扩大了。

杨光的第一桶金就是这样来的。

由一个卡车送货司机到老板的合作伙伴。

由手里只有不到一万元人民币的资金，到有了宝马轿车和两套豪宅，用时一年多。

杨光并没有满足，他利用每次回国定货的机会，又瞄准了太阳能热水器，一方面和他的老板继续合作电热水器，一方面自己悄悄地成立了一个新的公司，把太阳能热水器引进到印度尼西亚。

因为不需要电能，得到印度尼西亚国家的税务和进口诸多好处。

杨光也开了一次大宴会，请他的老板全家和公司的要员，很友好地宣布了自己另立山头的决定，并深深感谢他的老板，老板全家都惊呆了，只能用欣赏和羡慕的眼光看着他并举杯祝他成功。

杨光也很体面，做了很多个红包，分别奖给他的家庭成员，还有老板公司的骨干。

他们友好地分手了。

杨光的太阳能热水器生意如日中天，很快就做开了。

以万隆为基础逐渐向外地扩展，账号上的数字也是与日俱增。

而他老板的电能热水器，越来越不景气。

他主动找到杨光，非常服气地说：“年青人，你有眼光，你是个能够开展局面的小伙子，我拉过你一把，今天，你也能拉我一把吗？”

我愿意做你的副总经理，我会开展更多的客户。

”杨光很爽气：“有钱大家赚。”

”于是他们签定了合作协议，这个老板把他在其他城市的资源都动用起来，真是星星之火，很快形成燎原之势。

由于公司在各地要建立分公司，还要建立组装厂（进口零部件来组装，比进口整机成本低得多），急需招聘能干的人员。

他约请我去看他的考试，广告发出去之后，有很多应征者。

……

<<国际流浪汉>>

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>