

<<国学与直销>>

图书基本信息

书名：<<国学与直销>>

13位ISBN编号：9787563934584

10位ISBN编号：7563934588

出版时间：2013-4

出版时间：北京工业大学出版社

作者：余泓江

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>

<<国学与直销>>

前言

20世纪70年代以来，西方管理学受其局限性的影响，出现了诸多问题，为克服这种危机，学界及商界开始求助于东方文化。

日本在“二战”后崛起，70年代末其经济成就跃居世界第二位，尽管现在已被中国超越，但在当时仍让世界为之一惊。

日本崛起的真正秘诀是：“和魂洋才”，即“东洋道德，西洋技术，表里兼谙，粗细不遗”。

他们60年代学习《孙子兵法》，70年代学习《三国演义》和《易经》……著名企业家松下幸之助，其管理哲学就是中国的《易经》；声名日隆的稻盛和夫，其经营管理的成功在于对传统文化的有效运用。

韩国，1962—1980年，人均国内生产总值从几十美元攀升至2000多美元，迅速成长为亚洲四小龙之首，创造“汉江奇迹”。

新加坡前总理李光耀在卸任后回答记者采访时说：“唯一的遗憾，就是当年没有更重视儒家文化。

”这几个国家的成功，一个重要原因就是博大精深的儒家传统文化和现代西方文明相结合。

2008年，起源于美国次贷危机，蔓延于世界的金融危机，严重阻碍了世界经济的发展。

面对这次影响深远的金融危机，温总理2009年2月2日在英国剑桥大学演讲时指出：“道德缺失是导致这次金融危机深层次的原因，一些人见利忘义，损害公共利益，丧失了道德底线。

我们应该倡导：企业要承担社会责任，企业家身上要流淌着道德的血液。

”道德是中国传统文化的核心价值观之一。

面对一次又一次的自然灾害和金融危机，许多仁人志士为之担忧。

1988年，75位诺贝尔奖获得者在巴黎会议上探讨如何解决21世纪人类的种种危机，结论是：回到2500年前的中国，向孔老夫子学习智慧。

并一致推崇孔子的名言“己所不欲，勿施于人”为普世宣言。

时至今日，全球各著名大学陆续开设汉学专业。

世界各国纷纷成立孔子学院，目前已超过500家。

我们也深信，弘扬继承智慧的传统，可以挽救这个岌岌可危的世界。

本人致力于中华传统文化的研修，将国学和直销结合，弘扬厚德载物、和谐中国的传统文化，在讲学当中，感觉到中国直销已慢慢远离“术”的层面，慢慢临近“道”的层面。

有时直销不需要技巧和方法，因为太多的技巧和方法反而是一种障碍，我们需要静下心来学习老祖宗的智慧。

国学是中国直销人的根和脊梁，也是中国直销人的曙光和希望。

更是我们直销人的骄傲。

<<国学与直销>>

作者简介

余泓江，中共党员，青年演讲家，金融硕士，管理学博士。

中国市场学会直销专家委员会副秘书长、中华国学推广中心主任兼干部培训中心主任。

中华传统文化国学伦理经典《弟子规》践行者、推广者、教育者。

师承于中国教育艺术泰斗李燕杰教授，中国演讲艺术泰斗彭清一教授。

天宇，市场营销专家，直销理论与实战研究者，知名图书策划人。

著有畅销书《一分钟说服》、《如何赢得顾客的心》、《人脉关系大赢家》、《赢在行销》、《搜索张朝阳》。

<<国学与直销>>

书籍目录

第一章国学与修炼 第一节德者，立业之本3 第二节孝乃道之本8 第三节自我修炼和直销12 第四节内恭外礼，事业成功之基17 第五节君子不重则不威24 第六节切勿失信于人28 第七节为学日益，为道日损32 第八节力行近乎仁，知耻近乎勇40 第九节居有常，业无变45 第二章国学与心态 第一节心态决定一切51 第二节正能量55 第三节付出的心态59 第四节感恩的心态65 第五节钻石的心态68 第六节忠诚，乃道之魂75 第七节敬畏感78 第八节虚怀若谷81 第九节自省85 第十节接受88 第十一节勤奋——成功的秘诀90 第十二节前世埋了谁94 第十三节心灵花园96 第十四节没事别惹事，有事别怕事100 第十五节放下杂念102 第十六节沉淀生命105 第三章国学与市场开拓 第一节把市场装在心中111 第二节莫把商场当战场113 第三节销售是做好直销的基本点116 第四节顺其自然119 第五节往旁走一步，峰回路转122 第六节象棋中的直销智慧126 第七节走路的哲学128 第八节讲话的时机130 第九节语言与市场开场134 第十节下一个精神138 第十一节布局天下141 第十二节深度和宽度147 第十三节品牌制胜150 第四章国学与团队 第一节何为兄弟155 第二节兄弟情深159 第三节家族兄弟，孝悌为先163 第四节桃园三结义168 第五节道义上的传递172 第六节如何摆正信义利的位置178 第七节以诚相待183 第八节文化凝聚，领导使命185 第九节事业的传承191 第十节爱是最高的管理智慧194 第十一节团队沟通196 第十二节团队合作202 第五章国学与领导力 第一节爱才之心207 第二节相信人才211 第三节团队的自律214 第四节领导者的风范218 第五节领导要以身作则221 第六节肚量与领导力224 第七节亲和力与领导力227 第八节得人心者得天下230 第九节上善若水234 第十节有效授权238 第十一节韬光养晦241 第十二节关于“教”字的哲学245 第十三节上行下效248 第十四节高速公路与团队领导251 第十五节无为而治253 第十六节一只羊领着一群狼258 第十七节培养下一代领导人262 第十八节厚德载物265 第十九节心怀天下270

<<国学与直销>>

章节摘录

版权页：自我修炼和直销 近几年，无论是国内奶业危机，还是频频曝光而又屡屡发生的煤矿事故问题，无一不与企业领导者的价值观有关。

美国通用电气的前首席执行官杰克·韦尔奇曾直言：“员工的价值观与企业价值观的违背，可能导致企业崩溃。

”这句话确实值得企业家们好好反思一下。

企业价值观为什么会出现问题，那是因为他没有好好修炼自己。

作为一个领导者，首先要做的事情就是修炼自己的道德，修炼自己的心灵，修炼自己的言行。

学过禅宗的人都知道这句话：身如菩提树，心如明镜台，时时勤拂拭，勿使惹尘埃。

慧能写的是最好的：身如菩提树，心如明镜台，本来无一物，何处惹尘埃？

所以怕的就是你执迷不悟，为什么会执迷不悟，那是因为你修行没到家。

孟子说：“君子所性，仁义礼智根于心。

”人要有恻隐之心，要有修炼之心，恭敬之心，是非之心，真诚之心。

有些理念必须改变，西方有很多理念，比如说商场如战场，这并没有说到本质。

经商哪有一个靠狡诈能把事业干得久的？

不管是耶稣、释迦牟尼、孔子，都是以博爱、以仁爱作为核心理念，因为他们的博爱使他们的事业千年不倒。

领导者，首先要进行自我修炼，先修身，然后才能领导别人。

孔子曾经说过：“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。

”中国领导力学说一直强调的就是修身。

领导者要做好自我管理，一定要“谨守五事”。

“谨守五事”的说法出自《周书·洪范》。

意思是说，作为一个领导者，有五件事情首先要自我管好。

这五件事一曰貌，二曰言，三曰视，四曰听，五曰思。

一曰貌，指容貌恭敬 注意容貌，容貌恭敬就能严肃，态度要谦虚、和蔼可亲。

作为领导者，要注意自己的仪容仪表，不能蓬头垢面、不修边幅，也不能随随便便地穿戴打扮，要让人看起来像个领导者。

一家研究所招聘了一个做行业研究的女研究员，她原来在一家证券公司做行业研究。

有一次，研究所领导刚好路过她的工位，发现她把鞋脱了，两只脚搭在桌子上，仰坐在自己的座位上看书。

一看领导来了，她赶紧把鞋穿上了。

领导有些不高兴，在事后一次与她聊天的时候说：“你当时在办公室，把鞋脱在地上，两只脚搭在桌子上，不觉得难看啊？”

”她一听赶紧解释：“真不好意思。

我原来在单位工作的时候，我的部门经理一上班两只脚就在桌子上。

”这种坏习惯，人们一看就会，一会就做，一做就能做到底，而且能够传递到下一个单位来。

心理学上有一个1：4定律，就是说如果做好事的传播速度是1，那么做坏事的传播速度就是4。

这就是我们平常所说的：“好事不出门，坏事传千里。

”她原先单位的部门经理，连话都不用讲，只是把脚往桌子上一放，别人的脚也就跟着上到桌子了。这就是不好的“貌”带来的恶劣影响，因此管理者一定首先要注意自己的“貌”。

<<国学与直销>>

编辑推荐

《国学与直销:运用国学的智慧,点亮直销人生》编辑推荐：作者作为业内知名的专家和畅销书作者，有广泛的知名度和读者群体。

内容语言简洁，方法实用。

书中提供的方法都是经过验证，证明有效的，读者拿来就可以用，用了就有效。

《国学与直销:运用国学的智慧,点亮直销人生》从国学中挖掘直销的智慧和方法，协助直销人的直销之路走得更稳更高更远。

重塑直销人之尊严，缔造直销人之佳绩。

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>