第一图书网, tushu007.com

<<可怕的潮州商人>>

图书基本信息

书名：<<可怕的潮州商人>>

13位ISBN编号：9787563923670

10位ISBN编号：7563923675

出版时间：2010-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：杨宏建

页数：279

字数：285000

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

前言

潮商是当今中国知名度最高的创富商帮之一，他们遍布五湖四海。
可以这样说，世界上有做生意的地方，就有潮州商人的足迹。
在中国乃至世界各地，在地产、银行、电信、零售、日化、医药、食品、服装及珠宝等领域，潮商披荆斩棘，开拓“商疆”，占领市场，用无与伦比的智慧和独有的商道，谱写出一曲曲商海赞歌。
他们中有被誉为商界“超人”的华人首富李嘉诚，有能够影响印度尼西亚经济的林绍良，有在海外享有巨大声誉的陈弼臣、林百欣，有网络精英马化腾、拉芳国际集团董事长吴桂谦等，不胜枚举。
潮商不但在本土有着巨大的生机和超强的竞争力，而且已经扎根世界各地，这其中的代表是泰国最大的企业——盘谷银行的陈有汉，以及欧洲最大的华人企业——陈氏兄弟商场的陈克威、陈克光。
法国前总统希拉克盛赞潮州商人融人法国是“成功、勇气和毅力的典范”。
潮汕地区位于广东省东部，地处欧亚大陆东南沿海、太平洋西岸中段，连贯闽西南和赣东南，明清时期隶属广东潮州府，现包括汕头、潮州、揭阳三市。
潮汕地区是中国著名的侨乡。
根据有关资料显示。
中国内地以外的潮汕籍以及说潮州语的华侨华人及海外同胞的数量在l000万人左右，主要分布在东南亚、中国港澳台等地区，全球潮汕人总数已达3000万以上。

内容概要

本书根据众多潮商的成功经验编写而成，书中这些成功商人的经商之道，处世之法，敏于发现机会的眼光，不拘一格的经营方式等，都值得现代社会中的创业者和守业者学习、借鉴。
期望本书能够给你提供帮助和指导，助你的事业成就一番辉煌。

<<可怕的潮州商人>>

书籍目录

第1章 潮商人品 1.潮州商人必打的第一张牌——诚信 2.信誉扫地，财富就会离你而去 3.诚实是最好的长期投资 4.经商缺什么，都不能缺“ 德 ” 5.利从义出，先予后取第2章 潮商眼光 1.机遇险中求 2.时刻准备着 3.你比对手快一步，就会抢占到最好的先机 4.人无我有，人有我优 5.要做，就赶快做，绝不能左顾右盼 6.随时留心，处处都是商机 7.不失时机，稳中求胜 8.做机遇的主人 9.看清形势，迅速做出最佳的判断 10.越是空白的地方，成功的概率就越大第3章 潮商性格 1.强烈持久的信念是成功的第一动力 2.怕什么，都不能怕逆境 3.喊口号没有用，关键要看如何行动 4.精彩大多是从执著中产生的 5.没有胆量，经不好商；没有胆识，做不好局 6.把“ 勇气 ”两个字贴在计划的首页 7.一步一个脚印去奋斗第4章 潮商观念 1.观念改变了，才会先行一步 2.敢于开拓、预见未知的商业阵地 3.经商智慧的高低决定你能走多远 4.学会逆向思维，打开面前的“ 缺口 ” 5.感觉不灵敏你就做不活 6.战略性决策决定你的高度 7.多学一学推销中推出来的商道 8.动脑筋把质量提高、提高、再提高第5章 潮商联手 1.没有好帮手的商人最可怜 2.把兵法中的“ 借力发挥 ”当成座右铭 3.争人的“ 第一步 ”，是先要“ 暖人心 ” 4.合作重于竞争 5.同道同心，其利断金 6.结识比自己更优秀的强者 7.沟通让协作更简单第6章 潮商做人 1.好人缘可以带来不断的财源 2.生意场上朋友越多越好，对手越多越糟 3.朋友是交出来的，敌人是气出来的 4.吃小亏，换来大利益 5.越低调，越务实，越稳妥 6.以礼自治，以礼治人第7章 潮商攻坚 1.成大事一定要乘势而行 2.小玩意照样赚大钱 3.勿以本小而不为 4.练就“ 借财生财，无赊不商 ”的功夫 5.把鸡蛋放在不同的篮子里 6.于市场低迷时大胆进攻第8章 潮商远见 1.吃透政策，行动在先 2.从大处着眼，从小处着手 3.态度决定高度 4.因循守旧，只会把自己逼到绝路 5.抢速度，就是抢效益 6.品牌是基业长青的命脉 7.不走寻常路，打出和别人不一样的牌 8.回报社会才能有更广阔的发展空间第9章 潮商精神 1.爱拼善赢，才大有希望在前头 2.在困难面前退缩的人，永远做不大 3.一切皆有可能 4.磨难会让你变得更坚强 5.始终保持不变的梦想 6.丢掉坚忍，等于放弃自己 7.咬紧牙关，锲而不舍 8.自强者生，拼搏者进第10章 潮商防败 1.成由勤俭败由奢 2.别碰不熟的行业 3.只有不断进取，才能立于不败 4.专注一心，收获硕果 5.在任何时候都不能丢掉“ 沉稳 ”二字 6.有危机感要比有安全感好

章节摘录

以满足其即时通信需求，而想享受到更具诱惑力的体验性增值服务，就必须付出相应的费用。
这一措施使腾讯逐步走上了健康发展、良性循环的轨道。
成与败、得与失对于马化腾而言固然是泾渭分明，但最重要的是只有精彩的过程，才能有完美的结果。
所以在执著追求的过程中，他像一个攀登者，谨慎地迈好通往成功的每一步，眼睛凝视着前方，心中充满了必胜的信念，每一个足迹都真实地记录着他生命的点点滴滴。
世界上没有唾手可得的成功，所以只有经得住反复锤炼的人才有可能达到目的。
因为他们持有一种永恒不变的信念，所以，他们才有惊人的耐力一步一步攀向成功的顶峰。
潮商梁南兴10多岁开始半工半读，跟弟弟梁南邦协助父亲卖潮州糜。
他同忆道：“当时，我在学校三早班，弟弟念下午班，父亲每天下午用迷你巴士把我们与干活工具载到做生意的地点，一直忙到凌晨两三点。
”那时候，他的创业信念已相当坚定：“胸无大志，白活一世！
1976年，梁南兴成立清荣集团。
起初，他和弟弟梁南邦合作，把新加坡的二手德士（新加坡的出租汽车名称）出口到马来西亚、斯里兰卡等地。
然而新加坡政府在1984年寅布禁止出租车转换成私家车出售，致使他手头上拥有的汽车无法从新加坡转卖，顿时分文不值。
所幸一些商业伙伴答应赎同车辆，从而避免了破产的命运。
经过此事，梁南兴决定把业务分散到租车服务。
当时，新加坡租车市场有几百家从业者，呈泡沫化现象。
随着1985年经济危机的到来而一间间地濒临倒闭。
于是，梁南兴开始了一系列收购活动，两年之间一口气收购了十几家同行，把它们合并成诚信贷款租赁，并逐渐累积客源把它发展成为新加坡最大的租车业者。

媒体关注与评论

潮州商人融入法国是“ 成功、勇气和毅力的典范 ”。
——法国前总统 希拉克

<<可怕的潮州商人>>

编辑推荐

《可怕的潮州商人》：为什幺潮商的经商观念空前超前?他们敏锐的商业嗅觉，当机立断的决策能力.联手经营的抱团哲学，至今是其他商人无法比拟的。
为什么作为在中国历史上有深远影响的三大商帮之一，他们至今仍保持旺盛的生命力，雄踞于海内外商界？
潮商五百年不败的10大黄金法则：“ 起身法则 ”：盯住主要目标。
放弃次要目标。
“ 盘算法则 ”：现在吃点亏不算什么，关键是以后不吃亏。
“ 谋事法则 ”：做好一件事情不难，难的是做好一堆事。
“ 抱团法则 ”：和朋友紧紧抱在一起，谁也吃不掉你。
“ 磨砺法则 ”：越是坚持不住的时候，越要坚忍。
“ 出手法则 ”：每一分钱都是宝贵的，扔出去也要听到响声。
“ 换路法则 ”：有一种成攻叫放弃。
有一种失败叫占领。
“ 寻机法则 ”：看准时机扑上去，过了这树就没有这家店了。
“ 投资法则 ”：大钱小钱都要赚。
抓大不放小。
“ 管人法则 ”：好的管人方法胜过千言万语——让大家心往一处想。
劲往一处使!

第一图书网, tushu007.com

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