

<<中国成功者的22条铁律>>

图书基本信息

书名：<<中国成功者的22条铁律>>

13位ISBN编号：9787564048464

10位ISBN编号：7564048468

出版时间：2011-10

出版时间：北京理工大学

作者：陈海东

页数：232

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>

<<中国成功者的22条铁律>>

前言

在这样的时代如何为人处世、把握机会历史上素有“五大商帮”之说，苏商、徽商、晋商、浙商、粤商，这些带有明显地域特色的商帮色彩纷呈，风格迥然。

在诸多商帮之中，尤以浙江商人最为突出，在清朝末年及民国初年，浙江商人成为中国民族工商业的中坚力量之一，为中国近代工商业的发展起了很大的推动作用。

在浙江商人当中，有虞洽卿、叶澄衷、方液仙、张尊三、吴锦堂、胡嘉烈、包玉刚等大名鼎鼎的人物，这些商人为推动社会的进步和发展，作出了他们应有的贡献。

在改革开放之后，浙江商人仍然是中国商业舞台上最为活跃的力量，在浙江商人群体中，温州商人以精明、吃苦耐劳、敢闯敢干、得风气之先而著称于世，即使是在条件较为艰苦的非洲，也能够找到温州商人的身影。

温州商人之所以能够在中国商人的队伍中脱颖而出，获得如此特殊的地位，这与温州商人顽强的性格和他们对社会各个层面现象的见解是分不开的，艰苦的生活环境，塑造了温州商人顽强的性格，也让他们对社会和人性更加了解。

改革开放之初，温州商人最早行动起来，最早的商人是担着货郎担起家的农民和小手工业者，虽然他们只是最普通的人，但是，他们不甘心受命运的摆布，在恶劣的生存环境中，他们没有绝望，更没有怨天尤人，为了生存，为了改善生活，他们顽强不息地奋斗着。

脚踏实地的创业精神使温州商人迅速地崛起，强烈的创新意识让他们走出国门，在世界的舞台上尽情地挥洒着他们的智慧与汗水，也使温州商人获得了“东方犹太人”的美誉。

可以说，温州商人是伴随着中国改革开放成长起来的一代人，他们在创业的过程中，有过太多的辛酸与汗水。

当代中国是一个比较特殊的社会，它的社会形态由不同的因素决定，传统的文化力量依然强大，西方文化冲击巨大，当代中国的形态多层次，人们的观念也多元化。

浮躁、急功近利、效率是这个时代的代名词，在这样的一个环境里做人做事、经商并不是一件轻松的事情。

大部分的人不是摇摆不定。

就是如履薄冰。

无论怎样的状况和困难，浙江商人都能庖丁解牛般将各种难题一一解决。

浙江的温州人是怎么看当今这个浮躁杂乱的社会呢？

他们如何为人处世呢？

他们为什么一次又一次的成功？

这其中的奥妙在哪里？

温州陈海东在自己功成名就之后，道出了自己人生中滚爬跌打之后总结出的22条信条，这些信条并不是他自己的信条。

而是近乎所有温州人的信条。

我们在生活中遇到的所有难题，也都可以从这些信条里找到原型，并且能找到解决的答案。

靠着这些信条，和其他温州人一样，陈海东白手起家，到后来资产丰厚，不是偶然，而是必然中的必然。

靠着这些信条，带领他的团队，创造出一个又一个商业神话的核心秘密——回首走过的道路，他将这些经验称之为“在中国从商的22条军规”。

他在总结经验的时候，不仅回顾了自己一路坎坷的历程，同时，也将做人做事过程中有可能出现哪些雷区，有哪些不能触及的底线，毫不保留地告诉给大家。

他的心愿就是，让每一个人尽量地少走弯路，懂得为人处世，用温州人坚持不懈的精神，激励更多的人成功，不断改善我们的生活和处境，让我们的生活更加美好，这就是一个温州人的心愿与祝福。

<<中国成功者的22条铁律>>

内容概要

有能力，有抱负，却步步维艰，有知识，有志向，总徘徊不前。
头破血流后才明白，做人做事首先要懂得是规则和潜规则。

本书讲述的这些做人、做事、工作必用的潜规则和规则，老师没教到，朋友没说到，从小到大一直让你好好学习的父母从来没谈到，进入社会后却处处用得到。

《中国成功者的22条铁律》，让你洞悉小到职场、大到社会隐现的各种规则，让你懂得为人处世的诀窍。

运用这些规则，从此左右逢源，迅速实现你的人生计划和梦想。

一位从懵懂无知到年轻人到“老江湖”的前辈，30多年行走中国这个大江湖后的实战心得和感悟。

你遇到的所有问题，都会在这本书里找到“问题原型”和解决办法。

<<中国成功者的22条铁律>>

作者简介

一个亲历30余年商海沉浮的温州老前辈。

他曾是中国最穷的人之一，历经沧桑和磨难，终于跻身上层社会。

他曾经行走在五湖四海，涉足诸多行业，接触三教九流，最终彻悟游走与当今社会的生存规则，之后平步青云。

《中国成功者的22条铁律》为你抽丝剥茧，讲述当代社会的规则和潜规则。

<<中国成功者的22条铁律>>

书籍目录

第一章 不要轻易相信合约或承诺第二章 别人可能不守信，但你必须守信第三章 赢得起，输不起的生意永远不碰第四章 坚持每天看CCTV-1新闻联播第五章 开始新的投资时，给自己留够底牌第六章 毋以善小而不为，毋以恶小而为之第七章 选择合作伙伴比选老婆更重要第八章 公司核心层不要有家庭成员的影子第九章 不要与你的女下属感情纠结第十章 不要对无关人员透漏你的商业计划第十一章 与官员交往。

适可而止第十二章 合理避税但绝不偷税漏税第十三章 可以利用新闻，但别招惹记者第十四章 任何场合都不要耍大牌第十五章 在各种势力中保持中立第十六章 不要太在乎金钱与利益得失第十七章 不要把过多的钱花在自己身上第十八章 不要为了争发言权而一掷千金第十九章 看清楚别人的成败得失第二十章 永远不要用黑道解决商业矛盾第二十一章 掌控全局，但不要事必躬亲第二十二章 与人为善，给自己留条后路

<<中国成功者的22条铁律>>

章节摘录

版权页：我是一个温州商人，靠着一副货郎担、母亲卖鸡蛋攒出来的50元钱起家，直到现在，有了属于我自己的鞋城，资产超过了10亿元。

创业的时候，我只有16岁，我希望自己能读高中，考大学，可是，家里太穷，母亲对我说，你还是帮助家里做点儿事情吧。

于是，我就辍学了。

因为我的身材瘦小，做农活儿不能算一个整劳力。

于是我开始做货郎，进一点纽扣、针线之类的小商品，走街串巷地销售。

最初挑着货郎担子做生意的时候，基本上是一手现金一手货，如果对方是你的老主顾，有可能会遇到对方手上暂时没有现钱，赊欠的情况，不过不要紧，只要你跟他算好了账，对方口头上说一声：“你过多少天再来取钱吧！”

等你下次去的时候，对方一定会主动把钱给你，从来没有遇到赖账、跑账的情况。

因为当时的民风非常淳朴，客户都是自己的乡里乡亲，尽管大家都很穷，但是，不会有人想赖一个小货郎的钱。

1982年的时候，在台州黄岩县路桥的路南街上形成了一个集市，逢农历初三、初八是赶集的日子，每逢集市日，我就把担子挑到集市上去卖货，在集市上，货物销售得非常快，我从中赚到了我人生中的第一桶金。

有了一定的资金积累之后，我开始专项经销小五金生意，后来规模扩大了，有了一个很大的店面，营业员都是从乡下请来的自家亲戚，大家工作起来很拼命，为了生意有起色，大家起早贪黑。

经过几年的努力，我们已经有了了一批相对稳定的客户，每天的流水差不多达到1万元左右，在当时是非常可观的数目。

到了1990年的时候，我已经有了有一家规模不小的五金公司，从一个小货郎成长为老板，再也不必挑着担子赶集，承受风吹雨打的辛苦了。

尽管生意的规模上了一个台阶，但是，经商过程中有可能遇到的风险也随之增加，这是我始料不及的。

大概在1991年秋天的时候，一个假合同事件把我搞得心神俱疲。

那时候，中国商人开始到俄罗斯做生意，温州当地的小五金经销商都能接到一些外贸的订单。

我虽然也零零碎碎地接到一些单子，但那些都是万元左右的小生意。

1992年7月的时候，一笔大订单从天而降。

当时，北京有一个名叫“欧亚桥外贸公司”的沈老板，带着女秘书来到了温州市，我是通过一个专门做俄罗斯生意的朋友乔老板认识了来自北京的沈老板。

沈老板名叫沈明，他对我说，他们的公司是专门做外贸生意的，每年销往东欧、独联体的五金件多达几个亿，他们这次来温州，就是来实地考察，希望找几家公司长期合作。

我就把他请到我们公司，好茶好酒地款待了一番。

他看了我们的库房和营业场所之后，连连说好，我们的合作就这样确定下来了。

他给我们下的第一笔订单是60万个电源开关、60万套五金工具，这笔生意算下来，就是一笔360万元的大生意。

这对我这样靠一副货郎担起家的人来说，是一笔巨大的财富。

沈老板走后，我兴奋得好几个晚上都没有睡好。

但是，沈老板走后没有多久，我又陷入了深深的烦恼当中，因为合同规定，在签约之后他要付给我们公司10%的定金，这10%就是36万元，我们的业务员打电话催款，对方总是找出种种理由来搪塞，付款的日子一拖再拖。

从7月到9月，这两个月的时间里，我们一直给沈老板打电话，催他付款，可是他一直都不肯付，说他马上要去欧洲，回来再付。

我问他：“合同还要不要履行？”

”沈老板在电话里冲我发火：“真是乡巴佬，没有见过大世面，这几十万对我来说只是小意思，等我

<<中国成功者的22条铁律>>

从欧洲回来就给你！

”说完“乒”地一声摔了电话。

签订合同的时间已经过去了3个月，就在我对这份合同已经彻底绝望的时候，沈老板突然坐飞机来到了温州，他带来了一张36万元的汇票，并解释说，前两个月他一直都在国外，回国以后，他马上就飞过来付款了。

然后他提出修改一下合同，补充一条内容：意思是我们同意他延迟3个月支付定金，合同继续有效。

其实，这是我的一次机会，我完全可以利用重新修改合同的时间，重新做一下市场调查，但由于我的心情过于迫切，全部的注意力都在关注这360万元的合同是否能够落实，在这个环节当中失去了防范心理，贸然同意了沈老板的要求，在合同中增加了一条补充说明。

原来，在这短短的几个月之内，金属原材料价格猛涨，在7月的时候，这360万元订单我扣除成本之外还略有一些利润。

可是到了10月份，60万个电源开关、60万套五金工具，360万元，几乎连成本都不够，如果我继续履行这份合同，就会倾家荡产。

<<中国成功者的22条铁律>>

编辑推荐

《中国成功者的22条铁律》内容介绍：靠着这些信条，和其他温州人一样，陈海东白手起家，到后来资产丰厚，不是偶然，而是必然中的必然。

靠着这些信条，带领他的团队，创造出一个又一个商业神话的核心秘密——回首走过的道路，他将这些经验称之为“在中国从商的22条军规”。

一部在中国为人处世的“实战圣经”，层层讲透看似懂、其实不懂的做人做事的规则和潜规则，懂人情、知规则，就成功，亲历中国政商两界30余年的实战心得，详解当代社会和中国五千年文化交融后做人做事的规则和潜规则，精通种种规则，攻克难题如庖丁解牛，成功自然水到渠成。

一部在中国为人处世的“实战圣经”，有能力，有抱负，却步步维艰；有知识，有志向，却徘徊不前头破血流后才明白，做人做事首先要懂得的是规则和潜规则。

本书讲述的这些做人、做事的潜规则和规则，老师没教到，朋友没说到，从小到大一直让你好好学习的父母从来没谈到，进入社会后却处处用得到。

《中国成功者的22条铁律》，让你洞悉小到职场、大到社会隐现的各种规则，让你懂得为人处世的诀窍运用这些规则，从此左右逢源，迅速实现你的人生计划和梦想。

一位从懵懂无知的年轻人到“老江湖”的前辈，30多年行走中国这个“大江湖”后的实战心得和感悟。

你遇到的所有问题，都会在这本书里找到“问题原型”和解决办法。

<<中国成功者的22条铁律>>

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>