

# 可怕的

KEPA DE KEPA DE CHAOZHOU SHANGREN  
KEPA DE CHAOZHOU SHANGREN CHAOZHOU SHANGREN

富商帮之一，他们遍布五湖四海。可以这样说，世界上到处都有潮商人的足迹。在中国乃至世界各地，在地产、银行、医药、食品、服装及珠宝等领域，潮商独领风骚，用无与伦比的智慧和独有的商业眼光，征服了一个又一个市场。



# 潮州商人

杨宏建◎著

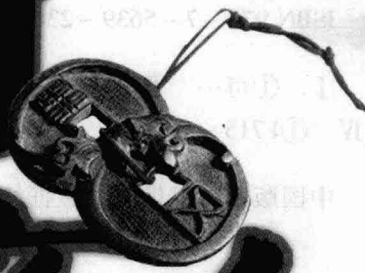
## [ 潮商五百年 不败的传奇 ]

◎为什么潮商的**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？

北京工业大学出版社

# 可怕的潮州商人



杨宏建◎著

[ 潮商五百年不败的传奇 ]

北京工业大学出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

可怕的潮州商人/杨宏建著. —北京: 北京工业大学出版社, 2010. 6

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2367 - 0

I. ①可… II. ①可… III. ①商业经营—经验—潮州市  
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 068407 号

## 可怕的潮州商人

---

作 者: 杨宏建

责任编辑: 谢桂生

封面设计: 大象工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 北京普瑞德印刷厂

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 18.25

字 数: 285 千字

版 次: 2010 年 6 月第 1 版

印 次: 2010 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2367 - 0

定 价: 25.00 元

---

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换



# 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入法国是“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1 000万人左右，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3 000万以上。

潮汕文化最具特征的内容是潮汕方言。一方面，潮汕方言“是现今方



言中最古远、最特殊的”；另一方面，语言既是人类表达交流思想的工具，同时也是多种文化内容的载体，因而方言也是最具表现力的文化内容之一。潮汕文化是潮汕人创造出来的“文化”，而潮汕人的母语（方言）就是潮汕方言，判断一个人是否属于“潮汕人”，会不会讲潮汕话是很重要的标准之一。

定居潮汕的和祖籍潮汕的人被称为“潮汕人”，亦被称为“潮州人”、“汕头人”。包括潮汕地区的本土居民和散居于国内各地的潮汕籍居民，以及旅居海外的汕、潮籍华侨和外国国籍的潮籍华裔。今天所称的潮商主要是指能够说潮汕方言或者深受潮汕传统文化影响的商业人群。从这个意义上说，潮汕文化应该是一个族群文化，而不是一种严格意义上的地域文化，而潮商则是一支具有世界性的商业族群。

在《世界潮商丛书》的序言中，香港爱国实业家陈伟南指出，“潮商与晋商、徽商并立，成为中国势力最大、影响深远的三大商帮之一”。据考证，潮商与晋商都有500年的发展史，而徽商称雄也几近400年。在这三个叱咤风云的商帮中，唯潮商至今仍保持旺盛的生命力，成为华人中最具财富势力的群体，雄踞于海内外商界之中。

潮商的足迹踏遍全球，潮商的英名叫响世界。他们天生为商业而生存，他们的骨子里充满了商业细胞，他们顽强拼搏，他们激流勇进，在世界各地演绎了一个又一个掘金传奇，创造了一部又一部的商战经典！

探询财富奥秘，品味精彩人生，每一位潮商都是一本市场经济的教科书，“敢为人先的奇思妙想，四两拨千斤的创富传奇”——风光无限的潮商奏响中国创富群体最强音。潮州商人性格刚毅，克勤克俭，同道同心，头脑灵活。他们坚持创新求变，信奉分散投资，玩转资本市场，使财富急速增长；他们相信“商道无疆”，熟稔消费心理学，在品评“功夫茶”中成就人生、成就事业……

前人谓之“有海水之处，即有华人”，现今用于潮汕人身上更为贴切。“有海即有潮”——有海水之处，就有潮汕人。这绝非夸大之词。潮去潮来，象征潮汕文化不绝如缕，延绵不断，生生不息。这种蓬勃的生命力和坚忍的文化力，推动潮州商人世界的扩展，为祖国和家乡创造了财富，也



为国际上的潮州商人制造了互通款曲的桥梁。潮州商人的经济文化已经成为一种国际“潮州商人现象”，日益引起国际社会的重视和探索。

潮商之所以能够获得巨大的成功，拥有天文数字般的财富，与他们的诚信、勤奋、敬业、创新、善于抓住商机等有很大的关系。

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。





# 目录

## 第1章 潮商人品

### 不讲诚信，一辈子只能赚小钱

很多商人都要问：怎样才能把生意做好？怎样才能赢得更多顾客的心？潮州商人有一个共识：不讲诚信的商人，一辈子只能赚小钱，在小盘生意中打转转。你对别人不诚信，别人怎么可能用诚信回报你呢？因此，诚信就是看不见的金条，抓住它，你就有了成功的最大资本。

1. 潮州商人必打的第一张牌——诚信 ..... 3
2. 信誉扫地，财富就会离你而去 ..... 6
3. 诚实是最好的长期投资 ..... 9
4. 经商缺什么，都不能缺“德” ..... 12
5. 利从义出，先予后取 ..... 15

## 第2章 潮商眼光

### 没有眼光，机会就会很难找到你

没有机遇并不可怕，可怕的是你没有发现机会的能力。潮商对“机遇总是留给有准备的人”这句话体会深刻，但他们更相信能力最强的人，总会最先抓住机会。“时刻准备好资金，打中商业目标。”的确，聪明的商人随时随地都像探宝一样，寻找机遇，做到反应迅速，出手果敢。

1. 机遇险中求 .....	19
2. 时刻准备着 .....	23
3. 你比对手快一步，就会抢占到最好的先机 .....	28
4. 人无我有，人有我优 .....	32
5. 要做，就赶快做，绝不能左顾右盼 .....	36
6. 随时留心，处处都是商机 .....	40
7. 不失时机，稳中求胜 .....	43
8. 做机遇的主人 .....	47
9. 看清形势，迅速做出最佳的判断 .....	52
10. 越是空白的地方，成功的概率就越大 .....	55

### 第3章 潮商性格 像雄狮一样去战斗

狮子为何骁勇善战？就在于它相信自己的力量，敢于在草原上追求生存强势。潮商每每遇到各种困境，都敢于靠勇气去战斗，打开自己的商业道路，这是一种无畏精神。经商没有这股闯劲，那只能像鼯鼠打洞，躲来躲去。

1. 强烈持久的信念是成功的第一动力 .....	61
2. 怕什么，都不能怕逆境 .....	65
3. 喊口号没有用，关键要看如何行动 .....	68
4. 精彩大多是从执著中产生的 .....	73
5. 没有胆量，经不好商；没有胆识，做不好局 .....	77
6. 把“勇气”两个字贴在计划的首页 .....	80
7. 一步一个脚印去奋斗 .....	84





## 第4章 潮商观念

### 头脑越灵活，脚下财路就越多

天下事要靠头脑来完成，无论做大做小，离开头脑，都不可能将事情做到绝妙。潮商相信：“头脑灵活，脚下财路就条条通”。他们不怕商海风云变幻，只怕自己头脑落后一步。潮商还相信，经商的智慧都是在实战中“悟”出来的，其要诀在于：多发现、多总结、多行动。

1. 观念改变了，才会先行一步 ..... 91
2. 敢于开拓、预见未知的商业阵地 ..... 95
3. 经商智慧的高低决定你能走多远 ..... 100
4. 学会逆向思维，打开面前的“缺口” ..... 103
5. 感觉不灵敏你就做不活 ..... 106
6. 战略性决策决定你的高度 ..... 108
7. 多学一学推销中推出来的商道 ..... 111
8. 动脑筋把质量提高、提高、再提高 ..... 115

## 第5章 潮商联手

### 团队作战，谁也吃不掉你

不懂抱团的商人，就是独狼，远远抵不过靠团队作战的商人。潮商历来有一个优秀的习惯，就是：抱团抱得紧，联手攻克商战堡垒。

1. 没有好帮手的商人最可怜 ..... 121
2. 把兵法中的“借力发挥”当成座右铭 ..... 125
3. 争人的“第一步”，是先要“暖人心” ..... 128
4. 合作重于竞争 ..... 131
5. 同道同心，其利断金 ..... 135

- 6. 结识比自己更优秀的强者..... 138
- 7. 沟通让协作更简单..... 141

## 第6章 潮商做人 不会做人，就做不好生意

“没有永远的对立，只有永远的朋友。”生意场上，朋友越多越好，对手越多越糟。正所谓：“多条朋友多条路，少个敌人少堵墙。”

- 1. 好人缘可以带来不断的财源..... 147
- 2. 生意场上朋友越多越好，对手越多越糟..... 150
- 3. 朋友是交出来的，敌人是气出来的..... 153
- 4. 吃小亏，换来大利益..... 157
- 5. 越低调，越务实，越稳妥..... 163
- 6. 以礼自治，以礼治人..... 168

## 第7章 潮商攻坚 大商人一生都是最快的魔术师

诸葛亮和司马懿斗招，斗的就是谋略高低。魔术师变法，变的就是出其不意。潮商在这些方面极为擅长，化无为有与化小为大，顺势而走与逆势而起都是他们常用的商战法则，所以能够越做越有品牌，越做越有影响力。潮商最忌讳的是：跟着别人耍魔术。

- 1. 成大事一定要乘势而行..... 175
- 2. 小玩意照样赚大钱..... 178
- 3. 勿以本小而不为..... 181
- 4. 练就“借财生财，无财不商”的功夫..... 185
- 5. 把鸡蛋放在不同的篮子里..... 189



6. 于市场低迷时大胆进攻 .....	193
---------------------	-----

## 第8章 潮商远见

### 机会无处不在，有远见者得天下

有远见的商人，才称得上是大商人。有聪明头脑的人很多，但不一定能赚到钱，有远见、有眼光，再加上聪明的头脑，你才可以赚到钱，并且能走得更远，飞得更高。

1. 吃透政策，行动在先 .....	199
2. 从大处着眼，从小处着手 .....	203
3. 态度决定高度 .....	206
4. 因循守旧，只会把自己逼到绝路 .....	210
5. 抢速度，就是抢效益 .....	213
6. 品牌是基业长青的命脉 .....	216
7. 不走寻常路，打出和别人不一样的牌 .....	219
8. 回报社会才能有更广阔的发展空间 .....	224

## 第9章 潮商精神

### 知难而退，你永远做不大

风险随时都可能突然降临你的头上。这没有什么大不了的。关键要看你有没有化险为夷的能耐。潮商在应对险境上，自有一套新颖的措施，始终不轻易丢掉自己心中的“指南针”。

1. 爱拼善赢，才大有希望在前头 .....	229
2. 在困难面前退缩的人，永远做不大 .....	231
3. 一切皆有可能 .....	236
4. 磨难会让你变得更坚强 .....	239

- 5. 始终保持不变梦想 ..... 242
- 6. 丢掉坚忍，等于放弃自己 ..... 246
- 7. 咬紧牙关，锲而不舍 ..... 250
- 8. 自强者生，拼搏者进 ..... 255

## 第 10 章 潮商防败

### 做大不如做强做稳

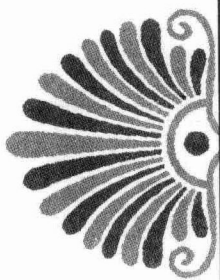
守天下往往难于打天下。有些人赚了一些钱，就让自己飘起来，炫富心理会把他们逼上绝路。潮商说：“自己打败自己的最可怜，自己走上绝路的最无用”。他们总是把“一心一意做好事，始终不丢责任感”摆在第一位，相信完美的努力就会有完美的结果。

- 1. 成由勤俭败由奢 ..... 261
- 2. 别碰不熟的行业 ..... 263
- 3. 只有不断进取，才能立于不败 ..... 266
- 4. 专注一心，收获硕果 ..... 270
- 5. 在任何时候都不能丢掉“沉稳”二字 ..... 273
- 6. 有危机感要比有安全感好 ..... 277

## 第一章 潮商人品

### 不讲诚信，一辈子只能赚小钱

很多商人都要问：怎样才能把生意做好？怎样才能赢得更多顾客的心？潮州商人有一个共识：不讲诚信的商人，一辈子只能赚小钱，在小盘生意中打转转。你对别人不诚信，别人怎么可能用诚信回报你呢？因此，诚信就是看不见的金条，抓住它，你就有了成功的最大资本。





此書之編纂，其目的在使讀者得見我國文學之全貌，而於其中，尤以詩、詞、曲、賦、文、書、畫、印、戲、樂、各體，分門別類，彙編一冊，以便於研究。茲將各體之編纂，分述於後：

不術新詩 一 輩予只論繹小姓

第一卷 藝文類



# 1. 潮州商人必打的第一张牌——诚信

创业必须先立志，经商则要勤俭，而且不怕吃苦，更重要的是守诺言，重信用，这永远是一个商人最优秀的品质。没有诚信的商人，只能赚些蝇头小利。

——马来西亚著名实业家 刘玉波

诚信自古以来就被人类视为最重要的传统美德。在司马迁的《史记·季布栾布列传》里记载着汉朝名将季布“一诺千金”的故事，说他为人诚实守信，说话算数，只要答应过别人的话，都一定能办到，“得黄金千两，不如得季布一诺”的美誉至今被人传颂。

古今中外，各行各业的许多成功者都像季布一样，诚实守信，把诚信看做是一笔最宝贵的人生财富。俗话说：“人无信不立，店无信莫开。”做人要讲诚信，做企业也要讲诚信。对于潮商来说，他们深深懂得诚信的含义。他们认为，诚信往往能够给自己带来无穷的财富。事实正是如此，谁讲诚信，谁就会拥有顾客，谁就可以从消费市场获得直接的经济效益。

华人首富李嘉诚是潮州商人中的杰出代表，他涉足商界，是从生产塑胶花起步的。当时，有一位外商希望同李嘉诚合作，大量订购其产品，但是，为确保李嘉诚有充足的供货能力，外商要求必须要有实力雄厚的厂家作担保。李嘉诚白手起家，毫无背景，他跑了几家，磨破了嘴皮子，也没有厂家愿意为他担保，无奈之下，李嘉诚只得对外商如实相告。

李嘉诚的诚信令对方深受感触。外商对他说：“诚信为做人之道，亦

是经营之本。从你的坦言中完全可以看出，你是一位值得信任的诚实君子。与这样的人合作，不必用其他厂家作担保了，我们现在就可以签约了。”没有想到的是，李嘉诚拒绝了外商的好意，他对外商说：“先生，能受到如此信任，李某不胜荣幸！可是，因为资金有限，一时无法完成您这么多的订货，我还是很遗憾不能与你签约。”

李嘉诚的这番话令外商瞠目结舌。他万万没有想到，在“无商不奸，无奸不商”的商业大环境下，竟然还有这样一位“出淤泥而不染”的诚实商人，于是，外商决定，即使冒再大的风险，他也要与这位具有诚实品德的人合作一次。他对李嘉诚说：“你是一位令人尊敬的可信赖之人。为此，我愿意预付货款，以便你扩大生产，及时完成订单。”

外商的鼎力相助，使李嘉诚拥有充足的动力。他既扩大了生产规模，又拓宽了销路，李嘉诚事业由此向更为广阔的方向迈进。

李嘉诚认为，诚信是企业能否发展的关键。他说：“不论在香港，还是在其他地方做生意，诚信都是最为重要的。一时的损失将来还可以赚回来；但一旦将诚信弃之不顾，就什么事情也做不了了。”有位评论家指出：“李嘉诚的发迹靠‘诚’，他最大资产也是‘诚’。”李嘉诚“忠实可靠”、“言行一致”，人如其名。这确实是李嘉诚取得成功因素中至关重要的因素之一。

同样是潮商的亚洲金融集团公司董事长陈有庆，在接受媒体采访时曾说：“诚信是我的家族代代相传的信条，一个‘信’字，撑起了我的家族事业。”

“20世纪五六十年代，很多银行贷款是没有抵押的，靠的就是一个‘信’字。重情守信是那个时代的优秀传统，我的父亲是这样做的，我也是这样做的。”陈有庆说，“银行业是为公众服务的行业，银行的资金说穿了就是大家的钱，所以做银行最重要的就是以诚待客，这样才能够赢得发展的机会。”

潮商们有这样的一个共识：诚实是一个商人最基本的人格要素，也是做人最基本的道德要求。诚信不仅能够折射出一个人的最本质特征，还是



## 2. 信誉扫地，财富就会离你而去

一个企业的发展必须有一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。就像做人一样，忠诚、有义气，对于自己说出的每一句话、做出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里，并且一定要能做到。建立了良好的信誉以后，成功、利润便会随之而来。

——长江实业创始人 李嘉诚

信誉是比商人的生命还要宝贵的财富，卓著的信誉能够使商人的财富与日俱增。信誉虽然看不见，摸不着，但它是商品交换过程中的一种信任关系，并时时刻刻地影响着人和企业的行为。信誉就是商人的灵魂，是特殊的无形资产，是企业竞争的核心武器。但是，信誉“弃之易，树之难”，它又是很脆弱的，很容易被腐蚀、侵害。企业失去信誉，纵然一时得利，日后也必吞苦果。

对于睿智的潮商们来说，信誉不仅仅是财富，而且还是一种十分稀缺的资源，其能量是巨大的。

从涉足商界伊始，拉芳国际集团董事长吴桂谦，就把信誉作为自己做生意的经营理念。20世纪80年代初，改革开放的春风轻拂中国大地，市场逐渐开始活跃起来，当时的一些小企业对于产品包装根本不重视，有的企业为了图利省事，用烟箱、鸭梨箱随便包装货物。而吴桂谦却坚持用标准的纸箱发运客户所需货物。他对每一单合同都要亲力亲为，从数量到质量到包装严格把关。不论是国营大客户还是个体户，吴桂谦总是以严谨的履约给对方留下可信的印象。就这样，签的合同越来越多，主动找上门的客户也日渐增多。