



胜者为王丛书

“爱拼才会赢”是每个潮汕商人的创业信条

“有出息的男人不会待在家里”是潮商的传统

潮汕商人

赚钱

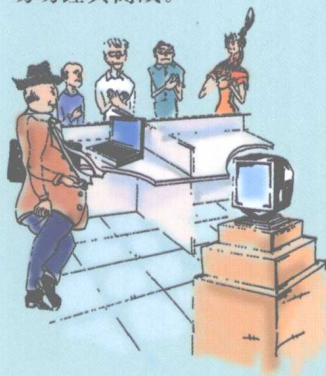
全凭真本事

潮商信奉：挣钱才是硬道理，才是真本事

CHAOSHANSHANGRENZHUANQIAN
QUANPINGZHENBENSHI

经过 500 多年的商业洗礼，潮商已经成为中国势力最大、影响最深远、唯一没有断代的大商帮，是华人世界中最富有的群体。他们信奉“有出息的男人不会待在家里”，他们天生为了经商而存在，他们的血液里流淌着商业细胞，他们拼搏进取、永不言败，上演了一幕幕掘金大戏，发动了一场场经典商战。

张俊杰◎编著



石油工业出版社

潮汕商人 赚钱 全凭真本事

张俊杰◇编著



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

潮汕商人赚钱全凭真本事/张俊杰 编著.
北京:石油工业出版社 2009.6

ISBN 978-7-5021-7110-0

I.潮…

II.张…

III.①商业经营-经验-潮州市

②商业经营-经验-汕头市

IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 056109 号

潮汕商人赚钱全凭真本事

张俊杰 编著

出版发行: **石油工业出版社**

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部:(010)64523643 营销部:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本:1/16 印张:22

字数:418 千字

定价:38.00元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

读石油版书,获亲情馈赠

亲爱的读者朋友,首先感谢您阅读我社图书,请您在阅读完本书后填写以下信息。我社将长期开展“读石油版书,获亲情馈赠”活动,凡是关注我社图书并认真填写读者信息反馈卡的朋友都有机会获得亲情馈赠,我们将定期从信息反馈卡中评选出有价值的意见和建议,并为填写这些信息的朋友免费赠送一本好书。

潮汕商人赚钱全凭真本事

- 1.您的文化程度: 大专 大本 大本以上 其他_____
- 2.您购买本书的动因: 书名、封面吸引人 内容吸引人
版式设计吸引人
- 3.您认为本书的内容: 很好 较好 一般 较差
- 4.您认为本书书名反映内容的程度: 很高 较高
一般 较差
- 5.您认为本书在哪些方面存在缺陷: 内容 封面
装帧设计
- 6.您认为本书的定价: 较高 适中 偏低
- 7.您对本书的综合评价

您的联系方式:

姓名 _____

单位 _____ 邮政编码 _____

地址 _____ 电话 _____

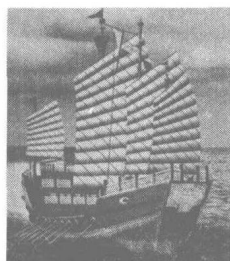
手机 _____ E-mail _____

回信请寄:北京安定门外安华里二区一号楼 石油工业出版社

社会图书出版中心 收 邮政编码:100011

电子信箱:petropub@163.com(复印有效)

前言



潮商是潮汕商人的简称，潮商与晋商、徽商并称为中国传统三大商帮。晋商、徽商早已成为历史的陈迹，但是潮商历久不衰，延续至今，已经有500多年的历史。

潮商也是靠长途贩运起家，但海贩的特征使其在商业人格上与晋商、徽商截然不同，其演绎的商业传奇也与内陆商帮大相径庭。

早年，由于生存空间狭小，潮汕人借助通向海外的便利的地理条件，一批又一批地远走他乡，把生意做到了全球，甚至有“潮人一半在家乡，一半在天下”的说法。潮汕人经过千难万险到达海外后，艰苦创业，披荆斩棘，付出百倍的艰辛在当地站稳脚跟，然后通过发展商业，极大地活跃了当地的经济，一批批潮人华侨工商业家也随之在海外崛起。

潮汕籍著名经济学家萧灼基，把“潮商”定义为：“分布于海内外的潮汕籍商人。”

在“福布斯”海外华人100强中，潮商就占了19人，并拥有200多亿美元的财富，目前在香港的上市公司中，潮商企业就占了三分之一。

潮商的代表人物，首推华人首富李嘉诚。目前，他的经营范围遍布50多个国家和地区，全球员工人数超过20万。广州、珠海等地的零售店、批发部，多半是潮汕人开的。

在泰国的许多城市，去商店购物，只要说潮州话就行。泰国最大的企业，是潮商陈有汉的盘古银行。欧洲最大的华人企业，是潮商陈克威、陈克光兄弟的陈氏兄弟商场。东南亚、欧洲不少国家的华人首富，大多是潮汕商人。

2003年国际潮团举办联谊年会时，法国总统希拉克亲自致函祝贺，他说：“你们是一个深为中国文化传统而自豪的群体。以法国为例，你们的群

体建立了亚洲和西方的关系。”

有潮水的地方就有潮汕人,有钱赚的地方就有潮商。经过 500 多年的商业洗礼,潮商已经成为中国实力最大、影响最深远、唯一没有断代的大商帮,是华人世界中最富有的族群。他们信奉“有出息的男人不会待在家里”,他们天生为了经商而存在,他们的血液里流淌着商业细胞,他们拼搏进取、永不言败,上演了一幕幕掘金大戏,发动了一场场经典商战。

“地球是平的”——网络时代的商业圣经,早在几百年前就被潮汕人用脚步丈量过了。今天,当中国加入全球化浪潮,日益融入商业社会的时候,“发现潮汕商业思想,成功走向世界舞台”就更显得弥足珍贵。

潮汕人以敢拼敢闯、勤劳、聪明、善于经营闻名于世,先于温州人享有“中国的犹太人”之美誉。潮商赚钱全凭真本事——

◎潮商奉行“商者无域”——走到哪里就把生意做到哪里,他们是商场上的“世界公民”

◎潮商既善于创富,又懂得持家——他们富过三代

◎潮商百炼成钢,百炼成金——他们从底层历练,经历了从打工到老板的过程

◎潮商喜欢喝工夫茶——工夫茶里深含着生意经

◎潮商有海贩的特征——勇于冒险是他们的最大特色

◎潮商坚持“不熟不做”——他们依靠亲缘、乡缘、宗缘,扩充族群商业势力

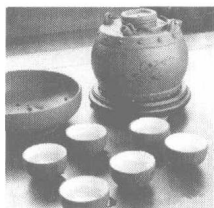
◎潮商不相信失败——“爱拼才会赢”是每个潮商的创业信条

◎潮商精于计算,既慷慨又大方——他们坚持“放长线钓大鱼”的营销理念

◎海外潮商传承了祖辈的经营哲学——成功后不衣锦还乡,继续投资产业

《世界潮商》杂志总编辑、北京潮人商会会长张善德说:“潮商是继晋商、徽商之后,在中国近、现代史上最具影响力和生命力的著名商帮。有人说潮商退潮,辉煌不再,那是不了解潮商的历史,也不了解潮商的真实现状。”

本书全景展现潮商起家、兴盛及发展的过程,全面解读全球潮商赚钱的绝招。研究潮商,洞悉他们把经商延续 500 年的生意经;学习潮商,掌握他们把生意做到世界各地的独家秘籍!



目 录

MULU

第一章 商者无域，潮汕人为钱走四方

李嘉诚奉行“商者无域”的理念，他说：“做生意当然要有所顾忌，但是在选择行业、分析市场的时候，首先要有开放的心胸和视野，不能用个人喜好、他人意见加以限制，只要有钱赚，就是一门好买卖。”

在潮商眼里，天下没有不赚钱的行业，也没有不赚钱的方法，只有不赚钱的人。潮汕商人分布在各行各业，他们什么都干，而且能干好，干出名堂。哪怕是垃圾，他们也能淘到金子。

1. 有钱赚的地方就有潮汕人 2
2. 名副其实的“东方犹太人” 3
3. 生意无禁忌，盈利最重要 4
4. 金钱无善恶，贪婪才是万恶之源 6
5. 哪怕是垃圾，潮商也能淘到金子 7
6. 远走他乡，把生意做到全球 9
7. 做生意不能太死板，随机应变最关键 10
8. 只有疲软的思想，没有疲软的市场 11
9. 做生意的学问就是举一反三 13
10. 会借势、造势，才能做成大买卖 14
11. 多元化投资 = “利益均沾” + 降低风险 16

第二章 勇于冒险，是潮汕商人的最大特色

海洋文化是开放的、流动的，具备反抗意识，信奉拼搏、冒险精神，崇尚抓住机遇的能力，潮汕人把这种文化形态融入自己的性格中。



潮汕人天生是为了商业而存在，他们中间涌现出了一大批令世人瞩目的商业奇才，这要归功于潮汕人敢于冒险，勇于在搏斗中征服环境。面对生意场上的挑战，潮商不但有大胆搏击的勇气，还有忍耐成长痛苦的毅力，这让他们在困苦中磨砺了心志、增长了经验，获得了经商的大智慧。

1. 潮汕人富有冒险的海洋精神	20
2. 出洋经商是潮州商帮的一大特色	21
3. 自强不息的“红头船精神”	23
4. 因为没钱，所以拼命赚钱	24
5. 做别人不敢做的事	25
6. 在搏斗中征服环境	27
7. 跌倒了，再爬起来	28
8. 只相信成功，不相信失败	31
9. 风险共担，利益均沾	32
10. 有出息的男人不会待在家里	34
11. 胆大心细，赚钱不难	35
12. 一旦看准了，就大胆行动	37

第三章 底层历练，经历从打工到做老板的过程

在潮汕人中间，流传着一种说法：“饿死不打工。”香港“眼镜大王”马宝基说：“工字不出头。”一个人不能总是给别人打工，必须做自己的事情才有出路。李嘉诚说：“我们的社会中没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。”

潮商闻名商界，许多人并非生来含着金钥匙，而是先做打工仔，慢慢积累做生意的经验，最后自立门户。潮汕人把经商当作自己的事业，把当老板当作自己的追求。他们千方百计创业、做老板，哪怕只开一个小店，先干着。即使遇到困难，他们也不在乎，再苦也要把这份生意好好做下去。

1. 先做打工仔，后当大老板	40
2. 不相信命运，爱拼才会赢	41
3. 靠打工积累创业资本	43
4. 特别能吃苦，特别能创业	45
5. 过了30岁就要自立门户	46
6. “一无所有”造就自立精神	48



7. 不当老板才是最大的风险	50
8. 千方百计当老板，哪怕只能开小店	52
9. 用“义气”打造一支有竞争力的团队	54
10. 脑袋转转，口袋满满	55
11. 永远不向失败低头	56

第四章 潮汕人做生意，很重要的一点是不熟不做

什么叫生意？生意就是“生生不息”的创意，创意就是生意；生意就是“生的才有意义”。香港知名实业家林百欣说：“我做生意从来不去到十足，要留下三成后路。能力所及，不熟就不做。”

“生意不熟不做”，潮商认为，各行业赚钱的关键，只在“熟悉”二字——对某个行业熟悉到一定程度或相当程度，研究它的规律，具备比较成熟的业务关系和一定量的资金，成功的几率就会大大增加。

1. 生意不熟不做	60
2. 不做超出能力范围的生意	61
3. 进入熟悉的行业更容易成功	63
4. 对最新、最热的行业“不为最先”	64
5. “不熟不做”让潮商干一行，旺一行	66
6. 赚钱的同时不忘控制风险	68
7. 换货是潮汕商人惯用的生意技巧	69
8. 绝对内行，才能付出总有回报	70
9. 谨慎的同时不忘大胆创新	72
10. 专注于自己的优势领域	74

第五章 左手慷慨大方，右手精于算计

潮商历来以精明著名。在交易中，潮商可以为了赢得顾客的好感，而常常慷慨大方让出小利，宁愿自己吃小亏。这实际上这是一种“放长线钓大鱼”的营销哲学。

潮汕人做生意，几乎都是从无到有。没有资金，他们可以借；没有市场，他们可以开拓；没有客户，他们可以寻找。在潮商的精明算计下，小生意帮助他们发了家，让他们完成了原始积累，为做大买卖打下了基础。



1. 放长线钓大鱼	78
2. 亏本生意也能赚大钱	79
3. 多谋才能善断	81
4. 办事靠脚，经商靠脑	82
5. 借助别人的智慧赚钱	83
6. 小小生意能发家	85
7. 店库合一，聚集人气	86
8. 亲兄弟明算账，钱情两分	87
9. 薄利多销赚利润	88
10. 以低于进货的价格出货	90
11. 决策时要精明，执行时要精细	91
12. 潮汕人越算越大	93
13. 开支抓得很紧，用人不惜血本	94
14. 不偷税，但懂得合理避税	95

第六章 在潮商手里，不起眼的小店也能赚大钱

潮商认为，做生意不分大小，只要用心做，也能从不起眼的地方找到金子。当然，最重要的是知道从哪里找机会，从中发现商机。大家都做生意，为什么有的赔，有的赚，关键在于思路不同，对商业的理解不一样。做生意只有和别人不一样，才能有更大的出路。

如果说企业的本质是执行，那么生意的本质就是周转。事实上，“执行”和“周转”都是一种技巧，是技巧就有千变万化。潮商无论开小店，还是做贸易，都喜欢在提高周转速度上动脑子。



1. 生意无大小，盈利最关键	98
2. 世上无难事，只怕有心人	99
3. 打出和别人不一样的牌	101
4. 以进货价卖货，也有赚头	102
5. 店铺转轨，生意照样长久	103
6. 没有不赚钱的行业	104
7. 个性营销抓住客户	105
8. 找财源不如找人缘	107
9. 注重效率，喜欢挣快钱	108
10. 生意的本质是周转	109
11. 渠道为王，小店做成大产业	110

第七章 工夫茶里深含着生意经

潮州陶瓷、工夫茶和抽纱，一向被称为“粤东三宝”而闻名遐迩。潮汕人喜聚众喝茶，善与人沟通。工夫茶里喝出商机，喝出朋友关系，潮汕商人把“人脉”变成“财脉”，在有效调动各种人力资源中做成大买卖。

“过门是客茶来冲”，“茶薄人情厚”，每一轮茶，小小的几杯，总会让人谦让许久，这其中的茶道蕴含着潮汕人“和为贵”的君子之风。小小的几个茶杯聚集的是人心。一边喝茶，一边谈论生活中的琐事，无意中就会牵扯到生意上去。于是，这里就成了一个“生意信息中心”。

1. 喝工夫茶是潮汕人的习惯 114
2. 在品茶中做成“人情买卖” 115
3. 工夫茶体现了“和气生财” 116
4. 把一个信息变为一把金钱 117
5. 找到商机，就找到了财富 119
6. 信息越快越准，赚钱越快越多 120
7. 商会连接五湖四海的朋友 121

第八章 潮商做生意就像滚雪球，越做越大

做生意，都希望有大的发展。潮商认为，最重要的是有高瞻远瞩的眼光，不能只盯着眼前的蝇头小利。泰国正大集团总裁谢国民说：“做生意就是整合资源，取得一加一大于二的效果。如果没有这种商业头脑，而仅仅依靠某一方面的资源优势竞争，那是无法想象的。”李嘉诚相信：“人要去求生意会比较难，而让生意跑来找自己，做起来就比较容易。”按照这一思路，他在生意上充分照顾对方的利益，创造了“只有对手而没有敌人”的奇迹。

1. 眼光有多远，生意就有多大 124
2. 整合资源，一加一大于二 125
3. 利用全球资源做生意 127
4. 关系网越织越大，生意越做越大 128
5. 用“产业链竞争”做好国际化 130
6. 合作共荣是快速成长的秘密 131
7. 主动跨越产业升级的门槛 133



8. 品牌要长寿，质量不能丢	134
9. 用“资本”撬动“产业”	135
10. 在并购中把生意做大	137
11. 在二次创业中走向卓越	139
12. 有责任感的商人走得更远	140
13. 小生意靠勤奋，大生意跟趋势	142
14. 生意做大需要高级人才的支撑	143
15. 正确看待上市	145

第九章 亲缘、乡缘、宗缘，潮商用家族纽带把生意做大

潮汕商人以团结、互助、互相解危济难著称于世，潮汕人通过亲缘、乡缘、宗缘等各种关系的“牵掼来，牵掼去”，促进了整个家族、宗族、族群的发展。

总结潮商的生意经，有一点是绕不过去的，那就是企业的家族化，行业的宗族化。也就是说，潮商做生意的过程中，始终强调家族化和血缘化，在行业竞争中也处处折射出宗族化和地缘化的影子。

1. 家族纽带是独一无二的社会资本	148
2. 团结求生存，互助谋发展	149
3. 找到“自己人”，就找到了财源	150
4. 发挥地缘优势，善用老乡关系	152
5. 分享垄断生意的红利	153
6. 企业家族化，行业宗族化	155
7. 拥有广泛的海外基础	156
8. 哪怕少赚一点，也要照顾老乡的生意	158
9. 团结也是一种生产力	159
10. 商会搭舞台，经济唱大戏	160
11. 回报家乡，也是帮助自己	161
12. 互相提携的宗族文化传统	162

第十章 既善于创富又懂得持家，潮商富过三代

中国有句俗语：“富不过三代。”这几乎成了许多家族企业的魔咒。我国的一些家族企业甚至连“富二代”都难以做到。然而，潮商最大限度上延续了家族的兴旺，其中的秘密何在？



潮人当中涌现出了一批富可敌国的巨商，他们为人处世非常地低调，不为外人所知。克制、低调、谦卑，就是为了避免“树大招风”。不招摇，已经成为潮商的家训。“富不忘本”，则是潮商持家的一个准则。

许多成功的潮商都经历了常人难以理解的辛酸，对人情冷暖体会深刻。因此，在子女教育问题上，如何让下一代具备成功的品质，从自己手中接过家族财富的权杖，他们更有发言权。

1. 低调务实，避免树大招风 166
2. 以贱为本，才会富过三代 167
3. 不断让接班人得到历练 168
4. 家庭温暖胜于学校教育 170
5. 父亲是孩子最好的老师 172
6. 教戒为先尤为重要 173
7. 诚信让潮商家大业大 174
8. 从家族经营走向现代化管理 176
9. 没有文化的商人是站不稳脚的 178
10. 眼光产生的利润是最大的 179
11. 学习历代治家经验，少走弯路 180

第十一章 潮商把勤劳当做致富的第一把钥匙

做了一辈子生意的李嘉诚，这样总结自己的成功之道：“因为我勤奋，我节俭，有毅力。我肯求知，并建立良好的人际关系。”

汗水流多了，就不会因为贫穷而掉眼泪。潮商认为，先流汗，日后就会少流泪；汗流多了，自然懂得生活的艰辛，明白生意的难求，从而学会动脑子去赚钱。勤奋是必须的，但是不能傻干。广东江南陶瓷有限公司总经理邱树江说：“没有勤奋苦干，无法捕捉商机，得到回报；没有敢想巧干，无法抓住门道，获得更多的利润。”

1. 潮汕人是出了名的拼搏一族 184
2. 汗水流多了，就不会因为贫穷而掉眼泪 185
3. 勤奋敬业，功到自然成 186
4. 腿脚勤快，主动寻找客源 187
5. 每个潮商都是称职的推销员 189
6. 吃苦耐劳，敢为人先 191



7. 亲力亲为，掌控全局	192
8. 不达目的不罢休，经商要狠	194
9. 既勤奋苦干，也敢想巧干	195

第十二章 现金为王，揣到兜里的钱才是自己的

“流动的钱才能生出更多的钱”，现金是商人的生命线。潮商喜欢快速结账，强调“现钱买现货——无赊”。这种重视流动资金的习惯，使他们的生意很少产生呆账、坏账，保持了良好的赢利水平。

“薄利多销，平价出货”是潮商的经营原则。他们比较看重现金流，用他们的方言说就是“百賒不如五十现”。充裕的现金流，使潮商远离了商业风险；保守的经营策略，使他们在危机来临时能够安如泰山。

1. 现金为王，防范金融风险	198
2. 快速结账，远离呆账、坏账	200
3. “赚=转”，加快资金周转	202
4. “薄利多销”是零售业不败的秘笈	203
5. 平价出货，看重现金流	204
6. 拉住一个顾客，就竭力达成交易	205
7. 坚持保守稳健的资金管理策略	207
8. 一定要熟悉“现金流量表”	209

第十三章 每一个成功的潮商，都以诚信为立足之本

在潮汕人的观念里，“天地补忠厚”，做人、做事、经商都要老老实实，讲究诚信。潮商喜欢赚钱，但是违法的生意不做，伤害天理的生意不做，破坏信誉的生意不做。法国东方学家韩林在总结潮商的成功经验时，用了四个字来概括，这就是“关系”、“信用”。他说，潮商在海外华人中最讲关系、最讲信用。许多时候，他们之间的借贷活动可以不用银行，而关系、信用足以让人放心。

1. 诚信是传统潮商最大的特点	212
2. 潮商精明，但不失诚信精神	213
3. 有远见的商人都老实经营	215
4. 潮商最看重关系，最在乎信用	216



5. 有些生意，赚多少钱都不做	218
6. 信任是实现合作的基础	219
7. “信”是竞争取胜的法宝	220
8. 顾及对方的利益，是赢得信任的关键	222
9. 最大限度地赢得银行的信任	223
10. 货物的交易只是形式，信誉的推销才是根本	224
11. 信誉是企业能否向前发展的关键	226
12. 一个“信”字，撑起了潮商的家族事业	227

第十四章 做生意要努力，更要讲实力

潮商信奉的是实力和经营智慧，虚伪、浮华的领导风格是他们所不齿的。今天，一些商人用炒作代替管理，在潮商眼里这简直就是“自杀”。

明园集团总裁李松坚说：“生意场上一起竞争的都是聪明人，在聪明与聪明之间，最终决定胜负的是你的产品品质，以及服务品质。”品质过硬，判断准确，眼光独到……对生意人来说，都是赚钱必备的实力。

1. 做生意讲实力，搞宣传没意思	230
2. 靠实力赢得订单和尊重	231
3. 专业决定卓越，做专才能做精	232
4. 品质是赢得市场的法宝	234
5. 找对路子，准确造就成功	236
6. 要有和客户谈恋爱的本领	237
7. 江河不择细流的经营观	238

第十五章 做好一门生意，选对项目最重要

做生意要选对方向，而最大的方向是：你是否适合你选择的行业。潮商的经验是，首先要正确认识自己，了解自己的优点，知道自己适合做什么，才能扬长避短。

“内行看门道，外行看热闹。”经商是一门大学问，是学问就会有内在的门道，如果摸准了这一门道去实践，那么就很容易掌握做生意的规律，赚钱也就比较容易了。在潮商看来，只要是正当赚钱，做什么并不重要，重要的是能够从中获得利润。这反映出潮商在项目选择上无拘无束的特点，以盈利为根本出发点。



1. 什么生意都可以做，选择要正确	242
2. 善于选定适合自己的行业	243
3. 一定要摸准生财的门道	246
4. 把开店经商当作一种生活方式	248
5. 随时准备变化，灵活适应市场	249
6. 只要是正当赚钱，做什么并不重要	250
7. 选择项目要注意财势变化	251
8. 什么赚钱就卖什么	252
9. 决策不是赌博，选择要理性	254
10. 盈利的前提是选择好的项目	256
11. 未来永远属于有远见的人	258
12. 投资定位是创业成功的关键	259
13. 看准赚钱的目标，见缝插针	261
14. 思想决定出路，眼界决定高度	262

第十六章 潮商的财富都是一点一滴积累起来的

法国潮州会馆名誉会长陈顺源说：“许多潮商都是在一穷二白的基础上发展起来的，他们的发展资金也是靠自己一点一滴积累起来的。能够有今天的成就，真的很不容易。”

北京潮人商会会长张善德说：“潮汕人性格低调、实干，往往是一步一个脚印，从一丝一线的小贩生意慢慢做成某行业数一数二的企业。”

马来西亚潮汕企业家林连登说：“有钱人和没钱人的一个根本区别是，前者更懂得珍惜每一分钱，从不乱花钱。而没钱的人觉得一分钱不值得积攒，于是养成了大手大脚花钱的习惯，最后始终还是穷人。”

1. 富从升斗起，穷因弃小钱	266
2. 白手起家，打下一片基业	267
3. 小投资发展，铸造成功之路	269
4. 先做推销员，再做大老板	270
5. 潮汕人赚钱的三个层次	272
6. 带头节约，提高经济效益	273
7. 稳扎稳打，在商场站稳脚跟	274
8. 隐形冠军改变商业世界	276



9. 从失败中积累做生意的经验	277
10. 不做一锤子买卖	279

第十七章 行胜于言，潮商最看重实际操作

许多潮商家境很苦，他们没读过多少书，却凭借一股韧性打下了一片天地。多年的从商经验告诉他们，做生意最重要的是实际操作，一个人学历再高，如果不能在商场打开门路，那就是一张废纸。

李嘉诚说：“我凡事必有充分的准备然后才去做。一向以来，做生意处理事情都是如此。例如天文台说天气很好，但我常常问我自己，如5分钟后宣布有台风，我会怎样，在香港做生意，亦要保持这种心理准备。”

1. 做生意要懂点儿心理学	282
2. 文凭是一张废纸	283
3. 把转行的风险降到最低	285
4. 成功的机会只留给有准备的人	287
5. 做好生意离不开大环境	288
6. 找到独当一面的人才，大胆授权	289
7. 胆大心细，玩转资本魔方	291
8. 不能随便亮出手里的底牌	292
9. 低进高出，利用剪刀差发财	294
10. 低成本策略是制胜的法宝	295

第十八章 经商不败的奥秘在于会做人

把做人和做生意对立起来，注定要失败。不管是先做生意后做人，还是只做生意不做人，都是不可取的。商人如果为了赚钱可以不择手段，可以肯定的是，这种生意做不长久。

泰国盘谷银行创始人陈弼臣说：“人在落魄时得罪了人，可以在得意的时候弥补；在得意的时候得罪了人，却不能在落魄时候弥补。做生意，就是求一个“和”字。如果处处跟别人过不去，那么自己也就无路可走了。”

1. 先学做人，再学经商	298
2. 拥有良好的经商心态	300

