

# 潮州人

CHAO ZHOU REN FA CAI RI JI

# 发财日记。

500年潮州人的发迹史  
21世纪潮州人的财富藏典

刘鹏飞 ● 著

中国华侨出版社

# 潮州人



# 发财日记

刘鹏飞◎著

中国华侨出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

潮州人发财日记 / 刘鹏飞著. —北京: 中国华侨出版社, 2011.2

ISBN 978-7-5113-0979-2

I. ①潮… II. ①刘… 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 260566 号

●潮州人发财日记

---

著 者 / 刘鹏飞

责任编辑 / 文 心

版式设计 / 段 芳

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1 / 16 印张 / 26 字数 / 360 千字

印 刷 / 北京晨旭印刷厂

版 次 / 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0979-2

定 价 / 39.80 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

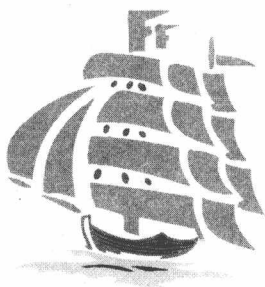
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

e-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)



## 序 言

### 谜一样的“东方犹太人”

在中国大地的每一个角落，几乎都能看到潮商的身影；在世界的任何一个地方，都能寻觅到潮商的足迹；在屡屡创造财富传奇的商圈之中，都能听到潮商与众不同的声音；在财富巨头的行列中，都能捕捉到潮商的镜头。

潮商是潮汕商人的简称，与晋商、徽商，并称为中国传统三大商帮，崛起于明清时期。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，其演绎的商业宗教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，从中国到东南亚，从东南亚到世界各地，一代又一代的潮商将优秀的秉性传承，把财富的星火传递。潮汕人经过千难万险到达海外后，艰苦创业，披荆斩棘，通过付出百倍的艰辛在当地站稳脚根，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在海外崛起。

今天，潮商已被公认为中国乃至世界上最具活力、最会赚钱的商人群体。在近代，被称为“红头船商人”的潮商声名鹊起。在现代，潮商中涌现出李嘉诚、陈弼臣、谢惠如等一批世界级巨商。而当代，潮商乘着中国改革开放的春风，闯荡珠三角、走进沪宁杭、挺进大中原、投资大西部，又涌现了马化腾、黄光裕等一大批年轻又富有竞争力的后辈。

据统计，潮商的故乡潮州、汕头、揭阳三市现有人口约1500万，而离开故乡移居海外的人口同样是1500万，比例是1:1。在移居海外的潮人中，经商人数至少超过一半，即有近800万人，如果加上离开潮汕而身居国内其他城市的潮商人数，总和应该超过1000万人。

潮汕人是天生的经商材料，潮商则被称为“东方犹太人”。潮商风格各异，掌握的财富级别不同，但他们身上有一种共性：诚信、睿智、吃苦、耐劳、敢想、敢为。

### （1）走到哪里，就把生意做到哪里

从希腊时代开始，犹太民族就在地球上到处漂泊，随遇而安，到哪里就把生意做到哪里，因为有共同的信念，最终建立了以色列。潮汕人的根在中原，他们是从中原漂泊、流离到广东地区的。今天的潮商和犹太人一样，不眷恋乡土，随遇而安，他们走到哪里就把生意做到哪里。这和犹太人“一定要站到富人堆里”的思维相当一致。

### （2）有经商的天分，有悠久的商业传统

犹太商人从小就接受良好的商业传统教育，形成了正确的金钱观、财富观。在世界各地，犹太商人表现出众，摩根、洛克菲勒、索罗斯、格林斯潘，都是犹太商人的杰出代表。潮汕商人已经有五百多年的商业史，经商传统悠久而独特，诚信、敢冒险、精于算计、勤奋刻苦是他们代代相传的生意经，也涌现出了李嘉诚、林百欣、陈弼臣、谢国民等商业精英。

### （3）团结协作，抱团闯天下

犹太人内部团结，有很强的协作精神。在世界各地，犹太商人有一种天生的亲近感，如果谁遇到困难，另一方都会鼎力相助。与此类似，潮汕人具有强烈的族群意识以及乡土文化，大家紧密连接在一起。抱成团闯天下，是潮汕商人的一个鲜明特点，也是他们纵横商场不败的秘诀。

### （4）做生意最重契约，最讲信用

犹太人讲信誉，做生意的过程中重合同、求质量，赢得了许多商业机会。潮汕商人也把诚信当作立身的根本，有时候为了维护信誉不惜吃亏。在世界各地，讲信用的潮商有很多朋友，业务遍布各个领域，是值得信赖的商业伙伴。

### （5）有自己独特的传统文化

犹太商人无论走到哪里，都坚守犹太教义，注重家庭教育，把自己的文化一代代地传递下去。潮汕商人做生意有一手，在文化传承上也独树一帜。比如，他们喝工夫茶，讲潮汕话，有自己独特的民俗风情。无论走到哪里，潮汕商人都把这种

文化带到哪里，形成独特的文化氛围。

《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。”本书解密中国最会赚钱的经商人——潮商创富、起家、守业绝技，向中国众多创业者、生意人传授发财之道。

编 者

2011年2月

“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。”

——李嘉诚（和记黄埔董事局主席）

“与徽商、晋商相比，潮商有着独特的个性，首先，从来不是官商，属于‘平民商人’，和温商相似；其次，买办潮商从来没有成气候，这主要和‘海洋文化’相匹配，农商并重，放眼相海。”

——郑定平（汕头市总商会会长，大印象集团总裁）



# 潮州人 发财日记

CHAOZHOU REN FACAI RIJI

# 目 录

## 一月★理念篇

### ..... 有出息的男人不会待在家里

潮汕商人林小青：“我们那里有不成文的习惯，有出息的男人都不会待在家里”。在潮商眼里，“一天三顿饱，老婆孩子热炕头儿”，一辈子捧着铁饭碗的人，永远没有赚钱的机会。潮汕商人有赚钱的真本事，与他们不恋家、在外奔波的精神有很大关系。而且，他们奉行商者无域的理念，善于从垃圾里淘金子，能够举一反三，都印证了一点：发财赢在观念。

在外挣钱才是好男人 .....	2
从垃圾里面淘金子 .....	3
做生意没有禁忌 .....	4
金钱没有善恶之分 .....	5
脸皮不厚赚不到钱 .....	6
做商场上的世界公民 .....	8
没有疲软的市场 .....	9
有钱赚就是好买卖 .....	10
经商必须举一反三 .....	12
“在商言商”的纯粹人格 .....	13
远离官场，活得更加 .....	15
商人的任务就是赚钱 .....	16
要和别人想的不一樣 .....	18
忍受属于自己的那份悲伤 .....	19
野蛮生长才有竞争力 .....	21



有些生意给多少钱都不赚 .....	22
视野就是经商的悟性 .....	24
把经商当做一项伟大事业 .....	25
拼命挣钱，开心花钱 .....	28

## 二月★胆识篇

### ..... 骨子里有海贩商人的冒险基因

潮汕人生活在大海边，特殊的地理位置，使他们与大海紧密联系在一起。潮商信奉一句话：“不入虎穴，焉得虎子。”他们认为，做生意和任何一样，没有痛苦，就没有收获。做大事的人没有超人的胆识和魅力是不行的，在商场上风险越大的项目，利润越丰厚，只要你认真权衡其中利弊所在，大胆投资，放手一搏，就能做成大生意，赚大钱。

靠山吃山，靠海吃海 .....	32
可贵的“红头船精神” .....	34
敢想、敢为、敢闯 .....	35
越穷越想成为有钱人 .....	36
做别人不敢做的事 .....	38
把困苦当做学习机会 .....	39
从跌倒的地方爬起来 .....	41
失败是成长最好的历练 .....	43
风险共担，利益均沾 .....	44
最早尝试国际化的商人 .....	46
生意人要胆大心细 .....	48
幸运喜欢眷顾勇敢的人 .....	50

## 三月★心计篇

### 先做打工仔，后当大老板

在潮汕人中间，流传着一种说法：“饿死不打工。”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。”许多潮商拥有亿万身价，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。他们千方百计创业、做老板，哪怕只开一个小店，也要先干起来。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。由此可见，有野心的人才会有发财的命。

先当士兵，后当将军 .....	54
靠打工积累创业资本 .....	55
过了30岁要自立门户 .....	57
不当老板才是最大的风险 .....	59
给自己干，哪怕只开个小店 .....	61
用“义气”来凝聚人心 .....	63
脑袋转转，口袋满满 .....	65
在试错中找到对策 .....	66
既慷慨大方，又精于算计 .....	68
亏本生意也能赚大钱 .....	69
谋划越多，决策越准 .....	71
把开店当做一种生活方式 .....	73
在用人上不惜血本 .....	74
借助别人的智慧赚钱 .....	76
做生意必须“钱情两分” .....	77
决策时精明，执行时精细 .....	79
精明是商人的生存素质 .....	81

## 四月★模式篇

### 不熟不做，小店也能赚大钱

“生意不熟不做”，潮商认为，各行业赚钱的关键，只在“熟悉”二字。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。潮商蔡东青说：“生意再小，也有盈利的机会，最重要的是你用心去做，用了心，就能抓住门道，小生意也能撑起门面，让你发家。”做生意只有和别人不一样，才能有更大的出路，这就是“模式”的价值。

“不熟不做”的祖训·····	84
懂哪行就做哪行·····	85
做个绝对内行的生意人·····	87
“头啖汤”的味道未必好喝·····	89
不做超出能力范围的生意·····	91
进入熟悉的行业更易成功·····	93
“做熟”才会干一行，旺一行·····	94
赚钱的同时不忘控制风险·····	96
惯用“换货”的生意技巧·····	97
专注于自己的优势领域·····	99
店库合一，聚集人气·····	100
生意无大小，盈利最关键·····	101
小小生意能发家·····	103
打出和别人不一样的牌·····	104
以进货价卖货也有赚头·····	106
店铺转轨，生意照样长久·····	108
“渠道”让小店做成大产业·····	109
没有不赚钱的行业·····	110
用个性营销抓住客户·····	111
一定跟顾客修好缘份·····	113

牢记“赚=转”的经营法则 ..... 114

## 五月★敬业篇

### ..... 汗水流多了，就不会因为贫穷而落泪

香港“工业大王”郑翼之：“第一要勤奋，要脚踏实地，循序渐进，不要好高骛远，只要有创意，做事肯投入，又肯下苦功，一定有出人头地的日子。”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。潮商邱树江说：“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，以获得更多的利润。”

商人要有一股狠劲儿 .....	118
一无所有造就自立精神 .....	120
创业信条：爱拼才会赢 .....	122
特别能吃苦，特别能创业 .....	124
第一是能吃苦，第二是会吃苦 .....	126
勤奋敬业才会水到渠成 .....	128
有敢为人先的进取精神 .....	129
找客源必须腿脚勤快 .....	130
做一个称职的推销员 .....	132
亲力亲为，掌控全局 .....	133
既勤奋苦干，也敢想巧干 .....	135
精明与守信缺一不可 .....	137
有远见的商人都老实经营 .....	139
最看重关系，最在乎信用 .....	140
信誉的推销才是根本 .....	142
注重信用是商业道德 .....	143
给人一个信任你的理由 .....	144

守“信”带来利润回报 .....	146
要照顾到对方的利益 .....	148
损失了信誉就失去了一切 .....	149
“信”字撑起了家族事业 .....	151

## 六月★人脉篇

### ..... 用家族纽带把生意做大

潮商的足迹遍布全国，也走到了世界每一个角落。他们的成功，在很大程度上借助了“老乡”这一层关系，实现了商业信息共享、相互扶持。事实上，潮汕人通过亲缘、乡缘、宗缘等各种关系的“牵过来，牵过去”，促进了整个家族、宗族、族群的发展。对此，中国社会学家费孝通说：“宗族不过是家族的繁衍，地缘不过是血缘的投影。”“家族”这个纽带，始终是潮商发家致富的人脉基础。

念好家族生意经 .....	156
人脉决定生意 .....	157
互助才容易立足 .....	159
“自己人”意味着财源 .....	161
宗族之间相互提携 .....	162
利用老乡关系赚钱 .....	164
分享垄断生意的红利 .....	165
企业家族化，行业宗族化 .....	167
善用海外资源做大买卖 .....	169
亏本也要照顾老乡的生意 .....	170
团结是一种生产力 .....	171
“商会”里的商业机会 .....	173
让生意主动招上门来 .....	174
最大限度地赢得银行的信任 .....	176

把合作过的人变成朋友 .....	178
“人才”等于“钱财” .....	180
让人脉成为你的财脉 .....	181
关系越多，生意越大 .....	183

## 七月★财技篇

### ..... 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”。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，保持了良好的盈利态势。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。李松坚（明园集团总裁）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。”厉害的潮商，最让人畏惧的就是他们高超的财技。

眼光决定生意大小 .....	188
坚持“现金为王” .....	189
平价出货带来现金流 .....	191
整合资源带来高利润 .....	192
文凭是一张废纸 .....	194
商业竞争是人才的较量 .....	195
“低进高出”的剪刀差发财术 .....	197
养成快速结账的好习惯 .....	199
生意的本质就是周转 .....	201
零售业重在“薄利多销” .....	202
胆大心细，玩转资本魔方 .....	204
把每个顾客都变成客户 .....	206
保守稳健的资金管理策略 .....	208

一定要熟悉“现金流量表”	210
靠实力赢得订单和尊重	212
品质是商人的招牌	213
眼光准，决策准，出手准	215
要有和客户“谈恋爱”的本领	216
把攻关当做一门必修课	218
把转行的风险降到最低	219
机会只留给有准备的人	221
让独当一面的人干事	223
不随便亮出手里的底牌	225
低成本策略是制胜的法宝	227
精明的商人都是心理学大师	228

## 八月★投资篇

### ..... 选择项目要注意财势的变化

潮商标志性人物李嘉诚：“当一个生意有80%人都知道做的时候，你千万不要去做；当一个生意有20%的人知道做的时候你可以去做，但需要努力了。当一个生意只有5%的人知道的时候，你可以去做，并且很容易获得成功，因为这就是时机，就看你怎么把握了。”明势，是发财的必备元素。如果方向选错了，经营项目不对路，那么你花费再多的时间和精力，在生意上也会毫无建树。有时候，选择决定了一切。

不把握大势很难成功	232
做天塌下来都赚钱的事	234
适合自己的项目才有机会	235
注重自身的资源能力	237
眼界决定投资高度	240

· 投资人要打好“游击战” .....	242
· 一定要摸准生财的门道 .....	243
· 别把鸡蛋放在一个篮子里 .....	245
· 多元化投资的生意经 .....	247
· 跟着市场转，围着市场变 .....	248
· 以盈利为根本出发点 .....	250
· 决策不是赌博，选择要理性 .....	251
· 江河不择细流的经营观 .....	253
· 盈利的前提是选择好项目 .....	254
· 信息越快越准，赚钱越快越多 .....	256
· 未来永远属于有远见的人 .....	257
· 业务重组，降低经营风险 .....	259
· 投资定位是创业成功的关键 .....	260
· 让产品占领市场的四步曲 .....	262
· 东方不亮西方亮 .....	263
· 看准赚钱目标，见缝插针 .....	264
· 不怕有风险，就怕不谨慎 .....	266

## 九月★发展篇

### 从小贩生意做成行业内数一数二的企业

林连登（马来西亚潮汕企业家）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。”除了勤俭节约、踏实苦干，潮汕商人还懂得在竞争中寻求合作，坚持专业化的发展道路，主动跨越产业升级的门槛，利用全球资源做生意，通过“蛇吞象”的并购术把生意做大，以及从“点”竞争到“链”竞争，这是他们做大做强、做精做久的成功因子。



白手起家打下基业 .....	270
看重每一分钱的值 值 .....	271
小投资带来大收益 .....	273
先做推销员，再做大老板 .....	275
要竞合，不要竞争 .....	276
潮汕人赚钱的三个层次 .....	279
“小器”成就大业 .....	280
潮商企业要迈四道坎 .....	281
永远比对手做得好一点 .....	283
好心态带来好生意 .....	285
当家人一定要带头节约 .....	287
走好专业化的路子 .....	289
稳扎稳打才能立足商场 .....	291
商德高低决定商路宽窄 .....	293
主动跨越产业升级的门槛 .....	295
家族企业是创业的最好模式 .....	296
从失败中积累生意的经验 .....	298
不做一锤子买卖 .....	299
从“点”竞争到“链”竞争 .....	301
利用全球资源做生意 .....	302
快速成长的要素是合作共荣 .....	304
用“资本”撬动“产业” .....	305
“蛇吞象”，让生意做大 .....	306
在二次创业中走向卓越 .....	308
快速发展的时候不忘稳健 .....	310
小生意靠勤奋，大生意靠跟趋势 .....	312
有责任感的商人走得更远 .....	313
回报家乡就是帮助自己 .....	315