

<<正能量-成就顶级商人的19条商道>>

图书基本信息

书名：<<正能量-成就顶级商人的19条商道>>

13位ISBN编号：9787550706637

10位ISBN编号：7550706638

出版时间：陈广 海天出版社 (2013-04出版)

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>

<<正能量-成就顶级商人的19条商道>>

前言

拥抱经商正能量创业人生不畏惧 每个人的内心就是一座“能量场”，既隐藏着自信、拼搏、勤奋、进取等正能量，又暗含着消沉、懒惰、沮丧、逃避等负能量。

能量守恒定律说，能量不会凭空产生或消失，它只能转化为其他形式或转移到另一个物体。但能量的总量不变。

因此，每个人内心的“正能量”越多，负能量就越少。

世界上最伟大的商人的内心深处都隐藏着一股神秘而巨大的正能量，它不仅能改变他们的心灵，更会让他们的创业人生发生蜕变，从而，开启一条通往商业巅峰的道路。

软银董事长孙正义曾说他成功的原因即是缘于自信的正能量：“一个梦想和毫无根据的自信。一切都是从这儿开始的。

” 阿里巴巴董事局主席马云说他成功的原因即是缘于目标正能量——让天下没有难做的生意。

华人首富李嘉诚的财富发迹因为他有着超越他人、永不服输的正能量、财富智慧和财富毅力。

丰田汽车王国的缔造者石田退三，能够白手起家创下显赫业绩，完全是靠着他的毅力和敢于拼搏的正能量。

“红顶商人”胡雪岩认为有机遇就要勤奋经营，同时勤奋经营的正能量也能创造机遇，敢想敢做，这样就会财源滚滚。

《正能量——成就顶级商人的19条商道》积聚了100多位全球顶级商人与企业家的创业与经商正能量。

他们还有“天下第一商”林尚沃、海尔集团CEO张瑞敏、联想控股董事会主席柳传志、华为总裁任正非、日本经营之神松下幸之助、“富翁中的富翁，领袖中的领袖”的堤义明、美国百货业巨子约翰·甘布士、台湾地区经营之神王永庆等这些受世人瞩目的顶级商人。

他们在商业上获得了巨大的成功，是当之无愧的财富代言人。

他们的成功都可以归结为一点，就是创造或者拥有世界上最有价值的“商道正能量”。

《正能量——成就顶级商人的19条商道》释放了这些古今中外世界上最有价值的近20条商道正能量，提炼和传递了数十位顶级商人的“商道”正能量，阐述了他们如何达到事业巅峰的商业真谛。

《正能量——成就顶级商人的19条商道》是一本浓缩了历史几千年的商业精髓的经商智典，是所有要参悟“商业最高境界”、成为顶级商人的有志人士的“宝典”。

作者简介

畅销书作家，著有《星巴克攻略》、《利润》、《华为的企业文化》等畅销作品。
Email:guanliguwen@126.com

<<正能量-成就顶级商人的19条商道>>

书籍目录

商道一 创业正能量：从无到有创基业 1.明确的目标是经商的必需 2.信心是最可靠的资本 3.吃苦耐劳是创业的必修课 4.靠拼搏白手起家 5.从无到有是成功的标志 6.勇敢地对待失败

商道二 借力生财：既要靠自己，也要靠别人 1.银行是摇钱树 2.向银行借信用 3.向他人借财势 4.向名人借名气 5.将竞争杠杆变成魔杖 6.用别人的钱发展自己的技术

商道三 抢占先机：抓住机会自然有钱呵赚 1.机遇青睐勤奋的商人 2.有机会就要果断出击 3.更重要的是行动 4.不放过任何一个小机会 5.时时捕捉商业信息 6.发挥自己的超前意识 7.寻找朝阳产业

商道四 结交关系：做人自己的靠山 1.关系能生钱 2.设立自己的关系网 3.经营自己的靠山 4.让权钱交易充满赤心 5.广泛结交，编织财富大网 6.建立良好的政商关系

商道五 善于用人：人是最好的资本 1.发挥人才的关键作用 2.敢用比自己更强的人 3.信任比什么都重要 4.挖墙脚是抢夺人才的捷径 5.不拘一格用人才 6.聪明的商人育人 7.选出最优秀的接班人 8.用人也要打破常规

商道六 有效管理：人人都愿效劳 1.沟通是管理的浓缩 2.放心把权力交给别人 3.让员工尝到激励的甜头 4.批评要讲究艺术 5.亲情型管理 6.管理要有人情味儿

商道七 进退有度：把握经营风险的艺术 1.敢冒风险才能赚大钱 2.“刀头上的血也要去舔” 3.谨慎与稳健必不可少 4.见好就收才能立于不败之地

商道八 灵活应变：不在一棵树上吊死 1.在变化中发展 2.学会转换思路 3.走不通的路就换方向 4.及时调整经营方向 5.变不利为有利 6.把浪费的空间利用起来 7.巧让比硬碰好 8.识势应变，不拘一格

商道九 打破常规：生意是一种创新 1.打破思维定式 2.要有好的构想和方法 3.赚钱要不断出奇招 4.奇思异想带来无尽财富 5.调整方向，填补空白 6.价高才能多获利 7.靠“特色”吸引人 8.让商品大众化 9.打破传统的销售方式

商道十 竞技手法：竞争是智力+实力 1.掐准竞争对手的“七寸” 2.分化瓦解、各个击破 3.让对方主动放弃竞争 4.进攻对手的后方 5.退一步海阔天空

商道十一 驾驭市场：做善于造势的生意人 1.赚钱要先做响名气 2.亮出自己的好招牌 3.“货卖一张皮” 4.创造一种需求 5.以降价占领市场 6.活用广告手法 7.营造“名人效应” 8.善于制造新闻 9.利用一切机会做广告 10.利用自己的明星效应

商道十二 善待顾客：服务是一张王牌 1.对顾客投以微笑 2.服务是一张王牌 3.善待顾客的抱怨 4.优质服务以顾客期望为坐标 5.急顾客之所急 6.要有自掏腰包服务的精神

商道十三 转败为胜：盘活生意的必修课 1.面对危机迎难而上 2.失败后要有信心 3.找到最有潜力的突破口 4.削减开支、减少库存 5.和衷共济才能度过危机 6.谋而后战，走出困境 7.从赤字转为盈利

商道十四 居安思危：守业是一门大学问 1.危机意识不可少 2.自己是最大的敌人 3.在守业中等待时机

商道十五 恪守诚信：做生意无信不立 1.经商要以做人为先 2.做人必须讲求信义 3.诚信就是最好的招牌 4.信誉是你的信用卡 5.“言而有信” 6.向顾客透露真相 7.用诚心换来信誉 8.赔本买卖也要做

商道十六 以和为贵：商人的生财之道 1.和气使生意兴旺 2.帮助他人就是成就自己 3.对立不如亲善 4.善于站在他人的立场上看待问题 5.将对手变为朋友 6.得饶人处且饶人

商道十七 低调做人：谨慎谦逊做商人 1.“成就加谦虚” 2.谨慎低调做商人 3.赚了钱也不要张扬 4.万事皆圆，锋芒不露

商道十八 重情承义：商人更要有有人情味 1.做有人情味的商人 2.要有感恩的心 3.手足之情重于一切 4.化无情为有情

商道十九 超脱名利：大商人的境界 1.克勤克俭，富而不奢 2.给予就是幸福 3.主动回馈社会后记

<<正能量-成就顶级商人的19条商道>>

章节摘录

1.明确的目标是经商的必需 卡耐基基金会曾组织科学家对世界上1万个不同种族、年龄和性别的人进行一次关于人生目标的调查。

调查发现，只有3%的人有明确的目标，并知道怎样把目标落实；而另外97%的人，要么根本没有目标，要么目标不确定，要么不知道怎样去实现目标……10年之后，卡耐基基金会对上述对象再一次进行调查，但结果令人吃惊：调查样本总量的5%找不到了，95%的人还在；属于原来那97%范围内的人，除了年龄增长10岁以外，在生活、工作、个人成就上几乎没有太大的起色，还是那么普通和平庸；而那原来与众不同的3%，却因为拥有创业正能量在各自的领域里都取得了相当的成功。

他们10年前提出的目标，都不同程度地得以实现，并正在按原定的人生目标继续走下去。

人生如此，经商也是如此。

要想成为一名顶级商人，就一定要及早确立明确的目标，就要拥有创业正能量。

心有多大，舞台就有多大；目标有多高，成就有多高；正能量有多大，商业成就有多大。

做一名商人要有一个明确的目标，并内心始终充满创业正能量。

阿里巴巴董事局主席马云的目标就是让天下没有难做的生意：让自己生意好不难，要让天下的生意好。

除了马云谁敢说出如此不可能的目标？

从一个卑微的杂货员成长为“天下第一商”的朝鲜巨商林尚沃，年少时就在父亲的教导下确立了一名“天下第一商”的目标。

林尚沃的父亲林风库每次带他前往中国做生意，经过“天下第一关”时，都会指着横匾上的字对他说：“你看，那里写着什么？”

“天下第一关”！

意思是天下第一门户。

我已无数次随着出使的队伍去中国，每次见到山海关横匾上写着的字我都要发誓，我一定要做一名像“天下第一关”那样的“天下第一商”。

但我已经没希望了。

孩子，你一定要像这块横匾上写的“天下第一关”一样，做一个“天下第一商”。

”遗憾的是，才华出众又善于教子的林风库却是一个失败的商人。

他经商数十年，但结局却是义利两空，悲惨而死，并给林尚沃留下终生难赎的沉重债务。

失去父亲的青年林尚沃感到前途一片渺茫。

无奈之余，林尚沃只得得到父亲告贷的店铺去做伙计，以工抵债。

林尚沃以身抵债，做了3年的店员，一直忠心耿耿地侍奉着东家。

虽然父亲留下的债务数额之巨，是他做一辈子店员也难以还清的，但林尚沃心无旁骛，他每天睡半夜起五更，不辞辛劳地努力 working。

1801年，也就是林尚沃为还清父亲的欠债到店铺做伙计的第3年。

店铺老板洪得柱见他勤恳厚道，决定给他一次机会。

但他首先要考验一下林尚沃是否具备经商的才干和作为商人的素质。

那年8月的一天，洪得柱把林尚沃叫到跟前儿，问道：“你到我们家来做店员多久了？”

” “3年了。

” “已经那么久了吗？”

好吧，看起来你对做生意已经有了些了解。

我知道，原先你跟随父亲去过几趟北京，对吗？”

” “是的，我去过两次。

” “那你会说中国话喽？”

” “相互沟通沟通，做做买卖，当无大碍。

” “那么，你想不想到北京走一趟？”

” 每年的冬至之月，朝廷都要派使臣出使北京。

<<正能量-成就顶级商人的19条商道>>

与此同时，还有若干义州商人搭起伙来，偷偷随着使臣队伍到北京去做走私贸易。

但如果被关卡查出，不但要被捉起来拷问，而且永不允许再随队去北京。

从18岁开始就到出使队伍中做马夫的林尚沃知道，一旦被发现并在身上搜出私货，就不能再随使臣队伍出行，这等于是判了死刑，意味着永远不得以商人的身份抛头露面了。

尽管要冒种种风险，但洪得柱要林尚沃到北京走一趟，就不啻是一种摆脱难挨的伙计生活成为堂堂的独立商人的承诺，即意味着要放林尚沃去独立经商。

20天后，林尚沃抵达山海关。

他深夜登上了山海关门楼，望着门楼横匾上的“天下第一关”几个大字，他涕泪交流。

“父亲，”林尚沃就地屈膝而跪，“我一定会按照您的吩咐，做一名‘天下第一商’。

3年了，我还没有完成您的遗愿，但悲惨地离开人间的父亲以及列祖列宗留下的遗憾，我一定要做到

。”经过几年的艰难打拼，凭借其超人的意志力，最终，林尚沃成为当时朝鲜最富有的商人，也自然地成为一名当之无愧的天下第一商。

林尚沃之所以能够从替父还债到富可敌国，这就是因为他从一开始就有着明确的目标和正能量。

(1)明确的目标能使商人看清使命 明确而坚定的目标虽不能使商人长命百岁，但必定能增加其经商成功的机会。

经商倘若没有明确的目标，顶多你只能小打小闹，但绝对不会做成大事。

正如美国商业巨子宾尼所说：“一个目标明确的普通员工，会成为创造历史的人；一个心中没有目标的人，只能做个平凡的员工。

”同样，一个目标明确的商人，会成为创造历史的顶级商人；一个心中没有目标的商人，也只能是一个平凡的商人。

(2)明确的目标能够激发商人的积极性 目标是努力的依据，也是商人对自己的鞭策。

随着努力地向目标的一步逼近，商人的成就感会越来越强，其奔赴目标的积极性也就会更大。

对许多人来说，制定和实现目标就像一场比赛，随着时间的推移，商人的思维方式和工作方式就会渐渐改变。

P002-004

后记

在《正能量——成就顶级商人的19条商道》写作过程中，作者查阅、参考了大量的文献和作品，并从中得到了不少启悟，也借鉴了许多非常有价值的观点及案例。

但由于资料来源广泛，而且时间仓促，部分资料未能(正确)注明来源及联系版权拥有者并支付稿酬，希望相关版权拥有者见到本声明后及时与我们联系，我们都将按相关规定向版权拥有者支付稿酬。

在此，深深表示歉意与感谢。

由于写作者水平有限，书中不足之处在所难免，诚请广大读者指正。

另外，感谢麦惠群、张海、郑菊玉、庄焕艳、王国怀、李汉孟、邝进国等人参与编写此书，他们为此书的最终出版付出了辛勤的劳动，在此一并感谢。

<<正能量-成就顶级商人的19条商道>>

编辑推荐

传递马云、俞敏洪、任正非、李嘉诚、柳传志、张瑞敏、史玉柱、比尔·盖茨、孙正义、杰克·韦尔奇、松下章之助、盛田昭夫、王永庆、事利·福特、洛克菲勒、卡耐基等100多位全球商界巨子的商道正能量！

《正能量(成就顶级商人的19条商道)》由陈广著，是一部汇集全球最有价值商道的经典之作，一本排除创业负能量、传递经商正能量的商业成长之书！

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>