

<<SOHO中国潘石屹生意经>>

图书基本信息

书名：<<SOHO中国潘石屹生意经>>

13位ISBN编号：9787802207974

10位ISBN编号：7802207975

出版时间：2010-12

出版时间：中国画报出版社

作者：辛夷，王宝莹 著

页数：295

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>

## <<SOHO中国潘石屹生意经>>

### 内容概要

潘石屹是个很有想法的人，从SOHO现代城开始，一座座建筑史诗诞生于潘石屹之手。

潘石屹还是一个纯粹的商人，他说：“不管做什么行业，只要纯粹就好了，人就怕不纯粹。”

潘石屹又是地产明星，一个善玩概念、精于反策划、娱乐明星似的地产大佬。

中央电视台曾经这样评价潘石屹：在中国房地产商中，潘石屹不是最有钱的，他的公司也不是规模最大的，但他和他的SOHO现代城绝对是最会吸引人们眼球的。

潘石屹在京城地产界里绝对是个另类，但是也正是有了另类的潘石屹，才有了如同概念般的现代城，才为中国房地产界增添许多新思维、新元素。

现代城从启动到入住，凡是能让项目搁浅或名声扫地的事，潘石屹遇见了不少：销售部门人员的集体跳槽、氨气事件、前门事件……林林总总，不绝于耳。

如果换了其他人，工程可能早就寿终正寝了，可潘石屹能挺过来，因为他是个不折不扣的另类。

<<SOHO中国潘石屹生意经>>

作者简介

辛夷，秦商会馆馆长，资深出版人。

<<SOHO中国潘石屹生意经>>

书籍目录

第一章 纯粹的生意人 1. 眼光决定事业大小：不后悔离开万通 2. 圈子里，每个人都有机会 3. 把经商看做是一项事业 4. 钱不会走错路 5. 理想+执著=成功 6. 玩转SOHO概念 7. 到国际市场去打拼，占据一席之地 8. 帮助客户，实现共赢第二章 不求“大而全”，但求“小而精” 1. 坚持自己的经营模式 2. 小而精：最关键在于“保守” 3. 一定要面向市场 4. 专则精：只做房地产一项 s. 专注所长 6. 不盲目圈地第三章 真理不是说出来的，而是干出来的 1. 摸着石头过河 2. 敏感的潘石屹 3. 专心做好一件事情 .....第四章 伟大的事业从梦想开始第五章 商人首先要有自信，但更要讲诚信第六章 生意人的草根哲学第七章 治大国若烹小鲜第八章 化危机为机遇第九章 房地产竞争靠的是“密码正确”第十章 一个务实的理想主义者第十一章 任何投机的事都不要去做，也不要去想第十二章 财富无常人有常

## <<SOHO中国潘石屹生意经>>

### 章节摘录

版权页：从国外回来，潘石屹就决定单干。

离开万通对于潘石屹来说是一个非常痛苦的过程，但是他从来没有后悔过。

提起离开万通，出来独自创业的原因，潘石屹说道：“当时冯仑想在全国进行扩张投资，而我只想在<sup>北京</sup>做房地产开发。

”刚一离开，许多事情就发生了翻天覆地的变化，完全出乎潘石屹的意料。

他的合伙人批判他，朋友也渐渐少了。

白天潘石屹并没有感觉到太多的痛苦，但到了晚上，总是不断重复着一个梦，梦见许多人在流泪，在不断地喊叫“我们需要你！

”他也不断地流泪。

等到醒来，枕头上有不少泪水。

一位学心理学的朋友告诉潘石屹，做这个梦不是因为他们需要你，而是你太孤单了，你需要他们。

这个梦重复了很多个夜晚，终于有一天，潘石屹病倒了，休克在了卫生间。

潘石屹后来说道，也就是这次经历，让他自己的心理和意志坚强了。

万通分家之后，冯仑、潘石屹、易小迪三人依然留在地产行业，王功权投身国际风险投资，刘军从事农业高科技，王启富则由国际贸易向地板等木业领域进军。

虽然“万通六君子”分开后，冯仑、潘石屹、易小迪三人还都在房地产行业，但彼此之间并没有成为市场上绝对的敌人。

潘石屹的SOHO中国、易小迪的阳光100都曾是万通的“敌人”，可多年过去，他们和平共处，甚至在行业发展的关键时刻共进退。

后来，潘石屹在接受媒体采访时说道：“1990年的一次巧合使我们六个人走到了一起，从他们五个人身上我学到了不少东西。

他们都比我聪明，有悟性。

我非常珍惜和怀念我们曾经一起创业的那段历史，但每一个人都太有自己的主见了，所以到1995年的时候，只能分开。

回想起来这也是一个正确的选择，否则很难协调一致，协调的成本会大大增加。

”2002年2月，曾经的“万通六君子”聚会后，潘石屹收到一条短信，是一首诗。

没有署名，潘石屹想写诗的应该是冯仑。

## <<SOHO中国潘石屹生意经>>

### 编辑推荐

《SOHO中国潘石屹生意经》：眼光决定事业大小。

把经商看作是一项事业。

理想+执著=成功。

帮助客户，实现共赢。

世界上没有所谓的成功，只有脚踏实地的结果。

知道工作，还要知道为什么工作。

拿明天来思考今天。

讲求细节的SOHO建筑精神。

相信自己的判断，始终走在政策前面。

信用是最大的资本，诚信是企业基本的责任。

船锚要起作用，就必须埋没自己。

保持每一个人的个性，发挥每个人的潜力。

危机意识，什么时候都不能丢。

不冒进，做生意不是你想多快就能多快的。

创造力才是企业的核心竞争力。

不仅明白“做什么”。

还要明白“不做什么”。

让自己主动“归零”。

得到了不应得到的，就会失去了不该失去的。

慈善是一种精神，也是一项投资。

安人即安己，安己亦安前程。

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>