

<<跟温州人学经商>>

图书基本信息

书名：<<跟温州人学经商>>

13位ISBN编号：9787502170974

10位ISBN编号：7502170979

出版时间：2009-6

出版时间：石油工业

作者：赛格

页数：336

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>

<<跟温州人学经商>>

前言

商场是争夺利益最激烈的地方，谁能技高一筹，谁就能稳坐钓鱼台。

眼光、胆识、谋略……都是一个优秀商人必须具备的经商资本。

在国际商界，犹太商人是纵横捭阖的经营高手，他们在世界经济中的地位举足轻重。

而在地球的另一端，同样活跃着一群善于发掘经济财富的人，他们往往能从没有市场处找出市场，从“乱花渐欲迷人眼”的市场中找到商机，从鲜为人知的经济夹缝中杀出一条血路，他们就是有着“东方犹太人”美誉的温州人。

温州人是走在市场前列的先锋群体，他们披荆斩棘、克勤克俭，在激烈的市场竞争中开拓进取，不断延伸自己的商业触角，并取得了辉煌的成就。

温州人是非常善于捕捉商机的。

说到他们在这方面的本领，有人说他们能够在满目荒山的地方发现淘金的富矿，在看似波澜不兴的河面掀起波涛。

一般人认为没有钱赚的地方，温州人却能将其变成聚宝盆。

温州人同样是勤奋的，为了赚钱，他们能吃别人吃不了的苦，能赚别人赚不到的钱。

因此，他们在垃圾里能挖到金，泥土里能生财，世博会的钱可赚，奥运会的钱也可赚，甚至连美国司法界的钱也敢去赚。

面对温州这个日新月异的城市，瑞士经济学家弗里德·卡尔文森说：“这里是我所见过全中国最具活力的地方，这里有全中国最具活力的人。

”一位著名的韩国企业家也感叹道：“从我儿子8岁开始，我就跟他讲温州商人的故事，我相信等到他80岁的时候，他会发现，他一生的成功都来源于这些故事。

”温州人的足迹遍及全球，他们赚取了无数的财富，血液里充满了商业细胞。

他们拼搏，似乎天生为商业而生存，他们在世界各地演绎了一曲又一曲的掘金故事，创造出不朽的商战奇迹。

如今，温州人已经被看做是国人中有全球视野、有商业头脑、贴近草根的一群人。

新温州人正以他们的实际行动和经商理念，演绎着经商与做人的相互融合，展示着新一代商人的为商之道和为人之道。

温州人的创业精神、生存理念、经商手法、金钱观念、思维方式……都将在本书中得到逐一展现，本书目的在于总结以温州人为代表的经商模式与市场经济意识，并不只限于温州人，这一点请读者见谅。

。

<<跟温州人学经商>>

内容概要

面对温州商人，全世界最会赚钱的犹太商人惊呼：“居然还有比我们更会做生意的人！”“能做别人不愿做的事，能吃别人不能吃的苦，就能挣别人挣不了的钱。

”这不仅是温州人赚钱的经验总结，更是他们赚钱的行动指南。

今天，温州人被看做是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能代表资本逐利趋势的一群人。

温州人正以他们的实际行动，演绎着经商与做人的相互融合，展示着新一代商人的为商之道和为人之道。

一位著名的韩国企业家感叹道：“从我儿子8岁开始，我就给他讲温州商人的故事，我相信等到他80岁的时候，他会发现，他一生的成功都来源于这些故事。

”

<<跟温州人学经商>>

书籍目录

第一章 具有做老板的“野心” 1.宁为鸡首，不为牛后2.个个想创业，人人想赚钱3.喜欢给自己打工4.立足于个人创业第二章 有钱就赚，大小都是利1.从小钱赚起，积少成多2.从小生意逐步发展壮大3.学会赚外国人的钱4.脸皮“厚”，突破面子观念5.善于以小搏大6.不放过每一个赚钱机会7.在“小题”上做大文章8.足迹遍布天南地北9.生意不在大小而在用心10.微利是图11.适应环境能力强12.靠“一身薄技”走出贫困第三章 胆大包天，富贵险中求1.开发自身巨大的潜能2.敢当第一个“吃螃蟹”的人3.敢于走南闯北4.“敢”字当头，迎接挑战5.有勇气进入新市场6.胆识是成功的关键7.能够直面风险8.胆大才能赚大钱9.大胆介入新行业10.不怕你不敢，就怕你不行11.风险与机遇并存12.敢想敢闯敢尝试13.无所不敢的勇气14.失败了也是英雄15.赚钱更需要心细16.生意做出国门第四章 不吃苦中苦，难为人上人1.以吃苦为乐2.吃得苦根，百事可做3.把勤俭视为创业守业的法宝4.通过勤奋把握机会5.懂得忍耐6.吃苦是一门“必修课”7.不放弃别人不屑一顾的领域8.立足于“勤奋”二字9.坚忍不拔，不言放弃10.创业不分年龄11.放下身份，路会越走越宽12.抛开面子，讲究实效13.恶劣环境中艰苦创业14.依靠自己加倍的努力15.不怕从零开始16.脚踏实地，稳扎稳打17.女人也能成就辉煌18.能顶半边天的温州女人19.吃苦耐劳，勤俭发奋20.干实实在在的事情第五章 牢牢把握住市场的脉搏1.具有穿透迷雾的洞察力2.果断地把握机遇3.将生意做成文化4.贴近市场的文化和国情5.以大众利益为前提6.全心全意为顾客服务7.偶尔打打特色牌8.找市长不如找市场9.为产品合理定位10.当机立断，把握商机11.有需求就有市场12.树立良好的顾客口碑13.搭上“韩流”快车14.顺应大的趋势15.紧跟政策步伐16.机会靠自己创造17.品牌就是效益18.提高品牌的含金量19.品牌的背后是文化20.品牌是企业参与市场竞争的法宝21.靠多元化优势取胜22.在变化多端中及时决断23.迅速的判断和决断能力24.进退有度，能进能出第六章 贵在抢先，头道汤的味道最多1.在国外开办“中国商城”2.凡事讲个“先手”3.有价值的信息就是财富4.先发制人，以快打慢5.把每一分钟都变成效益6.抢先一步，领先一路7.特色经营，占据优势8.敢走没人走过的路9.抢占商战中的“制高点”10.独辟蹊径，出奇制胜11.在行动上快半步12.抢占市场先机是赢得竞争的根本13.让名字与众不同14.竞相争抢商业宝地15.标新立异16.具有商人特有的敏感17.以最快的速度抢占商机18.具有察微知著的本领19.快鱼吃慢鱼第七章 好风凭借力，巧于借势1.借他人之光照亮“钱”程2.“无中生有”创奇迹3.懂得借势的妙处4.注重与知名大企业合作5.借钱有如借鸡，生“蛋”多多益善6.拥有借道前行的智慧7.擅用最巧妙的借法8.在“负”资本中发展9.通过外力发展自己10.巧借土地资源11.壮大实力求发展第八章 敏锐的商业嗅觉1.变废为宝，化腐朽为神奇2.挖掘废物中隐藏的财富3.商海是最自由的大海4.靠对市场行情预测准确取胜5.利用信息赚钱6.具有卓越的眼光7.独到的眼光最重要8.对商机极为敏锐9.练就一双敏锐的“市场眼”10.贵在灵机一动11.从别人的谈话中寻找商机12.寻找市场的需求13.关注身边潜伏的商机14.从烂摊子中获取利润15.世上不缺商机，而是缺少发现16.找准市场的空白点17.明确定位，找准市场18.把握好政治发展趋势第九章 从模仿到创新1.对“拿来主义”情有独钟2.具有惊人的模仿能力3.与强者建立互惠关系4.敢于偷师学艺5.在模仿中创新最重要6.用心把握身边的机会7.适应时势，灵活多变8.不守成规，懂得变通9.从别人意想不到的地方入手10.摸着石头过河11.从不同的角度入手12.模仿是创新的第一步13.从新的角度找到突破口14.在小环节上加以创新15.生意场中擅钻营16.灵活运用变通之策17.拿得起放得下第十章 独特的管理策略1.人才是企业的生命力2.给人才施展能力的舞台3.留住人才有妙法4.营造以人为本的企业文化5.适用便是人才6.采用人性化的管理7.企业的发展离不开人才8.理好了人才，也就理好了钱财9.独特的温情安排10.提供优厚的待遇11.处处为员工着想12.无为而治的管理理念13.企业有严格的管理制度14.让规则说话，而不是人情说话15.适应企业的发展进行变革16.集中资源获得优势17.注重企业文化18.冒险而又不失谨慎19.坚持稳妥的经营之道20.尝试不同的经营领域21.创业初期的家庭式管理22.成功的连锁经营战略23.集中优势攻难关24.力争把企业做强做大25.注重自身的变革第十一章 抱团打天下，擅长炒作1.生意一起做，有钱大家赚2.拳头力量大于手指的力量3.将合伙当做谈恋爱4.抱团上岸5.众手拾柴火焰高6.讲究团队协作精神7.在“人和”上做出大文章8.靠炒作吸引眼球9.利用炒作打响知名度10.戴着望远镜看世界11.喜欢扎堆经营12.充分利用广告效应13.让人惊叹的炒房传奇14.可敬又可怕的“炒房团”第十二章 商活一张网，人脉带来财运1.诚信是企业的立足之本2.做生意，首先要诚信3.为人诚信好办事4.经营不离“诚信”二字5.陌生人也许是你商业上的贵人6.获得良好的人脉关系7.培养自己的关系网8.以诚待人最重要9.创业之初家人帮10.得政府

<<跟温州人学经商>>

者得市场11.具有强大的社会活动能力12.独特的融资方式13.有困难，找商会14.充分利用饭局社交15.将同行间的竞争变为合作16.先做朋友，而后才是生意伙伴17.既竞争又合作18.善于推销自己19.人脉资源是一种潜在的财富20.把机会让给同伴21.与亲友同享商机22.有关系就万事没关系23.借助于民间社会力量24.精心编织的商业网络

第十三章 低调做人，精明处世1.懂得节俭，拒绝浪费2.为人低调，淡泊名利3.保持低调姿态4.为长远利益宁可吃亏5.具有足够的忍耐精神6.信用是创业之本7.敢于舍弃方能有大收获8.做人外圆内方9.精打细算，注重节俭10.懂得为他人让利11.坚持务实的经营风格12.精明干练13.尊重他人重于自己14.吃小亏占大便宜15.增加企业的美誉度16.不张扬，不显富17.钱要花在“刀刃”上18.钓鱼需长线，有赔也有赚19.敢于吃亏才能赢大利20.具有朴实务实的作风

第十四章 与众不同的致富思维1.具有强烈的赚钱欲望2.把钱当做生财的种子3.对金钱有着理智的认识4.以坦诚的态度爱慕金钱5.对金钱从不避讳6.将挣来的钱用于投资7.经商的意识早8.投资选择最重要9.用观念打开财富之门10.从小就具有对商业的热情11.追求自己的梦想12.考虑自己适合做什么13.让每一分钱都发挥功效14.将钱计算得清清楚楚15.具有超前的思维16.对钱的追求充满“贪婪”17.具有很高的财商

第十五章 归零心态，学习发展最重要1.学习是最先进的竞争力2.学习并超过对手3.不断学习才能更具活力4.改变观念才能更会赚钱5.时刻具有危机意识6.经商的成功离不开学习7.不满足于自己的现状

<<跟温州人学经商>>

章节摘录

第二章 有钱就赚，大小都是利5.善于以小搏大我就是从小做生意勤勤恳恳，才奠定了现在的基础。我常对员工们说：想从事发明必须先从小发明入手，想做大事必须从小事做起。

——松下幸之助（日本松下电气创始人、总裁）“以小搏大”是成功者常用的一种手段。

其原因是有些人一心想发财，但却不屑于赚小钱，只想赚大钱，结果大钱小钱都没有赚到。

纵观许多富人的成功之路，他们无不是从小事做起，从小买卖做起，从小钱赚起的。

温州人赚钱，习惯于从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟，不像有些地方的人，大钱赚不来，小钱不愿赚，只好两手空空，而一味抱怨天不助我。

温州人走的是小商品、大市场的路，是从小处着手，填补全国小商品市场的空白点。

只有扎扎实实地从小事情做起，才能希望有朝一日干大事业，如果凭投机而暴富，那么来得快，去得也快。

钱赚得容易，失去得也容易。

温州四大经济支柱产业之一的打火机产业，就是由拆装仿制、零敲碎打起步的，可是小打小闹却成了气候。

“打火机之王”周大虎，当初还是一个辞职下海的邮局小职员，就是用一个小小的“虎”牌打火机垒起了自己的财富大厦。

“虎”牌打火机独步神州，“虎”视全球，连韩、日等国在许多方面也只能望其项背。

先做小事，先赚小钱最大的好处是在低风险的情况之下积累经验，同时也可以借此了解自己的能力。

赚小钱既然没问题，那么赚大钱就不会太难；何况小钱赚久了，也可累积成大钱。

此外，先做小事，先赚小钱还可培养自己踏实的做事态度和金钱观念，这对日后做大事，赚大钱以及一生都有莫大的助益。

在激烈的市场竞争中，大企业的眼光往往集中在前景好、规模效益大的项目上，对小项目则不感兴趣，这就给了中小企业绝好的机会。

你只要多加留意并加以利用，就有可能从此站稳脚跟，越做越大。

财智点滴在经商营利中，从一点一滴做起，才有可能汇成财富的汪洋大海。

在激烈的竞争中，经营者千万不要看不起小生意。

生意场上的事，看大未必大，似小也未必小，要善于积少成多，扎扎实实，埋头苦干，才能做出成就来。

6.不放过每一个赚钱机会别想一下就造出大海，必须先由小河川开始。

——《塔木德》箴言金融家摩根总是琢磨怎么赚钱的方法，甚至达到了痴迷的程度。

他有一个习惯，每当黄昏的时候，就到小报摊上买一份载有股市收盘的当地晚报回家阅读，他说：“有些人热衷于研究棒球或者足球的时候，我却喜欢研究怎么赚钱。”

温州人也有着类似的强烈的赚钱欲望和创业意识。

温州商人之所以能够取得成功，就是因为他们把深藏在心底的强烈创业致富欲望充分释放出来了，并成功地运用在市场经济当中。

康奈集团公司董事长郑秀康为了创业，曾把别人的“棺材钱”借来办厂。

20世纪80年代初，郑秀康决定下海办皮鞋厂。

为了筹集资金，他卖掉了手表、自行车，连妻子结婚时的嫁妆羊毛裤料都卖了，但还是不够。怎么办？

他得知一位邻居老人手中有500块钱，但那是老人的“棺材钱”，为了创业，郑秀康厚着脸皮向老人借那500块钱。

老人知道他是个讲诚信的人，也是个会做事的人，便把钱借给了他。

凭借这种创业精神，郑秀康将一家小小的皮鞋厂发展成为中国国内鞋业龙头企业。

温州人哪里有钱赚便往哪里闯，背井离乡走南闯北，绝不是迫于生计或为挣钱娶妻生子，而是创业。

据说有一个家族得知新疆石油生意好做，于是合计一番，全家人便一致达成共识，决定抓住这一商机

<<跟温州人学经商>>

他们有钱的出钱，没钱的出力，出了嫁的女儿也来入伙，最后年仅19岁的小女儿主动请缨并得到准许，怀揣巨款，万里独行奔赴西陲。

当然家庭也为年轻的女儿担心。

但在他们看来，性别并不具有更多的意义，安全问题也不因性别有所差异；在经济方面，男人和女人所承担的责任也没有硬性的区别。

一切都看实际需要，人人都可以选择自己的人生道路。

可以说，生意场上的温州人，并不存在男人和女人的性别问题，只存在商人和非商人的商智问题。

林影是山西财经大学的在校生，正在读金融专业，却在财大附近开了一家“女主角时装屋”。

服装店从租房、装修，到进货、雇人全由她自己做主和联系。

为了不影响学业，她雇了一名在校女生帮助自己，两个人轮班，受雇人每卖一件服装便能获得相应的提成，生意做得像模像样。

大学生当老板在北京中关村也许不算稀奇，而在商业意识稍显滞后的山西太原可就不同了。

人们一打听，方知店老板是一名温州女孩。

林影的父母是做了十几年电器生意的温州商人，她在商品意识浓郁的家庭中得到了潜移默化的熏陶。

报考山西财大，是因为她觉得山西的商业机会多于温州。

她还打算毕业后留在山西，把生意做大。

不仅边陲之地的新疆新发现了油矿，温州人会不远万里跑去看看；就是千里之外的上海有酒店要转让，温州人也会疾马而至去瞅一瞅。

促使他们去的原因很简单：说不定能发现什么机会。

即使闲暇逛街，温州人也会让自己的肢体随“勤”而动。

财智点滴温州人创业不受地域限制。

自古以来，温州人便以外出经商为荣，而且他们外出，绝无漂泊的感觉。

在改革开放的大时代里，温州商人遍布中国以至全世界，而且越来越由行商推销变为坐商经营，由游击方式转向坐镇赚钱，形成了有市场的地方就有温州人，有温州人的地方就能开拓市场的局面。

7.在“小”上做大文章小生意怕食不怕息，大生意怕息不怕食。

——李兆基（恒基兆业地产集团主席）温州人做生意，从小做起，他们的商品没有一种是以大取胜的。

他们往往是通过一个小小的拉链赚钱，一个小小的眼镜架赚钱，一个小小的纽扣赚钱。

可就是这“小”生意使他们取得了惊人的战绩。

温州的企业没有宁波、杭州那样大的集团，也没有那么大的规模，温州的商品很少是以大取胜的。

温州的小生意，说它“小”，有两个层面的意思，一是强调温州的一切是从“零”起步的，来之不易；另一方面是高度的“专业化协作”，仅仅是打火机的制造就有20多道工序，小产品的制作里隐藏着大合作。

章华妹原本经营小百货，领到营业执照后便将经营范围缩小到只做纽扣生意。

后来，她又缩小到只做时装纽扣生意，然后是只做男装纽扣生意，最后是只做男式西装纽扣生意。

这种一门心思往小里钻的经营之道，给章华妹带来了丰厚的利润。

追寻章华妹的致富道路，我们可以看到：高度专业化是温州“小”商品的一条稳妥出路。

专业化不仅提高了企业参与竞争的优势，把大部分竞争对手挡在门槛外，而且还大幅度地降低了成本。

有关部门统计得出，普通产品的生产者，如果其利润是15%，那么，一个专业化生产的产品，它的边际利润通常可以达到60%~70%。

温州的“小”对于温州经济有着特殊的意义。

在起步阶段，温州对自己“小”的定位起着自我保护的作用。

因为自身的规模小，所以很容易让人忽视这种竞争对象，所以，在起步阶段能够躲避大企业的“扼杀”。

等到规模稍微大一点，翅膀就开始变硬了，这时候，应付各种阻挠的能力也就增强了。

<<跟温州人学经商>>

财智点滴 温州人精于在“小题”上做大文章。

生活中的“小题”几乎到处都有，市场缺口是永远存在的。

精明的温州人总是能够捕捉到生活中的“小题”。

然后将其做大。

在温州人的眼里，“小”是一种成功意义的大，把小商品做成“大”产业、“大”市场，挣了“大”钱。

8.足迹遍布天南地北把过去忘个干净，大步迈向未来，这才是我的人生观。

企业和人一样，不能向前的时候，就象征着一切都结束了。

——丰田英二（日本丰田汽车公司创始人）在国内三十多个省、市、自治区中，散布着100多万温州人，这还不包括海外的温州人。

在北京、上海、广州、武汉等大城市，温州人几乎都在十万人左右，有的还超过十万人。

温州人遍布祖国的每一个角落，皇城根下，黄浦江边，长白山麓，青藏高原，天山南北……他们既有朴实醇厚的一面，又有敢于冒险不怕风险的一面。

他们兼备北方人的豪迈和南方人的纤细。

自古温州人便以外出经商为荣，而且外出绝无漂泊的感觉。

他们背井离乡走南闯北，为的是出人头地，赚钱养家。

温州人多地少，要创业，他们只能向外拓展，不断寻找一个个新的发展空间。

因此，温州商人在全国各地散布最广，南至三亚，北到漠河，西抵拉萨，东临青岛，到处可见温州人的踪迹。

最初他们以原始的手工技艺为主要的生存手段，如理发、补鞋、裁缝，一个个散兵游勇燕子般地南来北往。

在改革开放的大时代里，温州商人更是遍布中国乃至全世界，而且越来越由行商推销变为坐商经营，由游击方式转向坐镇赚钱。

温州人用事实证明着他们比犹太人更能闯荡。

后来，他们发现各地时常会出台一些扶持政策，纷纷开辟新的商场或商品集散地。

每到这时，散兵游勇们就聚到了一起，出谋出钱出力，一定要在竞标中拔得头筹。

北京是温州商人在北方的大本营。

北京城里有遐迩闻名的“浙江村”，虽然名为“浙江村”，但基本上是以温州人为主体的，他们散布在火车站、五道口、沙窝和大郊亭，呈星状围着整个北京城。

<<跟温州人学经商>>

媒体关注与评论

这里是我所见过全中国最具活力的地方，这里有全中国最具活力的人。

——弗里德·卡尔文森所谓“温州人精神”就是指：白手起家、艰苦奋斗的创业精神；不等不靠、依靠自己的自主精神；闯荡天下、四海为家的开拓精神；敢于创新、善于创新的创造精神。

——钟明荣

<<跟温州人学经商>>

编辑推荐

《跟温州人学经商》：温州人的足迹遍及全球，他们赚取了无数的财富，血液里充满了商业细胞。他们拼搏，似乎天生为商业而生存，他们在世界各地演绎了一曲又一曲的掘金故事，创造出不朽的商战奇迹。

如今，温州人已经被看做是国人中有全球视野、有商业头脑、贴近草根的一群人。

新温州人正以他们的实际行动和经商理念，演绎着经商与做人的相互融合，展示着新一代商人的为商之道和为人之道。

温州人的创业精神、生存理念、经商手法、金钱观念、思维方式……都将在本书中得到逐一展现。

温州人是当代中国商人中最能赚钱、最会赚钱的优秀群体，被誉为“东方犹太人”。

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>