

<<温商圣经>>

图书基本信息

书名：<<温商圣经>>

13位ISBN编号：9787204104000

10位ISBN编号：7204104005

出版时间：2010-5

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：张汉明

页数：320

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>

<<温商圣经>>

前言

作家茨威格说：一个真正具有世界历史意义的时刻——一个人类的群星闪耀时刻出现以前，必然会有漫长的岁月无谓地流逝而去。

环顾当今商界，可谓千帆竞秀百舸争流，但无论从积累财富的数量、速度，还是活跃程度来讲，温州商人都算得上是当今中国最耀眼的商帮，甚至有媒体称，世界上唯一可以和犹太商人比肩的群体就是温州商人。

温商，作为一个唯一以城市命名的商人群体，他们的足迹遍及世界各地，他们一路播下财富的种子，成为继徽商、晋商、粤商、闽商、申商之后的中国现代商帮代表，他们正在用自己的聪明才智书写着今日中国的商业历史。

温州商人异军突起为何如此之快？

温州商人的区域群体特性为何如此鲜明？

温商在现实发展中蕴藏着怎样的历史倒影，他到底经历了怎样的观念变迁？

如何从根上跟着温商学赚钱？

近年来，人们在温州商人现象进行文化寻根的过程中，越来越多地提到一个名字——叶适。

<<温商圣经>>

内容概要

《八百年不败的温州商魂》一书从历史与现实，民风与习惯养成的维度，通过南宋叶适的实学思想的视角，总结出南存辉、胡成中、郑元豹、钱金波、周大虎、周成建、朱爱武、邹招斌、陈千敢等杰出温州商人的务实观、重商观、敏勤观、通变观、义利观、游学观、成事观7个观念以及36条规则，这36条规则像36块过桥石一样，指引温州商人成为叱咤风云的商界翘楚。

<<温商圣经>>

作者简介

张汉明，资深传媒人，供职于中央电视台。

作者邮箱：zhm.ljh@sina.com

<<温商圣经>>

书籍目录

第一章 务实观——从做小生意开始 黜虚从实：想做生意先变成生意人 克己尽物：要想抬头先得埋头 格物以诚：自己踏实了再去说服别人 物在道在：先吃饺子后喝汤 自有适无：简单地开始胜过高明的等待 建极有物：没有物质保障梦再美也只是一个梦 人情物理：好人情带来人气旺 以力胜口：过事瘾不过嘴瘾

第二章 重商观——经商另有一片天地 通商惠工：儿子们都富了当爹的才会有钱 理天下财：地球是一个圆球形交易所 钱通百物：小钱是大钱的祖宗 蒙自活利：挣钱养家是正事

第三章 游学观——多看看就能多赚赚 内外交成：观众器者为良匠观众病者为良医 以众合独：跟对人才能做对事 师友互习：独学而无友则孤陋而寡闻 士擅其一：灾年饿不死手艺人 成材在习：让赚钱成为一种习惯

第四章 义利观——交住朋友才能做住生意 以利和义：再弱小也要合作再强大也要合作 以利与人：吃亏吃成大富翁 崇义养利：生意既靠“勤”也靠“群” 成利致义：让好哥们变成铁哥们

第五章 敏勤观——用光的速度拦截商机 迎其端萌：迎着走胜过身后追 特立新意：只有你不敢想的没有我不敢做的 立志忧世：大慈悲催生大产业 豪杰特起：敢走天下路敢为天下先

第六章 通变观——柔慧伴君闯天下 两之所依：有山的雄奇更要有水的温柔 化裁推行：不行的事情想办法让他行了 见后明前：给当前的事情接一点地气 因时施智：不看《新闻联播》做不成大生意 动而不止：商业经济是动感经济

第七章 成事观——温商文化是做事文化 自立于己：给别人喝彩别忘了给自己鼓掌 行其所知：温州商人文凭不高有知识学历不高能断事 备成后动：给自己留出足够的底牌输得起才能赢得起 屡战不屈：生意只要不停就不存在失败 柄不独专：真诚面对员工 造士俊秀：有士的骨气更要有商的才华

附录 叶适实学思想与温商特性后记

<<温商圣经>>

章节摘录

插图：在村里大部分人开始外出做生意的带动下，卢连德和家人揣着东借西凑的3000元钱来到北京，在大红门租了一处民房，与同村村民一起开了一家小型服装加工厂。

白天，他们骑着三轮车在天桥附近卖服装，晚上，在他们租住的房子里加工衣服，就这样起早贪黑地干着。

通过几年的积累，1992年，卢连德与同伴在王府井包了两个柜台专卖皮衣，生意由此慢慢走上正轨，在平时空闲之余，他们经常去一家叫东四附近的美容美发店。

由于是常客，慢慢的与店里的发型师混熟了。

善于发现商机是温州商人的特点，在常去那里理发之后，卢连德敏锐地意识到美发这个行业虽然是传统行业，但更有发展前景，不像做服装生意那样有那么大的库存，占用大量资金，而且美容美发行业不但没有库存，还可以按会员制预先付款，能用别人的钱赚钱，这让卢连德动了心。

发现商机迅速出击是温州商人的另一特点。

卢连德他们立即找到那几位发型师，通过“挖墙角”，从那家店请来了最好的发型师。

经过几个月的前期准备，他在1995年6月开了第一家名为“东方名剪”的美发店。

他经过多次论证，最后确立了中高档的服务路线，“东方名剪”锁定年龄18岁到45岁之间的高消费人群。

经历了14年的发展，“东方名剪”由一家门店发展到以北京为中心的17家门店，开一家火一家。

职业商人往往能够在别人似空见惯的行业中看到这个行业的不平凡之处，从而发现新的商机，卢连德正是凭此把一个传统的理发行业做出了新味道。

<<温商圣经>>

后记

笔者与温州商人真是有着不解的情缘。

上世纪九十年代，我在内蒙古经济电视台工作期间，当年我们的合作伙伴就是内蒙古温州商会，因此对温州商人的联系越来越多，记得那时大家经常一起吃着温州饭馆的皮皮虾，喝着花雕酒，喝得大醉而归。

说温州商人是最有游牧精神的南方人，此话真是不假。

有情有谊是温州商人给人的直观印象，但最令我震撼的还是温州商人的吃苦精神。

一次，呼和浩特义乌小商品城开业，一对温州夫妻在这简陋的市场里卖打火机，旁边是行李卷，大概他们刚下火车没几天，可能不适应这里的气候，孩子在母亲的怀里拼命咳嗽，两个大人把衣服都给了孩子，自己冻得哆哆嗦嗦，地上摆着一堆透明玻璃样的一次性打火机，我一问多少钱一只打火机，他说：“五毛钱一个”，当时可是十块钱买打火机都难买的时代，我都不敢相信自己的耳朵，靠这地上的一堆打火机他能发家吗？

整个一地打火机都加起来才多少钱呀？

他说：“我们温州商人做得的就是一厘钱生意，不像你们北方人宰一刀是一刀”。

他们为什么实在到这个程度？

从此我就被温州商人吓着了，这么能吃苦，这么有头脑，什么样的事情干不成，这呼和浩特的商业早晚是温州人的天下，他们是在什么环境中长大的？

很多年了这个问号在我的头脑中一直没有消失过。

<<温商圣经>>

编辑推荐

《八百年不败的温州商魂:温商圣经》：务实、重商、游学、义利、敏勤、柔慧、成事，七大成功学观念，行其、所知、内外交成、理天下才、成利致义，三十六句成事规则，周人虎、郑秀康、南存辉、周成建，八十八个温州商人经典案例，拨浪鼓、祖师爷、别头试、分私脚、药发木偶，九十九处风土民俗，读懂温商圣经，保你日进斗，金温州商人的36个成事规则。

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>