

<<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，对一些小项目则不感兴趣，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”。

<<跟温州人学经商>>

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>