

<<浙商是怎样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<浙商是怎样炼成的>>

13位ISBN编号：9787563916672

10位ISBN编号：7563916679

出版时间：2006-6

出版时间：北工大

作者：杨宏建

页数：339

字数：319000

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>

<<浙商是怎样炼成的>>

内容概要

探询财富奥秘，品味精彩人生，每一位浙江商人都是一本市场经济的教科书，“敢为人先的奇思妙想，四两拨千斤的创富传奇”——风光无限的浙江商人引领中国创富群体最强音。

本书根据众多草根浙商的成功经验编写而成，书中有这些成功浙商的为人处世、创业守业、用人留人、创新发展的故事与心得，为每一位有志于经商、有志于成功人士提供指导。

为什么哪里有市场，哪里就有浙江人？

为什么全国500强企业中，浙江企业总是位居前列？

为什么每年的福布斯富豪榜上，浙商总是占据绝大多数？

浙江商人作为商人的一个群体，不仅创造了许多财富，而且为全国商人提供了一套可学可操作的经商哲学。

经商要学浙商，浙江商人最大的优势在于精神优势。

本书根据众多草根浙商的成功经验编写而成，书中有这些成功浙商的为人处世、创业守业、用人留人、创新发展的故事与心得，为每一位有志于经商、有志于成功人士提供指导。

<<浙商是怎样炼成的>>

书籍目录

第一章 做企业就是做人 1. 先做人, 后做事 2. 要对得起自己的良心 3. 勤奋是一生的资本 4. 一定要吃得起苦 5. 在挫折中磨炼自己 6. 把敬业当成一种习惯 7. 节俭是一种美德 8. 诚信是做人的根本 9. 要有拼搏精神 10. 做人要脚踏实地 11. 认真做好每一件事情 12. 相信自己一定能成功 13. 要有服务他人的精神 14. 为人处世要灵活 15. 学会主宰自己的命运 16. 执著地追求心中的梦想

第二章 做自己的老板 1. 要有做老板的“野心” 2. 要清楚自己要做什么 3. 胆识是经商的第一关键 4. 敢于“第一个吃螃蟹” 5. 态度决定成败 6. 做与别人不一样的事情 7. 不做自己做不到的事情 8. 精通本行业的业务 9. 做好最坏的打算 10. 认准了就坚持到底 11. 家族力量打天下 12. 与众不同的融资方式 13. 千万不能与政策对着干 14. 用利益换发展 15. 安心做好一件事情

第三章 人脉即财脉 1. 人脉是事业成功的关键 2. 重视每一个人 3. 学会推销自己 4. 帮助他人就是帮助自己 5. 老乡一家亲 6. 建立你的人脉网络 7. 把握好与政界的关系 8. 有钱大家赚 9. 合作重于竞争 10. 善于借脑 11. 没有永远的敌人 12. 吃亏是福

第四章 牢牢抓住市场 1. 善于捕捉商机 2. 要有猎狗一样的嗅觉 3. 走在政策的前面 4. 用懒人的思维想问题 5. 寻找消费者的不满 6. 市场需求决定生产 7. 要有赌博的豪情 8. 时间就是机遇 9. 眼光要准, 出手要快 10. 与顾客谈恋爱 11. 用质量说话 12. 宁做刺猬不做狐狸 13. 避免恶性竞争 14. 与经销商结成同盟

第五章 让他人为我挣钱

第六章 发展才是硬道理

第七章 从优秀到卓越

后记

附录 《福布斯》2005年中国富豪榜上榜浙商全榜单参考资料

<<浙商是怎样炼成的>>

章节摘录

当一些成功的商人或者企业家出现在媒体中时，大部分人对他们都是非常羡慕和崇敬的，因为在他们看来，要成为一个成功的商人或者企业家，必须具备一些特殊的才能和天赋。

不是一般人就能够成为成功的商人和企业家的。

事实上，经商、做企业并不像常人所说的那么困难：任何一个会做人的人，都能够经商和创业。

在谈到如何做企业的时候，浙商一致认为，做企业首先要会做人。

阿里巴巴兼淘宝网CEO马云认为，做企业也好，做员工也好，都应该学会做人。

对此，他曾经有一番精辟的论断：“阿里巴巴把80%的MBA开除了，要么送回去继续学习，要么到别的公司去。

我告诉他们应先学会做人，什么时候你忘了书本上的东西再回来吧，如果你认为你是MBA就可以管理人，就可以指三道四。

所有的MBA进入我们公司以后先从销售做起，六个月之后还能活下来，我们团队就欢迎你。

我想给他们多点时间，沉得低才能跳得更远。

”青春宝集团董事长冯根生在胡庆余堂当学徒的时候，就认识到规规矩矩做人是很重要的。

他说起一件奇怪的事：“我在扫地的时候，经常捡到钱。

捡到钱，我就放在抽屉里。

“我捡到的钱，相当于现在的20块、30块钱，我就放在抽屉里，第二天一早交给师傅。

大概一年多以后，好像就没有了。

十几年以后，我师傅八十岁，快去世的时候，我去看他，最后一次去看他，那时候已经是1960年了。

我的师傅把我叫到床边，他说根生啊，你还记得吗？今天我该告诉你。

我说什么事，他说你在当学徒的时候，扫地时捡到钱，你都交给我了，今天我告诉你，这是老板要考你，一共试了你15次，你每次都交。

15次以后，老板就说了，这个小孩是诚实的，他捡来的钱都不要，还会去偷吗？“这时，我才知道原来是这么在考我。

我14岁的时候，我祖母70岁了，当我离开祖母身边，去当学徒的时候，路上我祖母告诉我一句话，一定要规规矩矩做人、认认真真工作。

规规矩矩做人，老板给你的钱你拿，老板不给你的钱，你一分钱都不能去碰它，现在这句话叫廉政。

认认真真工作，就是勤劳，现在对干部的要求，廉政勤劳就是好干部。

旧社会教育的语言不同，性质一模一样。

因此我记住了，给我的钱我要，不给我的钱我从来不会去拿，一分钱都不要，这培养了我做人的道理。

”事实正是如此，一个人怎样做人，他就会怎样去做企业。

尽管企业是一种法人，而人是一种自然人，但是，在经商、贸易过程中，企业与企业之间的关系，是人与人之间关系的反映。

善于做人的人，在商场上同样能够游刃有余，得心应手。

而不善于做人的人，在商场中往往需要付出较高的代价。

这正应了这样一句话：“做好人自然就能做好事”。

<<浙商是怎样炼成的>>

媒体关注与评论

书评 浙江是一个具有炽烈企业家精神的地方，浙江商人既聪明又肯吃苦，敢冒风险，敢为人先，最让人佩服。

——著名经济学家 吴敬琏 在没有机会的地方会创造出机会，在有机的地方能抓住机会。浙江商人来北京就是来抓机会的，他们的思维总是比常人快半拍。

——著名经济学家、北京大学教授 张维迎 浙江人有着强烈的自我创业、自我发展的欲望，有着深厚的务工经商传统和商品经济意识。

有着百折不挠、自强不息的艰苦创业精神，凭着这股精神，浙江经济细胞不断裂变，发展水平不断提高，使得一些原本是掌鞋的、打铁的、缝衣服的、修打火机的等等普通劳动者成了百万富翁、千万富翁，成长为国内著名、世界知名的企业家。

——经济学家 李兴山 浙江人的经商意识是渗透到骨子里面的，即使是菜市场上卖菜的年轻人，也从未把自己看做是一个谋生活费的小贩。

他们认为自己是正在经商，是在做经理，他们甚至有名片。

——经济学家 焦新望 浙江企业成功的关键是浙江商人天生有着一种经商的能力资源。

浙江没有良好的工业发展所需的自然资源，没有大规模的外资投入，但浙江众多小企业、个体户的模式，却给浙江人提供了高出内陆人几十倍的经商机会。

浙江商人在这种锻炼中，资本积累很快，这使得浙江商人在观念、行为上能走在别人的前面。

——杭州商学院经济学院院长 郑勇军

<<浙商是怎样炼成的>>

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>