

<<不一样的温州人>>

图书基本信息

书名：<<不一样的温州人>>

13位ISBN编号：9787802519183

10位ISBN编号：7802519187

出版时间：2011-7

出版时间：金城出版社

作者：任学明 编

页数：240

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>

## &lt;&lt;不一样的温州人&gt;&gt;

## 前言

温州人，他们个个精明过人，全民皆商；经济学家钟朋荣曾将“温州人精神”概括为四句话：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。

这些温州人独特的商业禀赋，构成了“不一样的温州人”。

敢想敢闯，走南闯北的温州人在全国、在世界各地建立了众多的温州城、温州街、温州村、温州店，把温州经济与全国经济乃至世界经济紧密联系在一起。

现在，温州人已成为一种精神象征的群体，“温州”两字已成为一种品牌，一种文化，一种资产。

当绝大多数国人还不知道什么是市场的时候，“人均只有三分地”的温州人，从卖一颗纽扣起步、从销一只电器起家，10万销售大军已经走南闯北，一分一厘地积累资本，一品一件地开拓市场，并最终在不经意间创造了一个以小搏大的传奇。

他们立志要成为能够真正挺起腰杆的有钱的中国人。

他们执著于赚钱、自立自强、敢想敢干、艰苦创业、永不言败；他们四海为家，敢为人先，有市场的地方就有我，有我的地方就能拓出一片市场；他们白手起家，向世界的每一个角落调动资金和商品。

温商，也许不在于为中国贡献了多少“大”的东西，而在于给国人多少全新的启示。人们总是只看到温州人富裕的一面，却并不理解和明白温州人是怎么得到这些的，不清楚温州人是付出多少汗水换来的幸福生活。

温州人的吃苦耐劳是很多与温州人一起生活过的人才能明白的。

有很多人研究温州的经济，温州人不仅吃苦耐劳兢兢业业，敢为人先也是温州人闻名的一个特色。

温州人用他们的精神创造了无数的第一和奇迹，温州市成为中国十大最具经济活力的城市。

有人把温州人比作牧羊犬，它善于奔跑，几乎世界上的所有地方都有温州人。

他们在家乡成长，一旦具有一定能力，就满世界跑了。

50多万温州人分布在意大利、法国、美国、巴拿马等十几个国家，开设了温州人的市场。

在巴黎，温州人凭借着勇气和智慧，一次又一次缔造了属于自己的经济版图。

20世纪90年代，从捡来犹太人扔掉的布头，做成小钱包出售开始，闯荡欧洲的温州人，不动声色地把犹太商人服装批发“领地”变成了自己的“地盘”。

进入21世纪，一些温州人进驻巴黎12区蒙加莱街，将本是一条不起眼的小街道，变成了闻名全法的“电脑一条街”。

在美国纽约，温州籍华人约有10万。

当地报纸以法拉盛商业区作为解剖观察的细胞：“许多老旧的华人杂货店、餐饮店，已换成多家浙江温州人开办的超市。

经营者多是打拼的温州青年，开办的超市以生鲜蔬果鱼肉为主，规模与速度胜过许多老牌超市。

媒体惊叹：温州人在美国，特别是在纽约的发展，短短10年内的成绩，令人刮目相看。

温州，一个出经验的地方，一个出争论的地方，一个出老板的地方，一个出财富的地方。

是温州人引发了争论，用超前的思考掀起了温州现象；是温州人从封闭走向开放、从贫穷走向富裕、从弱小走向强大，用闪光的足迹总结了温州经验；是温州人创造了令人称奇的财富，用雄辩的事实探索了温州模式；是温州人成长为一个又一个老板，用人格的魅力彰显了温州气质。

从古到今，温州人从来没有像今天这样被世人瞩目，也从来没有像今天这样创造出如此骄人的成绩。

本书从生意的实际运作角度，为您总结了温州人赚钱做生意的与众不同之处：不一样的思想、不一样的观念、不一样的素养、不一样的品质、不一样的胆量、不一样的创意、不一样的人脉、不一样的手段。

现如今，在中国，温州人已经成为了财富的代名词。

雄鸡报晓的中国版图上，温州人是一群最能赚钱、最会赚钱的商人群体。

成功的经验总是值得学习和借鉴的，赚钱就应该向温州人学习。

<<不一样的温州人>>

## <<不一样的温州人>>

### 内容概要

《不一样的温州人(揭秘温州人的创富秘密)》从生意的实际运作角度,为您总结了温州人赚钱做生意的与众不同之处:不一样的思想、不一样的观念、不一样的素养、不一样的品质、不一样的胆量、不一样的创意、不一样的人脉、不一样的手段。

现如今,在中国,温州人已经成为了财富的代名词。

雄鸡报晓的中国版图上,温州人是一群最能赚钱、最会赚钱的商人群体。

成功的经验总是值得学习和借鉴的,赚钱就应该向温州人学习。

《不一样的温州人(揭秘温州人的创富秘密)》由任学明主编。

## <<不一样的温州人>>

### 作者简介

任学明 资深图书撰稿人、策划人。

毕业于东北师大中文系，擅长以独特的视角结合全新的理念打造畅销图书。

曾出版和撰写了《做人的手腕》《如何应对职场危机》《你为什么越忙越穷》《生意经》等多部图书

。

## <<不一样的温州人>>

### 书籍目录

#### 第一章 穷人经常“找工作”，温州人只为自己“找生意做”

1. 人人都想当老板
2. 明确知道自己要做什么
3. 心有多大，舞台就有多大
4. 老板都是“苦”出来的
5. 睡得地板，当得老板

#### 第二章 穷人嫌生意小没面子，温州人觉得能赚钱才是硬道理

1. 赚钱是一种快乐
2. 想赚钱才能赚到钱
3. 以坦诚的态度追求金钱
4. 生意不分贵贱，挣钱才是硬道理
5. 赚钱是第一任务

#### 第三章 穷人只想赚大钱，温州人大钱小钱都要赚

1. 先赚小钱后赚大钱
2. 微利是图，能挣一分是一分
3. 小处着手，由小做大
4. 小商品打开大市场

#### 第四章 穷人害怕风险，温州人天生爱冒险

1. 风险与机遇并存
2. 勇气创造机会
3. 先人一步的生意最赚钱
4. 没有什么不可能
5. 大胆去吃第一只螃蟹
6. 要有眼光，更要有胆识

#### 第五章 穷人喜欢空谈，温州人用行动说话

1. 生意是做出来的
2. 自己的事情自己干
3. 行大于言，少说多做
4. 稳扎稳打，以实干求实效
5. 有耐心，不妄想一夜暴富

#### 第六章 穷人爱跟着别人走，温州人按自己的特色经营

1. 做生活中的有心人
2. 冷处着眼，挖掘商机
3. 有特色才会有市场
4. 男人能干的，女人照样能干
5. 迎合市场需求才能抓住商机
6. 想到一个点子，就赶紧去做

#### 第七章 穷人不把信誉当回事，温州人视诚信如生命

1. 诚信就是金钱
2. 品牌创造效益
3. 金杯银杯不如客户的口碑
4. 做生意就是做人
5. 质量——企业生存的法宝
6. 守信用是做生意的最大法宝

#### 第八章 穷人不喜欢合作，温州人最喜欢“扎堆”经营

## <<不一样的温州人>>

1. 众人拾柴火焰高
2. 抱团打拼力量大
3. 同行不是冤家
4. 家族企业凝聚力更强

### 第九章 穷人害怕困难，温州人从不向困难低头

1. 失败的对面是成功
2. 不灰心，不放弃
3. 坚忍不拔是一种财富
4. 专心做好一件事情

### 第十章 穷人墨守成规，温州人决不在一棵树上吊死

1. 信息就是商机
2. 跟着政策走，因策制宜
3. 灵活多变，随机应变
4. 决不在一棵树上吊死

## &lt;&lt;不一样的温州人&gt;&gt;

## 章节摘录

1 人人都想当老板 俗话说：“工字不出头。”  
“一辈子打工，很难有大成功。”  
司马迁说过：“农不如工，工不如商，刺文不如倚市门。”  
“香港富豪庄永竞则说，即使当个小老板，资本再少也总是为自己干，总会有发财的希望。”  
可见，给别人打工，总是没有自己做老板更有发展。  
而温州人的想法正是如此。

前些年，有一个很有名的俗谚：不到北京不知道官小，不到深圳不知道钱少。  
后面还有，但没有涉及到温州的。  
在这里还要加上一句：不到温州不知道老板少。

在温州，老板比较多，每个企业就算只有一个老板，在温州就有10万个老板。  
一个打火机、一双皮鞋、一个低压电器产品，都是由众多老板生产出来的。

温州有一句名言：家家有项目，家家有老板。  
虽然像广告语，但并不夸张。

“宁为鸡首，不做凤尾”渗透到温州人骨子里，就是人人想当老板，这是温州人取得成功的巨大动力。

温州年轻人的理想不是到国有企业上班或坐机关，而是自己去创业，办厂或开店。  
经验不足的，先到一些民企去打工见习，等学得差不多了，出来自己干。  
连一些偏僻农村的青年也是如此，他们外出都是立足于自己干，不满足于做打工仔、打工妹。  
即使在机关上班的人，一般家里还有人办企业或开店，在机关下班了，马上赶回家里上班。  
无论是干部还是普通员工，投资意识都很强，大多把闲钱用于入股办企业，或用于借贷，或购置房地产，所以温州人一般都有两三房房子，用于出租或升值。

“不想当元帅的兵不是好士兵。”  
“在这里套用这句话就是“不想当老板的温州人不是真正的温州人”。

正是这种强烈的自己主宰自己命运的愿望，让成千上万的温州人背起行囊，天南地北四处闯荡，寻找当老板的机会。

1980年年底，薛林华从部队退役，被分配到温州老家的市检察院，当上了一名检察官。

检察官的工作可是个实打实的铁饭碗。  
就是放在今天，有多少人挤破脑袋去争这个位置都争不上。  
所以，薛林华战友来看他的时候，都不无羡慕地说薛林华谋得了一个好差事。  
但是，薛林华却不这么想。

晚上躺在床上的时候，薛林华翻来覆去睡不着，心里就想：“检察官这饭碗，稳当是稳当，可是这碗里能盛多少饭、盛什么饭，我可说了不算。  
单位今天给我肉吃，我就吃肉，明天给萝卜吃，就只能吃萝卜，这可不行。  
要是这样混下去，这一辈子只能这样了。”

结果，薛林华把到手的铁饭碗往地上一丢，背上行李卷下海了。

薛林华的第一站是深圳。  
几经奔波，薛林华找到一家广告公司，做起了业务员。  
但是，一无经验、二无关系，干了两个月，薛林华没有做成一笔业务。  
他觉得自己不适合这一行，再熬下去也是白费时间，不如转行，于是就离开了广告公司。

后来，薛林华相中了一家贸易公司。  
他筹措了5万元以承包的形式成了这家公司的一个部门经理。  
在当时，5万元可不是一个小数字。

薛林华也是咬着牙，顶着压力豁出去了。  
但是，这一次薛林华又失败了。  
他在做第一笔生意时就被骗了30万元。

## <<不一样的温州人>>

尽管贸易公司帮他承担了一定的损失，但是薛林华仍然受到很大打击。

不过，这次的失败，让他意识到，这条路自己还是走不通。

没过一年，薛林华从贸易公司退出了。

朋友们还有以前的战友知道消息后，都埋怨薛林华，原本有着好好的铁饭碗，不捧住了、把牢了，还把它给丢了，然后跑出来找罪受。

这些话并非全无道理，薛林华每每想起来，心里也不是滋味。

不过，他不后悔。

因为薛林华知道自己想要的不是盛饭的器皿，而是要做那个决定自己“吃什么饭”的人。

接下来，薛林华陆续在音像业、房地产业进行尝试。

尽管同样没有取得成功，但是他在这中间学到了很多，比如如何与客户洽谈起草协议、如何协调各方关系等。

最重要的是，薛林华接触到很多海外投资商。

这为薛林华事业的崛起打下了很好的基础。

1992年，邓小平南巡武汉、深圳、珠海、上海等地，发表了重要讲话，呼吁经济改革。

此时的薛林华已经今非昔比，头脑里已有了捕捉机会的意识，他敏锐地觉察到深圳地产业所具有的潜力。

于是，薛林华决定在地产业干出一番作为。

薛林华通过之前积累下来的人脉关系，在短时间内聚集资本，投资地产。

这一次，薛林华成功了。

邓小平南巡后，深圳的地产业大振，薛林华的投资也带来了成倍的利润。

紧接着，薛林华收购了粤海集团下属太阳能开发公司80%的股份，成为该公司第一大股东，注册资金也从原始的100万元追加至1000万元。

因为有了前期的积累，薛林华办起了投资咨询公司，真正的成为一个决定自己饭碗盛什么饭的人。

对于薛林华来说，如果死守着检察官的职务，衣食无忧确实可以做到，可是也许一辈子就被拴死在小职员这个位置上了。

而对于所有温州人来说，如果抱着铁饭碗不放，那么整个温州就被拴死在不上不下的境地上了。

&hellip;&hellip;

<<不一样的温州人>>

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>