

<<温州人想的和你不一样>>

图书基本信息

书名：<<温州人想的和你不一样>>

13位ISBN编号：9787802321052

10位ISBN编号：7802321050

出版时间：2007-1

出版时间：时事出版社

作者：杨宏建

页数：279

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>

<<温州人想的和你不一样>>

前言

众所周知，犹太人是全世界最会赚钱的人，而如今，在中国也出现了这样一群会赚钱的“犹太人”，那就是温州人。

一位网友曾经这样说：“温州人不是一般地想发财致富，而是不屈不挠地想尽一切方法使自己发财致富，因为这也是温州社会衡量个人成就的主要标准！”确实如此，温州人正是凭借强烈的想要致富的欲望，把致富作为个人的人生目标，并身体力行地去做各种各样的事情，以达到这个目标。

结果，他们成功了！如今，温州人已经被看作是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能克服民族劣根性、最能代表资本逐利趋势的一群人。

温州人的财富越积越多，温州人已经成为新一代的创富商帮。

2005年12月28日，在温州乐清飞行总会举办的一个私用飞机机型推介会上，22名温州商人向7家国内外知名飞机制造、销售公司集体订购了22架私人飞机，总金额达1.332亿元。

“购买飞机主要用于商业用途，可以提升公司整体形象。

”一开集团董事长屠昌忠表示。

“在这次大规模订购之后。

温州已成为我国私人飞机最多的地方。

”中国通用航空网CEO杨笑依说。

2006年9月4日，温州商人李先生在厦门以500万元买走一套名为“福”、“禄”、“寿”的三件套翡翠，创下福建省单件翡翠拍卖最高值的纪录。

竞拍成功后，李先生表示，自己看中的就是“福禄寿”，翡翠的好名称。

其中，“福”翡翠造型为一位老寿星肩背娃娃；“禄”是老寿手持金元宝；“寿”则雕有老寿星手拄龙头拐杖。

李先生还告诉拍卖行的工作人员，自己最近刚买了新房子，“福禄寿”可以为家“添光彩”。

这样的例子举不胜举。

由此可见，温州人的财富是多么的令人惊羡。

据温州银监分局的调查结果，目前，温州的民间资本应该在1500亿左右。

但是，权威人士表示，这个数字并不准确。

因为，温州人一般不喜欢露富，许多百万富翁、千万富翁甚至是亿万富翁，他们的生活还是相当节俭的，人们并不知道他们拥有的真正财富有多少。

因此，统计数字往往是缩水的。

正如经济学家吴敬琏所说，温州人在数字方面表现的十分谦虚，实际财富要大于官方公布的数字。

近几年来，富裕的温州人到处投资、炒房、炒煤……只要有钱挣的地方，就会出现温州人。

而温州人的投入往往是大手笔，令人瞠目结舌。

于是，温州人一下子成为众人瞩目的焦点。

说起温州人的经商渊源，其实由来已久。

温州地处东海之滨，三面环山，东临大海，素有“七山二水一分田”之说。

《温州府志》这样记载：“土薄难艺，民以力胜，故地不宜桑，而织绉工，不产漆而器用备。

”由于人多地少，从宋朝开始，温州人不得不选择外出谋生。有些人甚至飘洋过海，到异国他乡去做生意，从而成为了“行商”。

南宋绍兴元年，温州设立市舶务，管理对外贸易。

温州的对外贸易一下子繁荣起来。

南宋洪迈在《夷坚支志》中写道：“温州巨商张愿，世为海贾。

往来数十年，未尝失。

”可见，当时温州商人的经商已经非常繁荣了。

在温州人眼里，外出打工、经商赚钱是一件光荣的事情。

也是人生为之奋斗的事业。

他们并没有外出漂泊的感觉。

<<温州人想的和你不一样>>

所谓“春江水暖鸭先知”，当改革开放的第一缕春风吹来的时候，温州人率先感觉到了，他们纷纷下海经商。

在这个过程中，缺乏知识的温州人从最苦最累的活做起，弹棉花、修鞋子、剪头发、摆小摊，这些其他地域人们不愿意做的事情，温州人都愿意干！“温州的故事只有20年，温商是很年轻的一个商业群落。

”温州市人民政府副秘书长张加波告诉记者，温州人在“割资本主义尾巴”的时代，就“偷着”做生意了，主要是一些没有技术含量的手艺，如养蜂、弹棉花、修鞋及后来的小五金。

正是这种基层的锻炼，让他们尝尽了谋生的苦难，也获得了经商的第一桶金和基本规则。

20世纪80年代初，随着市场经济的复苏，温州人凭借自身的优势，开始发展家庭作坊。

编织袋、打火机、鞋垫、纽扣、服装等，只要是能够赚到钱的小商品，温州人就有人敢做。

尽管这种小商品能够挣到的钱微乎其微，但是“可怜”的温州人为了谋生不得不努力地做。

结果，这一做，做出了轰动全国的“家庭工业”。

1985年5月12日，上海《解放日报》在头版头条，刊发了专稿《乡镇工业看苏南家庭工业看浙南——温州三十三万人从事家庭工业》，同时配发了评论员文章——《温州的启示》。

专稿写道：“温州市农村家庭工业蓬勃兴起，短短几年，已创造出令人瞩目的经济奇迹。

如今，‘乡镇企业看苏南，家庭工业看浙南’，已为人们所公认。

”评论员文章进一步指出：“地处浙南的温州广大乡镇，这几年走出了一条发展经济，治穷致富的新路子，这条路子的独特方式，就是乡村家庭工业的蓬勃发展和各种专业市场的兴起。

它同乡镇工业发达的长江三角洲地区相比，具有鲜明的不同特色，被一些经济学家称为‘温州模式’。

”到了20世纪90年代初，温州民间资本已经高达300亿元。

经济学家们把温州民企比喻为“草根”经济，而人们则把温州人称为“可怕的温州人”，因为它们“一有土壤就发芽，给点阳光就灿烂”。

从1996年开始，温州的民间资本开始外流，以寻求更高的回报率。

从炒房团到炒煤团，温州资本外流成为经济学家关注的焦点。

据《21世纪经济报道》2004年11月24日报道，到2004年底，山西境内，60%的中小煤矿(包括地方国有煤矿和乡镇煤矿)已经被温州人承包经营，投资额度高达40多亿元人民币，这一数字还在不断增加。他们控制的煤矿年产量达8000万吨以上，占全国煤炭年产量的1/20。

除此之外，在内蒙古、陕西、安徽、山东、湖南、贵州的煤矿、石油和电力领域，都已经陆续有大批温商涌入。

无论是山西、内蒙古的煤炭投资，四川、贵州等西部地区的水电投资，还是上海、江苏等地的教育投资，甚至在新疆的棉田、油田都可以见到温州资本的身影。

实际上，草根温州商人走到今天这一步，真的很不容易。

正如中国国情调查研究中心主任刘吉所说：“改革开放初期的温州很穷，温州人谋生，当时被叫做‘可怜的温州人’；20世纪80年代中后期，温州假冒产品泛滥，背负骂名的温州人被称为‘可恨的温州人’；20世纪90年代，温州在市场经济发展中，迈出了大步伐，全国都有温州人在闯市场，全国市场都有温州产品，大家都说是‘可怕的温州人’；如今的温州，产品阔步走向国际市场，行业打赢国际反倾销官司，人人称温州人为‘可敬的温州人’。

”尽管温州人已经成为了中国第一创富商帮，但是，他们并没有停止追逐财富的步伐。

在他们眼里，财富是需要不断经营和投资的，追逐财富是他们的人生目标，更是为社会作贡献的一种手段。

因此，温州人给人的感觉总是那样忙碌不停，总是那样精明能干，总是那样充满活力。

2002年，联合国工业发展组织曾经在全球评选20座最具活力的城市，中国唯一一个榜上有名的城市便是温州。

在2004年11月4日举行的“2004 CCTV中国十大最具经济活力城市”揭晓颁奖典礼上，浙江的温州再次获得“活力城市”奖杯。

“2004 CCTV中国十大最具经济活力城市”组委会给温州的颁奖词是这样的：“这是一个善于分

<<温州人想的和你不一样>>

工的城市，也是乐于使用合力的城市，一个喜欢以小见大，更会以小博大的城市，一个懂得无中生有的城市，她在创造价值的同时，也创造着生机勃勃的经济模式。

作为中国民营经济的领跑者，她清晰的脚印。

让人们感受到民间的力量和市场的力量。

” 由中国企业联合会、中国企业家协会排出的“2006中国企业500强”中，正泰、人民、德力西、天正和长城5家温州民企上榜，分列第208、216、257、292和346位。

如今，在温州有这样一句新谚语：“太阳每天总是那一个，温州故事每天却是崭新的。

”而这正反映了温州人与众不同的思维方式。

《格列佛游记》的作者斯威夫特说过：“财富应该藏在我们的脑袋里和我们的心情里。

”如果你仔细观察，你就会发现，富人与穷人其实有不一样的思维。

作为第一个创富商帮，温州人的思维方式当然是与众不同的。

首先，温州人认为贫穷就是无能，赚钱是人生的目标。

在许多人努力寻找一份好工作的时候，温州人已经把经商作为了自己的事业。

其次，温州人善于及时掌握市场的动态，把握消费者的需求，了解竞争对手的状态，做到知己知彼，先发制人，及时抢占市场制高点。

当许多人在感叹市场无法进入的时候，这些人却发现，市场实际上早已被温州人占领。

再次，温州人善于扬长避短，他们善于运用自己的优势出奇制胜。

当人们还在看不起做小商品生意的时候。

温州人已经垄断了小商品市场，温州已经成为了全国小商品的集散地。

第四，温州人善于审时度势，把握和制造商机。

当许多人还在为商机发愁时，温州人早已经赚得腰包鼓鼓了。

最后，温州人在经营方面没有固定的方法，往往根据不同的情况采取不同的方法。

许多温州人的经营方法总是让人无法捉摸，而他们却总是可以找到赚钱的门道。

于是，“精明的温州人”、“可怕的温州人”成为其他人称呼温州人的代名词。

而在温州人眼里，这仅仅是他们的“温州人精神”。

那么，温州人的精神有哪些呢？“温州人精神”包括：白手起家、吃苦耐劳、坚韧不拔、不断进取、不断发展、不断提高，在逆境中能勤奋好学、刻苦顽强，不怕脏、不怕累，不达目的不认输，龙能跳、狗洞能钻，宁为鸡头、不为凤尾，善于变通、能大能小、能屈能伸，精明、能干，敢于创业、开拓，适应环境的能力很强，“不想打工，只想做老板”、“永不泄气的皮球”的精神。

温州市委书记李强说：“‘温州人’是温州最宝贵的资源，也是温州最大的特有优势。

”可见，温州人的精神是多么值得他们骄傲。

在这里，温州人精神实际上就是温州人的思维方式和行为习惯。

温州人是天生的生意人。

这一点已经是毫无疑问的事情了。

正如一位温州网友曾经感慨地说道：“我们觉得我们这样做并没有什么，但是，在其他人眼里，却成了不一样的。

其实，在温州，创业致富就是成功的体现。

” 台塑大王王永庆说过，做一件事，观念非常重要，观念正确，比较容易贯彻，事情就比较好办；观念错误，脑筋转不过来，做什么事情都是不行的。

事实正是如此，致富是一种思维习惯，你有富人的思维习惯，你就能够成为富人，你没有富人的思维习惯，你就只能是穷人。

只有拥有致富的思维方式和行为习惯，你才可能真正致富。

作者

2007年1月

<<温州人想的和你不一样>>

内容概要

众所周知，犹太人是全世界最会赚钱的人，而如今，在中国也出现了这样一群会赚钱的“犹太人”，那就是温州人。

在这里，温州人精神实际上就是温州人的思维方式和行为习惯。

温州人是天生的生意人。

这一点已经是毫无疑问的事情了。

正如一位温州网友曾经感慨地说道：“我们觉得我们这样做并没有什么，但是，在其他人眼里，却成了不一样的。

其实，在温州，创业致富就是成功的体现。

” 台湾大王王永庆说过，做一件事，观念非常重要，观念正确，比较容易贯彻，事情就比较好办；观念错误，脑筋转不过来，做什么事情都是不行的。

事实正是如此，致富是一种思维习惯，你有富人的思维习惯，你就能够成为富人，你没有富人的思维习惯，你就只能是穷人。

只有拥有致富的思维方式和行为习惯，你才可能真正致富。

<<温州人想的和你不一样>>

书籍目录

第一章 温州人和你不一样的眼光 1.一定要做老板 2.女人也能闯天下 3.生意不分贵贱 4.能挣一分是一分 5.快速出击不后悔 6.瞄准他人的需要 7.关注生活中的商机 8.细节中有商机 9.留心饭桌上的商机 10.迎合市场的需要 11.落后就有市场第二章 温州人和你不一样的胆识 1.头道汤味道最好 2.风险与机遇并存 3.清楚自己做什么 4.走在政策的前面 5.机会不是等来的 6.机遇在于胆识 7.从“可恨”到“可敬” 8.超前发展抓先机 9.敢于标新立异 10.心有多大舞台就有多大 11.敢于蛇吞大象 12.永远做最强者第三章 温州人和你不一样的人脉 1.家人是最好的搭档 2.分享是一种明智 3.多个朋友多条路 4.赔钱是第一任务 5.抱团打拼力量大 6.有钱大家一起赚 7.客户是第一上帝 8.口碑造就丰碑 9.在商言商守信用 10.搞定关系再做生意 11.信誉就是金钱 12.温州商人的娘家第四章 温州人和你不一样的创意第五章 温州人和你不一样的手段第六章 温州人和你不一样的品质

<<温州人想的和你不一样>>

章节摘录

每个人都知道，有需求就有商机。

但是，市场需求在哪里呢？怎样寻找市场需求呢？这一点正是温州人精通之处。

温州商人谢福烈说过：“我从来不炒作新概念，也不搞什么包装策划，更不屑玩弄玄虚。我们修房、建商场，唯一考虑的就是市场和老百姓的需要。”

“人们在生活中，往往追求方便，为他们提供方便实际上就是迎合了他们的需求，有需求就有商机。”

温州人正是从旁人漫不经心的事儿中挖掘出赚钱的契机。

结婚是每个人的终身大事，婚庆市场的蛋糕是巨大的。

但是，只要有利润，马上就会有很多跟进者。

在当今婚庆市场中，能够提供婚礼服务的公司越来越多，怎样才能在这僧多粥少的市场中寻找新的商机呢？众所周知，在中国，隆重的婚礼是必不可少的，因此新人必须为此付出许多。

“两个人结婚能忙坏一大家子人！”随着新人的“抱怨”不断增多，温州的一家婚庆公司发现了其中的商机。

2006年5月，温州一家婚庆公司从为新人提供方便的角度出发，推出了“新娘秘书”服务，专为新娘张罗婚礼期间的装扮、婚礼安排及礼仪等事务。

“新娘秘书”可是一种新鲜的服务项目。

它不同于伴娘和婚礼策划，服务内容非常广泛，从婚宴坐位排序到新娘装扮等都要过问和涉及，目的就是为新人提供方便，减轻新人及其家人筹办婚礼的事务负担。

一位叫小艳的专业“新娘秘书”告诉记者，她以前主要从事新娘化妆。后来，在与新人的接触过程中，逐渐熟悉了婚庆的流程和服务项目。

于是，她捷足先登，做起了专业的“新娘秘书”。

“化妆只是婚礼上的一小部分，做‘新娘秘书’头脑要灵活，具备良好的心理素质，同时还要了解婚礼流程，熟悉婚庆礼仪，甚至需要帮助新娘准备各种应急用品，避免婚庆典礼上发生尴尬场面。”小艳说。

有一次，小艳看到一对新人在婚礼上喝交杯酒的时候，因为新郎和新娘的个子有些差距，互相喝不到酒杯里的喜酒。

作为新娘秘书的小艳及时地提醒新娘，让她踮起脚来，这样就避免了尴尬的场面。

如今，小艳已经给许多新人当过新娘秘书了，平均每次服务可以获得800元左右的报酬。

面对这个新的行业，小艳认识到，自己必须不断提高自己的各种知识和素质，帮助新人们更好地度过结婚这个人生关口。

这两年，随着婚纱摄影的兴起，几乎每一对新人都会拍婚纱照。

但是，问题也就来了。

清一色的背景使许多新人倍感遗憾。

结婚毕竟是人生的大事，怎样才能与众不同呢？新人们对婚庆求新、求奇、求变的心理，使他们已不满足于在市区周边地区进行婚纱摄影，在温州经营婚纱的商人们就看到了其中的商机。

孔卫国是“三W”摄影店负责人，在国庆到来之际，他们率先推出了香山情缘婚纱、福建海景婚纱等套餐，颇受年轻人的喜爱。

“到今天为止，预定该类套餐的新人已经达到40对，占到九月份店里营业额的一半。”

依依婚纱摄影楼也曾推出去新疆天山拍婚纱照的业务，短短四五天就有近30对新人报名。

薇薇新娘影楼则早在前几个月就推出了征集100对新人游玩香港迪斯尼拍婚纱照的活动。

拍摄婚纱照和旅游结合在一起，可以让新人们体验到新鲜又有情趣的感觉，成为婚纱摄影的新卖点。

有些影楼还筹划推出前往西藏雪域高原拍摄婚纱照的业务。

尽管这种线路的外影拍摄需要耗费较多的人力物力，价格高于普通的拍摄十来倍，但是，仍然受到新人们的追捧。

<<温州人想的和你不一样>>

记得“西门子之父”维尔纳·冯·西门子说过，我所选择的总是以大众的利益为前提，但到了最后总是有利于我自己。

精明的温州人正是从消费者的需求出发，时时考虑消费者的利益，结果，消费者却给他们带来了巨大的财富。

在找到商机后，要一直持有为顾客服务、为顾客提供方便的态度，只有这样，当别人跟进的时候，你才会在不断寻求新的商机中一直领先。

众所周知，烧饼一度是人们喜欢的食品之一，随着人们热情的减退，烧饼也渐渐没落。

但是，善于发现商机的温州人，总就找到另一种能挣钱的“饼”，那就是“手抓饼”。

如今，在温州民航路、西城路、下吕浦等地一下子开出了八家“台湾手抓饼”店。

3元一个的手抓饼外层金黄酥脆，内层柔软白嫩，深受人们的喜爱。

温州手抓饼店的负责人之一陈先生之前做了七八年的美式快餐连锁生意。

后来，他看到手抓饼后，就感觉到会受到人们的欢迎，于是就先在温州第一桥开了第一家手抓饼店。

“第一桥这家店开了差不多9个月了，现在客源稳定。

”陈先生说，开第一家店就像一个实验品，它的成功说明了手抓饼有市场。

在这中间，手抓饼原料、技术被严格保密，他们还特地请来了台湾当地的师傅共同研发制作，所以产品不容易被模仿。

陈先生表示，针对特色小吃口味单一，一旦过了新鲜期，很多人会失去兴趣的特点，他们将考虑给手抓饼加上生菜或黄瓜，去除油腻味，不断开发新产品，不断吸引消费者。

可见，消费者的需求就是最好的商机，只要你细心观察，找到人们的需求所在，还怕找不到商机吗？

P23-25

<<温州人想的和你不一样>>

编辑推荐

《温州人想的和你不一样:温州人为什么会成为富人》为什么温州人的眼光、胆识和你不一样，他们与众不同的思维方式和经商哲学又是怎样的，为什么他们从可憎、可怕到现在的可爱、可敬。温州人作为民间资本最活跃的群体、自我创业最频繁的人群、我国最创富的商帮，他们的成功经验，白手起家的创业精神，最值得普通人学习和研究。

<<温州人想的和你不一样>>

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>