第一图书网, tushu007.com

<<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

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>>

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。

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

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

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，大多把闲钱用于人股办企业，或用于借贷，或购置房地产，所以温州人一般都有两三套房子，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。

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。
　　……

第一图书网, tushu007.com

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