

《浙商赢家的22个秘诀》

图书基本信息

书名：《浙商赢家的22个秘诀》

13位ISBN编号：9787501775101

10位ISBN编号：7501775109

出版时间：2009-1

出版社：中国经济出版社

作者：雪岩

页数：277

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

有一种说法：世界上最聪明的人是犹太人、日本人和中国人。美国经济学家、胡佛研究所资深研究员托马斯·索威尔博士在其著作《美国种族简史》一书中也提到了，犹太人、日本人、中国人、美国人是世界上最能赚钱的人。中国人经商的历史源远流长，几千年的漫长发展积淀了丰富的商业文化，涌现出了很多名商巨贾。范蠡、雷履泰、胡雪岩、张謇、朱葆三、陈光甫等。他们在商场上深谋远虑、运筹帷幄，最终成了富甲天下的大商人。明清时期，中国商业达到了顶盛，出现了十大商帮：山西商帮、陕西商帮、徽州商帮、宁波商帮、龙游商帮、洞庭商帮、江右商帮、福建商帮、广东商帮、山东商帮。其中山西商帮、徽州商帮最负盛名。晋商是十大商帮之首，商号曾遍及全国各地并波及日本、阿拉伯、东南亚。他们雄霸国内商界500年之久，创造了不朽的辉煌，出过乔致庸、雷履泰等商界名人。太谷有白银谷之美誉，被外国人称为“中国的华尔街”。徽商作为明清一支著名的商业劲旅，活跃于大江南北、黄河两岸，乃至南洋东瀛，“无徽不成镇”，引领了中国商业经济潮流，保持了三四百年的鼎盛辉煌时期，几执商界牛耳，也涌现出胡雪岩、张小泉等巨贾名商，就连乾隆皇帝也为之感叹：“富哉商乎，朕不及也！”宁波帮、龙游帮是晋、徽两大商帮之后势力最强的地缘性商人群体，在国内外商场上十分活跃、成就卓著，“无宁不成市”、“遍地龙游”，产生了范蠡、虞洽卿、张元济、朱葆三、黄楚九、刘鸿生等天才商人。但是，历史发展到今天，晋商、徽商等已风光不再，代之而起的是最具有创造力和生命力的浙商。“浙商”是当今中国人气最旺的财富军团——人数最多，比例最高，分布最广，行业最宽，影响最大，他们的厉害之处主要不是叱咤风云的名人大家，而是深厚的民间基础和庞大的群体阵容。“浙商”凭什么崛起并努力做到“浙商不倒”？“浙商”最具可学性，也最容易模仿。因为“浙商”是真正的平民、全民，他们最大众化：一则他们十之八九是普通老百姓，发达前往往是农民；二则他们“无资金、无技术、无市场”，白手起家，“一有土壤就发芽，给点阳光就灿烂”。“浙商”还具有“两板”精神。“浙商”中流传着这样一句话：白天当老板，晚上睡地板。他们用“两板”来形容自己的生活状况。“两板精神”有两个层面的意思。一是时刻保持坚韧、肯吃苦的生活作风。从第一批“走街串巷揽活干，挑着篮子卖眼镜、边角布料”的浙商，到今天走上集团化发展之路，贯穿“浙商”30年发展道路的，是其骨子中坚韧的性格。二是在睡地板的时候不要因为客观的困难而失去了当老板的愿望。“浙商”还善于抱团作战，共享商机。在传统商帮中，潮汕帮的抱团能力是有目共睹的。但是他们更多的是基于血缘、宗族和同乡的关系而建立，排他性极强，也很封闭。而“浙商”的抱团虽然最早也是基于血缘和地域关系，但它并不封闭，而且能与时俱进，及时更新换代，最后演变成具有公信力的商会组织。抱团经营使“浙商”价值地位得到提升，再加上各地政府对这种商业价值的期盼，使商会的影响力大为提升，反过来这种力量又增加了商会在与政府谈判中的砝码。这种良性的博弈最终使得“浙商”的力量更为强大。“浙商”抱团的优势还不仅仅是这些露出水面的部分，而是深藏于海底的人际网络和销售网络，他们共享着属于自己的资金、技术和商机。在中国，只要有人的地方就有浙江人，而只要有浙江人的地方就会形成类似军队的完整建制：有实力的大老板就成为投资者，在当地建立一个浙江或者温州商城；实力较弱的老板就当摊主或堂主；没有本钱的就当伙计、看铺子、守摊位。总之，每个人都有自己的空间，都能各得其所。在这个网络为王的时代，尤其是当这个依靠血缘、宗族、同乡之传统关系凝结而成的网络与当地形成千丝万缕的关系时，更能释放出巨大的能量。由于网络渗透到市场的每一个最基层环节，一个信息一个意念就可以迅速地从终端传递到总部，乃至四面八方。历史上，浙江就是一个文化积淀深厚的地方，这种历史沉淀下来的文化基因是“浙商”先天的优势。在中国商帮的竞争中，“浙商”让人敬重的一个重要原因，就是他们把固有的文化与现代商业逐渐融合，从而为经济社会的发展注入了更多的活力。经济学家焦新望曾经感叹：浙江人的经商意识是渗透到骨子里的，即使是菜市场上卖菜的年轻人，也从未把自己看成是一个只谋求生活费的小贩，他们认为自己是正在经商，是在做经理。拿破仑说：“不想当将军的士兵不是好士兵”，“浙商”们明白，目前名重一时的大老板都是从最基层做起的，哪怕是在最困难的时候，他们也有着良好的心态。“浙商”赢家的思维、行动、品格，无疑会让有志于“赢”的创业者得到启示。

《浙商赢家的22个秘诀》

内容概要

《浙商赢家的22个秘诀》主要内容：历史上，浙江就是一个文化积淀深厚的地方，这种历史沉淀下来的文化基因是“浙商”先天的优势。“浙商”是当今中国人气最旺的财富军团——人数最多，比例最高，分布最广，行业最宽，影响最大，他们的厉害之处主要不是叱咤风云的名人大家，而是深厚的民间基础和庞大的群体阵容。他们是当代中国最能赚钱的人。在中国商帮的竞争中，“浙商”把固有的文化与现代商业逐渐融合，其思维、行动、品格，无疑会让有志于“赢”的创业者得到启示。而《浙商赢家的22个秘诀》就是要与你分享这些赢家的22个成功秘诀。

《浙商赢家的22个秘诀》

书籍目录

第一篇：思路决定“钱”途赢家思维之一 “不想做老板的人不是真正的温州人” 赢家思维之二 “厚脸皮”的背后：钱，绝不分高低贵贱赢家思维之三 微利是途，只有小商品，没有小生意赢家思维之四 “不放弃任何一个哪怕只有万分之一可能的机会” 赢家思维之五 在商言商：“生意就是生意” 赢家思维之六 出奇制胜：首先，打破一切常规赢家思维之七 借钱借力借势：一切都可以借赢家思维之八 求真务实：没有最好，只有最合适第二篇：行动创造“钱”途：生意是做出来的赢家行动之一 不等不靠不要：自助者天助赢家行动之二 四海为家：“有海水的地方就有浙江人” 赢家行动之三 抱团打天下，小狗赢斑马赢家行动之四 速度第一：“快鱼吃慢鱼” 赢家行动之五 胆大包天：无限利润在险峰赢家行动之六 敢为天下先：勇敢“做第一个吃螃蟹的人” 赢家行动之七 金钱猎犬：捕捉信息中的商机第三篇：品格成就“钱”途：品格是一种竞争力赢家品格之一 诚信是金，立业是根本赢家品格之二 坚韧执著，百折不挠赢家品格之三 吃苦耐劳：“白天当老板，晚上睡地板” 赢家品格之四 勤俭节约：精打细算是商人本性赢家品格之五 甘于吃亏：舍得之间成大业赢家品格之六 谦逊低调：“对待荣誉犹如对待批评” 赢家品格之七 学无止境，永不满足后记

《浙商赢家的22个秘诀》

章节摘录

赢家思维 “不想做老板的人不是真正的温州人” 温州人有一个普遍的想法，宁愿做1万元的董事长，不愿做100万元的副总经理。有位“温商”这样说：“在温州，即使你做了微软的CEO、IBM的总裁，都还不如一个小卖部的老板‘值钱’。”曾经听过这样一个故事：1983年，在西北大学的校门口，一名大学生到修鞋摊上补鞋，补鞋的是个温州姑娘。大学生怜香惜玉地说：“一个大姑娘给人修鞋不怕别人看不起吗？”姑娘反唇相讥：“一个大学生穿着破鞋不怕人看不起吗？”“你以后打算干什么？”“当老板。”“你没有钱怎么当老板？”“我这不正在挣钱吗？”修鞋姑娘的愿望是当老板，这是温州人心态的真实写照。温州年轻人的理想不是到国有企业上班或进机关，大多想自己创业，办厂或开店。经验不足的，都是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。温州人认为，自己为自己干，哪怕“事业”再小，但在精神上是自由的，这样干起来才有劲儿。拿破仑曾说：“不想当将军的士兵不是好士兵。”而温州人则说：“不想做老板的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，为当老板，甘愿冒险。温州有一句名言：家家有项目，家家有老板。此话虽然有些夸张，但“宁为鸡口，勿为牛后”渗透到了温州人的骨子里。人人想当老板，这是温州人取得成功的巨大的动力。

《浙商赢家的22个秘诀》

媒体关注与评论

浙江是一个具有炽热企业家精神的地方，浙江非常有利于发挥华人的才能，浙商完全可以媲美全球成功的华商。——著名经济学家 吴敬琏 浙江人勤劳务实，是全国人民的楷模，其活力和后劲在全国是数一数二的。——著名经济学家 钟朋荣 浙江的商人，感觉他们就像水银一样，泼到哪个地方都能够渗透下去，力量非常大。——海尔集团CEO 张瑞敏 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

《浙商赢家的22个秘诀》

编辑推荐

通过阅读《浙商赢家的22个秘诀》，你就知道，浙江商人之所以后来居上，是有他们自身的特点。一是肯吃苦精神，敢于离土又离乡，常常是一个人扛着背包出去创业。二是创业精神强，胆子比较大，敢于突破各种框框，抓住机遇实现大发展，较早完成原始积累。三是团队精神好，比较容易合作经商，制订统一的规则，一人有困难大家帮助。丁磊、郭广昌、陈天桥、鲁冠球、楼忠福、叶立培、马云、李书福、宋卫平、王均金、胡成中、南存辉、王振滔、徐冠巨、吴良定、宗庆后、苏增福、李大鹏、黄巧灵……一个个为中国人耳熟能详。浙江商人的创富秘诀在哪里？

《浙商赢家的22个秘诀》

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:www.tushu111.com