

《温州人》

图书基本信息

书名：《温州人》

13位ISBN编号：9787539926247

10位ISBN编号：7539926244

出版时间：2007-7

出版社：江苏文艺出版社

作者：黄晓阳

页数：370

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

内容概要

他们：敢杀鸡取卵，敢揠苗助长，敢断臂求生，敢借高利贷——蔑视传统法则，似乎天外来客。

他们：点子比面子重要，相信财富才能使人拥有尊严。

他们：没有市场就创造市场，有了市场就占有市场；没有需求就创造需求，有了需求就最大限度地满足所有人的需求。

他们：为每一个城市的GDP增长都作出了重大贡献，同时也为自己迅速攒下了亿万身家。

我们一辈子要做的事就是向温州人学挣钱！！

他们用财富改变自己，中国也因他们而改变。

正泰、德力西、红蜻蜓、报喜鸟、奥康、康奈、人本、美特斯·邦威、庄吉、森马、金狮、乔顿……这一个个名字如雷贯耳，它们拥有共同的籍贯：温州。

“光脚板，睡地板，当老板，赚铜板，挺腰板”，温州商人的成功决非一帆风顺。经受市场洗礼，品牌温州已然兴起，一批觉醒的温商把品牌和质量定位于全球市场的制高点。如今的温州拥有13万家民营企业，建成“中国鞋城”“中国电器之都”等33个国字号的生产基地，拥有183个驰名商标。无论从商业网络和资本规模来看，温州的经济影响力全国是最大的，温州经济实力对整个中国经济的影响力和拉动力正在加大。

温州是中国经济30年发展的缩影。温州对现代中国的贡献不在于给国民经济带动了零点几个百分点，而在于它为中国提供了一个生龙活虎的市场经济、民本经济的标本。温州是中国市场经济最生动的策源地之一。有经济学家估计，温州模式可能影响中国经济50年。温州其实已经不再仅是地域上的概念，而是精神上的指向。

几乎每一个城市都有温州人的传奇，他们和我们到底有何处不同？血液？大脑？遗传？环境？……他们看似简单的财富累加方式，是否蕴藏了诸多的哲学奥秘？

从肩扛背驮走村串户修鞋补碗弹棉花等赚取第一桶金，到以家庭手工作坊生产服装、编织袋、打火机等销往全世界赚取第二桶金，再到当今火热的炒房、炒煤……温州人是天生的生意人，他们善于从旁人漫不经心的事情中挖掘赚钱契机。

本书由作者亲历采访大量的温州一线人物，追本溯源，将温州近30年的创富历程缕分条析，以探求温州模式的本质特征，极具可读性和商业研究价值。

《温州人》

作者简介

黄晓阳，湖北大冶人。

著有《王菲画传》、《魏文彬和他的电视湘军》、《印象中国——张艺谋传》等作品，常感弱者之无助屈辱，从此洗脚上岸，静心入世，惊悟结构体系之要害：当官是一门技术活，对智商情商的要求以及智慧谋略的运用，超过世上任何一门学问。惜技益精而时不再，于是写成官场小说，与同道者锵锵而行。

书籍目录

序言 为什么是温州第一章 没什么不敢碰，没什么不能碰 没有依靠，所以没有顾忌 “八大王” 摔倒，崛起了温州 温州的官，必须是温州的胆 深水才能产大鱼——叶康松下海 “农转非”：陈定模在这三个字上建一座城 刀刃上挂的，都是天大的商机：政策未动我先动 把钱存入银行是人生第一大蠢事 投石问路的目的是石破天惊第二章 钻得狗洞，跳得龙门——赚大钱的真谛 把每一个中国人都当成客户 建立人脉，利用人情，走遍天下 借高利贷又如何，金平亮让钱为自己打工 舍得出去，才挣得回来 “身份”也可租借 发展是硬道理，市场需求是更硬的道理 叶文贵“圈地”，把跟风者甩远 就怕不热，专做热门生意的傍家儿 无论哪一行，都要做老大 “哼哈二将”合伙，南存辉和胡成中成温商排头兵第三章 赚钱犹如针挑土 几厘钱的利润可以搭建一个商业帝国 局部领先，张晓平让自己成为必需品 比利时品牌，中国制造，俄罗斯狂销 技术跑得快，身价升得快 不玩命就玩完 起大早，却赶了晚市：邱光和痛失“中国首富” 半调子英语也能通往“全球化” 无温不成商，无商没有温第四章 不可能就是一种可能 天安门上照样可以做生意 王均瑶胆大包天 废物等于财物 大时尚是大生意 凡是别人缺的，就是自己该挣的 苦海再大，也有边：挣脱逆境的唯一信念 体力决定成败——郑胜涛哲学 经验无形却有价，失败者卖火了”成功” 跟温州人学赚钱是一辈子的事第五章 出手就赢，重写中国商界的游戏规则 割痈除瘤，温商建起集团军 王振滔在跌倒过的地方爬起，站得更高 温州人做老板，上海人当白领 做一个赚一个，坚决做到零退货 用5年后的远景检验当前决策 大德即为至宝：卢伟光以诚信感动世界 学日本，打日本，取代日本 哲学也是创富的超级动力 以业立人，100名百万身价的”打工仔”第六章 富要过三代——打破中国财富的宿命 产品+文化：一个简单而必需的创富公式 将”虚拟”做实，美特斯·邦威借名生财 开门红保不了代代红 庄吉的量化管理：让效益系统化、规模化 “企业最高法”：从董事长管起 家族制，让人欢喜让人忧 是开放还是封闭：关于上市，温商留下大悬念后记

章节摘录

书摘“哼哈二将”合伙，南存辉和胡成中成温商排头兵温州经济起点低，创业初期，大多数人手里没有几个钱，数百元的起步资金，不是借高利贷，便是亲戚凑的。所以，合伙创业是温商创业的一个较为典型的模式。正因为如此，当地出台了全国第一个股份合作制法规。但是，温州人并不是一个具有合作精神的群体，早期温州人的合作，哪怕在亲戚、朋友、同学之间进行，一直能够保持到今天的，少之又少，绝大多数合作者后来反目成仇。因合作而反目的最典型案例，是如今温州企业两面旗帜的老板南存辉和胡成中。南存辉和胡成中都是温州柳市人，从小学起两人便是同班同学，因此结下友谊。南存辉的父亲是一名鞋匠，胡成中的父亲是一名裁缝，在当地都是有名望的，两人的出身旗鼓相当。南存辉大约9岁时起便开始做“生意”，是将家里的一些物品如米糠之类拿到镇上去卖，有时也将自己河里捞到的鱼虾拿到镇上去卖。胡成中很小的时候便和哥哥一起拾柴，这是每天放学之后的必修课，不捡到柴是不准吃饭的。两人先后辍学了。胡成中辍学时只有14岁，随后便跟着父亲一起学裁缝。因为父亲在一次劳动中意外受伤，右腿粉碎性骨折，家里的生活重担压在了母亲一人身上，南存辉在离初中毕业还剩15天时不得不辍学，挑着父亲的补鞋担，到柳市镇补鞋。南存辉和胡成中，就像一对兄弟，人生经历差不多。70年代末，柳市镇低压电器生产开始活跃，胡成中的朋友中有人干起了推销，收入比做裁缝好得多。胡成中心动了，也想出去跑推销，不料遭到父亲一顿臭骂。父亲的想法很直接，当推销员虽然确实可以赚到钱，却也有人亏了本。相比而言，做裁缝是平稳的，无论如何都会比当农民种田好，何必去冒这种风险？而胡成中很坚决，一再软磨硬泡。父亲想想，自己的孩子多，这个不干了，还有那个。既然他要去跑业务，就让他去好了，去外面世界闯一闯也不一定是坏事。16岁那年，胡成中打好了行装，准备出门。姐姐悄悄地塞给他200元钱，说：“姐支持你，你一定会成功的。”胡成中第一次远行，也没什么好担心的，同行的还有几个熟人，他们搞推销有一段日子了，知道工作该怎么做。温州没有火车，出一趟门十分不易，先要去金华，一路上舍不得花钱坐车，主要靠趴车，走上一段，下来再趴另一辆车。到了金华之后，才买一张硬坐票，胡成中平生第一次乘上了火车。当年的火车条件非常差，人又多，上车后找不到座位，只能睡在地板上。反正其他人也都这样，他倒觉得新奇。来到长沙，胡成中第一次见到了大城市。同伴告诉他，现在要分开了，各人跑各人的。胡成中跑的是长沙市影剧院。他事先买了一份长沙市地图，找到影剧院地址，然后上门去推销。舍不得那几分钱的公共汽车票，只好步行。地图上明明很近，走起来就苦了，一天下来腿都肿了。吃饭也不正常，一般早晨出门时买几个馒头，从招待所带一瓶水，就着冷水啃凉馒头。直到影剧院都关门后他才开始回招待所，睡在2元钱一个床位的通铺上。苦，胡成中不怕，怕的是打不开局面。大家晚上凑到一起，谈着一天的成效，他发现只有自己一无所获。时间一天一天地过去，那些和自己一起来的朋友都拿到了订单，返回温州下单了，只有他还在长沙苦苦奋斗，最初的勇气就像戳破的气球一样一天天少了。别人都拉到生意了，为什么独独自己没有？这是不是说自己不适合干这一行？他有些气馁，甚至当逃兵的念头都有了。可一想到姐姐临行前塞给自己的200元钱，他便不甘心。200元钱可不是一个小数目，父亲当裁缝，一年下来大概也只这么个收入。他也不愿承认自己是低能，他有着一股子倔劲，想证明自己不比其他任何人差。一天，一个好心人告诉他，你这种东西在城里不好销，不如去抽水站吧，或许他们会需要这类低压电器，他们属于集体所有制，管理上相对要松。第二天，胡成中就开始跑抽水站。抽水站一般都建在乡村，只有小路或机耕路，没有大道，很难走，常常一脚雨一脚泥的。为了多跑几个村，胡成中将馒头和水背在身上；因为是下乡，不可能再住城里的通铺招待所了，一般在村户家借宿，有时实在找不到住的地方，就只能找个草垛过夜。辛苦终于得到了补偿，订单一份一份增加，胡成中粗粗一算，自己竟可以赚到2000多元了。当时这可是一笔巨款，从这笔钱中他看到了发财的曙光，这笔钱是对他所选择人生道路的肯定。此后十几年间，胡成中所赚的钱越来越多，但再没有任何一笔钱比这笔钱更令他兴奋的了。因为推销容易赚到钱，胡成中的队伍越来越大，他的弟弟们也逐渐加入了推销队伍。当胡成中在外跑推销时，南存辉却挑着修鞋担在柳市镇的大街小巷转悠。他不敢去人多的地方，怕被同学看见，没面子。如此一来，找他补鞋的人少了，一天也赚不到什么钱。这天他刚刚将摊子支上，便遇到一位老同学的妈妈。他到这位同学家去过，这位妈妈对他很好。她看到南存辉后，便关切地问，怎么是你？你怎么在这里补鞋？难道你不上学了？又说，这样下去是不行的，无论遇到多大的困难也一定要读好书。读好书是更好地干革命的前提。人家是关心他，南存辉却受不了。他想，我这一辈子，恐怕只有补鞋的命了。想想在学校里的那些雄心壮志，老师让他做作文时他对于未来的憧憬，心理承受一下子冲破了极限。他当即收了摊子，挑着担子回家了。

躺在床上的父亲吃惊地问他为什么回来了，他大声喊道，干这事没有前途，他再也不干了，就算拿刀架在他脖子上他也不干了。父亲耐心地劝说，当鞋匠并不丢脸。鞋匠靠自己双手养活一家子，也很光荣。现在家里这种情况，你是长子，我现在这个样子，你要承担起养家的责任。如果你的弟妹们将来能够成才，那也是你的成功。后来，南存辉曾说过：“三年修鞋，虽没赚到多少钱，但它使我懂得了诚实做人的道理，有质量便有市场，有信用就有希望。同时，它也使我明白了，一个人要想有所作为，必须从一件件的平凡小事做起，而且任何小事要做好都是不容易的。”南存辉补鞋的这三年，柳市的低压电器生产正酝酿着一场革命。有一天，他正低头补鞋，听到有人叫自己，抬起头一看，是胡成中。胡成中告诉他，自己不再做裁缝了，而是改行推销电器，第一趟生意就赚了2000多元。这让南存辉又羡慕又嫉妒：2000多元？自己要补多少双鞋才赚得回来？于是他也动心改行做电器生意。有两种选择，一是建厂自己生产电器，一是当推销员，背着订单走访，拿到订单后再返回温州找厂生产。而无论选择哪一种，对于南存辉来说都有难以估量的困难：自己建厂，他没有技术；当推销员，自己当鞋匠，一直没有离开过柳市，对外面的情况根本不熟悉。想来想去，还是自己建厂难度稍小一些。南存辉将自己的想法和三位朋友聊了一下，得到认同，于是大家一起出资，在柳市镇租下了一间门面，前面开店，后面办厂。可这个厂不容易办呀，4个人当中没有一个懂电器生产的。这一点，南存辉早就想好了。他花一笔钱，从市场上买回一些电器，几个人关起门来研究，拆了装，装了又拆，仔细地画好图纸。不几天，照葫芦画瓢，他们也竟然生产出了自己的产品。一个月下来，南存辉算了一笔账，除掉前期投入的成本，以单纯经营来看，他赚了35元。几个合伙人都感到气馁，前期投入没有收回，一个月只赚35元，才相当一个国营厂工人的月工资。他们可是4个人呀，如果去搞推销，少说也可以赚350元。有人萌生了退意。此时，父母也一再给南存辉施压，要求他关掉门面，回去补鞋。南存辉补鞋，每天还可以赚10元，生意好的时候可以赚20元，一个月下来少说也能赚到300以上。这个收入水平能够将一家人的生活维持在相当高的水平。现在开店，将以前攒下的钱搭进去，什么也没有赚到。南存辉的想法不同。做生意，有赚有亏，自己在什么都不懂的情况下开张，第一个月没有亏本，还能赚到35元，至少让他明白了一点：在这一行，自己可以立足。可几个合伙人并不认同他的观点，纷纷退股。说是退股，因为当初大家也没什么投入，加上没有赚到钱，实在也没什么好退的，只是声明不再干了，各奔前程而去。南存辉从此独自支撑局面。这时，胡成中的情况不错。他搞推销绩效赚了点钱，也有了一定的渠道。但在推销过程中他认清一个事实，推销这个职业不被人尊重，产品又不受自己控制，前途不看好。如果自己办厂就不一样了，销售利润肯定比推销员高。胡成中和一位朋友商量，加上弟弟也算一份，办起了求精开关厂，正式向工商部门注册了（不像南存辉，因为不够注册资金的下限，开的是地下厂）。厂子是办了起来，但他们遇到一个问题，三个人都是推销员，只懂在外跑生意，既不懂生产也不懂管理，更没有技术。他们那时根本不可能知道世界上还有授权经营这种经营模式。在柳市，像胡成中这样的厂很多，不懂技术不怕，弄出一大堆废品照样可以卖钱。可胡成中坚决不肯出次品、劣品，而他们又生产不出正品，时间不长，厂子便陷入了绝境。那位朋友股东退股了。胡成中并不想让这间厂垮掉，就想到了南存辉，希望两人合作，将厂子办得大一些。这是一个较好的创业模式。南存辉有管理天赋，对技术也肯钻研，他主内抓生产管理是最好选择。胡成中呢，善于交际，喜欢在外面跑，又有推销经验，还有一定的客户资源，负责业务同样具有优势，两人的合作可谓珠联璧合、优势互补。1984年，胡成中找到南存辉，两人一拍即合，各自投资1.5万元，共同经营求精开关厂。南存辉抓生产及管理确实有一套，胡成中等在外跑业务，推销的是自家的产品，底气足了，业务更顺畅了。经营中，两人更进一步认识到，质量是关键，品牌是保障。他们想创自己的品牌，便由胡成中出面，三次到上海，物色一个技术好的工程师，结果找到了上海人民电器厂的退休工程师王中江。来到温州后，王中江提出，要抓质量就一定得有一个测试实验室。胡成中大包大揽，当即表示同意。南存辉精细一些，问建这样一个实验室需要多少钱，王中江说，需要30万。两位老板目瞪口呆。当时他们的总资产还不足10万，流动资金只有1万，去哪里拿30万建一个测试实验室？这笔投资何时才能收回来？为了此事，两位老板第一次出现了意见分歧。因为胡成中坚持，南存辉也出于老同学的情面，最终同意了，靠借高利贷创办了这间实验室。此时是柳市电器最滥的时候，大量的劣质产品进入市场。劣质产品因材料、做工及工序等方面成本低，价格也低；优质产品则不同，别的不说，投资30万元的实验室便会在产品造价中有所体现，价格自然要高一些。在市场上，求精开关厂虽然有质量优势，却没有价格优势，经营状况远远不如别人。这是求精开关厂最艰难的时期。后来，当越来越多的用户感到受了温州人劣次品的骗，胡成中见缝插针，接过这些市场，推出自己的优质产品。尤其在后来全国抵制柳市电器时，胡成中仍然保有着自己的客户。由于求精开关厂抓质量闻名，市里也想

树立这样的典型，对他们予以扶持。当整个柳市电器遭遇巨大质量危机时，求精开关厂迎来了大发展的机会。90年代初，中央、省、市三级工作组进驻柳市打击假冒伪劣，很快发现在充斥着劣质品的柳市电器市场竟然还有家企业拥有自己的测试实验室，这样的企业不扶持还扶持谁？借助这次机会，求精开关厂迅速成为电器生产的一线企业。到1991年，求精开关厂已经发展成为固定资产200万元、年产值1030万元的行业领头羊。然而，随着企业的发展，这两位珠联璧合的同学兼好友之间的矛盾也越来越深，共苦的岁月度过了，同甘的岁月却难以持续。有关两人间的矛盾，《正泰报》副总编廖毅在《走近南存辉》一书中写道：“我在与朋友（胡成中）合作前开过6年的前店后厂，对企业的内部管理、生产调配等比较熟悉，这位朋友是跑码头、搞推销起家的，对外交往很有一套。我们最初的合作是一种有益的互补。但在企业发展到一定程度后，一些小小的分歧就不可避免地出现了。有人说，民营企业难过但必须过的三个关是分银饷、排座次、论荣辱。刚开始，这种问题并不明显。渐渐地，企业有了一定实力和知名度后，地方政府为了鼓励发展经济，要给企业领导评个先进、给个奖励什么的。企业是两个人办的，评谁好呢？我们想出了一个两全其美的办法，叫做‘厂长轮流做’，也就是今年我当厂长，你当法人代表，明年你当厂长，我当法人代表。较好地解决了这些问题。”平心而论，一个企业做到1000多万的产值，在当时的温州乃至中国，确实很不错了。但在与国外企业的交往中，南存辉明显感到了自身的差距。有个定居美国的亲戚力主南存辉向外发展。南存辉提出把国内企业交由胡成中全权管理，自己先到美国考察一段时间，如果条件许可便考虑在国外建立公司。但这一想法并没有得到合作伙伴的赞同，个中细节非三言两语所能说清。以后的事情，正如我们已经知道的，南存辉没有去成美国，双方选择了分发展的道路。而促成他们“分手”的竟是当时的县委书记。南存辉说：“当时，乐清县委书记姓郑，和我们俩关系都很好，也很关心我们企业的发展，对求精开关厂的情况了如指掌。有一天，他打电话问我在哪里，我说在家。他说，晚上到你家吃饭。郑书记来了，和他一起来的还有我的那位朋友。席间，郑书记说，我看你们既然谈不到一起，还不如分开试试。让我为你们做娘舅，分家！”于是，求精开关厂一分为二，最初一段时间仍然打同一个厂名，后来南存辉的厂发展成为正泰集团，胡成中的厂则发展成为德力西集团。南存辉和胡成中的分手在温州并不是独一无二的，其实两人在合作之前都已经有过“分手”经历了，两人的结合本身属于“二婚”。温州人在一起合作为什么不能长久？南存辉的那段话说得很清楚：职权责没有分清。说到底，还是一个“利”字在作祟。当然，这一分手案的直接原因还是模式上先天不足。应该注意到，最初合作时两个人各出1.5元万，股份各占50%。这显然不是理想的股份制模式，只是一般的凑份子模式。家族制和家族股份制，是温州企业起步阶段最基本的形式。所谓家族制，指的是企业创办之初只有家庭成员参与，他们既是股东又是职员，没有严格的股份协议，一切干了再说。谁的能力强，谁就话事当老板，自然形成了企业的掌舵人。家族股份制也差不多如此。之所以这里提到两个概念，是因为后一种范围更为广泛一些。前一种主要是血亲成员，如父母兄弟姐妹，后一种涉及更多的亲戚，姻亲、娘亲、姻亲的姻亲，娘亲的娘亲等均参与其中。前一种基本没有股份这一概念，大家说干就干起来了，你凑一点钱我凑一点钱，甚至不计较出资的多少。后一种由于不完全属于血缘亲系，初期会有一个相应的出资数目，有些是均等的，有些是随意的，也没有合约确定。正因为温州早期股份制没有合约或者合约不充分具体，尤其是股份的分割不明确或两个股东完全均分、股权处于同等分割状态，后来引起了一系列麻烦。南存辉和胡成中分家后，南存辉将自己的亲戚吸纳进入，组成了一个家族公司，经营方面存在巨大困难，尤其急迫的是少了胡成中所掌握的渠道。这一时期，温州企业走出困境的流行方法是中外合资。一旦中外合资，便能享受诸多优惠。一夜之间，温州冒出了无以数计的合资企业，绝大多数是挂羊头卖狗肉，说来说去，企业还是自己独资的。办合资企业时需要重新取名，南存辉于是取名“正泰”，意为“正气泰然，三阳开泰”，后来被人解释为“正道泰兴”，比最初的定位有内涵得多。胡成中分手后同样吸纳了新股东。给新企业取名时，胡成中想到的第一个字是“德”。在他看来，一个人有德才能将企业办好，无德寸步难行。修业先养身，修身先修德。后来有人说，这似乎是其暗示对南存辉的不满，不知是否事实。他还认为，企业要有一个奋斗目标，最好能在名字中体现。胡成中问高参王中江，世界上电器行业的老大是谁？王中江说，是西门子。胡成中当即拍板，名字中一定要有个“西”字，这就是企业的奋斗目标，超过西门子。可叫“德西”两个字听起来怪怪的，叫“西德”又和之前的那半个德国搞混了。胡成中说，中间再加一个字，做企业一定要求利，就加个“利”字，叫“德利西”。王中江不太喜欢这个“利”，觉得俗了。两人往谐音方面想，想到了“力”字。“力”字既表示力量，又寓意求利。于是，中外合资德力西电器有限公司成立了。

《温州人》

后记正泰、德力西、红蜻蜓、报喜鸟、奥康、康奈、人本、美特斯·邦威、庄吉、森马、金狮、乔顿... 这一个个名字如雷贯耳，它们拥有共同的籍贯：温州。温商——这支当初从浙东南山峦低洼贫瘠地杀出的商业部族，经过20多年的民间创富运动，在中国经济舞台上正扮演着最具活力又最值得玩味的商业角色。温州地处浙江省东南角，北面是台州，西面是丽水，南面是福建的福鼎、寿宁，东面临海。温州西南部有洞宫山山脉，西北部有括苍山脉。洞宫山的最高峰白云顶在温州西南角的泰顺县境内，海拔1611米。括苍山的主峰大青岗在温州北部的永嘉县内，海拔1271米。这两座山成了进入温州的屏障，将整个温州与西部、北部的连接截断了。至于南面与福建接壤处，又横亘着一个太姥山脉。这些山脉围得温州变成了一个箕形，箕口便是海。温州的地理环境就是如此。至于温州的人文环境，则绝对不能越过南宋时兴起的永嘉学派。与程朱理学相抵牾的‘义利并重’的永嘉学派可以说是温州商人深层灵魂。永嘉学派又称为“事功学派”或者“功利学派”，温州当地人称为“耕读学说”。耕关乎国计民生，乃立国之本，大俗之中寓含着大雅，这种命名恰恰体现了永嘉学派的精髓——实用主义哲学，影响了温州近千年。永嘉学派的代表人物有薛季宣、陈傅良、叶适等，他们均为浙江永嘉（现温州）人，故而得名。永嘉学派认为道存在于事物本身，离开了具体的客观事物就不可能有抽象的道存在，反对脱离实际的烦琐议论。永嘉学派推崇的是以人性为本，而不是以道德标准为本，也一反将“利”视为洪水猛兽的中国文化传统。温州自古便与中原阻隔，自成一体，又地少人多，生存难题比其他地区都严峻，永嘉学派诞生于温州有其特殊的地理学意义。这种被系统化的理论又开始指导温州人的实践，渗入温州人的血液。在当地人的观念中，生存永远都是第一重要的，实用性是他们铁定的最高原则。所有与这一最高原则相悖的、相左的、相距的，都可以摒弃，可以颠覆。笼统一点说，如果李云河首倡包产到户算是温州人开始起跑的话，那么，温州人整整比全国其他地区早跑了22年。从肩扛背驮走村串户修鞋补碗弹棉花，到以家庭手工作坊生产服装、编织袋、打火机等，再到当今火热的炒房、炒煤.....温州人的商业嗅觉天下闻名，哪里有商机浮现哪里便会有温商的身影。此外，温商的大胆更是只能用令人“瞠目结舌”来形容。正是与众不同的商业灵敏和敢闯敢拼的胆量，成就了温商的“快半步”。时至今日，温州拥有13万家民营企业，建成“中国鞋都”“中国电器之都”等33个国字号的生产基地，拥有183个驰名商标。我写温州，更着意于中国；温州人做到的，我要让全中国人都看到、想到。温州人物、温州现象、温州模式、温州经验，大而化之，归根结底，就是中国人物、中国现象、中国模式、中国经验。序言提起温州，你脑中冒出的第一个词是什么？可能是鞋，可能是衣，可能是低压电器，也可能是炒房团。当你走进温州，看到一个个厂家的标识，你不禁一次又一次“恍然大悟”：“哦，原来这个品牌也是温州的.....”温州民间游资有2000多亿之巨。2004年，温州城市居民人均可支配收入是16035元，已连续10年位居浙江第一，全国第二（仅次于深圳）。温州每百户汽车拥有量为13.5辆，是省会杭州的41倍。在外温州籍人士向温州汇款数高达单日100亿美元。温州能卖多少钱呢？除了有形的固定资产外，曾有一位国外学者说过，单就“温州”品牌能值1000亿美元，而温州人遍布于全国的营销网络按照最保守的估计也值5000亿美元。这些数据说明了什么？无论从商业网络和资本规模来看，温州的经济影响力在全国是最大的，而且没有一个区域可以与之接近。可供深层分析的要素非常之多，比如温州经济实力对整个中国经济的影响力和拉动力正在加大。“光脚板，睡地板，当老板，赚铜板，挺腰板”，温州商人的成功决非一帆风顺，然而他们吃苦不叫苦，受了气也不骂娘，更多的是静下来反省自己，以积极、务实、宽容大度的姿态对待困难，化解矛盾，应对挑战。这便是温州商人更深一层的个性特征和获得成功的精神内核。经受市场洗礼，遭遇反倾销的冲击后，品牌温州已然兴起，一批觉醒的温商把品牌和质量定位于全球市场的制高点，由此迸发的市场智慧和动力汹涌澎湃！温州现象，蕴含了当今中国人最应该思考的一些大是大非。10多年前有人说，温州模式可能影响中国经济50年；我觉得，温州人极其特殊并且被认为实用主义的经济或哲学观点对于中国的影响，远比温州经济对中国经济的影响重要得多。可以说，温州人用30年的实践，影响并改变了整个中国的发展方向，甚至已在不知不觉间深刻融入中华民族的灵魂和血脉之中。从这一意义上说，“温州”有960万平方公里，“温州人”有13亿！也正是从这个意义上说，我们人人都是温州人。“温州人策划中国”是个命题，也有了确切的答案。

编辑推荐

他们：敢杀鸡取卵，敢揠苗助长，敢断臂求生，敢借高利贷——蔑视传统法则，似乎天外来客。
他们：点子比面子重要，相信财富才能使人拥有尊严。他们：没有市场就创造市场，有了市场就占有市场；没有需求就创造需求，有了需求就最大限度地满足所有人的需求。他们：为每一个城市的GDP增长都作出了重大贡献，同时也为自己迅速攒下了亿万身家。我们一辈子要做的事就是向温州人学挣钱!!! 他们用财富改变自己，中国也因他们而改变。正泰、德力西、红蜻蜓、报喜鸟、奥康、康奈、人本、美特斯·邦威、庄吉、森马、金狮、乔顿……这一个个名字如雷贯耳，它们拥有共同的籍贯：温州。“光脚板，睡地板，当老板，赚铜板，挺腰板”，温州商人的成功决非一帆风顺。经受市场洗礼，品牌温州已然兴起，一批觉醒的温商把品牌和质量定位于全球市场的制高点。如今的温州拥有13万家民营企业，建成“中国鞋城”“中国电器之都”等33个国字号的生产基地，拥有183个驰名商标。无论从商业网络和资本规模来看，温州的经济影响力全国是最大的，温州经济实力对整个中国经济的影响力和拉动力正在加大。温州是中国经济30年发展的缩影。温州对现代中国的贡献不在于给国民经济带动了零点几个百分点，而在于它为中国提供了一个生龙活虎的市场经济、民本经济的标本。温州是中国市场经济最生动的策源地之一。有经济学家估计，温州模式可能影响中国经济50年。温州其实已经不再仅是地域上的概念，而是精神上的指向。

几乎每一个城市都有温州人的传奇，他们和我们到底有何处不同？血液？大脑？遗传？环境？……他们看似简单的财富累加方式，是否蕴藏了诸多的哲学奥秘？从肩扛背驮走村串户修鞋补碗弹棉花等赚取第一桶金，到以家庭手工作坊生产服装、编织袋、打火机等销往全世界赚取第二桶金，再到当今火热的炒房、炒煤……温州人是天生的生意人，他们善于从旁人漫不经心的事情中挖掘赚钱契机。

本书由作者亲历采访大量的温州一线人物，追本溯源，将温州近30年的创富历程缕分条析，以探求温州模式的本质特征，极具可读性和商业研究价值。

《温州人》

精彩短评

- 1、推荐！
- 2、最开始在报纸上连载 没看全 看完后 觉得这书真的很不错 让你知道为什么人家温州能满街宝马奔驰了~~
- 3、送人的，不好评论，在学校图书馆看的
- 4、蛮有启发的~
- 5、我不是温州人

精彩书评

1、全是案例，全是故事，我看不到作者的一点观点！兴许我还没看完，才看了四分之三，但是对于温州人还是很好奇的。欣赏郑元忠！对于了解温州商人的故事还是有点好处的，我在想大多数是不是从杂志上摘编下来的。评价：一般

2、对比了一下《大败局》，觉得叙事性很强，语言简洁，有力。《大》说实话有点卖弄文字，又觉得功力弱了些，反正矫情兮兮的。但是作者分析原因显得比较浅一点，没有《大》深入。特别是这本书太多从个人原因去分析企业的成败，明显有点弱了。《大》在这方面做得不错。总的来说，我觉得这本书更符合我的阅读习惯，编排简单，文字流畅。《大》难免有点东拼西凑的感觉。

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