

<<温州人赚钱哪些最有效>>

图书基本信息

书名：<<温州人赚钱哪些最有效>>

13位ISBN编号：9787807287889

10位ISBN编号：7807287888

出版时间：2008-4

出版时间：广东经济

作者：程欣

页数：293

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>

## <<温州人赚钱哪些最有效>>

### 内容概要

说到赚钱，我们都知道温州人的厉害。  
可光知道厉害不行，光看着他们把金山银山搬回家也不行。  
我们必须要看他们赚钱的窍门，学到他们赚钱的手段。  
温州人赚钱究竟哪些最有效？  
本书将从大处着眼，自小处入手，为你一一剖析，温州人的赚钱经。

## <<温州人赚钱哪些最有效>>

### 书籍目录

第一章 “实”的赚钱经 第一节 天生的财富崇拜者 第二节 强烈的赚钱欲望 第三节 钻到钱眼里去了 第四节 行动成就梦想第二章 “微”的赚钱经 第一节 勿以善小而不为 第二节 小商品中的大商机 第三节 小钱是成功的踏板第三章 “勤”的赚钱经 第一节 天道酬勤的温州人 第二节 梦想是走出来的 第三节 跑出来的“温州奇迹” 第四节 挫折是一笔财富第四章 “抢”的赚钱经 第一节 信息就是金钱 第二节 先下手为强 第三节 遍地开花的“温州城”第五章 “新”的赚钱经 第一节 观念改变命运 第二节 创意决定成功 第三节 思路缔造神话 第四节 欲望创造奇迹第六章 “正”的赚钱经 第一节 诚信是财富的基石 第二节 人格是宝贵的财富 第三节 企业文化是无形资产 第四节 品牌是企业的生命第七章 “拼”的赚钱经 第一节 胆子大能赚钱 第二节 异想天开赚大钱 第三节 初生牛犊不怕虎 第四节 敢于第一个吃螃蟹第八章 “和”的赚钱经 第一节 一个好汉三个帮 第二节 人脉就是棵大树 第三节 民间商会力量大 第四节 走合作共赢之路第九章 “滑”的赚钱经 第一节 创造从模仿开始 第二节 做人低调没坏处 第三节 花钱花到刀刃上 第四节 可怕的“炒房团”第十章 “勇”的赚钱经 第一节 走出家门的温州企业 第二节 “温州模式”走向国际 第三节 叱咤全球的温州商人 第四节 战无不胜的“温州精神”

## <<温州人赚钱哪些最有效>>

### 章节摘录

第一章“实”的赚钱经：第二节 强烈的赚钱欲望：普通人要获得一种平静快乐的生活，首先要在精神上愉悦，心情才会随之愉快。

没有好的生活，人容易悲伤和衰老，心情也是苦闷的。

而贫穷的人脸上写满了沧桑和苦难，很少有真正的快乐和幸福。

人如果太穷了，就会整日为生存而奔波，他们所能想到的是简单的生存，也就没有时间去考虑别的事情了。

而没有想发财的欲望，也就失去了成为富人的条件。

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。

”犹太人是这样评价金钱的。

许多犹太人世代都在经商赚钱，因为他们认为只有经商才能赚取很多的利润，才能彻底地改变自己贫穷的命运。

在被称之为“中国犹太人”的温州人看来，经商赚钱，是人生发展的首要任务，同时也是人一生奋斗的事业。

贫穷是什么？

在务实的温州人看来，贫穷不是缺米少盐，也不是缺衣少食。

贫穷是罪恶，是无能。

赚钱不是什么可耻的事情，温州人从来都是以坦然的心态赚钱，温州人会直言不讳地说他们很喜欢钱，没有一个温州人企图掩饰血液里始终兴奋着的发财欲望。

不赚钱，毋宁死。

经商赚钱是人生价值的实现，这是他们的逻辑。

温州人坚信：钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。

“生命诚可贵，爱情价更高。

若为金钱故，二者皆可抛。

”这是温州人的生存名言。

在温州，如果哪个小伙子呆在家里不出去做事，准会被周围的人瞧不起，被视为窝囊废。

大好青春，为什么不去创一番事业？

温州人从小就确立了赚钱的志向。

温州的许多大老板，很早就已经踏入社会，步入经商的路途。

温州人从小就确立从商的志向，而且把目标定在1000万元以上。

如果目标没这么高，是不可能走进富翁行列的。

而且，不能赚到1000万以后就知足常乐、小富即安，更应当积极向上，成为亿万富翁。

这似乎有点“狂妄”，然而也是一种气魄，也是一种深入骨髓的文化传统。

## <<温州人赚钱哪些最有效>>

### 编辑推荐

当老板的睡地板，温州人的吃苦意识；一个人是虫，一群人是龙，温州人的团队精神既是经理，也是销售，还是会计，甚至是搬运工。温州人的十八般武艺，把卫生纸卖到外国去，温州人的小生意赚大钱..... 本书将从大处着眼，自小处入手，为你一一剖析，温州人的赚钱经。

<<温州人赚钱哪些最有效>>

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>