

温州人经商致富的赚钱策略

温州人

就是和你不一样

李金伟◎编著

WENZHOUREN
JIUSHI HE NI BUYIYANG



胆量·方法·做人·眼光·素养

就让本书告诉你温州人到底有什么不一样!

经济寒冬时，温州人为什么能将生意经营得更好？
温州人“想的”和“做的”和其他商人有何不一样？

地震出版社

温州人

就是和你不一样

温州人经商致富的赚钱策略

李金伟◎编著

WENZHOUREN
JIUSHI HE NI BUYIYANG

北京出版社

不一样的温州人

20世纪末，生活在地球北纬28°与东经120°土地上被人们称为“东方的犹太人”的温州人，以其务实打拼、能吃苦、善抱团、“白天当老板，晚上睡地板”的精神开创了“温州商人”的商业品牌和辉煌业绩，也在21世纪初的中华大地掀起了一股“温商热”。

温州人与犹太人，二者确有很多相似之处：渴望财富，白手起家，头脑灵光，眼光非凡，精打细算，信义经营……唯一的不同之处，是温州人骨子里具有一股天不怕地不怕的“草根性”。与犹太人相比，温州人的文化水平普遍偏低，他们既没有犹太人传统的宗教式商业理念，也没有诞生过那么多享誉全球的超级富翁，但温州人就是秉承“光脚的不怕穿鞋的”的草根精神，成为商业战场上现代版的“成吉思汗”：在商业版图上背上行囊攻城掠地，抢滩欧洲市场仅十几年，就在众多领域超越了犹太商人。

温州人究竟是如何超越犹太人的呢？答案是凭着不惧吃苦精神和追逐财富的执著信念。举个简单的例子，犹太人每天工作8个小时，温州人每天要比犹太人多工作7个小时，不但工期短、价格便宜，还能按时按量、保质保量地完成产品。正是凭着这样的精神，温州的商品在欧洲市场站稳了脚根。

在今天的欧洲，皮具行业几乎是温州人的天下，个别气急败坏的西班牙商人居然逼急了闹起武斗，放火把温州人制作的皮鞋买来烧掉，试图以极端行为影响经济竞争。然而，如今就连皮具老大意大利的皮货制造，一半以上都是出自于意大利的温州人之手。在这一点上，意大利人是聪明的，他们知道温州人“不好惹”，干脆就与温州人直接合作了。

不一样的温州人



温州人自豪地说：“别以为温州人生产的意大利品牌皮革制品就不正宗！我们是严格按照意大利方面的要求制作这些皮革制品的。这就像日本的索尼电器产品，很多是在新加坡、马来西亚生产的一样，标准和要求都是一致的。”

在国内，温州人的名气更是人尽皆知。几乎中国大陆的每一个城市都有“温州一条街”、“温州商贸城”之类的商场或商业街，一些县城乡镇的“温州发廊”随处可见，每个城市富豪榜的前几名都有几个是温州人。只要你做生意，尤其是轻工产品的生意，通常只有两个选择：要么被温州人打败，要么与温州人合作。

善于赚钱的温州人在收获财富的同时，也以实际行动和语言，告诉大伙什么叫创业致富，什么叫民营经济的标杆。正如著名社会学家费孝通先生所说：“温州人一边挣钱，一边传播着商品经济、市场经济的本质。”

坦白地讲，温州人就是跟你想的不一样。即使如今国内市场面临着残酷的经济寒冬，温州人依然能够从容不迫，将自己的生意经营得非常好，这是为什么呢？是什么在支撑着他们勇往直前？是什么使他們与普通商人“想的”和“做的”都不一样？或许温州人的精神，不是“勇”、“实”、“诚”、“忍”这几个字所能概括的，那么就让本书告诉大家温州人到底有什么不一样。本书一方面展现了温州人与众不同的群体商业素质，另一方面告诉大家如何在风云莫测的商业变化中屹立不倒，以及在经济大环境低迷时以怎样的原则赚钱获利。



第一章 温州人的赚钱胆量不一样

一个人赚钱胆量的大小，决定了他日后赚钱的多少。在温州商人眼里，“不怕没钱赚，只怕不敢赚”。温州人的赚钱胆量令人折服，他们的赚钱决心令人尊敬。如果我们都能像温州人那样忘我地追逐财富，那么成功只是早晚的事。

- 一、赚钱难不倒“一根筋”的温州人 / 3
- 二、没有赚钱欲望，何来财富 / 7
- 三、为生存，敢于舍得脸面 / 10
- 四、只有做不到，没有不敢想 / 14
- 五、困难再大，也要闯天下 / 18
- 六、温州人敢创业的“三大传统” / 22
- 七、不怕失败，敢于面对新挑战 / 26
- 八、冒险而冒进，有所为有所不为 / 29
- 九、“放手一搏”是温州人的特质 / 32
- 十、学生“借鸡生蛋” / 35
- 十一、快速出击，绝不后悔 / 39
- 十二、有面对“坏消息”的勇气 / 43



第二章 温州人的赚钱方法不一样

赚钱是需要方法的，在财富和资源分配不均的情况下，创业时仅有良好的愿望是远远不够的。金子通常是混在砂土里的，你需要探寻它可能藏在哪儿，并用正确的方法将它挖出来。温州人无论何时都能冒出赚钱的好点子，并以无所畏惧的精神把点子转化为财富。

- 一、以“小生意”打开市场 / 49
- 二、掌握准确信息，顺势而为 / 54
- 三、靠“新鲜感”赚钱 / 59
- 四、清楚自己下一步做什么 / 64
- 五、风险与机遇怎么把握 / 69
- 六、机会是抓来的，不是等来的 / 72
- 七、能挣一分是一分 / 75
- 八、比别人快一步才能赢 / 79
- 九、可以借鉴，但要有技术含量 / 82
- 十、“偏门”项目也能做热 / 86
- 十一、在熟悉的领域中赚钱 / 89

第三章 温州人的做人策略不一样

做人是做好生意的基础，会做人，各种资源就会慢慢积累起来；不会做人，拥有的资源也会慢慢消失，要不然怎么说“会做人者，凡事可为”呢！温州人通常都是天生的生意人，他们先做人后做生意，而且做人做得相当到位。

- 一、要想经营好，必须找对手下人 / 93
- 二、能跟不同的客户打交道 / 96
- 三、陌生人是潜在的客户 / 99

- 四、家人是最好的股东 / 103
- 五、找到最佳的合作伙伴 / 106
- 六、有福同享 / 110
- 七、有的放矢，广播人缘 / 116
- 八、重情守信，才能有人帮 / 121
- 九、以和为贵，生意场上不树敌 / 127
- 十、抱团打拼力量大 / 134

第四章 温州人的赚钱眼光不一样

想赚钱，就要有赚钱的眼光和捕捉商机的能力，能让别人心甘情愿地从口袋里掏钱买你的东西、接受你的服务。温州人有独特的赚钱眼光。他们善于分析市场，知道哪些钱好赚、哪些钱难赚、哪些钱不能赚。

- 一、观念不保守，思路有创新 / 141
- 二、牢牢抓住财富的本质属性 / 145
- 三、立足根本，主动求变 / 148
- 四、眼光够远，胃口够大 / 153
- 五、人多的地方生意多 / 156
- 六、赚钱就要瞄准他人的需求 / 160
- 七、看好的项目，敢放手一搏 / 165
- 八、思考力决定创富水平 / 170
- 九、好点子要用市场去检验 / 176

第五章 温州人的商业素养不一样

温州经济的快速发展，在于其深厚的商业底蕴、商业传统与当今的时代发展有机结合。植根于温州商品经济土壤的永嘉学派，提倡重实效、家商交重、义利并举的商业素养，使得温州人



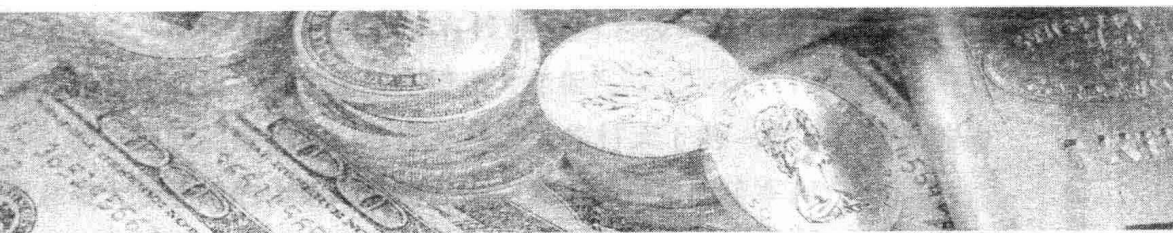
在财富的海洋中如鱼得水。

- 一、商业素养，从平常做起 / 183
- 二、能挣钱，更会花钱 / 186
- 三、永远都觉得“手里的钱不够多” / 189
- 四、打破“富不过三代”的宿命 / 192
- 五、永不满足现状 / 196
- 六、吃苦是做生意的前提 / 199
- 七、做一个坦荡的商人 / 203
- 八、低调做人，赚钱务实 / 207
- 九、精打细算才是商人本色 / 212
- 十、到“不可能”的地方创造市场 / 216



第一章 温州人的赚钱胆量不一样

一个人赚钱胆量的大小，决定了他日后赚钱的多少。在温州商人眼里，“不怕没钱赚，只怕不敢赚”。温州人的赚钱胆量令人折服，他们的赚钱决心令人尊敬。如果我们都像温州人那样忘我地追逐财富，那么成功只是早晚的事。



一、赚钱难不倒“一根筋”的温州人



温州人在中国改革史上创造出了太多的第一：第一份私人工商执照、第一批股份合作企业、第一个实行金融利率改革、第一个制定私营企业条例、第一个实行全社会养老保险、第一座农民城、第一个农民包机公司、第一个跨国农业公司……一次次让世人“瞠目结舌”，一次次给人们带来了巨大的观念冲击。

有人曾经这样形象地比喻过：中国改革开放以来，世界经济走一步，中国经济走两步，浙江经济走四步，温州经济走六步。温州是中国最具有活力的地方，温州人毫无疑问是最会赚钱的中国人！

敢于创业的温州人，身上流淌着自强不息、永不满足的血液。他们不安于现状，敢于自强自立，不等不靠不要，千方百计自谋生路、自主创业。他们的理念就是“有钱就去当老板，没钱借钱来当老板，打工想着当老板，当了老板还想当大老板”。

善于抱团的温州人，或许是最懂合作打天下的一群人，拳头的力量总是大于手指的力量，温州人做生意无疑是常胜将军。

求真务实的温州人，从不讳言对金钱的热爱与追求，很少争论“能不能干”、“有没有先例”这些问题，更多的是用尽心思来琢磨“怎么干才赚钱”、“怎么干赚得最多”。他们不争论、不等待，先干起来再说，一切都用事实说话，用实践的结果来检验事情正确与否。

赚钱才是硬道理，温州人能赚钱的原因很多。说起温州人敢于创业，首先是因为他们更多地看到了创业的好处，一根筋地去追求财富。许多人不敢创业，是因为他们总是夸大创业的难度，生怕创业会



使自己的家底如肉包子打狗般一去不回，因此束手束脚。

客观地说，“自己当老板”确实很爽，可以赚更多的钱，没有下岗的担心，30岁退休还是80岁退休都由自己说了算，还能为家人和亲朋好友提供就业机会，让自己的人生变得充实。

不过，创业终归还是风险不小的：第一，月收入上有起伏、波动性很大，这个月可能赚3万，下个月可能赔1万；第二，市场竞争激烈，现金流周转不灵甚至公司倒闭的危机常常存在；第三，责任繁重，创业者是一个超级兼职者，身兼经理、推销员、采购员、人事主管、后勤、设备维修等多项工作，且工作时间长，没有固定的作息时间；第四，所有的损失都是老板自己身上的肉，这种感觉太直接；第五，容易惹上法律官司，受到法规政策的限制。不处理好这方方面面的问题，不仅赚不到钱，还有可能惹上大麻烦。

尽管创业的困难不少，但温州人似乎天生就有创业的热情，人人都渴望拥有自己的事业，自己当老板。在温州，几乎所有的人都在经商、办厂，很多村里的人要么在家做买卖，要么出去闯天下，总之是想方设法去创业致富。正是这种人人想当老板、个个勇于创业的劲头，将温州变成了全中国最富有的城市。

改革之初，一位温州老太太看到收购兔毛这个商机，就去各地收购兔毛。老太太大字不识一个，普通话也不怎么会说，但是她并不着急，请人帮忙写了两张纸条，分别放在左右两个口袋里。一张是：我是温州平阳人，请帮我买一张车票，我给你钱；另一张是：我收购兔毛，多少钱一斤。就凭着这两张小纸条，老太太做了很多年轻人都不敢做的事：走遍了大半个中国，赚了十几万元。

温州人的创业动机其实很简单：就是赚钱！威力打火机有限公司老板徐勇水对“你创业成功的动力是什么”这个问题，直截了当地回答说：“就是为了赚钱，过上好日子”。人的行为总是受到思想的引导，温州人敢于创业并且总能成功，正是来自于他们简单务实的创业动机。每个人只要心中有一个明确的想法和强大的执行力，就足以做好任何事情：轻松的工作能干，繁重的工作也能干；高薪的工作能

干，低酬的工作也能干；干净舒适的环境下能干，脏乱恶劣的环境下也能干；位高权重的工作能干，不起眼的工作也能干。正是具备这种创业必备的执著意念，温州人不但什么生意都敢干，而且还能干得相当出色。

温州人有强烈的致富欲望和创业精神。为了干事业，他们异常勤劳，敢于冒险，即使在艰苦的地方，也能寻找生机，生根发展。“白天做老板，晚上睡地板”是温州人生动的写照。正泰集团董事长南存辉、德力西集团董事局主席胡成中，就是由补鞋、做小买卖起步的。为了创业，他们挤过火车，睡过阁楼，长期吃过方便面。简单地说，温州人就是“想赚钱，敢赚钱，能吃苦”，“千方百计地想，千言万语地说，千山万水地跑，千辛万苦地干”。

有专家归纳得好，温州商人最本质的东西就是可贵的自主意识以及强烈的创富欲望。在温州人的词典中，没有“下岗”二字，他们管“下岗”叫“站起”，就是从原来的岗位上站起，换个位置再创新业，不找政府，只靠自己。人们常说，外地人下岗找政府，温州人下岗找市场。温州人的口头禅是“我要干”，他们认为“自己的事找别人干什么，自己干不行吗？”——这就是温州人！

没有一个温州人试图掩饰他们血液里涌动的发财欲望。不赚钱，毋宁死，是温州人的财富逻辑。不只是温州人，任何一个草根阶层的创业者，都迫切地希望通过一切可利用的资源 and 项目发家致富，给孩子和家人提供可靠的衣食保障。问题是，为什么温州人做得最好呢？首要的一条就是他们是赚钱一根筋的人，只想走做生意赚钱这条道，心无旁骛。

手头上没有资金作本钱怎么办？缺少起步的风险投资怎么办？找不到好的赚钱项目怎么办？身边没有可靠的得力帮手怎么办？人脉的积累不够怎么办？……这些问题无不困扰着温州的草根创业者们，在“一穷二白”的条件下，似乎每走一步都会步履维艰。但是，这时候温州人骨子里的执著信念被“逼”出来了，他们为了财富会想尽一切办法解决眼前的难题！



财富不是等出来的，做任何事都会有风险和困难，更何况是发财致富这条路。出路全靠你自己蹚出来、干出来！温州人不会在意旁人的风言风雨和冷嘲热讽，他们不在乎别人用“瞎忙活”和“瞎折腾”来形容他们追逐财富的行动，他们坚信成功总会到来。有时候，价值连城的商机和人脉，就隐藏在创业过程中，如果你不去做、不去想，就永远也发现不了。只有边想边干，才有成功的希望。大多数情况下，财富就是一根筋追逐的结果。

古今中外的财富巨头，有哪一个不是敢想敢干的行动派呢？想要成功，就不能过于求稳、害怕失败，即使这一次创业赔钱了，下次还要继续再来。只要有“相信自己一定能赢”的一根筋精神，你就会像温州人一样成为财富的主人。



二、没有赚钱欲望，何来财富



金钱对任何人都是非常重要的，它能使我们养家糊口、安身立命，做许多有意义的事。你在创造财富的同时，也在对他人和社会做着贡献。

有了钱你就可以自由支配生活，满足物质需求，获得娱乐、受教育、旅游、医疗及退休后的经济保障权利。“有钱真好”这句真理从几千年前一直延续到今天。

一个人如果没有赚钱欲望，是绝不可能赚到钱的。常言道“心想事成”，首先你心里得一直去想，这样才有“事成”的可能性。赚钱欲望正是促使你迈向成功的原动力。

赚钱必须要有巨大的目标和欲望，将相本无种，男儿当自强。一个人赚钱欲望的大小，决定了他今后赚钱收入的多少。温州人由于自然条件的恶劣，生存都是一个大问题，为了吃饱饭，必须得赚钱养家糊口——赚钱欲望当然非常强烈。还有什么能比填饱肚子更为紧迫的事呢？如果吃完上顿没下顿，你就甭指望吃国家低保、等政府救济了，赶快出去挣钱养家吧。

要成功，先要有一种始终不渝的奋斗精神。现在没有奔驰宝马并不可悲，可悲的是我们不敢向往将来拥有它。人人都应该有一个财富梦，支撑着我们去不断地赚钱。

赚钱欲望，是一种生活目标，是一份人生理想。要满足自己赚钱的欲望，就需要打破现有的生活规律，打破保守和不思进取。面对创业困难，温州人敢于大胆逾越，从不瞻前顾后、缩手缩脚。温州人相



信，金钱能使他们活得好，只有在不愁吃穿之后，才能有精神寄托，才能去追求更高层次的生活。

赚钱的欲望越大，行动越有力，实现财富梦想的几率就越大。对于刚刚创业的小老板，赚钱当然是辛辛苦苦做老板的根本动力。没钱时的贫困，人穷志短时的遭遇，有钱人的随心所欲，都深深刺痛着他们的心。奥康集团董事长王振滔毫不忌讳对于财富的追求，他说：“在做生意中，有利可图这一点很重要，我对此有一个‘三不做’原则：自己不熟的不做，不赚钱的不做，做不好的不做。”

温州人对于赚钱的渴望是路人皆知的，他们从不讳言自己对金钱的热爱与追求，强烈的赚钱欲望使他们可以做一些传统观念里“低人一等”的工作，比如补鞋、弹棉花、做苦力等。对此，我们除了敬佩，还能说什么呢？事实上，温州人并不只是赚钱机器，他们对财富有着理智的认识，更有自己独到的金钱谋略。

温州人骨子里都有“竹子也是草”、“泥鳅也是鱼”的心气，他们哪怕是一颗“无所依赖的小草”、一条“不像大鱼的泥鳅”，也会积极奋斗、野蛮生长，拼命证明自己是有能力成为有钱人的。赚钱欲望是比学识、能力及社会经验更重要的一种东西，如果你依然觉得“眼前的生活还饿不死人”，那么赚大钱的好事离你还远着呢！

温州人与生俱来有一种面对逆境、承受压力的能力。巴尔扎克说：“苦难对于天才是一块垫脚石，对于能干的人是一笔财富，而对于弱者则是一个万丈深渊。”在赚钱过程中经历熔炼和磨难，你的赚钱潜力才会得以激发，视野才会开阔，才能一步步走向成功。温州人吃常人不能吃的苦，必然做常人不能做的事。

“宁为鸡首，不为牛后”是温州人创业情结的最好写照。鸡首虽小，却是进食之所；牛后虽大，却是出粪的地方。温州人几乎个个都想做老板，他们几乎没有“找工作”、“就业”的想法，只有“找生意做”的念头。温州人认为，自己创业哪怕事业再小，也是自己的，干起来有劲，能铆足劲去干。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”。这种说法虽然有点夸张，但确是