

破译“东方犹太人”赚大钱成大事的秘密

温

温州人为什么会成为富人，温州人的赚钱秘诀是什么？

赚大钱成大事的16条商规

温州人想的和你不一样，温州人做的和你不一样
赚钱是他们的使命；吃苦是他们的精神；务实是他们的作风；诚信是他们的品格

孙良珠◎编著

人



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

温州人

赚大钱成大事的16条商规

孙良珠◎编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

温州人赚大钱成大事的 16 条商规/孙良珠编著.—武汉:
华中科技大学出版社,2010.7
ISBN 978-7-5609-6083-8

I. 温… II. 孙… III. 商业经营-经验-温州市 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 051671 号

温州人赚大钱成大事的 16 条商规

孙良珠 编著

责任编辑:郝婷婷

封面设计:任燕飞装帧设计工作室

责任监印:熊庆玉

责任校对:孙倩

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址:武昌喻家山

邮政编码:430074

电 话:027-87556096 010-84533147-8005,8006

网 址:<http://www.hustp.com>

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

开 本:720mm×1040mm 1/16

印 张:19

字 数:330千字

版 次:2010年7月第1版

印 次:2010年7月第1次印刷

ISBN 978-7-5609-6083-8/F·605

定 价:35.00 元

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

前言

犹太人善于经商,这是被世人公认的。在东方,也有一群这样的人,他们对商业的热忱丝毫不亚于犹太人,他们经商的能力丝毫不亚于犹太人,他们在某些时期甚至超越了犹太人。他们就是温州人。

温州人的足迹遍布各个角落。温州人走到哪里,就把生意做到哪里。早在国家号召支援西部,进行西部大开发时,温州人就在西藏的拉萨做起了生意,在新疆开始种起了棉花。他们不仅走遍了中国的山山水水,还把生意做到了海外。在世界各地,遍布着从事各行各业的温州人。温州人曾昌飏在朝鲜包下了朝鲜的百货商场;温州人吴建海在喀麦隆开了“中国商城”。温州人无处不在,温州人的产品也无处不在。现在流传着这样的说法:当美国人用高科技迫使全世界为他们打工的时候,他们身上穿的却是温州人做的衬衣,听的是温州人做的半导体,早晨唤醒他们的是温州人做的闹钟,吸烟用着温州人做的打火机,戴着温州人做的眼镜。温州人的力量不可小觑!

温州人仿佛天生就是经商的材料。他们从小就对商业有着独特的认知,对金钱有着特殊的感觉。

在传统观念里,中国人是耻于言利的,但温州人并不这么认为。温州人对待金钱的态度很坦诚。他们认为,君子爱财,取之有道。温州人大多都不安于给别人打工,他们总会选择自己创业,温州人创业的目的其实很现实:那就是赚钱!威力打火机有限公司老板徐勇水面对“你创业成功的动力是什么?”的提问时,他的回答是:就是为了赚钱,过上好日子。温州人认为,只要是自己辛苦赚来的钱,都是好的,没有人们传统思想里的“脏”钱和“净”钱之分。一开始,人们并不能接受温州人的思想观点,但随着温州人越来越多的财富积累,证明了温州人的观点是正确的。温州经济的发展是有目共睹的,温州人对待金钱的态度让人们不得不重新审视它——金钱。它只是工具,并不是可耻的万恶之源。因此,我们可以说,温州人改变了中国人的财富观。

温州人被称为东方的犹太人,是中国人中最能赚钱的人群。我们能从温州人身上学到什么呢?

首先,温州人能吃苦。他们能吃一般人不能吃的苦,所以他们能赚一般人赚不到的钱。无论是高山峻岭,还是冰山雪地,只要有人的地方,就有温州人的足迹;只要有人的地方,就有温州人在那里做生意。

其次,温州人对商机有独特的嗅觉。温州人总能在纷繁复杂的信息里找到有利于自己的商机,并能利用商机赚钱。

第三,温州人信奉有钱大家赚。温州人所特有的“朋友、义气就是商业”的人脉观念是推动温州人成功的重要因素。遍布世界各地的温商都会自然形成一个小圈子,圈内的人可以方便地交流信息、资金、经验。当然,温州人的人脉网络不仅仅局限于圈内,温州人不但老乡之间愿意合作、易于相处,到了外乡,他们会很快地认识新的圈子,新的朋友,很快地融入当地社会。圈子不仅是温州人在外地的生存网络,还是他们的致富秘诀。

温州人信奉朋友就是财富,有义就有利。他们和朋友间的利益并不是直接金钱的交往,而是相互帮助。比如,在商会组织的活动或朋友聚会中,温州人会在相互交流中获得很多有用的信息,他们将这些信息变成钱,也就实现了朋友间的利益共享。温州人的高明之处就在于找到了中国传统的关系文化同现代市场接轨的关键点。

第四,温州人抱团打天下。温州人做生意不吃独食,往往是以一人带一家,一家带一姓,一姓带一村,一村带一镇,一镇带一县,进而形成规模大、协作好、分工细、效率高、竞争力强的经商模式。我们经常说的温州炒房团、温州炒煤团便是明证。

温州人的财富观念值得我们思索,温州人的赚钱方式值得我们借鉴,温州人的商机意识值得我们学习。因此,我们特地编写本书,以期让广大读者更好地了解温州人的发财致富之道。由于作者水平有限,书中不足之处在所难免。在对本书的编写过程中,参考借鉴了一些同行业专家学者的成果,在此一并表示感谢!

目 录

第1章 温州人的骨子里流着赚钱的血液

——创业致富就是成功的体现

温州人喜欢自己当老板	2
年龄不是创业的障碍	5
对商机有敏锐的嗅觉	7
抓住商机,凭本事创业	10
要时刻注意把握商机	15

目
录

第2章 温州人知道做什么赚钱

——方向比努力更重要

温州人最会赚钱	18
温州人专干市场上没有的	20
温州人有敏锐的洞察力	22
温州人能从废物堆里淘金子	23
温州人知道市场需求	26

第3章 温州人善于开拓市场

——有市场的地方有温州人,没有市场的地方也有温州人

时刻关注市场需求	32
温州人的足迹遍天下	35
时刻保有推销意识	38

推销是迈进成功大门的法宝	43
有商机的地方就有温州人	47
抢占先机才能拔得头筹	48
抢占最有利的地位	53
从一分一厘开始挖掘市场	56
到新疆挖金子去	61
在世界屋脊上照样做生意	64

第4章 温州人敢于突破经营界限

——不拘泥于形式,只看重结果

借鸡下蛋同样能发财	68
多条腿走路才能更快更稳	74
把自己的牌子打出去	77
企业永不变更的法则就是一直在变	79

第5章 温州人都是草根富翁

——务实做事,低调做人

从修鞋匠到董事长	84
苦难铸就出的企业家	88
既能睡地板也能当老板	91
身价奇高却姿态低调	94
脚踏实地,务实做事	95
即使腰缠万贯也不张扬露富	98

第6章 温州人突破了“面子思想”这一心理障碍

——钻得狗洞,跳得龙门

能干出名堂就有面子	104
有钱就有面子	106

放下面子就能赚钱	108
放下身份,路会越走越宽	111

第7章 温州人敢为天下先

——胆量创造产量,思路决定出路

没有做不到,只有想不到	114
用高利贷作为投资的资本	116
做生意要先下手为强	122
抓住时间就等于抓住了机遇	124
抢占先机,赢得商机	125
放开胆子把生意做大	128
温州人胆大“包天”	131
从温州窜出一只“中国狼”	135
在外国人的地盘上开中国商城	138
包下朝鲜百货大楼	140

第8章 温州人知晓先做关系后做生意的秘密

——人脉的广度决定事业的高度

人脉的开创从家庭内部开始	148
建立广泛的人脉网络	151
搭好人情网再走天下路	152
先交朋友再做生意	156
温州商人懂得分享	158
朋友多了路好走	160

第9章 温州人的手段总是高人一筹

——做人和做企业都善于运用技巧和谋略

冒险不等于冒失	164
---------------	-----

紧紧盯住市场的缝隙	167
吃亏在先,赚钱在后	171
让对手也有赚头	176
为企业注入文化	178
用以人为本的企业文化关心员工	180
放弃也是一种成功	181

第10章 温州人都是“拿来主义”的高手

——模仿时学透吃透,放弃时毫不吝惜

“拿来主义”——偏偏喜欢你	186
先学样子,再学技术	188
创新的基础是模仿	191
变通才有出路	195

第11章 温州人不拘一格用人才

——人才理好了,钱财也就理好了

企业发展的关键在于人才	202
人才是企业的财富	204
适合企业发展的人就是人才	207
像关心亲人一样关心员工	210

第12章 温州人的团结精神就像天上的雁群

——生意一起做,有钱大家赚

拳头力量大于指头的力量	214
有钱大家赚	215

组建狼群拿下市场	217
联合起来打天下	219

第13章 温州人不给自己的人生留下缺憾

——执著追求,百折不挠

坚持到底,不轻易放弃	226
一分钱的买卖也不能放过	231
温州人赚钱很执著	234

第14章 温州人认为金钱的价值是人为赋予的

——坦诚地爱慕金钱,不辞劳苦地追求金钱

创业的目的就是赚钱	242
温州人能坦诚地面对金钱	244
温州人最紧迫的事——赚钱	248
温州人有与生俱来的经商意识	250
温州人从小就有赚钱的欲望	254

第15章 温州人可以不胜,却不服输

——倔强生存,不达目的不罢休

不达目的不罢休	260
认准了就不会轻易放弃	263
做生意就得坚持到底	265
温州虎敢和欧盟叫板	268
我们是将来的最强者	272

第16章 温州人按规矩办事,靠诚信做人

——遵守生意圈最核心的规则

诚信为经商之本	276
---------------	-----

用信用赢得订单	280
用实际行动捍卫温州信誉	282
用14年时间再次赢回信誉	284
质量不过关说什么都没用	286
对次品毫不留情	289

参考书目

第 1 章

温州人的骨子里流着赚钱的血液

——创业致富就是成功的体现



温州人喜欢自己当老板

温州人天生不安分,每个温州人都有赚大钱、成大事的欲望。他们喜欢给自己打工,他们力求做到最好,他们有胆有识,他们异想“开天”,他们的壮志雄心让世人为之动容。而也正是这种壮志雄心,使他们成为中国最富有的一个群体,成为了“中国的犹太人”。

温州市是浙江省东南部的一个地级市,为沿海港口城市,位于中国黄金海岸线中段,它东濒东海,南接福建宁德福鼎市,西与丽水市相连,北与台州市毗邻,是我国第一批对外开放的14个沿海城市之一。温州偏居于中国的东南一隅,三面环山,地势险要,在过去很长的一段时间,陆路难通,不亚于李白所感叹的“难于上青天”的蜀道。说起与外界的联系倒是有一条水路,然而单凭这样一条水路又怎能让温州人走出去面对世界呢?交通的不便使得普通的温州百姓祖祖辈辈与外界隔绝,许多久居深山的老年妇女甚至终身未进过县城,而进一趟县城几乎成了山里人的一种奢望。地狭人多、藏贫寓困的温州绝非理想中的居住之地,它连给人们提供一个安身立命之地都已十分勉强,更别奢谈富家建业了,因而温州人世代清贫。

人在贫穷的时候可以有两种选择:一种是逆来顺受、安于现状,不去设法投资、理财,其结果当然是永远都没有钱,除非天上会掉馅饼。可是,天上会掉馅饼吗?不会!所以另一种选择就是设法去理财、投资。

独特的个性使温州人选择了后者,他们虽然相信命运却不屈从于命运。于是,一代代温州人挑起货郎担,推起独轮车,背井离乡,游历天下。他们要凭着一身薄技,靠着两只草鞋,跋山涉水,自谋生路。由于不辞劳苦,不畏险阻,一点一点地积攒着从别人衣袋中挣来的硬币和毛票,他们造就了尚可称道的小小的富足,后来又创造了穷乡僻壤间的小小的殷实。再到后来,他们则创造了改革开放早期温州经济的腾飞,直至今温州经济的辉煌。

一个温州人说：“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’。”这种说法虽然有些夸张，但确实实实在在地反映了温州人的老板情结。

温州人宁愿做一年只挣一万元的老板，也不愿做年薪十万元的总经理。因为做老板可以通过自己的努力将生意做大做强，做到几十亿甚至上百亿的规模。何况当老板在精神上有一种优越感，在人格上更自由，能自己给自己做主，愿意怎么干就怎么干。赚了有成就感，赔了有刺激感，赚赚赔赔当中玩的就是心跳，惊心动魄，能欣赏到人生的波澜壮阔。

老板是温州成年人中的主要群体，温州的繁荣及其在国内外的影响力，正是由这个群体造就的。温州老板群体的人数众多，年龄跨度大。早些年在深圳有这样一种说法：树上掉下个椰子，砸到10个行人，有9个是总经理，还有一个是副总经理。深圳的路旁有好多椰子树，这句话指的就是深圳的经理人之多。还有一句话形容国人从商的热潮：10亿人民9亿商，还有1亿待开张。这两种说法都很形象，当然也不免夸大其词，但对温州人来说，“10个人中9个是老板，还有1个准备当老板”却并不夸张。如果按人口比例来计算，温州的老板绝对是全国最多的。

按《辞海》的解释，在旧时商店、工厂的所有者被称为老板；佃农称地主，雇工称雇主，也叫老板。现在，老板这个叫法似乎还在扩大，机关中许多人把自己部门的领导都叫做老板了。虽然媒体频频发表文章批评这个现象，但好像大家并不以为然，仍然这么叫着。不过，此处所说的老板专指拥有商店、工厂、公司的人。

老板有大有小，大的如“正泰”的南存辉、“德力西”的胡成中，他们年营业额在几十个亿，个人所得税也成百万地缴纳。小的如开个理发店、杂货铺，夫妻俩自己进货，只雇一两个营业员，这就是小老板。在温州人的概念里，无论大小，都希望自己做老板。做老板是他们的目标，因为做老板和当雇工的感觉不同，完全是两码事。

温州人仿佛具有天生的创业冲动和热情，人人都渴望有自己的事业，只要有机会就自己当老板。

这些年，在浙江，几乎全省的人都在经商，都在办厂，家家户户没有闲

人,他们要么忙于在家做买卖,要么出去闯世界。早在改革开放之初,大多数温州人还没有足够的资本创业时,有点小钱的就利用家中已有的一些设备开作坊、办工厂;身无分文的就外出擦皮鞋,弹棉花,卖眼镜,挑糖担,他们抓住一切机会埋头苦干,很快就完成了原始积累。具有一定的经济实力以后,他们就接着进行二次创业,争当大老板。在这种一个比着一个干的浓烈氛围中,闲人心里慌,懒人不自在,穷人不开心,每个人都有创业的冲动,形成了“个个想创业,人人想赚钱”的全民皆商的局面。

在温州人眼中,天下没有不赚钱的行当,关键在于你想不想淘金,想不想创业。创业当老板有这么一些好处:独立,“自己当老板”滋味很爽;能赚更多的钱;没有下岗的担心,是30岁退休还是80岁退休,自己说了算;能为家人、亲朋好友提供就业机会;具有“挑战性”,能丰富自己的人生。不怕做不到,就怕想不到,连创业欲望都没有的人,怎么可能赚到钱呢?

温州人当老板的意识极强,今天帮你打工,明天就争取入股,后天则有可能成为你的竞争对手了。

当然,创业也有很多风险和难处,主要表现在:收入的波动性大,这个月赚3万元,下个月可能赔1万元;能力要求广,市场竞争激烈,创业者不得不是一个超级兼职者,身兼企业管理、推销员、采购员、人事主管、杂务员、设备维修人员等若干职位;工作时间长,甚至没有固定的休息时间;精神压力大,财务损失甚至所有的损失都是老板的,这种感觉太直接太刺激了;受到很多法律、法规的限制,没有处理好问题,不仅赚不到钱,还可能惹很大的麻烦;最后当然是要冒失败的风险,有可能损失所有的投资。

温州人的创业精神是他们创业成功的最大秘诀。人只要有创业精神,就百事可为:轻松的工作能干,繁重的工作也能干;高薪厚禄的工作能干,报酬低微的工作也能干;干净舒适的工作能干,脏累艰苦的工作也能干;位尊权重的工作能干,平凡利少的工作也能干;自己热爱的工作能干,自己不太喜欢的工作也能干。

具备了创业精神和素质,不但百事能干,而且干就能干好。温州人的创业精神,使他们在漫长的创业道路上,能克服任何困难,也能战胜任何挫折。他们胸怀坦荡,精明强干,宠辱不惊,成败坦然,勇往直前。

除了传统意义上的自己创业当老板外,代理产品开店也是温州人当老板的方式之一。代理人在某个省、某个市、某个县代理某品牌,开个专卖店或连锁店,借该品牌做生意当老板;而该品牌则依靠代理人来扩大市场占有率,两者相互依靠,各得其所。

有段时间,“高邦”服饰的老板朱爱武戏称自己是“八一”老板。这是因为在全国各地,八天就会出现一个“高邦”连锁专卖店,从北京、上海开到各个省的省城,再从省城开到市、县。全国2000多个县,一个县甚至不止一家“高邦”专卖店。代理人队伍有多么庞大,可想而知。

温州的著名品牌很多,像“康奈”、“正泰”这些集团公司,之所以能做得如此之大,销售额如此之高,靠的就是这些代理商,这是他们的营销网络,几乎每个大公司都有这种营销网络。现在,这种网络还有向国外蔓延之势。与此同时,有些人也开始代理国外的品牌。

温州商人大部分是靠家庭手工作坊起家的,这种老板在老板队伍中的比例相当高。有些人稍微上了点年纪,不大想冒风险,依靠自己某方面的技能,办个小工厂,如摆放几台冲床、线切割机床当老板的,代人加工零配件。自己既当老板又兼技工,或雇一两位助手,“守株待兔”,总会有人送图纸过来加工的。既没有技术科,也不需要营销部,这种老板要比打工好得多,日子过得无忧,又能让自己做主。选择这种做法当老板的在温州大有人在。

温州人赚大钱成大业秘诀:

温州人认为,自己为自己干,哪怕“事业”再小,但它也是自己的,干起来才有劲,才能卯足劲去干。

年龄不是创业的障碍

在我们的印象里,创业就是年轻人的事。年轻人冲劲大,敢想敢干,为了自己的事业可以努力拼搏,但温州人并不是这样。在温州人的创业队伍中,

不仅有年轻的小伙子,还有年逾古稀的老人。

说起温州商人朱仲荣古稀之年在海外艰苦创业的事情,让人感叹万分佩服不已。

1989年,68岁的朱仲荣来到纽约,开始了一种全新的生活。1992年,朱仲荣老人与女儿在纽约缅街街头开办了一家“朱记锅贴”店。老人每天从早上5点开锅,一直卖到晚上10点收摊才坐下来吃晚饭,期间几乎没有歇息的机会。最初的5年,年逾古稀的朱老先生能在路边站足一整天,日晒雨淋,没有叫过一声苦,没有说过一声累,为儿孙们做出了榜样。

由于朱家有20多年自制锅贴饺子的经验,饺子皮又是手工制成的,比起机器加工制作的锅贴水饺口感好,而且现做现卖,很受当地华人欢迎。到了1997年8月,他们租下了四十一大道潮坊餐馆旁的店面,增加了人手,扩大了业务。

从此,“朱记锅贴”不再单一卖锅贴,还经营其他面食,包括饺子、馒头、包子、豆花、豆浆和葱油饼等。后来,“朱记锅贴”又开了三家连锁店,两个女儿和小儿子各分管一店。每天晚上,朱老先生看着自己用双手辛勤劳动换来的美元,心中无比自豪。

“温州人纽约十年铸就传奇,朱记锅贴香飘美国纽约”是美国《世界日报》报道朱氏老人在纽约成功创业事迹的标题。作为华人移民中年龄最大的创业成功者,朱仲荣老人的事迹有口皆碑。在纽约,提起“朱记锅贴”,可以说是无人不知,无人不晓。

温州人赚大钱成大事的秘诀:

我为什么要给别人打工?资本再少也要创业,给自己打工,做自己的老板才是人生的追求。失败也是一种人生经历,不想做老板的人肯定不是温州人。