



励志图书
中
励志经典

榜中榜励志畅销书
JIAONICHENG GONG
CONGSHU

WENZHOUREN
HENI
XIANGDEBUYIYANG

温州人

| 和你想的不一样 |

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。



温州人赚钱最有效的商规
向温州人取经、学到赚钱的上乘之法

张桂荣
◎ 编著

延边人民出版社





励志图书
中
励志经典

榜中榜励志畅销书
JIAONICHENG GONG
CONGSHU

WENZHOU REN
HENI
XIANGDEBUYIYANG

温州人

| 和你想的不一样 |

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。



温州人赚钱最有效的商规
向温州人取经、学到赚钱的上乘之法

张桂荣
◎ 编著

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

教你成功丛书/张桂荣 编著.——延吉:延边人民出版社,2004.7(2008.12 重印)

ISBN 978-7-80698-249-5

I.教... II.张... III.人际交往-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 057834 号

责任编辑:张光朝

责任校对:李秋根

版式设计:盛庆斌

教你成功丛书——温州人和你想的不一样

张桂荣 编著

延边人民出版社出版

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

北京市顺义康华福利印刷厂印刷

延边人民出版社发行 印数:5000

710×1000 毫米 1/16 272 印张 字数:2880 千字

2008 年 12 月第 3 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-80698-249-5

全套定价:298.00 元



目 录

第一章 温州人和你不一样的眼光

1. 我一定要做“将军” 1
2. 中国不能让须眉 7
3. 只要能挣钱的生意都要做 11
4. 挣多少钱也是挣 14
5. 永远不要犹豫 17
6. 盯住消费者的需求 21
7. 生活处处有商机 24
8. 商机无处不在 28
9. “饭局”商机要留意 31
10. 满足消费者的需求 34
11. 市场不仅仅存在于富裕的地区 36

第二章 温州人和你不一样的胆识

1. 做第一个吃螃蟹的人 40
2. “舍不得孩子套不着狼” 44
3. 弄清自己能干什么 47
4. 时常关注政策的动向 50
5. 机会要靠自己争取 55
6. 敢于抓住机遇 59



7. 温州货的转变	63
8. 提前一步去等待机会	67
9. 敢于做别人不敢做的事	70
10. 心有多高,天地高有多广阔	73
11. 敢拿鸡蛋撞石头	77
12. 要做就做最强的	81

第三章 温州人不一样的人脉

1. 家庭企业良发展	86
2. 三个臭皮匠,顶个诸葛亮	90
3. 朋友多了路好走	93
4. 不打无把握之仗	95
5. 团结起来力量大	98
6. 团结起来赚大钱	102
7. 顾客至上	105
8. 潜在客户同样重要	108
9. 重合同,守信用	112
10. 靠人脉做生意	114
11. 诚信立本	118
12. 温州商会——温商的娘家	123

第四章 温州人和你不一样的创意

1. 做好“借”字文章	127
2. 从模仿开始创业	131
3. 把好质量关	134
4. 业以专为善	137
5. 广告效应	141
6. 广告投入,明星效应	144



7. 借体育发展	147
8. 小营销,大学问	150
9. 吸引客户的眼光	155
10. 市场是多元化的	158
11. 企业应采取虚拟生产	160
12. 不要把所有的鸡蛋放在一只篮子里	165
13. 企业需要不断地变革	168

第五章 温州人和你不一样的手段

1. 舍小我,求大我	171
2. 敢于舍弃才会有收获	175
3. 同行之间要互助	178
4. 美誉比知名更重要	181
5. 树立名牌效应	184
6. 水能载舟,亦能覆舟	188
7. 用人讲究的是适合	191
8. 人性化管理	195
9. 打造一个国际化的企业	199
10. 创新是企业的核心文化	202
11. 企业的未来将走出家族企业的阴影	206
12. 企业文化才是品牌的内在支柱	210
13. 把企业做到全世界	214

第六章 温州人和你不一样的品质

1. 吃得苦中苦,方为人上人	217
2. 自己动手,丰衣足食	222
3. 经商的同时也要学习	225
4. 要投资不能投机	228



5. 灵活而有原则	232
6. 积极地为自己的理想去拼搏	234
7. 失败是成功之母	237
8. 借鉴成功人士的成长轨迹	241
9. 成功的秘诀	243
10. 做天下那么大的生意	246
11. 投资创造财富	252
12. 授之以鱼不如授之以渔	256
13. 了解自己的能力的	261



第一章 温州人和你不一样的眼光

微笑露一点;嘴巴甜一点;说话轻一点;脾气小一点;度量大一点;脑筋活一点;做事多一点;行动快一点;效率高一点;理由少一点。

——森马公司每日十勉警句



1. 我一定要做“将军”

致富思维:

穷人:我很想创业,然而创业并不适合每一个人,创业中会有非常多风险,不如打工来得安稳些。

温州人:为什么我要给别人打工?资本再少也要自己当老板,给自己打工,做自己的老板才是人生的理想。失败也是一种经历,不想当将军的士兵肯定不是好士兵不想做老板的人肯定不是温州人。

俗话说:“工字不出头。”终生寄人篱下,难有出头之日。司马迁说过:“农不如工,工不如商,刺秀文不如倚市门。”香港富豪庄永竞则说,即使当个小老板,资本再少也总是为自己干,总会有发财的希望。显然,打工,总是没有自己做老板成功的机率大。对于温州人来说这种的想法正是如此。

22岁的他成为一家大公司的董事长;27岁的他成为温州市人大代表;如今,30出头的他仍然意气风发……这就是佑利控股集团董事长胡旭苍。



胡旭苍 1994 年从温州大学毕业。时任乐清柳市工商局员工的父亲胡万昌问这个儿子：“你毕业分配有什么打算？”

胡旭苍斩钉截铁地说：“我要去自己办公司，即便失败了也要在企业里打工，铁饭碗拿一辈子我不喜欢。”

原来，要自己创业的想法早就在胡旭苍的心中孕育而生。在胡旭苍的身边，大家都是老板，自己如果不当老板，那怎么能行呢？

胡旭苍家人的情况是：

二伯父是上海某房地产公司老板：

五叔叔有自己的公司：

大舅舅郑元孟时任温州知名电器企业新华集团董事长；

二舅舅郑元忠是温州服装企业庄吉集团的董事长：

三舅舅郑元洁开办低压电器厂：

其他几个舅舅也都有自己的公司；

哥哥有自己的进出口公司：

其他的堂兄弟、表兄弟也都是生意人。

1994 年，胡旭苍开始在三舅舅郑元洁的公司上班。当时，三舅舅郑元洁正改行向当时的国内是一个空白热塑料管道行业摸索。

胡旭苍首先是从基础做起，一过了三个月，开始负责带领企业工程师做技术攻关。然而，经过一年多的努力，技术却一点也不有进展。当胡旭苍到各地考察后才发现，国内的技术根本行不通。于是，他利用网络寻找国际合作伙伴。结果，竟然真的让他找到一家世界最先进的 CPVC 塑料生产商——美国 NOVEON（诺誉）公司。值得庆幸的是，美国 NOVEON（诺誉）公司参加了那年在北京召开的塑料展览会。胡旭苍胸有成竹的应聘做美国 NOVEON（诺誉）公司的解说员，从工作中探究与自己企业息息相关的信息。

在 1995 年，胡旭苍提出和世界 500 强 NOVEON（诺誉）合作，成立中美合资公司。尽管因为自己的公司技术攻关费用不断上深长，然而产品却始终不合格，无法突破销售额。

但是，三舅舅郑元洁却认为：我们拿什么和人家合作呢？

在公司状况日想愈下的情况下，年仅 22 岁的胡旭苍在 1997 年被推选为董事长。胡旭苍深负重望，终于在 1997 年 12 月 8 日成立了中美合资中国·



佑利控股集团。

后来,佑利集团参与起草了 CPVC 管道制品的国家行业标准,发展逐步壮大。

2002 年,胡旭苍当选为温州市人大代表。

胡旭苍的父亲胡万昌谈到自己的儿子自豪地说:“他是个做大事的人,有魄力,有眼光,有气量,比较成熟。和美国公司谈判能把握方向,让我感到欣慰。我对他说,钱可以少赚一点,不能舍弃人品,自尊、自爱,责任感,为更多的人做更多的事。”

温州一位网友说:“感觉温州人和别的地方的人根本的区别是,别人毕业想怎么找到工作,温州人毕业想怎么创业。这应该就是温州人和别人最大的区别了。”这一语道破了温州人最根本创业的思维方式。

你也许听说过这样一个故事:

1983 年,西北大学的校门口,一名大学生到修鞋摊上补鞋,补鞋的是个温州大姑娘。

大学生挑衅地说:“一个大姑娘给人修鞋,不怕人看不起吗?”

姑娘反唇相讥:“一个大学生穿着破鞋不怕人看不起吗?”

“你以后准备干什么?”

“当老板。”

“你哪来的钱当老板?”

“我这不正在挣钱吗?”

修鞋姑娘的理想是当老板,这种心态正是温州人的真实写照。

《上帝让温州人发财——温州创业文化启示录》一书的作者、复旦大学教授、博士生导师吴松弟说过:“温州模式没有什么秘密,之所以取得成功,不过是人们将深藏在心底的创业致富的愿望充分释放出来,并成功地弄潮于市场经济罢了。”

温州市曾有机构对 260 名政府部门的干部、职工进行随机调查,93% 的人认定“致富是当前最大的政治”。调查结果显示,54% 的温州人“不要乌纱要铜板”。

九九加一实业公司总经理林立人在接受记者采访时这样调侃自己:“我只能做老板,像我这样一没什么学历、二没什么专业技术的人,打工没人要,只好



自己做老板。”

一个人贫穷,主要是脑袋贫穷,不怕做不到,就怕想不到,一个缺乏创业理想的人,如何也是很难挣大钱的。想过富有的生活,首先要有富有的思想。脑袋富有,口袋才能富有,拥有富有的欲望,才能远离贫穷。

天正集团董事长兼总裁高天乐以全国政协委员的名义在参加全国政协十一届一次会议小组讨论会上,中共中央政治局常委贾庆林来到高天乐的面前时,全国人大常委会副委员长成思危这样说道:“这位是浙江温州的民营企业家,天正集团的高天乐。”

贾庆林听罢,握住了高天乐的手,急忙说:“温州我知道,民营经济十分活跃。温州人能吃苦,敢冒风险,善于抓机遇。温州这几年的发展为扩大内需、增加税收、解决就业、促进地方经济发展作出了不可估量的贡献。”

的确,温州人的骨子里,都填充着“宁为鸡头,不为凤尾”的思想,他们认为:“鸡首虽小,乃进食;牛后虽大,乃出粪。”

温州人的老板概念体现在非常谚语上:

有钱做老板,无钱也要做老板;

能做老板,就能睡地板;

赚钱是老板,不赚钱也是老板;

与其帮别人做大生意,不如为自己做点小买卖;

不想做老板的人不是真正的温州人。

有人说:“十个温州人中九个是老板。还有一个准备当老板。”这话十分正确。如果按人口比例来计算,温州的老板肯定是全国最多的。

据不完全统计,仅2000年,温州个体工商户已达到20.8万户,平均注册资金1万余元;私营企业13077家,平均注册资金62万元;股份合作企业24046家,平均注册资金49万元;以私人投资为主的有限责任公司和股份有限公司10453家。在中国民营企业500强中,光温州企业就有39家人围。

现在,有160多万温州人遍布于大江南北,他们创办的企业有3万多家之多。他们中有37万多个个体工商户,年销售总额达到3000多亿元,相等于再造一个温州;在海外,在世界100多个国家和地区有40多万温籍华侨分布。

温州人目的其实很简单: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?”的问



题时,他的回答是:就是为了赚钱,过上富日子。每一个温州人总是不安分于给别人打工,他们宁愿自己做再小的生意,不要想是赚是赔。在温州人眼中,开始创业时,赚钱是其次,最重要的是积累经验以及人际关系。只要自己脚踏实地的干下去。总有一天能够成功的。

康奈集团团委副书记邓东华是湖北人,大学毕业后就应聘到康奈工作。之前,邓东华认为温州人眼里只有钱,铜臭味太大。逐渐地,邓东华不仅认同了温州人的思想,而且温州人创业的思想无时无刻感染着他,他也萌发了要创业的念头。

2002年,邓东华的父亲从湖北老家打电话来,说当地法院正在招人,让他回去。这时的邓东华早已“乐不思蜀”。他说自己已经爱上了温州,温州人使他改变了观念,他想在温州发展。

原来,邓东华已经给自己找了一个温州女友,女友家里是做买卖的,挺有钱。但是,邓东华并不想依赖女友,他要自己当老板,要在温州大展鸿图。

现在,许多外来的温州打工者,耳闻目睹温州人的创业经,也摩拳擦掌想创业。然而,被温州市民称为“新温州人”的这些外地人,却受到户籍、抵押物等非常限制,很难与本地人有相同的融资待遇。

但是,精明的温州人早就看到了这个市场。2006年7月4日,瓯海农村合作银行率先提出了“新温州人创业贷款”,最高可贷100万元,期限最长5年的政策。

“我们作为地方性银行,率先推出了新温州人创业贷款,根本是为新温州人创业提供一个专门的融资平台。”瓯海农村合作银行负责人介绍,“长期以来,新温州人融资市场是个空白点,银行没有专门介入。因为空白,外地人在温州创业缺本钱,只能跟在温州创业先富起来的老乡借。”

“新温州人创业贷款”首先拓宽了户籍限制,能提供在瓯海区常住证明的或常年在该区工作的,即使户籍不在温州市区,也能办理此业务。同时,有一定经济基础的新温州人,可以通过房产等固定资产做抵押担保,获得利率较低的抵押贷款;即使没有抵押物,能提供有一定经济基础的担保人,也能享受到担保贷款。

显而易见,创业基因是温州人致富的流动力,假如你的身体里存在着致富的动力,你的行动就会朝着致富而奋斗,财富对你来说触手可及。要想实现理



想,首先要不能有当士兵的念头,要有当元帅的志向,为什么别人能当老板我却不能?这样,你就会有激情与动力去为自己的事业了拼搏。

当然,创业的时候一定要考虑创业的利与弊。

创业的利处有:自主性强,没有人束缚你,自己给自己合性机会;想工作时就工作,不想工作时就休息,任凭你对财富的态度;能够吸收亲朋好友加入,与他人一齐奋斗;具有极强的挑战性,可以充分发挥一个人在商业上的潜能;等等。

创业的弊端有:风险高,收入不稳定,或许一个月能挣好几万,或许会赔上许多钱;心力交瘁,一个人得干许多人的活,你既是老板,也是打工仔,又是推销员、财务人员、行政人员、后勤人员等等;工作时间不固定,无论什么时候,只要有需要,你就得爬起来干活,那对你来说只是一个奢望;在财物投入方面比较庞大,往往是全部积蓄压在上面,损失一点财物都会心疼得不得了;可能会走入法律法规的误区,从而遭遇失败等等。

因此,你要认真思量好创业的优缺点,如果你认为没有什么负担,而且信心十足,与之前从事的工作相比更能吸引你,社会条件又束缚,那么就不要彷徨,不要患得患失!因为希望本身就是一种原动力。

温州人语录:

我只能做老板,像我这样一没什么学历、二没什么专业技术的人,打工没人要,只好自己做老板。

——九九加一实业公司总经理 林立人



2. 中国不能让须眉

致富思维:

穷人:我是女人,还是安分地在家相夫教子吧,瞎折腾什么呢?

温州人:谁说女人不能创业,女人能顶半边天,男人能干的,女人照样能干!

前不久,温州人又将“温州精神”最新定义为十个字:“敢为天下先,特别能创业。”温州人不管男女,身上都充满着自己做老板的激情,喜欢创业,做一番属于自己的事业。

杭州人娶了一位温州妻子,他欣喜地把妻子带到杭州,希望她能够有个稳定的工作,好好在家相夫教子。事与愿违,妻子到了杭州后,根本没有打算找工作,而是满大街找店面想要自己开店。

在温州商业圈里,创业女性彼彼皆是,她们与男人一样,不怕苦、不怕累、不怕挫折,总是勇敢而坚韧地面对生意场上的潮起潮落,走自己想走的路;而成功的女性也与男人一样,在拥有财富的同时,还获得了众人的羡慕,享受着事业给她们带来的乐趣。

陈玉佩是一个温州瑞安的妇女,18岁在家乡办棉胎厂。1983年,在重庆推销棉胎时发现了商机,企业随之越做越大。

然而,一次意外的火灾使陈玉佩所有的资产烟消云散。

陈玉佩并没有因此而一蹶不振,她成功地研制出了“氨基丙烯酸”涂料,并开始销售摩托车配件,经营餐饮业,开始了她的第二次创业。1999年,陈玉佩被选举为重庆市总商会浙江商会会长。

唐思思温州美思春制衣公司老板,创业则是在月子里开始的。

1988年,刚刚生下孩子不久的唐思思在温州前街选中了一个价值200元



的“宝宝袋”。这个“宝宝袋”不仅美观而又实用,唐思思爱不释手。于是,散于月子里的唐思思开始销售“宝宝袋”的生意,一年下来,居然净赚了3.8万元。

现在,唐思思的美思春制衣公司制造的“风物”牌女式休闲内衣已经畅销欧美、东南亚等20多个国家和地区。

鞍山市温州商会会长徐小艳被当地人敬称为“绽放在钢城的温州之花”。2004年,她和另两位温州人经过实地考察,投资1000多万元把鞍山一闲置6年的轻工市场买下,并将其扩改成当时辽宁省中部最大的“鞍山机电城”。

在温州人看来,创业是一种成功的显示,不管男女都需要通过创业这种方式来实现自己的人生梦想,走上发财致富的道路。

美国华裔企业家林敏芝原本是温州人士。1982年,她把两个女儿留在了国内家中,孑然一直毅然赴美打工。当时,她买机票的钱都是借的,就是这种破釜沉舟的胆识,林敏芝迈出了创业艰辛的第一步。

初到美国时,林敏芝只得车衣厂和餐馆打工。经过365个日日夜夜的奋斗,林敏芝的“梨园”餐馆开张了。不仅,林敏芝分别在布鲁克林闹市区和曼哈顿的时代广场开了两家百货礼品店。

1986年,林敏芝考下了地产执照,开始在地产界争取自己的一席之地。

1997年,一个机会出现在了林敏芝的眼前。当时,林敏芝得知,一个名叫河头镇的地方有一家旅馆要拍卖。这只是一个只有56个房间的破旧旅馆,是最破旧的旅馆。然而,精明的林敏芝却看到了别人看不到商机:旅馆旁边有美丽的风景!旅馆附近有名牌商品专卖店一条街!

正是这两个得无独厚的优势使林敏芝相信,这里可以打造成一家环境清幽的度假酒店。

于是,林敏芝及时地抓住了机会。她首先让警察协助她把住在旅馆里的流浪汉们清理走了。接着,一把火烧掉了旧旅馆所有的家具。

最终,林敏芝花了100万美元重新装修旅馆,把原本最破旧的旅馆打造成了小镇上最具特色的“绿景旅馆”。

现如今,林敏芝不但拥有绿景旅馆,而且创建了华美地产公司,在担任纽约第一百货公司的董事长兼总经理的同时,并被授予“首届美国50位杰出华裔企业家”称号。



温州人认为,创业是生活的一种态度,也是一种行为准则。温州人从小就做生意的环境中成长,近末者赤,创业不仅成了他们发财致富的行为,更是他们一生不断追求的事业。

山西财经大学附近有一家叫女主角的经营服装的小店,店主人是来自温州女孩林影她只有21岁。林影还是山西财经大学金融系的在校学生,然而她与生俱来的创业理念使她小小年纪就做起了生意。林影的父母在温州做电器生意。林影说,想体会一下,切身感受一下到底什么是市场。

记者在采访林影才发现,林影开服装店所有的事全是自己作主,包括租门面、简单装修、进货、雇人等一切都是她自己联系的。林影说,她家里人甚至现在小店已经开业的情况下都不知道。她认为,这是自己的事情,自己的梦想就是闯一闯这个陌生的世界。

如果说创业是年轻人的选择,那么这种说法不难被人理解。但是,在温州,安龄的人也存在一种不服老,不服输的精神,她们与年轻人一样,喜欢不断创业,不断追求成功的乐趣,致富的快感和自我价值的实现。

李晓芽,温州乐清妇女于1990年带着两个儿子到贵州省贵阳市创办服装厂。

经过10多年的艰苦努力,李晓芽已经成为“神鹰”、“巨龙”两家西服公司的董事长,而且在中国西南地区经营了50多家分公司和专卖店,拥有资产上亿元,每年销售收入多达6000多万元。

李晓芽创办的“神鹰”和“巨龙”西服品牌,一并被联合国妇女发展基金会、中国妇女儿童事业发展中心授予“国际女性创业著名品牌”。“国际女性创业著名品牌”是联合国妇女发展基金会授予世界各地创业女性的一种荣誉,旨在鼓励越来越多的女性创业。同时,荣膺该称号的企业家还可以参加由联合国妇女发展基金会举办的“世界论坛”,与国际著名的服装品牌商进行交流与洽谈。

李晓芽还被中国女企业家协会授予“2002年杰出创业女性”的光荣称号。

温州女性艰苦奋斗的创业精神在李晓芽身上表现得淋漓尽致。现在的李晓芽已经是已过花甲的人了,然而她却说,只要身体撑得住,她还要继续干事业,不断地拼搏。而这样伟大的温州女性不止李晓芽一个,更多的温州年轻女性、老年女性都还在生意场上继续打拼、奋斗着。



有这样一个故事：

温州有一位年逾花甲的文盲老太太，一直以卖烧卤养家糊口。有一次，她看中了一个吸引人的门面，想用来做烧卤摊。双方已经达成协议，可是老太太却迟迟未来签约。

几天后，老太太对门面房主说：“你这门面我不租了，听说莫斯科的生意挺火的，我要到莫斯科去卖烧卤了。”

一位六旬老人还敢如此大胆的走出国门，这就是温州人的创业精神！

温州人正是因为有这种创业的精神，不管男女老少，只要是温州人，总会多多少少地体现出温州人的精神，用自己的双手和理想去创造富裕的生活。

所以，当女人创业无法让你理解时，你已经失去了致富的机遇，因为你根本没有勇气和胆量去敲开财富的大门。

美国惠普公司前首席执行官兼总裁卡莉·菲奥里娜说过：“当你做事业的时候，不要把自己当作一位女人，我从来不按‘男人应该做这个，女人应该做那个’的方式来思考问题。”

当然，女性在创业的时候，也要根据自己的情况来选择合适自己的行业，不要盲目的创业。

女人做什么行业合适呢？要选择适合自身发展情况的，还是选择“细腻”一些的比较好。如服装、小商品、餐饮等生活类的。一般的女人，应选择大众性强的行业为好，如果你是有天赋的才女，那你就去做高雅的行业吧。还有，特别适合男人的行业最好不要去做。例如踢足球，显然女人和男人才在同一竞争点，而传媒、写作等行业，女人和男人一样，都有很大的竞争空间。

温州人语录：

我不是女强人，我最怕的就是别人以为我是女强人。其实我很弱小的，我唯一的个性就是比较执着。

——挺宇集团总经理 潘佩聪