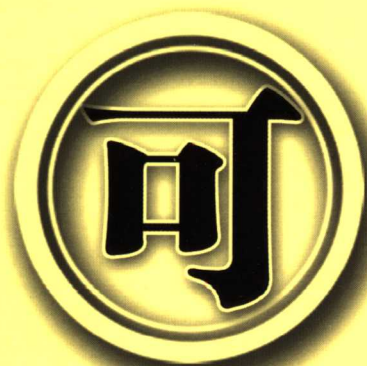


“魔鬼式”生存法则+疯狂的赚钱招式+非凡的金钱意识
超级的经营方略+匪夷所思的生钱速度+五花八门的生意经

最新版
NEW

可怕的温州人



温州人



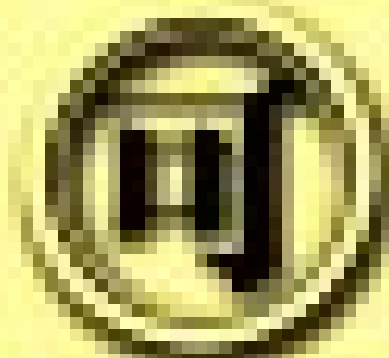
KEPADE
WENZHOUREN

高元◆编著

西苑出版社

THEY'VE BEEN MAKING THE
HAPPYEST OF ALL HOLIDAYS FOR

THIRTY YEARS



REPADE
MADE IN U.S.A.

REPADE

“魔鬼式”生存法则+疯狂的赚钱招式+非凡的金钱意识
↑ 超级的经营方略+匪夷所思的生钱速度+五花八门的生意经 ↓

最新版
NEW

可怕的温州人

可怕的温州人



KEPADE
WENZHOUREN

高元◆编著

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

可怕的温州人 (最新版) / 高元编著. — 北京: 西苑出版社,
2007.4

ISBN 978-7-80210-205-7

I. 可… II. 高… III. 商业经营 - 经验 - 温州市 IV.
F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 039511 号

可怕的温州人 (最新版)

编 者 高 元

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039
电话 010-68214971 传 真 010-68247120

网 址 www.xycbs.com E-mail xycbs8@126.com

印 刷 北京中印联印务有限公司印刷

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 280 千字

印 张 16

版 次 2007 年 5 月第 1 版

印 次 2007 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80210-205-7

定 价 29.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题, 本社邮购部负责调换)

版权所有 盗版必究

可怕的温州人席卷财富

(前言)

据温州市外汇管理局数据,2007年春节前十五天,海外温州人通过银行汇至温州的外汇超过一亿美元。节前,仅是世界名车宝马就卖出一百五十辆。

据有关部门的保守统计,海外温州人、温籍港澳台同胞目前有五十多万人,分布在八十七个国家和地区。2006年温州市外汇收入达到历史最高水平,全市外汇收入高达一百二十八亿美元,增长百分之二十九。春节来临之际,温州华人华侨总喜欢将大量的外汇汇入家乡。

与此同时,在国内各地创业的温州人也纷纷将在外赚到的钱汇回家乡。据银行人士保守估计,温州在国内各地有一百七十多万人,即使按每人汇回一万元人民币计算,节前至少也有一百七十多亿元的资金回乡。

买新车过年是温州人07年春节的新潮流,年前,人们见面或者问,买车了吗?或者问,换车了吗?这导致温州市区各车行的生意格外地好,奔驰、奥迪等世界名车都在春节里热销。除夕夜的高速公路上,记者看见一车一车的名车宝马正往温州运。白天街头上遇到的作为婚礼用车的五六辆美国名车悍马也直看得记者目瞪口呆……

其实不仅记者会目瞪口呆，读过以上数据的人恐怕都会颇不平静。都说温州人会赚钱，孰不知就在我们不经意间，人家已经根本不是在“赚”，而是在以惊人的速度策马扬鞭、疯狂席卷。“他们”是可爱、可敬的合作对象，同时也是最可怕的竞争对手。从一个地道温州人身上所能感悟到的生意经往往会比三五年的商场实战还要有价值。

不久前笔者因工作关系结识了荷兰籍的中国女人Siwa，地道的第三代温州移民。作为一家荷法合资公司的合伙人，Siwa被派驻北京开展业务仅数月。事实上我们与Siwa公司的合作完全是被她“逼”出来的——因为这项合作于我方而言其实是可有可无，小事一桩，但于对方而言却恰倒好处，意义重大。但之所以最终还是心甘情愿地让Siwa得以借用到我们的巨大影响力和宝贵渠道却的确是因为“不堪抵挡”——到协议签订时为止一个月内我收到了她十几封邮件、数不清的电话和很多次约见提议，每每都用无比客气的语言解释她们将怎样解决我方借以婉拒的“困难”，并承诺任何困难都有退让的余地和变通的办法，令人除了成全她别无选择，因为已实在找不到推托的借口。

事后发现原来成全她的人并不止我一个，不少同行均有同感。于是Siwa在北京的业务很快遍地开花，推进得很好。

不久后才得知其实当时是Siwa一生中最难过的时候——亲手将她带大的老祖母在荷兰去世，为了工作她咬着牙没有回去。她说这也是老祖母的意思，因为从小祖母就对她说：“温州女人是天底下最坚强、最厉害的女人，哪个不是哭也哭着，干也干着？”老祖母十几岁就被卖到天津做丫头，后来跟着主人漂洋过海七十多年，直到91岁去世都再也没有回过家乡。但就是这个“外国人和中国人都听不懂她讲话”的老太太，如今却子孙遍布世界各地，家族的财富足以买下海外的若干个大岛。震惊之余，Siwa的一番话令我深思很久，进而才真正开始关注这个充满故事也充满传奇的群体。

“我们温州人的幸运和不幸生来就是如影相随的，我们的前辈们曾经像蚂蚁一样渺小无助，绝路逢生是本能也是天性，但蚂蚁其实是很有智慧的生命，聪明加上足够的实干，团结加上足够的坚持，我想任何一个地方的人都早晚會富

起来，否则就肯定是其中哪里出了问题。”

的确，知道温州人脑子活、会赚钱的人很多，但真正了解温州人怎样脑子活、如何去赚钱的人却并不多，不然为什么至今为止在中国，也从没有哪个地方像温州一样，一次又一次成为舆论的焦点？也没有哪个地方的人像温州人一样，当之无愧地代表了一个人群（而且是最富有的那部分中国人）的品牌。温州人做生意的本事可以模仿，但难以复制；凭借“草根经济”得以星火燎原并最终形成温州奇迹的财富传奇在中国堪称空前，甚至可能绝后，因为并不是所有地方的蚂蚁都能够涅槃成雄兵，也不是所有的雄兵都能够从不同的方向虽历尽百转千回却又一定会殊途同归、形成合力。这正是温州人的可怕之处。

是该停下来研究一番了——这些年，在为财富奔忙的道路上，我们往往为了急于赶路而顾不得东张西望，更无暇旁征博引惟恐既耽误时间又乱了自己的主张，而最终我们的收成却未必及得上一个中等温州人家的十之一二，心情不好时仔细想来还的确令人懊恼。尽管个中原因各不相同，但至少有一点不可否认，那就是在大多数温州人忙着想办法玩转财富的同时，我们其中的大多数却都在忙着玩转自己，且不自知。

有同感的读者朋友们不妨一起来分享一下本书吧——因为你我都懒得听说教，所以本书只是一些与温州人做生意有关的故事的分享；因为你我都明白其实温州人并没什么可怕（只要我们自己争当一只只有觉悟的蚂蚁），所以本书只是一种与赚钱有关的心情的分享。

感谢温州人！

编者

三八节 于北京

目 录

前 言 可怕的温州人席卷财富

第一章 令人震撼的财富英雄

令人敬佩的“温州精神”	2
温州商人的特质	5
坚定能成千万富翁的信心	6
人人都想当老板	8
难得的“务实”精神	10

第二章 “魔鬼式”生存法则

坚持到底就是胜利	16
胜而不骄，败而不馁	19
当忍则忍，修身为本	21
吃得苦中苦，方为人上人	23
善于顺势而为	25
大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼	27
甘愿做第一个吃螃蟹的人	28
不入虎穴焉得虎子	31
吃亏是福	33

第三章 疯狂的赚钱招式

从“小”处入手	38
脚踏实地，精打细算	41
做大面包，快速扩张	42
利用滚雪球式的方法赚钱	43
瞄准了富人的口袋子	45

边做边学，做了再说·····	47
有钱大家赚，有活大家干·····	49

第四章 非凡的金钱意识

天生的致富欲望·····	54
善待金钱·····	55
赚钱已成为一种使命·····	56
赚钱是一种快感·····	59
赚钱才是硬道理·····	62
生存是动力，赚钱是目的·····	65

第五章 超级的经营方略

白手也可以起家·····	70
找到了赚钱的好模式·····	71
给别人一个方便，给自己一个机会·····	74
合作是企业腾飞的起点·····	75
贴牌与品牌·····	78
全力塑造品牌·····	80
超凡的模仿能力·····	83
在竞争中实现双赢·····	85
亲友团合力打拼·····	87

第六章 让人敬畏的才智与胆略

火星上有生意做吗·····	92
温州人买楼像买菜·····	92
温州人的胃口到底有多大·····	94
敏锐的市场意识·····	96
精湛的攻伐谋略·····	99
炒商铺“武功秘笈”·····	102
购买国外大森林的温州商人·····	106

第七章 匪夷所闻的生钱速度

抢抓先机.....	110
神奇的拼抢速度.....	112
眼光准，下手快.....	114
从最小的投入开始.....	117
大钱小钱都要赚.....	118
精于借“势”.....	121
善于挖掘赚钱契机.....	125
要赚钱靠眼光.....	127

第八章 五花八门的生意经

看准了就干.....	130
冒险不冒进.....	132
不放过任何赚一分钱的机会.....	133
不管别人怎么说，就看自己怎么做.....	135
敢想才能敢干，敢干才能敢为.....	137
风险与机遇同在.....	139
“厚”脸皮的推销术.....	141
独特的融资渠道.....	143
灵活多变才有市场.....	145
充分重视人际关系.....	148

第九章 用脚步丈量财富

天南海北温州人.....	154
巴黎的“温州现象”.....	156
洛杉矶的亚洲新贵.....	158
瞄准中东战后商机.....	160
笑傲纽约.....	161
转战西班牙.....	164

罗马写春秋	166
立足德国	168

第十章 金牌温州人

拿下美国军方订单的陈加枢	172
白手起家的经营大师南存辉	182
王振滔——梦想是走出来的	190
不安分的小裁缝胡成中	193
吴云前——心有多大舞台就有多大	197
在“堂吉诃德”的王国掘金的李汝龙	200
何建国——寻找对外投资的先头兵	205
赵章光——生发成就的传奇人生	209
临危受命的经营奇才潘佩聪	218
林圣雄——从小包工头到大慈善家	222

第十一章 就这样将财富进行到底

抱团打天下，同行非冤家	230
和气能生财，多赢才是赢	232
内不打斗，外结社帮	235
家族互助，共荣共存	237
企业家的最高境界	239
温州商人的时代责任	241

第一章 令人震撼的财富英雄

令人敬佩的“温州精神”

温州人“成名”已经有二十多年的历史了，但在这二十多年的时间中，温州人对于我们来说还是一个谜。温州人到底是什么样的人？温州人是靠什么精神发家致富的？温州人靠什么精神得以走遍天下？

走在温州的大街小巷，你可以很强烈地感受到温州精神的存在。不论是24小时经营的路边小商店，还是存在于一条不起眼的小巷子里、一个不起眼的小房子中的闻名全世界的大公司，这些，都是温州精神具体的诠释。可以这么说，温州经济就是靠温州精神支撑的。

具体的“温州精神”是什么？可能每一个温州人的理解都不同，我们也很难将其归纳提炼得那么准确到位。但如果把它总结归纳起来的话，不外乎这么几点：敢于冒险，自立自强，吃苦耐劳，永争一流。每一个温州人在自己的创业故事中，起关键性作用的精神可能有好几条，但一定缺不了这四条。温州人总是在别人不敢干的时候去做他们认为能赚钱的事情，无论这件事情有多么大的风险，他们都会毫不犹豫地去做，这是他们的敢于冒险精神在起作用；在他们为了目标而努力的时候，无论吃多少苦，受多少累，他们都不会说一句要打退堂鼓的话，这是他们的吃苦耐劳的精神；他们自强自立，就靠自己的双手，勤奋、努力地向自己的目标前进；在他们的事业发展起来后，从来不会沾沾自喜，他们的目标是要超过所有人，让自己成为行业中的独一无二，这是他们的永争一流的精神。

敢于冒险换一个词说其实就是大胆，温州人的胆子大也是出名的。早在二十世纪五六十年代的时候，温州人就曾经爆发出发展私营经济的势头，但可惜的是受到了政策的限制。在政策不允许的情况下，温州人就像是“星火燎原”一样，从表面上的发展转到地下，开始偷偷摸摸进行私营经济的发展。直到二十世纪八十年代初期，我国计划经济的结构刚刚松动时，温州人才开始大胆地浮出水面，家家户户开始从事家庭式的手工业，家庭作坊一时之间遍地都是，各种现在被称为“基地”的小商品基地开始初具雏形。同时，温州人生产出来的商品也开始被走南闯北的销售员们带到了全国各地。跟着这些推销员们的足迹，一部分温州人也开始走出温州，到外面的世界讨生活。于是，在二十世纪八十

十年代,全国各地市级以上的城市中,每一个角落都可以看到温州人的身影,他们从事的大都是修鞋、理发、划皮带、弹棉花等职业。此时的温州和温州人,已经开始为后来形成的“温州模式”奠定基础。

在哈萨克牧区,牧民马靴遇雪水容易磨穿,需不断修补,一个温州修鞋匠被这个小小的市场吸引,竟然拖着打满血泡的双脚,挑着沉甸甸的担子,一路尾随着不断迁徙的哈萨克牧民们辗转谋生。

“胆大包天”的王均瑶成了第一位农民包机的典型。

1988年,著名农民企业家叶文贵冲击公认的国际性技术难题——电动轿车,经过一年多的研制,第一辆玻璃钢车身四轮四座电动轿车终于上路了。

这种冒险精神也许在我们看来并没有什么,但就是在这种冒险精神的支持下,温州才有了亚洲最大的永嘉桥头镇纽扣市场、国内最大的柳市低压器市场、著名的徽章之乡苍南县金乡镇,才有了“中国金属外壳打火机生产基地”、“中国鞋都”、“中国电器之都”等等一系列的称号。

而现在,遍布全国各地以及全世界的温州人,也是在这种冒险精神的支持下才有了创业的冲动和韧劲。现在,全国至少有一百六十多万温州人在各地经商、办企业;有至少五十多万温州人漂洋过海,在那里书写自己的创业传奇。

在温州,随便问一个人这样的问题:假如你碰到困难,你是首先找别人还是靠自己?98%的温州人给你的回答都是:靠自己!温州人靠自己的双手为自己打下一片江山,他们不会等别人给自己送上一块肥肉,也不会靠别人为自己开通好路子自己才去走,更不会伸手向别人要经验、要机会、要成功。

在温州,就算是那些现在已经很成功的大企业主的孩子,毕业后也不会直接到父母的公司去上班,而是要自己创业。即便自己不创业的也要先在别的公司锻炼一下,等自己具备了一定的水平后才会去父母的公司就职,而且职位也必定是最底层的。

有一个广为流传的“五千五万”说法:“历经千辛万苦,说尽千言万语,踏遍千山万水,想尽千方百计,挣得千金万银”,能够很形象地说明温州人吃苦耐劳的精神。为了赚钱,他们不惜一切地付出,不论多苦多累,他们都会用自己的双手一点一点地为自己的创业传奇添砖加瓦。

早在20世纪60年代，当全国热血沸腾地高喊政治口号的时候，温州已经出了无数的“养蜂部落”，上万温州养蜂人乘坐火车天南地北地追花逐蜜。但你若以为他们只是在为养蜂业而居无定所地漂泊那可就错了，因为那小小蜂箱里藏着的可是赚钱的大秘密。当时国家重视农业，各行各业都服务于农业。养蜂属于农业，铁路部门对运输蜂箱有巨大的价格优惠，善钻空子的温州人看出了这里面的市场空间。他们灵机一动，搬着几十箱蜜蜂赶火车、奔云南、赴新疆，利用蜂箱偷偷贩运紧俏物资，把云南的烟运往新疆，又把新疆的葡萄干贩到天津……

“康奈”的董事长兼总裁郑秀康是在租借来的狭窄的卧室里，利用床前仅3平方米的天地开始创业的。郑秀康的创业从1500（其中还有借来的500元）元起步，经过二十多年努力，今天已拥有了4亿元的资产规模，年产值超过10个亿。现在，知道“康奈”的人远比知道郑秀康的人多。

温州大虎打火机厂创业时，是周大虎用妻子的5000元下岗费，租了200多平方米的一处废弃房子办起来的。

如今，拥有数亿元资产、年销售收入几亿、几十亿元的奥康集团、正泰集团、荣光集团、瑞立集团、德力西集团、报喜鸟集团、森马集团等民营企业，都是经过了艰苦奋斗，在企业家们的拼搏中建立起来的。

我们无数次地提起过，温州人天生就是要做老板的，他们生存的使命好像就是要做老板，要创一番事业。他们决不会选择在别人的手底下打工，看别人的眼色，他们要自己做主，哪怕就是一个很小的小商店，他们也要自己开。温州人之所以会这样，总结起来的原因可能是他们骨子里的永争一流的决心。

永争一流，听起来像是一个口号，但温州人却不是当口号喊的。温州人把这4个字融入了自己的生命，融入了自己的事业。

在南存辉和胡成中成立“求精开关厂”的时候，全国上下正处在一片打击温州货的热潮中，南存辉知道，要想把事业做下去，并保持在该行业中的第一位，质量就要放在第一位。10年后，南存辉创立了正泰集团。如今正泰的总资产已达60亿元，销售额达到了150亿元。

正泰集团骄人成就的基石，是竞争一流的精神。这种精神，渗透在每个工

作环节里。一次，正泰下属的刀开关公司有员工发现 HDB-200 产品少装了一个平垫圈，当问题被发现时，这个产品当天已做了很多，可公司员工毫不犹豫，马上对这批成品进行返工。

.....

现在，温州已经拥有了太多的荣誉。但是，温州人并没有把这些荣誉套在头上坐享其成，他们继续用自己特有的精神捕捉并把握住一次次商机，书写着一个个让中国也让世界震惊的神话。

温州商人的特质

温州商人之所以成功，每个人都有各自不同的原因，但总结起来说，不外乎那么几个特点。我们只要掌握了温州商人的这几个特质，就能从他们那里学习到经商的诀窍。

最值得学习的温州人的特质，就是他们的拼劲，以及他们特有的开放的精神、冒险的精神、吃苦耐劳的精神。

在世界各地的不少温州商人都是依靠摆地摊或弄张牛皮划皮带、跨个小木箱卖太阳镜开始原始积累的。这种精神并不是每个人都能具备的。有一个故事，说有一个温州人和一个别的地方的人流落在外地，都非常穷困潦倒，面临生存的危机，此时，那个别的地方的人心里想的是：用手里仅有的这点钱我还能买多少吃的以维持自己的生活；而那个温州人想的却是我用这些钱还能够批发多少东西来卖，只要还能够卖东西，我就能够活下去。这样的温州人怎能不让我们敬畏！

除了特别能吃苦外，温州人的另一个特点也是他们成功的要素，那就是善于发现商机。

1987年，黄良明揣上8000元钱到重庆闯天下。最初黄良明做的是眼镜生意，重庆邹容路上的两个柜台是他最初的“发家”地。“发家”后他又开始做寻呼机、手机等通信产品，10年后的1997年黄良明成立了国泰科技发展有限公司

司。如今黄良明的公司已经成为重庆通信市场的巨头之一。

做生意，最讲究的是诚信。温州商人尤其注重诚信。

温州人的诚信非常大度，他们信奉的生意经是：我先相信你，你再相信我。这跟那些持怀疑态度做生意的商人自然有很大的区别。温州商人经常这样做生意：我把几百万元的货让你提走，我相信你很快会履行合约，把钱如期交给我。这种大气度不是什么人都能够做到的。正是诚信经营的理念，让温州人在激烈的竞争中赢得了先机。

剖析温州人，我们得到的不光是做生意的经验，甚至做人的经验我们也能获得。当我们把敬畏的目光投向这些温州商人时，他们已经把前进的脚步迈得更远……

坚定能成千万富翁的信心

人与人之间的本质差别，并不是天赋、机遇，而在于有无目标，有无恒心。如果你梦想有朝一日自己能够成为一名千万富翁，那就该首先审视一下自己有没有立下成为富翁的目标，以及自己有没有对这一目标追求的百折不挠的信心。

张长华很有感触地说：“小时候总羡慕大人们能够挣工资，梦想自己长大后也能像大人一样每月拿到几十块钱。随着年纪的增长，我渐渐发现，只拿工资，平安此生，并不是我的终极目标。所以渴望自己能够走出这一片熟悉的土地，到外面闯一闯，实现自己梦想中的人生价值。”

张长华是土生土长的温州瓯海人，读书的黄金年华被十年“文革”耽误了，他小小年纪就辍学在家务农。到13岁上，他决心学木工，仅仅是因为在那时他的眼中，木匠既能吃别人的饭又能赚到一些钱。酝酿三年之后，16岁那年，他拜永嘉一位木工名匠为师，迈开了他命运的关键一步。

学了三年手艺，又肩挑工具上门干了三年活，吃百家饭，穿百家衣，听百家话，也干百家活。这段日子的艰辛使张长华迅速成长起来，不仅手艺提高了，为人处世也成熟起来。离家在外飘泊的日子，使他练就了无比坚韧的意志。正