# 温州人的经营智慧与赚钱魔方

赵　倩　著

中国人民大学出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

**图书在版编目（CIP）数据**

**温州人的经营智慧与赚钱魔方/赵倩编著. —哈尔滨：哈尔滨出版社，**2006.12

ISBN 7-80699-861-6

**Ⅰ.温… Ⅱ.赵… Ⅲ.商业经营-经验-温州市** Ⅳ.F715

**中国版本图书馆** CIP **数据核字（**2006**）第** 134842 **号**

**责任编辑：罗 伟 李仁波**

**封面设计：柏拉图设计室**

**温州人的经营智慧与赚钱魔方**

**赵 倩 编著**

---

**哈尔滨出版社出版发行**

**哈尔滨市动力区文政街** 6 **号**

**邮政编码：**150040 **电话：**0451-82159787

E-mail：hrbcbs@yeah.net

**网址：**www.hrbcbs.com

**全国新华书店经销**

**黑龙江新华印刷二厂印刷**

---

**开本** 787×1092 **毫米** 1/16 **印张** 14.5 **字数** 180 **千字**

2006 **年** 12 **月第** 1 **版** 2006 **年** 12 **月第** 1 **次印刷**

ISBN 7-80699-861-6/F·80

**定价：**25.00 **元**

---

**版权所有，侵权必究。举报电话：**0451-82129292

**本社常年法律顾问：黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨**

# 前 言

中国之有温州人,如欧洲拥有犹太人。

历史上,还从来没有一个商人群体像“温州人”一样饱受无数眼球的关注。“温州”已不仅仅是一个地理名词,它已成为一种文化、一种精神的象征。这里的人们从小就确立了赚钱致富的目标,他们立志要当老板,成为能够真正挺起腰杆的有钱的中国人。他们执著于赚钱、自立自强、敢想敢干、艰苦创业、永不言败;他们四海为家,敢为人先,有市场的地方就有他们,有他们的地方就能开拓出一片市场;他们白手起家,运筹帷幄,能够向世界的每一个角落调动资金和商品。

在温州人眼里,职业没有高低贵贱之分,环境没有好坏之别,能否赚钱才是最主要的。温州人的敢闯、精明和灵敏的商业嗅觉经常被世人所称道。当“长三角”的楼市还等待加温时,温州人已经相机而入,待到一些城市的楼市轰轰烈烈的时候,他们已经转战金融、能源、建材甚至古董、字画……当伊拉克的硝烟还没有完全散尽时,他们已经进入了等待重建的废墟发掘商机……

温州人就是这样四处闯荡,牢牢占据着一些他人不屑一顾的商业领域。温州人有自己独特的经营策略:本钱小的人不做大买卖,与其

力不从心死撑面子，不如集中资本，小处着手，出奇制胜。不要认为鞋、包、纽扣等是小商品，只要做得好，照样可以风靡世界。这实在是令人佩服的商业品格！这一品格融合了企业家的创新精神、投资家的敏锐嗅觉与创业者的吃苦耐劳，由长期的文化积淀而成。温州人就这样悄无声息地富了起来。

其实温州人的做大，既靠“勤奋”，也靠“群体”。前者是以努力运作、更多的积累来达到；后者的表现很多，如合股，如民间融资，即经济学家费孝通所谓的“经济结义”。温州人因此首创了新的企业组织形式：股份合作制。出外经商，温州人成群结队到外地，又聚居在一起，办市场、搞经营，故谥之“温州商团”。他们的意义，也许不在于为中国贡献了多少“大”的东西，而在于给了中国的商人们一些全新的启示，那就是温州人的经营策略与赚钱魔方。

# 目 录

## 第一章 能赚钱就是最大的面子
## ——温州文化之赚钱观念

温州人敬钱如神，却始终把赚钱看做一种正常的生存手段。不管你怎么看我，我就是要赚你的钱。

- 观念常新，万两黄金 / 1
- 赚钱不能怕害羞 / 9
- 赢钱就能赢面子 / 13
- 赚到钱是一种乐趣 / 18

## 第二章 欲望是永恒的治穷特效药
## ——温州思维之致富欲望

温州人仿佛具有天生的创业冲动和致富欲望，各个都渴望有自己的事业。“家家办工厂、户户闻机声”，看似不是很好的机会，也能被他们牢牢抓住，完成原始积累。



需要全本请访问 www.ertongbook.com

各个想创业，人人想赚钱，全民皆商 / 21
不怕没钱赚，就怕不想赚 / 25
机会是上帝的别名，善于“无”中生“有” / 28
弱者失去机会，愚者等待机会，智者抓住机会，强者创造机会 / 32

## 第三章　天鹅肉是被第一只癞蛤蟆吃掉的
## ——温州习惯之抢先意识

当一线商机刚刚崭露时，许多人还在观望徘徊，温州人已经大赚一笔了。抢先占到商机，就抢得了市场的制高点，难怪俗话说：“做鬼也要跑到前面。”

想到就要做到 / 38
抢先一步，领先一路 / 41
白手起家，借船出海 / 44

## 第四章　宁为鸡首，不做凤尾
## ——温州性格之老板情结

温州人几乎人人都想做老板，他们没有“找工作”、“就业”的提法，只有“找生意做”的念头。一位温州人说：“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’。”这种说法虽有些夸张，但实实在在地反映了温州人的老板情结。

不知自己箭靶的位置，你就永远无法射中它 / 50
睡得地板，当得老板 / 55
老板都是“苦”出来的 / 57
能吃苦，吃半辈子苦；不能吃苦，吃一辈子苦 / 67

## 第五章　喊出号子，不如做出样子
## ——温州精神之实干作风

温州人不空谈、不幻想，也不怨天尤人。也许是在无意中遵循了“讷于言、敏于事、慎于行”的处世标准。总之，他们要干事业、要赚钱，就是要面对现实，做实实在在的事情。

讷于言 / 74
敏于事 / 76
稳扎稳打，才能笑傲商场 / 79

## 第六章　合伙打天下，同行非冤家
## ——温州智慧之抱团主义

温州人爱拉关系。不相识的人见面，总要套出一些亲戚关系来。远的、近的都无所谓。温州人骨子里认定熟人好办事，亲戚好办事。他们不吃独食，往往以一人带一家，一家带一村，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“小狗”经济。

有钱大家赚 / 83
善于合作，甘于分享 / 88
三只小狗能吃掉一匹斑马——“小狗经济”的家族化企业 / 90
打虎亲兄弟，上阵父子兵 / 96

## 第七章　争价不争秤，买卖凭信用
## ——温州品质之诚信务实

**诚信是温州人生意圈中最核心的游戏规则，如果大家共同遵守，可以大大降低企业经营的风险，节约成本。**

做事先做人，诚信是根本 / 101
以德经商，以赢天下 / 107
谋事在人，成事也在人 / 110
没有合同的诚信契约 / 113

## 第八章　对小商品不“小”看
## ——温州经营之微利策略

**时下，不少人经商都是大利大干、小利小干、无利不干，但温州人却是大小通吃、大小兼容，不管大利小利，是钱就赚。他们的商业哲学是“微利”是图，但却能积少成多，由小做大。**

赚一厘钱也光荣 / 119
是 1 根牙签赚 1 元，还是 100 根牙签赚 1 分 / 122
“微利”是图 / 125
吃亏是福 / 128

## 第九章　忍耐不是无奈
## ——温州涵养之坚韧不拔

在有些人眼中，忍耐常常被视为软弱可欺，而对温州的创业者来说，忍耐是在经历了暴风骤雨的洗礼后自然所生的一种涵养，它能够磨炼人的意志，使人处世沉稳。

忍字头上一把刀 / 130
下岗叫“站起”/ 133

## 第十章　风微知变
## ——温州头脑之审时度势

对温州商人来说，大到国家领导人的更迭，小到一个乡镇芝麻官的去留，都会对自己的抉择有所影响。在政策方面，国家鼓励发展什么，限制发展什么，对经商赚钱更是有直接的关系。

信息就是商机 / 141
关心政策，借势发力，顺势而为 / 147



需要全本请访问 www.ertongbook.com

背靠大树好乘凉 / 152
做大面包，迅速扩张 / 155

## 第十一章　刀不磨要生锈，人不学要落后
## ——温州潜力之不断进取

大部分温州商人因为家境贫寒没读过多少书，但他们在经营管理的过程中却读懂了正在转型的中国这部瞬息万变、奥妙无穷的“活”书，这都得益于他们不甘满足，不断学习的精神。

逆水行舟，不进则退 / 159
学会学习再学习 / 162
师法实践 / 167
善于反省 / 169

## 第十二章　八仙有 N 种方式过海
## ——温州理念之广开思路

时代在前进，社会在进步，昨天当成是真理的东西在今天就有可能变成谬误，所以温州人重视理念要跟上时代，技术要不断更新。

不创新就没有发言权 / 171
从模仿到创新 / 176

## 第十三章　带着望远镜看世界
### ——温州视角之眼界开阔

温州人敢于闯荡四方，占据很多外地人不屑一顾的领域，几乎世界每个城市都活跃着一群不辞劳苦、精明肯干的温州人，他们用独有的眼光看到未来的发展趋势，捕捉赚钱的契机。

敢为天下先——只有不去做，没有不可能 / 180
天南海北是我家 / 183
人要看多远走多远，而不是走多远看多远 / 187
世界大舞台 / 191

## 第十四章　努力打造企业文化
### ——温州管理之文化至上

温州人认为，消费者在消费过程中更强调一种产品文化，只有让消费者在此过程中产生激动、乐趣，才能真正建立起消费者对品牌的忠诚度。

技术可以复制，但文化不能抄袭 / 198
知人善任 / 204

# 第十五章　放弃就是跨越
## ——温州商规之取舍之道

**温州人能准确地进行市场定位，决不在一棵树上吊死，见到什么市场前景不好，认准了立即掉转投资，他们可以在多个行业领域中换来换去，善于随机应变，拿得起放得下。**


- **赚钱不要赚尽——敢于放弃** / 209
- **有所为，有所不为** / 212
- **善于随机应变** / 215
- **给人一个方便，就是给己一个机会** / 217

# 第一章　能赚钱就是最大的面子

## ——温州文化之赚钱观念

**温州人敬钱如神，却始终把赚钱看做一种正常的生存手段。不管你怎么看我，我就是要赚你的钱。**

### 观念常新，万两黄金

许多温州人的创业都是从“五把刀子”开始的，即菜刀、剪刀、剃刀、指甲刀和螺丝刀。他们用这“五把刀子”做当地人不愿干或很少干的零活，或卖一些当地人不愿卖的小商品，实现了创业资金的原始积累。温州籍学者、复旦大学中国历史地理研究中心教授吴松弟说：“世界上几乎没有温州人干不了的工作。”

在改革开放的历史条件下，今日温州的经济发展取得了令人瞩目的成就。改革开放20年，主要经济指标翻了5到7番，近10年的经济增长速度在全国33个重点城市中排名第2，GDP年均递增17%左右，仅次于深圳；城市居民人均可支配收入和农

民人均纯收入分别达到13200元、4683元，排名第6位、第11位。温州人用20年的时间，摆脱了贫穷落后、不得温饱的局面，完成了从“生存”到“发展”的跨越，创造了被专家学者称之为“温州模式”、“温州格局”、“温州路子”、“温州现象”的与众不同的发展道路，令世人刮目相看。

温州人赚钱头脑灵活，接受新事物的速度很快，因此他们的经营观念不拘一格，常常打破条条框框，作出大胆的判断。观念常新带来万两黄金。温州人的观念具体表现在以下几个方面：

开明的义利观

温州深厚的历史文化底蕴，为温州人的经济价值观提供了丰富的营养。温州是中国山水诗的发源地，是南戏的摇篮，尤其是南宋时期以叶适为代表的著名永嘉学派，与当时朱熹的理学、陆九渊的心学三足鼎立，在中国思想史上占有重要地位。永嘉学派主张“经世致用”、“通商惠工”，藏富于民；提倡“利义之和”、“以利合义”，义利并举；告诫统治者“为上有节”，不可与民争利，“为下敦本”，督促百姓务农经商，生产致富；把物质看成道德思想载体，把辛勤劳动拥有物质财富看成是光荣的事。这种思想观念影响着一代又一代温州人。温州今天的发展，从一定意义上讲是传统“文化基因”作用的结果。改革开放以来，温州经济的跨越式发展；“小商品、大市场”的形成；民营经济的异军

突起；温州人“既能当老板，又能睡地板”的价值取向和创业精神；温州人“赚百万元不嫌多，赚一分钱不嫌少”的经商理念，都可以从温州传统的重商文化中找到渊源。

务实的竞争观

温州经济是广大人民的经济，是老百姓的经济，是温州人的经济。温州人是温州最宝贵的资源，最大的特有优势。温州人吃苦耐劳，艰苦创业，敢为人先，求真务实的创业精神，创造了温州的经济奇迹。“人人都想当老板”的创业意识，是温州发展的原动力；“宁为鸡首，不做凤尾”的自主精神，是温州奇迹的源泉。在市场经济的竞争中，温州人始终遵循“无明文禁止者为自由”的发展理念，就是除了国家法律明令禁止的事情之外，其余的都可以大胆地试、大胆地闯、自由地干。守法不守旧，照办不照搬。这种开放的思想观念，就形成了温州人千辛万苦去创业，千方百计来经营，千家万户搞生产，千山万水找市场，千头万绪抓机遇的发展经济的生动局面。温州没有畜牧业，却是全国最大的猪皮革、牛皮革生产基地；温州没有汽车摩托车生产企业，却是全国四大汽摩配件生产和销售基地之一。温州人的创新精神能够“无中生有”，创造了被有关专家称为的“零资源现象”，也创造了温州经济的辉煌。

健康的财富观

温州城市居民人均可支配收入和农民人均纯收入，远在全国平均水平之上。温州人在本地从事个体、私营经济的投资者共有90多万人，在外地经商的约有170多万人，人均资产都在50万元以上。因此，不少温州人风趣地说，在温州“一万两万贫困户，十万百万不是富，百万以上刚起步”。许多温州人并不否认收入分配差距正在拉大，可是他们对待以守法经营的企业主为代表的“富人”，大都报以羡慕和崇拜的心态。温州进行过一次关于年轻人崇拜偶像的民间调查，除张艺谋、雷锋外，温州市拥有8亿财富的民营企业家、正泰集团董事长南存辉榜上有名。作为温州最富有者的代表，他们是温州人的偶像和骄傲。温州人完全是以健康的发展眼光看待财富的。温州是一个崇尚财富的地方，看到别人富了，更多的是考虑自己怎么富，能从别人的致富过程中学到什么；看到有人破产了，多是总结教训，很少怨天尤人；你有本事富了，我也要凭本事富。温州是一个善待财富的地方，温州有一个适宜财富创造者生存和发展的土壤。这是社会主义市场经济中的一种健康的商业竞争观念。

开放的创业观

温州人具有强烈的开放意识、开发意识、全球意识和世界眼

光。许多温州的企业家都是从“泥腿子闯江湖”起步，“筑码头、闯天下”的。他们精明中隐含着豪爽，理性中沉淀着冒险。创新是温州人的时代本质。人们习惯称温州人为“东方犹太人”，犹太人鲜明的特色就是四海为家。流动性是温州人突出的特点。温州人遍布世界各地。哪里有市场，哪里就有温州人；哪里有温州人，哪里就有市场。温州人在外地经商的有170多万人，约占温州人口的五分之一。《欧洲时报》的一位记者说，在巴黎近10万华人中，浙江人占三分之一，而浙江人中又以温州人为主。他们在巴黎服装、皮具和餐饮三大行业中独领风骚。以生产标牌、徽章出名的温州金乡镇为例。金乡有四绝：全国89%的食堂磁卡、饭票是由金乡生产的；全国91%的单位证件，学生、工商、税务部门标章来自金乡；全国大部分著名白酒酒瓶标志和包装盒由金乡包揽；美国34万警察、联合国维和部队、驻港部队所有的标章全由金乡生产。温州人闯荡世界、敢作敢为的进取精神，无疑是温州一笔巨大的财富。

全面的发展观

温州人牢固树立了“不求最大，但求最佳”的地方经济发展的集群战略。坚持做大不是不要小，放小不是不管小。温州95%以上的企业是中小企业。它们是就业的主渠道，税收的主要来源，活力的根本所在。“家家叮当响，处处是市场”就是温州


需要全本请访问 www.ertongbook.com