温州偏居中国的东南一隅，三面环山，峰险谷深，陆路难通。一个自古困扰温州人的问题是：温饱难得，立业无望。怎么办？温州人的独特个性使他们自古知命而不认命，信命而不受命。于是一代代的温州人挑起了货郎担，推起了独轮车，背井离乡，游方天下。他们要凭着一身薄技，靠着两只草履，跋山涉水，自谋生路。而如今，改头换面的温州商人总是能从没有市场处找出市场，从乱花渐欲迷人眼的市场混乱中寻找商机，从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路，从而创造了一个个现代版的经商神话。了解中国商人的来龙与去脉，不可不了解生意场上的温州人。

图书在版编目（CIP）数据

温州商经：生意场上的温州人/刘晓芬，徐传运编著.
—北京：机械工业出版社，2005.2
（现代创业经营智慧丛书/张俊领，贾国玺主编）
ISBN 7-111-16102-5

Ⅰ.温… Ⅱ.①刘…②徐… Ⅲ.商业经营-经验-温州市
Ⅳ.F727.553

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2005）第 008202 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）
责任编辑：赵泽祥 版式设计：霍永明
责任校对：魏俊云 责任印制：洪汉军
北京京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行
2005 年 2 月第 1 版·第 1 次印刷
1000mm×1400mm B5 ·9.25 印张·1 插页·282 千字
0 001—4 000 册
定价：28.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换
本社购书热线电话（010）68993821、88379646
68326294、68320718
封面无防伪标均为盗版

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目录

第一章　从品格到素质

尽管在市场经济早期的行为一度造成商业精神的迷失，但从传统上看，温州人能正确面对义和利的矛盾，同时果敢创富、吃苦耐劳、勤谨守朴，体现了良好的经商素质和品格，成为优秀华商中突出的一群。而在短暂的失落之后，温州人懂得自我反思并在商业精神上积极复位，也体现了境界追求的高远。

当代的温州人懂得珍视商业精神，这种精神是商人在行商活动中所体现的主流精神，它以向真、向善、向美为实质内涵。有鉴于此，当代温商们明白首先以“诚信”为基本点，而后方能达到帮助弱小、造福社会的更高境界，达到商人或商业的完美。

读读温州的创业故事便能感受到，他们正在努力。

□ 挣钱不是惟一目标 …… 1
□ 经商需要无所不敢的勇气 …… 6
□ “苦中苦”和“人上人”的含义 …… 11
□ 以小观大的经营奥秘 …… 20
□ 但凭勤奋自立，必有家财万贯 …… 25
□ 掌握好一个“变”字，自会苦尽甘来 …… 35
□ 诚信自有厚报 …… 45
□ 用金钱建起自己的品格大厦 …… 55
□ 做一件事，不做出名堂不罢手 …… 63

目录

第二章　开拓与创新

天下似乎从来没有“一劳永逸”的事，经商也如逆水行舟，不进则退。正所谓创业难，守成更不易。一个“进”字，道出了全天下一切事物中蕴含的哲理。“进”和“退”才是一对矛盾，绝对的“守”是不存在的。不进而守，守则必退，守则必败，因而兵术中才有“以攻为守”的至理名言。不仅是经商，人世间但凡一切事业，必以“进”为正途。进即进取，即开拓，不断把事业推向新境，为不使其日有所耗，必然使其日有所长。

温州人经商深谙此理，正得商业真谛，所以才有高标，才有实绩，才有不断延伸的未来。

□ 行大于言，实效才是判断标准 …… 75
□ 先有眼光、勇气、胸怀，才有企业腾飞之变 …… 81
□ 在模仿的基础上大胆引进，形成创新正果 …… 84
□ 一个“借”字万事通 …… 92
□ “小小联合”汇聚出的“长江现象” …… 104
□ 惟变是适方能地久天长 …… 109
□ 开出一片荒，耕“熟”一片土 …… 116
□ 建造通往更高境界的商业之桥 …… 122

目录

第三章　商则之思

作为人类的重要社会活动，商业有着无限丰富、无穷变幻的巨大内涵，因而很难有人能用字字珠玑的语言，编写出一部金科玉律般放之四海而皆准的商业要则。

多种多样、异彩纷呈的温商们的实践，直观而深刻地体现出现代商务活动的重要法则，不仅令人目新，而且生动鲜活，促人颖悟，使人感奋不已。

□ 敢闯风浪的小舢板，借用的是亲朋的力量 …… 129
□ 不同的处世方式自有不同的经营效果 …… 134
□ 抢占先机是一个放之四海而皆准的商则 …… 141
□ 占领或打造优势商地，得别人未见之利 …… 147
□ 市场意识和团队精神是做大搞活的保证 …… 153
□ 学习先进要舍得交学费 …… 158
□ 企业核心是关键性的决胜力量 …… 165
□ 必须坚信质量和品牌效益的威力 …… 172
□ 换取国际市场的通行证，靠的是质量和信誉 …… 179
□ 脚踏实地才能做出大生意 …… 183

目录

第四章　从商略到商谋

正如“文无定法”，行商亦如此。然而数以千万的温州人的商务实践，本身就是一部关于经营方法的大书，只要有条件，多留心观察他们的经营活动就能有所悟，有所得。

“略”和“谋”也许并无界限和区别，只不过在心理感觉上“略”应大于“谋”，高于谋。这里以此为鉴，又在“略”中赋予了“群体”的内涵，而将“个人”与之相对地归于“谋”的范围。但无论是“略”也好，“谋”也罢，体现出温州商人群体的特点和共性，是这里的本意。

□ 在对“势”的把握中捕捉商机 …… 191
□ 商机面前的“嗅”和“看” …… 197
□ 在“人和”上做出大文章 …… 205
□ “勤”和“敏”结合起来，哪里都可掘金 …… 213
□ 与强者建立各取所需的互惠关系，有助于由弱到强 …… 217
□ 用尽高招皆为打造品牌 …… 220
□ 低价位优势是竞争中的一柄双刃剑 …… 223
□ 建立独立创业中的自我保护体制 …… 230
□ 耐心、毅力、信心，是最有效的商谋 …… 235

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目录

第五章　攻玉之策

《诗经·小雅》中云：它山之石，可以攻玉。在温州人眼里，玉即市场，即利润，即财富，而自己便是进入市场、打造市场、在市场中获胜的“攻玉之石”。如何在市场上获胜？这既要靠智慧、靠方法即谋略，又要建设好自己的军旅，整饬好自己的队伍，换言之，也即在自身的方阵上下功夫，练好内功——在商言商，商略如兵韬，从哪里出征，以何种方式布阵，用怎样的角度进击，能否从市场中“攻”出“玉”来，要想创富，这些问题不考虑怎行？！而在外地人看来，温州人的“攻玉”之石则可以拿来我用，作为参考、借鉴。

温州人也有自己的困扰，也有某些方面的摇摆和犹疑，但总的来看，他们在现实中不断地调整着自己，适应着市场，打造着自身的未来，走着自己的“攻玉”之路。

□ 从穷到富的创业，择一个“小”字做桥 …… 243
□ 借钱如借鸡，生出的“蛋”多多益善 …… 247
□ 不求一夜暴富，但求扎扎实实 …… 252
□ 能分能合，灵活性和适应力就是优势 …… 256
□ 乡情中融入“洋经”，营销网由此打造 …… 261
□ 联手造势搭建市场，密度能出效应 …… 265
□ 但能适合发展，老路也能出新 …… 269
□ 以利益为根本驱动力，从里到外促活企业 …… 275
□ 忍受痛苦的变革往往是最值得的 …… 281

参考文献 …… 287

第一章

从品格到素质

□ 挣钱不是惟一目标

提到“南远舟”三个字，国内可能鲜有所闻，可是在新加坡，这却是个响当当的名字。作为新加坡一位有名的富商，南远舟拥有 20 亿美元的资产，旗下大小企业 59 家，员工过万，涉及橡胶、电子、娱乐、海运、房地产等多个领域。提起南远舟，不仅在新加坡，整个南洋地区的温州人都十分自豪：他可是咱地地道道的温州同乡啊！

严格说起来，南远舟其实只能说是温州人的后代。他早年出生在泰国，而后数十年间则是居无定所，先后辗转于泰国、中国香港和广州，回国之后又出国，最后把事业安定在了新加坡。南远舟的祖上可以说是典型的温州游商，南远舟本人尽管定居在国外，却始终保持着温州人的生活习惯、温州人的方言。更重要的是，他还继承了温州人的经商天赋和品质。

南远舟有着艰苦卓绝而且非常富有传奇性的创业史，他把自己数十年来的经商生涯归纳成了五点，并作为经验之谈传给了继承自己事业的两个儿子。这五点经验是：勤奋工作，亲切待人，敢于放权，质量从严，百折不挠。

在工作方面，南远舟本人就是勤奋的典范。14 岁时，南远舟便失去了双亲，家产变卖，成了一个真正赤贫的孤儿。由于生活难以为继，他不得不离开学校，自立谋生。他在泰国华侨的农庄里做过工，在泰国人的商店里当过小伙计。令人欣慰的是，作为一个未成年的少年郎，他生性随和，做事勤快认真，因而所有的老板都对他关爱有加。

15 岁时，南远舟开始自立门户，从事布匹买卖。1941 年，他几经周折到了香港。香港是中国土地，父亲当年为他取名“远舟”，意在提醒他身在外洋根在中国，但南远舟到了香港后困难重重——他不懂粤语，只会说温州方言和泰语，要在香港立足，非得把粤语学好不可。有人说粤语比外语还难学，但南远舟没有被吓住。为了学习语言，他几乎走遍了香港的大街小巷，最后找到了一个机会，他教人说泰语，对方教他说粤语。而与此同时，他还在九龙瓜湾卑利船坞当学徒，每周的工薪只有 13 先令。在那段日子里，劳累了一天后的南远舟疲惫不堪，浑身的骨头像散了架，还要硬撑着去学习语言，由此他养成了勤奋工作的习惯。一直到功成名就，这种精神从未减退过，虽然有了上亿财产，他仍能够身体力行，忘我工作，每天工作 10 个小时以上。身为总裁，仍然要下车间，上海轮，到第一线了解情况。南远舟的体会是，勤奋是温州人经商的第一品质，常言说四体不勤则五谷不分，用心不专自然业务难熟。

作为温州游商的后代，南远舟耳濡目染，从小即意识到经商之中待人的态度非常重要，经商就要与人打交道，成功与否，相当程度上取决于第一印象。而在商业活动中，直觉有很大的影响，常常直接关系到合作的结果，而能够做到真诚亲切待人，使人如沐春风，感到对方的善意，就是成功的开始。这可以说是南远舟商务生涯中总能取得成功的关键因素。他也曾被人欺骗过，甚至还被同行打伤过，但许多年过去，那些靠小聪明起家的人往往反被聪明所误，并没什么成就，而南远舟一路踏踏实实，却取得了辉煌的业绩。回首往事，总结成功的秘诀，就在于他总能心情愉快、心安理得地与人打交道，亲切宽厚，不卑不亢，不忮不求，让人打心眼里信服。

这一品格后来融进他的企业经营之中，成为一种持之以恒的理念。在企业管理中，南远舟从不批评一线员工，如发现问题，首先就

找部门负责人。他有一个颇有建树的观点：没有不好的员工，只有不好的制度。为此他将心比心地想：人人都想向上，人人都喜欢赚钱，在这种情况下人们工作不会不认真。不认真只能有一个原因：管理者不懂得如何调动员工的积极性。

经营中的放权问题也属于企业管理范畴。集团公司必然涉及多个产业、多个部门，这些事情不可能完全由自己一人处理。人再勤奋也不是机器，不能连续运转；人再聪明也不是电脑，不会永远不出差错。有鉴于此，南远舟认为：集思广益、群策群力才是发展之道。

在经营过程中，他认为放权是非常必要的。既然看准了人，就把事情交给他去办，事后考察一下，效果肯定要比一个人同时兼顾很多事要好。南远舟明白，自己经营的是一个家族企业，企业的起落都事关家族资产的增减，但企业大了，事情多了，就不能什么事都抓在手里。南氏集团的一位负责人评价南远舟说："南先生的核心精神和做事魄力，最直接的表现就是对员工的信任。很多时候，几百万的款项不用南先生审批，经理自己就可以做主，事后汇报就行了。"

南远舟经常教导公司员工："路遥知马力，日久见人心。没有一流的质量，赢利就只能是暂时的。"在印尼搞橡胶生产时，他亲赴南美洲各地考察，挑选最先进的生产设备。回到雅加达之后，在整个安装、调试过程中，他必亲临现场指导；对产品质量检测更是严格有加。作为一名家族企业的掌舵人，南远舟既是南氏集团的总设计师，又是总工程师，在生产过程中还要做监工，为的就是保证产品质量。他认为，质量就是企业的生命，是企业的无形资产。

经商数十年，南远舟遇到过很多的挫折，但温州人不屈不挠的天性在他身上体现得非常充分，任何失败的打击都没有使他消沉，反而他屡败屡战，愈挫愈奋，持之以恒地前行，终于取得了后来的成就。有一年，南远舟看好了一笔生意，投入大量资金从广州运送鱼苗去马来西亚，未料在海上遇上了强烈风暴，随船人员既不知怎么照顾鱼苗，又走了弯路耽误了行程，结果到了马来西亚后鱼苗都死光了。南远舟几乎血本无归。为了扭转局面，他将船抵押了出去，从马来西亚装上了水果，可又祸不单行，回程时再次遇上风暴，水果又烂了个精光。破产还债之后，南远舟落了个两手空空，走投无路。可是他要干

需要全本请访问 www.ertongbook.com

出点事业的决心并没有丝毫动摇，他想：“我本来一无所有，即使全部资本赔得一干二净，也不过就是回到从前的状态而已，但经验与能力是不会失去的。”正是这种豁达与坚韧的性格，使南远舟一次次走出了逆境。

南远舟父亲生前总结过自己的人生经验，并将之告诫给南远舟，说：“守成未必败，进攻者生存，一定要敢想敢闯，勇于开拓。”这就是“南氏进攻法则”。南远舟知道父亲没有读过多少书，这几句话是他一生经验的结晶，为此南远舟始终将父亲的话记在心上，对之百倍珍视。在南远舟的经营法则之中，处处可见这句话的精髓。温州人一般都较为谨慎，但南远舟却有点与众不同，他的很多次决策在外人看来有时很像是一场场豪赌，充满了冒险。对成败南远舟十分看得开，认为输了也没什么大不了，轰轰烈烈总强过碌碌无为，与其守成而败，不如进取而败，何况进取至少有一半机会会成功，而守成却必然失败。

1950 年，南远舟看准机会，拨出 1/4 的资产，专门经营从汕头到印度尼西亚的瓷土出口生意。瓷土生意对于南远舟来说是个陌生的领域，当时中国内地正在进行社会主义改造，经济形势瞬息万变，在海外商界看来，这使经营的风险性增大了。但当时印尼的陶瓷业前景十分看好，而且中国瓷土又一向很有名，正是这一点使南远舟有了充分的信心。靠着出色的胆识，南氏公司生意红火，日有所长，很快便成为印度尼西亚最大的瓷土供应商之一。

为了谋得商业上的发展，此后南远舟将其主要精力转向了战后经济迅速发展的东南亚，积极向新的领域挺进。他把珠宝和瓷土生意交给别人打理，自己又筹划进入橡胶和人造革制造业。尽管他仅在雅加达一家橡胶厂里实习了半年，他还是无惧无畏地投资创办了华夏树胶厂和南海树胶厂。至 1957 年，这两家树胶厂已成为印尼橡胶业的大户。在此基础上，南远舟又进一步开始经营塑胶厂，成为印度尼西亚工商企业界实力最强的实业家之一，并举家迁居雅加达。这一年，他刚好“而立”。

印尼当时有严重的排华仇华情绪，这一点给作为温州后裔的南远舟的生活和事业都带来了不良影响。经过深思熟虑后，他毅然放弃了橡胶厂，来到了华人占多数的岛国新加坡，瞄准了当时尚未成形的新

加坡航运业——新加坡地处马六甲海峡要冲，是连结欧亚的咽喉之地，然而这样一个地方却没有现代航运业，这在南远舟看来是不可思议的。意识到这是一个机会，南远舟信心百倍。当时航运业经营风险很高，他的家人和朋友都不看好，劝他不要轻举妄动，但他相信自己的眼光，坚持投入了全部资本，大规模填海治滩造地建厂，仅留下10万美金防老。他对家人说："如果失败了，没法东山再起，就回温州老家，10万美金就足够养老了。"

南远舟看得没错，现代航运业在新加坡的前景广阔。两年后，远舟航海公司进入马六甲海峡，开始承揽各种越洋航运业务，成为当时新加坡航运业的一员。1975年发生石油危机，不少船东的租赁业务受到冲击，而南远舟却因采取与当时航运业流行的按航程短期结算不同的低租金长合同的办法，安然渡过了危机。到1980年，远舟航海公司已拥有货轮100多艘，总吨位达1000万，成为新加坡最大的航运企业。

此后，远舟公司又不断向新的领域拓展，在海运、河运、塑料、化工、电子、房地产、珠宝等诸多领域都积累了雄厚实力。

就南远舟的个人体验而论，他的经商生涯可以称做一个不断向新领域挑战的历程。由做贸易出身，凭珠宝生意起家，靠橡胶业奠定了南远舟企业家的身份，而航运业又使他成为东南亚商界巨子，这一创业过程真正可以说是几度风雨几度春秋。勇于开拓的精神始终贯穿于南远舟的生平，是其性格中的宝藏，是他主要的成功经验。

开拓意味着风险，并非每一个人都能坦然面对。但南远舟却能无惧无悔地一次次与命运对赌，究竟是怎样一种精神力量在支持着这个以温商自居的游子呢？也许，这与他对金钱的豁达态度不无关系吧。对于金钱，南远舟认为要拿得起放得下，可以把它当做事业，但不能把它当做惟一目标，否则不但得不到心理上的满足，而且最终难以挣到大钱。作为一名商人，充分理解金钱的含义是十分重要的，金钱是实现个人目标的一种辅助，是衡量个人价值的一种标准，是买卖的一种方式，除此之外，它什么也不是。没有这番体认，就没有面对金钱的平常心；面对成败时，也必然会囿于得失，从而限制自己创新的灵感。

□ 经商需要无所不敢的勇气

温州人自古在商业上有着敢为天下先、敢做领头羊、敢闯全天下的精神。温州人大胆敢闯的精神，不仅在国内，甚至在全世界都是颇负盛名的。温州人在国内外商场上表现出的敢闯敢拼的精神，其实也是温州精神中的重要组成部分。在这方面，当代商场中大批温州人闯荡江湖的成功范例就是明证，而这里要谈的则是温州人早年开创中国农业集体化新鲜尝试的例子，其中也非常鲜明地体现了一个“敢”字——这个“敢”字在当时的政治经济环境中有着非同一般的含义，岂止是“敢”，是作“尝试”，简直是拿个人的命运作试验，为的是探索一条使温州农民走向富裕的路子——这个“敢”字与当今温州商人的创富不同，它是一代有事业心、有使命感、有责任心的温州党政官员精神和胸怀的体现。换言之，早年为了使一方百姓脱贫致富，温州党政官员甚至以个人的命运和政治前途作试验，这个“敢”字该是何等了得！

回顾曾让温州人欢腾不已，也曾让温州人黯然落泪的联产承包责任制的起起落落是颇耐人寻味的——20 世纪 50 年代末，新生的中国开始探索多快好省建设社会主义这一前所未有的事业，如火如荼的农业集体化运动席卷全国。作为一种前无古人的新生事物，那时的乡村合作社如雨后春笋般在中国大地上涌现。但人们对客观经济规律的认识需要一个漫长的过程，令人遗憾的是，这一时期中国农民经济上翻身解放的急切愿望以及由此而来的狂热并没有获得一厢情愿的满足，由于违背了经济规律，激进的集体化不但没有促进农业生产力的发展，反而使农业经济和农村自然环境遭到了严重破坏，加上国际上的制裁和严重的三年自然灾害，更加剧了农民的贫穷状况。理想和现实的极大落差让一些清醒人士开始思索：这个发展社会主义经济的路子对吗？这种脱离了生产力实际水平的激进集体化行为能否给国家带来真正意义上的富足安康？

针对政策来一些现实的对策是温州人的拿手好戏。永嘉县 200 多个公社躲在山后悄悄地搞起了“包产到户，按劳分粮”。这一冒天下

之大不韪的集体“越轨”行为，居然是在时任县委副书记的李云河等人“胆大妄为”的指导下进行的。不仅如此，面对国内左倾思想的泛滥，李云河不仅用对策加以实践，而且敢犯天条，逆流而上，写下了5000余字的专题报告，陈述集体公有化的种种缺陷和弊端，理直气壮地宣扬“包产到户”、“按劳分配”的好处。不难想见，当时这种“目无组织”的行为可以说是“胆大包天”，代表的是一种“逆流”，因而李云河本人成了一名“堕落党员”。一干人悉心培植的“包产到户”也成了一个生不逢时的早产儿，早早夭折。

李云河从来不为自己所作过的尝试感到后悔，因为他知道自己作为一名党员，所做的一切都是为使农民经济上翻身，使农民真正成为自己土地的主人，他所做的一切都是为了更有效地发展社会主义经济，更好地建设社会主义。为此纵然是削职为民，他也不改初衷。历史早已证明，李云河冒着断送一生政治生涯的危险而进行的改革尝试是正确的。“包产到户”可以说是当代温州经济实践的发端，它并没有因遭受挫折而中断，而是在以局部的或变通的形式悄悄进行着，好像绵延不断的星火，一旦借得春风，转而即可燎原。李云河当时可能还不知道，关于农村土地包产到户这样一种生产方式，从中央到地方的一大批领导干部也曾不断加以实践，并为此付出了代价，受到了严重的批判。直到20世纪70年代末80年代初，中国农村经济体制的改革使“包产到户”这一生产方式以“联产承包责任制”的称谓推向全国。1981年7月，随着中共中央总书记处研究室一则《1956年永嘉县试行“包产到户”的冤案应该彻底平反》的简报发布全国，“包产到户”终成正果，李云河的一个“敢”字才算落到了实处。

“敢”字的确切含义是“有勇气”、“有胆量”，是能够做众人之不敢做，为众人之不敢为，因而“敢”字便意味着“反”潮流，意味着占先和大胆，因而也就往往同一个“险”字联在一起。从古往今来温州人的作为来看，敢做敢为的温州人的确有着敢于冒险的精神，这并非是因为他们大胆，更多的是因为他们敢直面现实、直面真理，在现实和真理面前并不躲闪，在压力和困难面前不肯低头。早年的温州党政干部敢于在政治上冒险，早年的温州群众也敢于在经济上冒险，这两种冒险其实是殊途同归——目标是一致的，都是为了本土经济的发展。

提起享誉国内的温州商人王月香，关注国内民营经济发展的人士多知其名。这位早年出身于温州文成县农家的女子正是一个果敢无畏异域创业的代表。早年她和丈夫离开家乡闯荡西安，通过长期做服装批发生意赚得了第一桶金。有了一定的资本积累后，她和丈夫一心想把事业做大，只耐心地等待着新的发展机遇。机遇终于来到，在一次偶然的旅行中她和丈夫结识了一位丢失了钱包的地质教授，他们伸出援手，使其摆脱了困窘。后来从这位教授口中夫妇二人了解到陕北油田允许民营开发的信息，受教授的鼓励，夫妇二人作出了放弃服装批发生意，转向石油开采投资的重大决定。

原油开发生产，是作为服装业个体商户的王月香从未接触过的风险极大的行业。说起这一行业的风险，连最成功的“盲目开掘油井者”、后来成为美国石油大王的琼·保罗·格蒂也认为石油开发靠的是运气，原油开发过程中王月香的运气一开始并不好，甚至可以说是命途多舛，颇背时运。

大的生意当然需要大的付出，这一点是无论什么时候都不会错的，但王月香的付出不仅是经济上的也有精神上的，而且异常沉重——创业早期，她和丈夫一起变卖了所有的财产，一起来到位于延安地区延长县的油田，确定勘探地址后以荒原为家，日夜驻守在钻塔前的帐篷里，既当老板又当工人，与所雇的钻井工人一起干活，白天一身泥水，夜晚和衣而眠。由于丈夫身体不好，王月香不仅担任工地总指挥，同时负责材料供应和后勤工作，整日奔忙在风沙滚滚地黄土高原上。由于疲劳过度加上高温中暑，王月香的丈夫不久病逝，全部重担便落在了一个弱女子身上，这使她不得不坚强，而且不知不觉间成了一位敢于抗击命运的女强人。痛定思痛，为了激励自己，她改名为王荣森，以三个“木”代表自己所开发的三座钻井架，把自己的命运同油井拴在一起，发誓要战胜厄运，走向成功。

一个“敢”字外加一个“韧”字，成为这名温州女商全部的精神支柱，支撑着她迎接不断来袭的严重困难。转眼就是一年，这名经过千辛万苦成长起来的温州女商人，再次遭受了重大的打击，恰在丈夫周年祭日这一天，即将完工的钻井突然发生故障，钻杆被井壁死死卡住，无论采用什么办法都转动不了，钻井工人费尽心思也无法将其启

动。眼看480万元的投资最后时刻即将付诸东流，王月香还是用一个“敢”字向困难宣战，决不低头。她在钱粮告罄之际四处求援，经过奔波和努力，终于绝处逢生，最终解决了难题。钻杆启动之后，钻井也终于完成，滚滚而出的原油成为对王月香创业精神的最大褒奖。

在国内商界，温州人敢为天下先的精神为经济学家们津津乐道、赞不绝口。改革开放后，富裕起来的温州人不等不靠，不为当时的经营体制所限制，自己积资建立起了温州机场，这在当时国内民航业方面几乎又是开创了一个先例，因而温州机场可以说是温州人敢为天下先的又一个典范。温州机场当然是温州人“敢”字当头的一个注脚，它的诞生是一个可书可传的传奇故事。

由于民航业早年的体制限制，民办的温州机场建成后一直没有长沙航班，而偏偏在湖南各地做生意的温州商人又非常之多，每年春节，总有大批思乡心切、归心似箭的温州商人坐困愁城，从长沙回不了家。农民出身的青年商人王均瑶在坐长途汽车回乡时突然产生了一个大胆的想法：既然四个轮子的长途客车可以包，那么两个翅膀的客机为什么不能包？他将这一想法告诉自己的弟弟王均金，得到了有力的支持，因而决定主动出击，向民航部门提出自己的要求。王氏兄弟当时只不过是一对做小生意的农民，但他们的果敢精神赢得了湖南民航部门的钦佩和理解，经过一番努力，他们终于心想事成——1991年7月28日，一架“安-24”型客机先行降落在温州机场，温州农民“上天包机”的神话终于实现了。

后来的事实证明，王均瑶不仅敢于“上天包机”，而且本着“敢下五洋捉鳖”的精神，在与民航沾边的行业上既不断扩大战果，同时又深挖潜力，经营触角不断伸展，经营项目涉及食品饮料、旅行服务、宾馆和房地产，乃至参与民航公司的重要股份，把自己原有的“中国第一家农民包机公司”真正做成了包天包地包吃包住包行的集团企业。一个“敢”字已经涵盖不了这位知名温商的经营思想了。

温州不愧是一块产生“智者”和“勇者”的土地。从建国之初“包产到户”的最早临世，到20世纪80年代撬动金融铁板向银行存贷款利率开刀发难；从温州人打破经济体制的禁区，顶风推出“股份合作制”，到温州人当今跨越经营雷池，大演包天、包地、包油田等

让世人惊声一片的“惊险杂技”，温州一直就是敢于冒险、志在千里的温商们的乐园。由于“敢”字当头，在温商群体中，包天包地者有之，包江包山者也有之——永嘉县几个农民包国家级旅游区楠溪江，以及温州各县商人包水电站、包市区垃圾发电厂投资的故事，也是一段时期内国内媒体关注的热点。除此之外，温州人中有着数不尽的“敢”字当头的故事，其中一个令人称道的例子是法派服装公司所为。在2000年7月间，该公司的年轻决策人竟将电子邮件发到了美国白宫，以200万美元的开价，诚邀即将卸任的美国总统比尔·克林顿担任该公司的形象大使。让美国总统做自己公司产品的代言人，温商们也许并不是异想天开，成与否其实只在一念之间。

如果说温州人做事的果敢精神是基于历史上一穷二白、两手空空的窘境的话，那么就不难理解他们的冒险往往是由于迫不得已的生存环境的促发，是他们对于贫困、厄运的反叛。然而在更多的情况下却恰恰相反，因为许多温州人往往并不是为钱所迫，而是主动放弃殷实与稳定的生活，主动选择成败不定的风险，这就不仅仅是“敢于冒险”四字所能完全涵盖的了。

原永嘉县上塘镇委书记叶康松，放着好好的国家干部不做，放着别人垂涎三尺的金饭碗不端，年近不惑却弃官下海，在大洋彼岸的美国创办了中国第一个农业跨国公司，着着实实逮了个“大螃蟹”要尝。过去在上塘镇几大班子中，镇委书记是“一班之长”，几乎可以说他能够在上塘镇呼风唤雨，然而一旦涉足美国商界，他不仅对美国知之甚少，而且对英语又是一头雾水，因而其生意举步惟艰，他的这个险冒得可是够大。然而叶康松面对危机却似浑然不知，心不虚腿不软，一步一个脚印，稳稳当当地领着他的跨国公司在美国本土立下了根。

商业固然离不了冒险，风险的大小往往和所获得的利润成正比。前面谈到的王月香、王均瑶、叶康松就是这方面的明证。为了开拓新的领域，实现二次创业，温州商人往往舍别人之不愿舍，弃别人之不敢弃，将自己置身于险地而后生。他们之所以这样做，是因为他们比别人更加明白：过河的卒子永远没有退路，只有一往无前地冲杀才能赢得胜利；另一方面也因为他们比别人更加明白：大舍大得，小舍小得，不舍不得。

□“苦中苦”和“人上人”的含义

20多年前，在温州乐清县柳河镇的一条小巷拐角处，常年可见一个简陋的鞋摊。一个羸弱瘦小年仅16岁的男孩夏天头顶烈日，冬天身迎寒风，一年365天总在低着头闷声不响地补着别人送来的旧鞋。他本应稚嫩光滑的双手早已磨得粗糙不平，如遇人累脑乏、天寒地冻，他的手指还会时或被锥子扎一下，痛得他倒抽一口冷气。每逢此时，这名温州少年总是用破布将冒出的血滴随手拭去，毫不在意地继续手中的活计。他的身边除了补鞋机、砧子、铁锤和几个供顾客补鞋时坐的矮凳之外，便是一些放着铁钉、胶皮的铁桶木盒，其中的一个则放着他的劳动所获——大大小小、疲软污垢的硬币和角钞。

正是靠着手上的老茧、血泡、伤痕挣来的硬币和角钞，靠着此去经年的风吹雨打，这名温州少年一天天成熟起来，也积攒下了一点有限的资本，于是他和伙伴一起开了一间小小的作坊，生产起当时风靡柳市镇的低压电器来。小鞋匠由此成了小老板，开始吃起了另一种苦头——艰苦创业十几年，小老板熬成了不大不小的老板，后来在开关厂的基础上创立了大集团，成了一名享誉中外的民营企业家，也成了一名参政议政的全国人大代表。这个人，报端常见他的大名，电视里常见他的身影，他时而陪同国家领导人视察自己的企业，时而出访国外商界，时而与国内外企业家共上“论坛”。他就是拥有个人资产8亿元，被温州人常挂嘴边、引以为豪，同时又被《福布斯》杂志评为中国大陆第65位富豪的传奇人物——正泰集团董事长、优秀民营企业家南存辉。

不难想见，南存辉是一个通过坚毅奋进、吃苦耐劳掌握自己命运的人，也就是一个命运的强者。丑小鸭长成了白天鹅，小小的补鞋匠变成了现代企业家，对南存辉来说，这是上天的特殊眷顾，还是命运的时常垂青？似乎都是，又似乎都不是。而究其实，似乎应该援引古老的传统和先贤的教诲：成功不驾临好逸恶劳懒惰人之所，不想吃苦却要不劳而获、坐享其成，这当然是做不到的。换言之，吃得“苦中苦”，方为“人上人”。

需要全本请访问 www.ertongbook.com