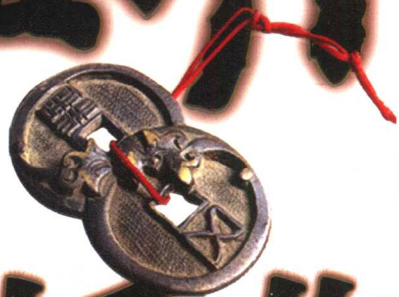


温州人



想的和你不一样

[温州人为什么 会成为富人]

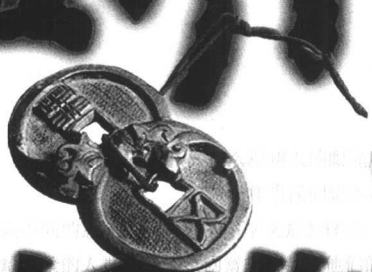
杨宏建◎著

-○为什么温州人的眼光、胆识和你不一样，他们○与众不同的思维方式和经商哲学又是怎样的，为什么他们从**可憎、可怕**○到现在的**可爱、可敬**。○.....
-○温州人作为民间资本最活跃的群体、**自我创业**○最频繁的人群、我国**最创富**的商帮，他们○的成功经验，白手起家的**创业精神**，最**值**○得普通人学习和研究。



时事出版社

温州人



想的和你不一样

[温州人为什么 会成为富人]

杨宏建◎著

-○为什么温州人的眼光、胆识和你不一样，他们○与众不同的思维方式和经商哲学又是怎样的，为什么他们从**可惜、可怕**○到现在的**可爱、可敬**。○.....
-○温州人作为民间资本最活跃的群体、**自我创业**○最频繁的人群、**我国最创富的商帮**，他们○的成功经验，白手起家的**创业精神**，最值○得普通人学习和研究。



时事出版社

图书在版编目(C I P)数据

温州人想的和你不一样:温州人为什么会成为富人 /
杨宏建著. —北京:时事出版社,2007.1(2007.4 重印)

ISBN 978-7-80232-105-2

I. 温… II. 杨… 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 158435 号

出版发行:时事出版社

地 址:北京市海淀区万寿寺甲 2 号

邮 编:100081

发 行 热 线:(010)88547590 88547591

读者服务部:(010)88547595

传 真:(010)68418647

电 子 邮 箱:shishichubanshe@sina.com

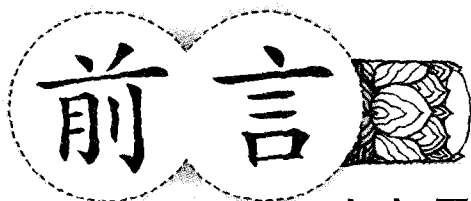
网 址:www.sspublish.net

印 刷:北京市兆成印刷有限责任公司

开本:787×1092 1/16 印张:18.25 字数:290 千字

2007 年 1 月第 1 版 2007 年 4 月第 2 次印刷

定价:25.00 元



致富是一种思维习惯

众所周知,犹太人是全世界最会赚钱的人,而如今,在中国也出现了这样一群会赚钱的“犹太人”,那就是温州人。

一位网友曾经这样说:“温州人不是一般地想发财致富,而是不屈不挠地想尽一切方法使自己发财致富,因为这也是温州社会衡量个人成就的主要标准!”

确实如此,温州人正是凭借强烈的想要致富的欲望,把致富作为个人的人生目标,并身体力行地去做各种各样的事情,以达到这个目标。结果,他们成功了!

如今,温州人已经被看作是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能克服民族劣根性、最能代表资本逐利趋势的一群人。温州人的财富越积越多,温州人已经成为新一代的创富商帮。

2005年12月28日,在温州乐清飞行总会举办的一个私用飞机机型推介会上,22名温州商人向7家国内外知名飞机制造、销售公司集体订购了22架私人飞机,总金额达1.332亿元。

“购买飞机主要用于商业用途,可以提升公司整体形象。”一开集团董事长屠昌忠表示。

“在这次大规模订购之后,温州已成为我国私人飞机最多的地方。”中国通用航空网CEO杨笑侬说。

2006年9月4日，温州商人李先生在厦门以500万元买走一套名为“福”、“禄”、“寿”的三件套翡翠，创下福建省单件翡翠拍卖最高值的纪录。

竞拍成功后，李先生表示，自己看中的就是“福禄寿”翡翠的好名称。其中，“福”翡翠造型为一位老寿星肩背娃娃；“禄”是老寿星手持金元宝；“寿”则雕有老寿星手拄龙头拐杖。

李先生还告诉拍卖行的工作人员，自己最近刚买了新房子，“福禄寿”可以为家“添光彩”。

这样的例子举不胜举。由此可见，温州人的财富是多么的令人惊羨。

据温州银监分局的调查结果，目前，温州的民间资本应该在1500亿左右。但是，权威人士表示，这个数字并不准确。因为，温州人一般不喜欢露富，许多百万富翁、千万富翁甚至是亿万富翁，他们的生活还是相当节俭的，人们并不知道他们拥有的真正财富有多少。因此，统计数字往往是缩水的。正如经济学家吴敬琏所说，温州人在数字方面表现的十分谦虚，实际财富要大于官方公布的数字。

近几年来，富裕的温州人到处投资、炒房、炒煤……只要是有钱挣的地方，就会出现温州人。而温州人的投入往往是大手笔，令人瞠目结舌。于是，温州人一下子成为众人瞩目的焦点。

说起温州人的经商渊源，其实由来已久。

温州地处东海之滨，三面环山，东临大海，素有“七山二水一分田”之说。《温州府志》这样记载：“土薄难艺，民以力胜，故地不宜桑，而织经工，不产漆而器用备。”由于人多地少，从宋朝开始，温州人不得不选择外出谋生，有些人甚至飘洋过海，到异国他乡去做生意，从而成为了“行商”。

南宋绍兴元年，温州设立市舶务，管理对外贸易。温州的对外贸易一下子繁荣起来。南宋洪迈在《夷坚支志》中写道：“温州巨商张愿，世为海贾，往来数十年，未尝失。”可见，当时温州商人的经商已经非常繁荣了。

在温州人眼里，外出打工、经商赚钱是一件光荣的事情，也是人生为之奋斗的事业。他们并没有外出漂泊的感觉。



所谓“春江水暖鸭先知”，当改革开放的第一缕春风吹来的时候，温州人率先感觉到了，他们纷纷下海经商。在这个过程中，缺乏知识的温州人从最苦最累的活做起，弹棉花、修鞋子、剪头发、摆小摊，这些其他地域人们不愿意做的事情，温州人都愿意干！“温州的故事只有20年，温商是很年轻的一个商业群落。”温州市人民政府副秘书长张加波告诉记者，温州人在“割资本主义尾巴”的时代，就“偷着”做生意了，主要是一些没有技术含量的手艺，如养蜂、弹棉花、修鞋及后来的小五金。正是这种基层的锻炼，让他们尝尽了谋生的苦难，也获得了经商的第一桶金和基本规则。

20世纪80年代初，随着市场经济的复苏，温州人凭借自身的优势，开始发展家庭作坊。编织袋、打火机、鞋垫、纽扣、服装等，只要是能够赚到钱的小商品，温州人就有人敢做。尽管这种小商品能够挣到的钱微乎其微，但是“可怜”的温州人为了谋生不得不努力地做。结果，这一做，做出了轰动全国的“家庭工业”。

1985年5月12日，上海《解放日报》在头版头条，刊发了专稿《乡镇工业看苏南，家庭工业看浙南——温州三十三万人从事家庭工业》，同时配发了评论员文章——《温州的启示》。

专稿写道：“温州市农村家庭工业蓬勃兴起，短短几年，已创造出令人瞩目的经济奇迹。如今，‘乡镇企业看苏南，家庭工业看浙南’，已为人们所公认。”

评论员文章进一步指出：“地处浙南的温州广大乡镇，这几年走出了一条发展经济，治穷致富的新路子，这条路子的独特方式，就是乡村家庭工业的蓬勃发展和各种专业市场的兴起。它同乡镇工业发达的长江三角洲地区相比，具有鲜明的不同特色，被一些经济学家称为‘温州模式’。”

到了20世纪90年代初，温州民间资本已经高达300亿元。经济学家们把温州民企比喻为“草根”经济，而人们则把温州人称为“可怕的温州人”，因为它们“一有土壤就发芽，给点阳光就灿烂”。

从1996年开始，温州的民间资本开始外流，以寻求更高的回报率。从炒

房团到炒煤团,温州资本外流成为经济学家关注的焦点。

据《21世纪经济报道》2004年11月24日报道,到2004年底,山西境内60%的中小煤矿(包括地方国有煤矿和乡镇煤矿)已经被温州人承包经营,投资额度高达40多亿元人民币,这一数字还在不断增加。他们控制的煤矿年产量达8000万吨以上,占全国煤炭年产量的1/20。除此之外,在内蒙古、陕西、安徽、山东、湖南、贵州的煤矿、石油和电力领域,都已经陆续有大批温商涌入。

无论是山西、内蒙古的煤炭投资,四川、贵州等西部地区的水电投资,还是上海、江苏等地的教育投资,甚至在新疆的棉田、油田都可以见到温州资本的身影。

实际上,草根温州商人走到今天这一步,真的很不容易。正如中国国情调查研究中心主任刘吉所说:“改革开放初期的温州很穷,温州人谋生,当时被叫做‘可怜的温州人’;20世纪80年代中后期,温州假冒产品泛滥,背负骂名的温州人被称为‘可恨的温州人’;20世纪90年代,温州在市场经济发展中,迈出了大步伐,全国都有温州人在闯市场,全国市场都有温州产品,大家都说是‘可怕的温州人’;如今的温州,产品阔步走向国际市场,行业打赢国际反倾销官司,人人称温州人为‘可敬的温州人’。”

尽管温州人已经成为了中国第一创富商帮,但是,他们并没有停止追逐财富的步伐。在他们眼里,财富是需要不断经营和投资的,追逐财富是他们的人生目标,更是为社会作贡献的一种手段。因此,温州人给人的感觉总是那样忙碌不停,总是那样精明能干,总是那样充满活力。

2002年,联合国工业发展组织曾经在全球评选20座最具活力的城市,中国唯一一个榜上有名的城市便是温州。

在2004年11月4日举行的“2004 CCTV中国十大最具经济活力城市”揭晓颁奖典礼上,浙江的温州再次获得“活力城市”奖杯。

“2004 CCTV中国十大最具经济活力城市”组委会给温州的颁奖词是这样的:



“这是一个善于分工的城市,也是乐于使用合力的城市,一个喜欢以小见大,更会以小博大的城市,一个懂得无中生有的城市,她在创造价值的同时,也创造着生机勃勃的经济模式。作为中国民营经济的领跑者,她清晰的脚印,让人们感受到民间的力量和市场的力量。”

由中国企业联合会、中国企业家协会排出的“2006 中国企业 500 强”中,正泰、人民、德力西、天正和长城 5 家温州民企上榜,分列第 208、216、257、292 和 346 位。

如今,在温州有这样一句新谚语:“太阳每天总是那一个,温州故事每天却是崭新的。”而这正反映了温州人与众不同的思维方式。

《格列佛游记》的作者斯威夫特说过:“财富应该藏在我们的脑袋里和我们的心情里。”如果你仔细观察,你就会发现,富人与穷人其实有不一样的思维。作为第一个创富商帮,温州人的思维方式当然是与众不同的。

首先,温州人认为贫穷就是无能,赚钱是人生的目标。在许多人努力寻找一份好工作的时候,温州人已经把经商作为了自己的事业。

其次,温州人善于及时掌握市场的动态,把握消费者的需求,了解竞争对手的状态,做到知己知彼,先发制人,及时抢占市场制高点。当许多人在感叹市场无法进入的时候,这些人却发现,市场实际上早已被温州人占领。

再次,温州人善于扬长避短,他们善于运用自己的优势出奇制胜。当人们还在看不起做小商品生意的时候,温州人已经垄断了小商品市场,温州已经成为了全国小商品的集散地。

第四,温州人善于审时度势,把握和制造商机。当许多人还在为商机发愁时,温州人早已经赚得腰包鼓鼓了。

最后,温州人在经营方面没有固定的方法,往往根据不同的情况采取不同的方法。许多温州人的经营方法总是让人无法捉摸,而他们却总是可以找到赚钱的门道。

于是,“精明的温州人”、“可怕的温州人”成为其他人称呼温州人的代名词。而在温州人眼里,这仅仅是他们的“温州人精神”。

那么,温州人的精神有哪些呢?

“温州人精神”包括:白手起家、吃苦耐劳、坚韧不拔、不断进取、不断发展、不断提高,在逆境中能勤奋好学、刻苦顽强,不怕脏、不怕累,不达目的不认输,龙门能跳、狗洞能钻,宁为鸡头、不为凤尾,善于变通、能大能小、能屈能伸,精明、能干,敢于创业、开拓,适应环境的能力很强,“不想打工,只想做老板”、“永不泄气的皮球”的精神。

温州市委书记李强说:“‘温州人’是温州最宝贵的资源,也是温州最大的特有优势。”可见,温州人的精神是多么值得他们骄傲。

在这里,温州人精神实际上就是温州人的思维方式和行为习惯。温州人是天生的生意人。这一点已经是毫无疑问的事情了。正如一位温州网友曾经感慨地说道:“我们觉得我们这样做并没有什么,但是,在其他人眼里,却成了不一样的。其实,在温州,创业致富就是成功的体现。”

台塑大王王永庆说过,做一件事,观念非常重要,观念正确,比较容易贯彻,事情就比较好办;观念错误,脑筋转不过来,做什么事情都是不行的。事实正是如此,致富是一种思维习惯,你有富人的思维习惯,你就能够成为富人,你没有富人的思维习惯,你就只能是穷人。只有拥有致富的思维方式和行为习惯,你才可能真正致富。

作者

2007年1月



目录

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. 一定要做老板·····	003
2. 女人也能闯天下·····	009
3. 生意不分贵贱·····	013
4. 能挣一分是一分·····	016
5. 快速出击不后悔·····	019
6. 瞄准他人的需要·····	023
7. 关注生活中的商机·····	026
8. 细节中有商机·····	030
9. 留心饭桌上的商机·····	033
10. 迎合市场的需要·····	036
11. 落后就有市场·····	038

第二章 温州人和你不一样的胆识

温州人为什么能在商战中立于不败, 归根结底取决于聪慧的头脑和敢为天下先的精神, 也正是思路决定出路。

—— 温州腾旭服饰有限公司董事长 徐云旭

做企业跟爬山很像, 开始做的时候认为很简单, 结果当你越爬越高的时

候,就是企业越做越大的时候,碰到困难的时候,越爬越觉得上不着天,下不着地,不能回头。

—— 正泰集团董事长 南存辉

1.头道汤味道最好·····	045
2.风险与机遇并存·····	049
3.清楚自己做什么·····	052
4.走在政策的前面·····	055
5.机会不是等来的·····	061
6.机遇在于胆识·····	066
7.从“可恨”到“可敬”·····	070
8.超前发展抓先机·····	074
9.敢于标新立异·····	077
10.心有多大舞台就有多大·····	080
11.敢于蛇吞大象·····	084
12.永远做最强者·····	088

第三章 温州人和你不一样的人脉

靠人的本性,想赚钱,想做大,想发展的欲望。

—— 雨田集团董事长 章烈成

是驴是马拉出来遛遛就知道,我们温州人是遛出来的。

—— 恒源祥江苏地区总经理 包进海

1.家人是最好的搭档·····	095
2.分享是一种明智·····	099
3.多个朋友多条路·····	102
4.赚钱是第一任务·····	104
5.抱团打拼力量大·····	107
6.有钱大家一起赚·····	111
7.客户是第一上帝·····	114
8.口碑造就丰碑·····	117
9.在商言商守信用·····	121
10.搞定关系再做生意·····	123
11.信誉就是金钱·····	127
12.温州商人的娘家·····	132



第四章 温州人和你不一样的创意

经营要走正道,为人要讲正气,产品要正宗,要讲信誉。

—— 正泰集团董事长 南存辉

80年代靠胆识,90年代靠经验,进入新世纪的今天,要靠谋略和智慧。

—— 美特斯·邦威集团董事长兼总裁 周成建

短短的几年,庄吉就成为全国驰名商标,在国内名列前茅。我一下子从电器王又成了时装大王。如果问这里面有什么奥妙,那就重复费德的一句话,喜爱生活的人不会是失败者。

—— 庄吉集团董事长 郑元忠

- | | |
|-------------------|-----|
| 1.借力送我上青天····· | 139 |
| 2.模仿起家最快捷····· | 142 |
| 3.质量是第一生命线····· | 145 |
| 4.专心做好一件事情····· | 149 |
| 5.酒香也怕巷子深····· | 153 |
| 6.让产品像明星那样红火····· | 156 |
| 7.与体育联姻····· | 159 |
| 8.醉翁之意不在酒····· | 162 |
| 9.抓住消费者的眼球····· | 167 |
| 10.有差异才有市场····· | 170 |
| 11.虚拟化经营····· | 172 |
| 12.一只脚踩多只船····· | 177 |
| 13.变革是一世的策略····· | 181 |

第五章 温州人和你不一样的手段

打鱼、打铁、打拳都需要坚强品质,尤其是练武对自己的控制能力要求比较高,要求刚中有柔,柔中有刚。做企业也一样,必须有坚强意志,并懂得运用技巧和智谋。

—— 人民电器董事长 郑元豹

过去在国外勤劳就能挣钱,但现在光肯干不行,还得靠头脑,缺少经商智慧就不可能适应现在的激烈竞争。

—— 法国华侨华人会名誉主席 杨明

- | | |
|---------------|-----|
| 1.吃亏换大利益····· | 187 |
|---------------|-----|

2. 放弃就是跨越·····	191
3. 同行不是冤家·····	194
4. 打造企业美誉度·····	197
5. 把产品排进行业中前几名·····	200
6. 员工是第二上帝·····	204
7. 合适就是人才·····	207
8. 近距离管人·····	211
9. 学会和外国人跳舞·····	215
10. 用创新打造核心竞争力·····	218
11. 寻找企业最佳 CEO·····	222
12. 用文化提升品牌内涵·····	226
13. 扩张海外国际市场·····	230

第六章 温州人和你不一样的品质

人品决定产品，产品体现人品。

—— 奥康集团董事长 王振滔

做人和做生意的道理是一样的，都需要脚踏实地、诚信待人、严于律己。

—— 温州市侨商协会副会长 黄加珍

做企业，先做人。挣小钱靠的是勤奋，挣大钱要靠智慧，做大企业，靠的是德。我要求员工德、智、勤三者兼备，同时高层重德，中层重智，低层重勤。

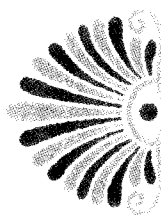
—— 报喜鸟集团董事长 吴志泽

1. 天生不怕苦·····	235
2. 靠人不如靠自己·····	240
3. 边做边学总会有成绩·····	243
4. 一步一个脚印·····	246
5. 什么时候出什么牌·····	250
6. 为财富人生而拼搏·····	252
7. 失败是垫脚石·····	255
8. 向成功者学习·····	259
9. 不断战胜自己·····	261
10. 世界就是舞台·····	264
11. 财富需要不断投资·····	270
12. 财商教育最重要·····	275

第一章 温州和你不一样的眼光

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





1.一定要做老板

致富思维:

穷人:我也想创业,但是创业并不适合每一个人,创业中会有许多风险,不如打工来得安稳些。

温州人: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。

俗话说:“工字不出头。”一辈子打工,很难有大成功。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。可见,给别人打工,总是没有自己做老板显得更有发展。而温州人的想法正是如此。

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

1994年,胡旭苍从温州大学毕业了。当时,在乐清柳市工商局上班的父亲胡万昌问这个二儿子:“你毕业分配有什么打算?”

胡旭苍毫不犹豫地说:“我要去办公司,即使失败了也要在企业里打工,铁饭碗供应一辈子我不喜欢。”

原来,想要自己创业的想法早就在胡旭苍的心中形成了。在胡旭苍的身边,大家都是老板,自己如果不当老板,那怎么行呢?

胡旭苍周围人的情况是:

二伯父是上海某房地产公司老板;

五叔叔自己开公司;

大舅舅郑元孟当时是温州知名电器企业新华集团的董事长；

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；

哥哥开办了进出口公司；

其他的堂兄弟、表兄弟都是做生意的。

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热塑料管道行业摸索，这在当时的国内是一个空白。

胡旭苍先是从基础做起，三个月后，开始负责带领企业工程师搞技术攻关。但是，经过一年多的努力，技术却没有一点进展。当胡旭苍到各地考察后才发现，国内的技术根本不行。于是，他开始在网络上寻找国际合作伙伴。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。幸运的是，美国 NOVEON(诺誉)公司参加了那年在北京召开的塑料展览会。胡旭苍抓住机会应聘做美国 NOVEON(诺誉)公司的解说员，从工作中了解与自己企业相关的信息。

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。因为自己的公司尽管技术攻关的费用不断上升，但是产品却一直不合格，销售额无法突破。

但是，三舅舅郑元洁却认为：我们凭什么条件和人家合作呢？

在公司状况不断恶化的情况下，1997年，年仅 22 岁的胡旭苍被推选为董事长。胡旭苍不负重望，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，发展越来越顺利。

2002 年，胡旭苍当选为温州市人大代表。

谈到自己的儿子，胡旭苍的父亲胡万昌自豪地说：“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，让我很欣慰。