

精明的

温州人

为什么赚钱的总是温州人

杨庆峰◎编著



心随书动◎阅读自如 西苑出版社

精明的

温州人

杨庆峰◎编著



心随书动◎阅读自如

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

精明的温州人 / 杨庆峰编著. —北京: 西苑出版社,
2006.5

ISBN 7-80210-090-9

I. 精... II. 杨... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 017849 号

精明的温州人

编 著 杨庆峰

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 aaa@xycbs.com

印 刷 中青印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 700mm × 1000mm 1/16

字 数 210 千字

印 张 14

版 次 2006 年 5 月第 1 版

印 次 2006 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80210-090-9/B · 17

定 价 26.00 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

为什么赚钱的总是温州人

哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。只要有百分之一的可能，温州人就会以百分之百的努力去做……

温州人除了要比自己的邻居富有以外，没有别的使命。生意控制了他们的全部思想。一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息。即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎样……

温州人的足迹遍及世界各地，他们一路播下财富的种子。他们有机会就抓住机会，没有机会就创造机会。他们务实苦干，只要有一分钱可赚，就会不遗余力地去干，从不好高骛远，从不好大喜功。温州人赚钱，从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟。不像有些地方的人，大钱赚不来，小钱不愿赚，只好两手空空，而又一味怨天尤人……

温州人独特的个性，造就了他们知命而不认命，信命而不受命的特征。他们总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，从而创造出一个个现代版的经商神话……

温州人为什么能赚钱？

温州人为什么会赚钱？

为什么赚钱的总是温州人？！

让我们从《精明的温州人》里寻觅他们成功的秘笈吧……

精明，意为精细明察，机警聪明。如：精明强干、精明的小伙子。

——《现代汉语词典》关于精明的解释

精明的温州人……

1

有梦就去追——温州人的财富情结

- ◆野心造就了发财的梦想 /2
- ◆从小就根植了赚钱的种子 /5
- ◆衡量自我价值的一个重要标准就是赚钱 /8
- ◆赚钱已成为一种使命 /11
- ◆金钱的价值 /15
- ◆赚钱是一种快感 /18
- ◆拥有大目标才能赚大钱 /22

2

我的命运我做主——零资本也要创业

- ◆没有资本怎么办——白手也可以起家 /28
- ◆看准了就干——行动决不迟缓 /33
- ◆胆大心细——冒险不冒进 /36
- ◆苦中求乐——赚钱就有成就感 /39
- ◆万事从我做起——不待他人 /42
- ◆借钱不是亏心事——赚钱才是硬道理 /46
- ◆生存是动力——赚钱是目的 /51

3

世界就是舞台——哪里有钱哪里赚

- ◆天南海北温州人 /56
- ◆纵横大漠 /59
- ◆笑傲纽约 /61
- ◆驰骋巴黎 /64
- ◆转战西班牙 /67

- ◆罗马写春秋 /70
- ◆淘金非州 /73
- ◆立足德国 /75

4 卧薪尝胆——十年磨一剑

- ◆坚定能成千万富翁的信心 /80
- ◆坚持到底就是胜利 /83
- ◆胜而不骄，败而不馁 /87
- ◆当忍则忍，修身为本 /90
- ◆吃得苦中苦，方为人上人 /93
- ◆困难是暂时的，前景是光明的 /96

5 好高不骛远——能赚一分是一分

- ◆不会赚小钱就不会赚大钱 /100
- ◆不放过任何赚一分钱的机会 /103
- ◆脚踏实地，精打细算 /106
- ◆赚钱不浮夸，实事求是 /108
- ◆不管别人怎么说，就看自己怎么做 /112
- ◆做大面包，快速扩张 /115
- ◆利用滚雪球式的方法赚钱 /118

6 先生娃娃后取名——想到什么做什么

- ◆善做天下生意 /122
- ◆善于顺势而为 /126
- ◆善于发现机遇 /130
- ◆善于选择道路 /134
- ◆眼光准，下手快 /137

- ◆瞄准了富人的口袋子 /141
- ◆找到了赚钱的好模式 /145

7

敢为天下先——要做就做第一个吃螃蟹的人

- ◆敢想才能敢干，敢干才能敢为 /150
- ◆大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼 /152
- ◆甘愿做第一个吃螃蟹的人 /155
- ◆不入虎穴焉得虎子 /158
- ◆边做边学，做了再说 /160
- ◆风险与机遇同在 /163
- ◆积极的时间观念 /166

8

大智若愚——吃亏就是占便宜

- ◆吃亏是福 /172
- ◆诚信未必不丈夫 /175
- ◆以德经商，可以赢天下 /179
- ◆淡泊名利重操作 /181
- ◆乐善好施献爱心 /183
- ◆放弃就是跨越 /187

9

众人划桨开大船——和合才是真智慧

- ◆有钱大家赚，有活大家干 /192
- ◆抱团打天下，同行非冤家 /196
- ◆和气能生财，多赢才是赢 /199
- ◆内不打斗，外结社帮 /203
- ◆家族互助，共荣共存 /206
- ◆给别人一个方便，给自己一个机会 /209

1

有梦就去追——温州人的财富情结



梦想，是支撑我们自身追求的一种精神力量，也是我们日益进取不竭的动力源泉。对于任何一个想要成功的人来说，拥有梦想是迈向成功的第一步。强烈的赚钱欲望是温州人成功的第一要素。没有一个温州人试图掩饰他们血液里始终兴奋的发财欲望。



野心造就了发财的梦想

野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点。穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏致富的野心。其实，贫穷并不可怕，关键是看你有没有赚钱的决心和勇气。

法国有一位年轻人很穷，很苦。后来，他以推销装饰肖像画起家，在不到十年的时间里，迅速跻身于法国50大富翁之列，成为一位年轻的媒体大亨。不幸的是，他因患上前列腺癌于1998年去世。他去世后，法国的一份报纸刊登了他的遗嘱。在这份遗嘱里，他说：“我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能通过回答‘穷人最缺少的是什么’而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的祝贺，我留在银行私人保险箱内的100万法郎，将作为睿智地揭开贫穷之谜的人的奖金、也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。”遗嘱刊出之后，有18461个人寄来了自己的答案。这些答案，五花八门，应有尽有。绝大部分人认为，穷人最缺少的当然是金钱了，有了钱就不会再是穷人了；有一部分人则认为，穷人之所以穷，最缺少的是机会；还有一部分人认为，穷人最缺少的是技能，一无所长所以才穷，有一技之长才能迅速致富；有人还说，穷人最缺少的是帮助和关爱，是漂亮，是名牌衣服，是总统的职位……

在这位富翁逝世的周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀。他认为：穷人最缺少的是成为富人的野心。在所有答案中，只有一位年仅9岁的女孩猜对

了。小女孩在接受100万法郎的颁奖时说：“每次，我姐姐把她11岁的男
朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许
野心可以让人得到自己想得到的东西。”

温州地少人多，资源匮乏，生存环境不算好，这种“上天”的安排
造就了温州人的吃苦精神；同时在他们内心深处也深深埋藏了一颗致
富的野心。

为了赚钱，温州人不辞辛苦不远万里勇闯北京。

在20世纪80年代北京大学的门口，不知道什么时候出现了一位秀丽
的温州少女，整日坐在那里补皮鞋。她的生意出奇的好，大学生们都很愿
意让她补鞋。由于她来自温州，人又长得靓丽，还有了“补鞋西施”的美
名。这对于接受正统教育的大学生而言，一半是同情，一半是不理解。

有一天，一位帅气的小伙子来到她的摊前，在她补鞋的时候与她拉起
家常。

小伙子问：“姑娘，你这么年轻，就在大庭广众之下给人家补鞋，不
觉得难堪吗？”

“西施”连头都没有抬，一面忙着自己手中的活计，一面回答说：“
挣钱呗！这有什么难堪的？破皮鞋穿在你们脚下，这才叫难堪呢！”呵呵！
多么聪明的回答，小伙子有些语塞，他望着快乐又认真的“西施”不解地
问：“你就这样补啊补啊！一直补下去吗？”“西施”扑哧一声笑了，大概
觉得这问题问得很愚蠢，抬起头来答道：“一直补到人人都打赤脚为止。”小
伙子愣了半天没接上话来。当她把鞋补好，让小伙子试穿，一穿很合适，“
西施”的脸上露出由衷的笑容。小伙子便掏出两元钱递给“西施”，她立刻找
回小伙子一元钱。小伙子说：“不用找了，你的鞋补得很好。”然而，“西施”
仍塞给他说：“你这活我只收一元钱，多收了让我以后怎么做生意。”小伙
子有些感动，望着忠厚又聪明的“西施”，产生了一种关切，鼻子酸酸的，
站起来感叹道：“没见过像你这样的补鞋匠！”

“西施”大概体会到这男人的好意，脸上浮现红晕，有些羞涩地回答：

“你们读书人的脑子就是笨！实话告诉你吧，我补鞋走了很多地方，就数在大学门口生意最好，我打定主意了，今后我的皮鞋店就开在附近，你是熟人，要常来照顾我呀！”这下子轮到小伙子诧异了，他拿下眼镜，哈哈气，又用手绢擦擦后戴上，仿佛要好好审视眼前这位在飒飒寒风中补鞋的“西施”。

就这样，这位美丽的温州“西施”，靠补鞋积攒的资本，盘下一家小店，经过慢慢地发展，而今已经成为了拥有上千万资产的女强人。

在温州，这样的故事举不胜举。历史是公正的，虽然那是一块曾经被遗忘的角落，但历史给予了他们更多的勇气、机会和勤奋。而很多一直生活在繁华地区的人，虽然享受了更多的阳光，但也产生了不思进取的惰性，结果只留下精神上的空虚，财富上的贫瘠。



温州人



从小就根植了赚钱的种子

曾几何时，一本名为《金钱传》的美国引进版图书在国内阅读界引起不小的骚动。很快，有一种说法不胫而走：中国传统教育最缺乏的一课就是金钱教育。

一个社会如果一旦出现这样的“集体无意识”：对金钱嗤之以鼻，内心却欲望膨胀；对商人不屑一顾，却随时希望攀附、利用，只会产生出更多的伪君子、贪官污吏和满嘴仁义道德而又无能为力的“弱势群体”。比如，有的地方的下岗职工家里揭不开锅了，孩子上不了学了，却依然不愿意去做那些诸如当清洁工之类所谓“下贱”的工作。

然而，在温州却几乎没有下岗职工，因为他们根本就没有什么“正式职工”的概念。要么打工，要么做老板，只有这两种选择。在温州，历史形成了这样的人生历程：面临贫困，要活下去，就必须赚钱，否则只有完蛋！强烈的赚钱欲望可能是温州人成功的第一要素。在中国最先富起来的那部分人中，有很多是走投无路、无依无靠之辈，毕竟他们的赚钱欲望是最为迫切的。有这样一句话：“取乎上，得乎中；取乎中，得乎下。”意思大致可以解释为：一个人如果目标高远，那么他通过不断的进取努力，得到的也就最多；如果一个人的目光短浅，他的前途也就会失色很多。任何事情在它发展进程当中总会出现这样那样的问题，所以要想获取成功，就不能怀有“小富即安”的心态。因为欲望是迈向成功的源动力，是生命存在的最重要的激励因素。人一旦有了欲望才会有奋斗的动力，欲望可以说是成功的力量源泉。

温州人

要成功，必须要有迫切的成功欲望，始终不渝的奋斗精神。事实上，人的潜能的开发几乎是无穷无尽的。它对于人的一生来说是一笔非常宝贵的财富。有人断言：最大的悲剧不是连年的战争，不是恐怖的地震，而是我们从来没有意识到存在于我们自身的巨大潜能。怎么才能最大限度地让它发挥作用呢？那就是欲望，保持强烈的欲望无疑是最佳的方法。

林立仁出生在温州的一个渔村，关于经商最初的记忆，来自于他的渔民父亲。他还很小的时候，父亲就用渔船从福建运过龙眼和砂糖到温州卖，以赚取之间的差价。在当时，这是违法行为，叫做投机倒把。因此，只能偷偷做，为此父亲吃过不少苦头。有一次，还发生过一船货物被人抢光却不敢报案、不敢声张的事。而每次政治“运动”到来，为了躲避被批斗的厄运，父亲只能远走他乡。他幼年对经商的记忆是：那是一种充满风险、充满艰辛却又非常诱人的事。

上世纪80年代初，中国刚刚改革开放。那时，14岁的他经常做的事，就是收集螃蟹壳。当时，国家有专门的公司收这种东西，据说可以用它来做塑料。他挑着担子，走村穿巷，挨门挨户收集螃蟹壳，然后再卖给国家，赚取差价，补贴家用。另外，他还挑着鲜鱼去集市上卖，有时也去很少鲜鱼的山里卖，他的学费基本上都是自己赚来的。高中还没毕业，就选择了经商。对此，他并没有后悔。后来生意越做越大，他也充分认识到知识越来越重要。

1985年，刚满21岁的他来到了向往已久的深圳。开始，他主要卖文化用品，包括文件夹、文件袋之类，卖的最多的是一种用塑料做的标语口号牌。除了做文化用品之外，他还做过许多小物件，赚钱最多的还是编织袋。只三四年光景，他的名声已遍及乡里。后来，他又转向改频寻呼机的事业。当时，一个没有改频的二手寻呼机，只要花20元就能买到，改频后每台价格上涨十几倍。到1997年，他的事业达到一个顶峰，成为一个千万富翁。

俗话说：“自古英雄出少年。”在温州人身上，体现了一种自然的商人基因。他们把赚钱看做一种生存竞争的手段，内心深处有一种要做一个真

正企业家的强烈使命感。赚钱的种子像一颗在石头夹缝中求生存的小草一样，不断地向外拼搏挣扎。因为他们相信，有了这种精神，他们就一定会赢，一定会有更大的收获。

虞劲松是一位残疾人。十几岁的时候，很多健康的孩子都开始学骑自行车了，而在他看来，那几乎完全是件可望不可及的事。他的父亲推来一辆车，告诉儿子：“不要当自己是残疾人，好好学，你也能学会骑车。”这句话，是父亲给他的最大一笔财富。不知道摔了多少个跟头，破了多少次皮，终于这个连走路都要靠拐杖支撑的孩子硬是学会了骑车。这件往事让虞劲松领悟到了：人的潜力是无限的，而努力往往会创造奇迹。

也正是因为这不容选择而只能接受的残疾，逼着他早早走上了学手艺的道路。修钟表养活自己不成问题，可后来虞劲松发现，儿时的伙伴们外出做生意一次就能赚回一两千元，自己辛辛苦苦一个月也才能挣个几百元，他的心里很有些不平衡。“别人都可以到外面去做生意挣大钱，为什么我自己不能呢？”终于有一天，虞劲松鼓足勇气坐上了南下的火车。开始做霞飞的小额批发贸易，经过几年的发展，虞劲松于1994年办起了义乌稠城劲松眉笔厂，当年就赚了一千多万元。此后，他在这个厂的基础上，建起了美雪化妆品有限公司。如今，美雪已能承担世界上最大客商的外贸订单，一天能生产六十多万个彩妆单品，一个月出口二十多个货柜的化妆品到日本、韩国、美国等三十多个国家和地区。

温州人从小就立志赚钱，在他们稚气的脑袋里，就萌芽了商业的精髓，这为他们日后的商业成就，打下了坚实的基础。



衡量自我价值的一个重要标准就是赚钱

有人夸张说，温州人每一根头发都是捕捉、接收商业信息的天线。温州人为什么在发现、捕捉商机上能够独具慧眼、先知先觉，关键就在于他们思想不保守，观念更新快！在相同的客观条件下，由于人的观念不同，主观能动性的发挥就不同，商业行为也就不同。从改革伊始，温州人就坚持“无明文禁止为自由”，坚定了赚钱经商的唯一目标，认定实现自我价值的一个重要标准就是赚钱。

市场经济的发展规律告诉我们：唯思路常新才有出路！邯郸学步、东施效颦的思维定势在今天已举步维艰了。观念在任何时候都起着先导的作用，从只能捕捉几条小鱼的渔网到一网网尽天下的因特网，从嫦娥奔月的传说到杨利伟遨游太空的潇洒，说到底还是思想进步观念更新的结果。

有这样一则故事，在夏日干枯的非洲大陆上，一群饥渴难耐的鳄鱼身陷水源快要断绝的池塘中，较强壮的鳄鱼已经开始弱肉强食同类了，上演着一场物竞天择、强者生存的惨烈大戏。这时，一只瘦弱的小鳄鱼却起身离开了快要干涸的水塘，迈向未知的大地。干旱仍在持续着，池塘中的水愈来愈混浊、稀少，最强壮的鳄鱼已经吃掉了不少同类，剩下的鳄鱼眼看难逃被吞食的命运，却依然不见他们离开。也许栖身在混水中，等待迟早被吃掉的命运，似乎总比离开、走向完全不知水源在何处的大地要安全些。池塘终于完全干涸了，剩下的唯一的大鳄鱼也耐不住饥渴而死去，它到死还守着它那残暴的王国。

可那只勇敢离开的小鳄鱼呢？经过多天的艰难跋涉，它竟然没死在半

途上，而是找到了一处水草丰美的绿洲。原来，物竞天择，未必强者生存。小鳄鱼是幸运的，幸运的是它懂得选择离开，正好验证了“改变观念便能改变命运”的适者生存哲学。

方德华正是这样的实践者。他从小就对做生意有着非同一般的兴趣。

在他5岁时，他把买卖东西当成了一种乐趣，一种游戏，把自己所有的东西都标上不同的价钱，这种游戏促成了他日后人生道路的选择。

1984年的夏天，方德华在宿舍里不小心碰倒了一个暖水瓶，瓶胆摔碎了，但外壳很漂亮，扔了怪可惜的，于是他拿着空壳去配瓶胆，结果未能如愿。正当他准备将空壳扔到垃圾箱里时，突然灵机一动：何不自己贩卖瓶胆呢？同时，豁然开朗的他还成立了一个家教中心。从此他进入了创业萌芽时期，等他毕业的时候已经有上万元的存款了。

毕业以后，方德华来到人生地疏的北京。通过几个月的前期市场调查，他从家乡找了一个朋友，开办了一间“德华文化传播中心”，这实际上是广告公司的雏型。结果事与愿违，出师不利。他很快意识到，北京当然不同于杭州，他的那点经验太有限了，他需要了解北京，了解北京的商机到底在哪里，还需要结交一些朋友。

经过多方努力，他在一家“百姓百货公司”找到了一份工作。主要负责搞业务内勤，这是一项其他工作人员不屑一顾的工作，他却做得格外认真与投入。他把所有的业务活动和相关数据工工整整地记在值班日志上面。一天下来，他就掌握了当天的商品流通信息；久而久之，就能对整个商品流通信息作初步估计和预测了。

不久，他成功地帮助老板取得了一种高档皮箱的总经销权。此刻，他开始暗地里寻找突破口，自己有出类拔萃的商业头脑，为什么不能自立门户，痛痛快快地干一场呢？

毅然辞职以后，他在西单附近开了一家日用消费品批发和零售商店。为了扬长避短，他选取了“农村包围城市”的策略，很快公司业绩呈现上升趋势。到1991年，他已经有了两个公司，一个是“大众百货”，另一个