

温州人



的经营智慧与 赚钱魔方

● 温州商人的智慧与策略

● 东方奇迹的艰辛与辉煌

● 遨游商海的通达与蜕变

赵倩◎ 编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE



温州人 的经营智慧与 赚钱魔方

赵倩◎编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

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,故溢之“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。



- ◆ 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



◆ 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

