

跌宕起伏的精彩人生

山重水复的心路历程

绝处逢生的传奇故事

他乡创业的万般艰辛

远走天涯的豪情壮志

点石成金的经营谋略

领跑中国的创富秘诀

放眼世界的商业智慧

龙鑫铭◎著

七百万温州商人的创富传奇

下商

天温

绝对温州制造
商人圣经



地震出版社

天下 温州商

七百万温州商人的创富传奇

龙鑫铭◎著



地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

天下温商:七百万温州商人的创富传奇/龙鑫铭著. —北京:
地震出版社, 2006. 10

ISBN 7 - 5028 - 2966 - 0

I. 天… II. 龙… 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 114014 号

地震版 XT200600184

天下温商——七百万温州商人的创富传奇

龙鑫铭 著

责任编辑:薛广盈

责任校对:宋 玉

出版发行:**地震出版社**

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail:seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:华北石油廊坊华星印务有限公司

版(印)次:2006 年 10 月第一版 2006 年 10 月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:216 千字

印张:16

印数:00001~15000

书号:ISBN 7 - 5028 - 2966 - 0/F·331(3611)

定价:28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



【前言】

犹太人是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，他们不仅自称是上帝的选民，在经商方面，犹太人以其独特经营理念、商业技巧及众多的超级富豪而甲天下，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

然而，20 世纪末期以来，生活在地球北纬 28 度与东经 120 度土地上的—群人，渐渐被人们称为“东方的犹太人”，他们就是中国的温州人。

温州人 VS 犹太人，二者的确有很多相似之处：追求金钱、观念更新、四海创业、白手起家、头脑灵活、精打细算、诚信第一……

虽然，与犹太人相比，温州人不如犹太人聪明，文化水平普遍低于犹太人，没有犹太人辉煌的经商历史，也没有犹太人那么多的超级富豪。

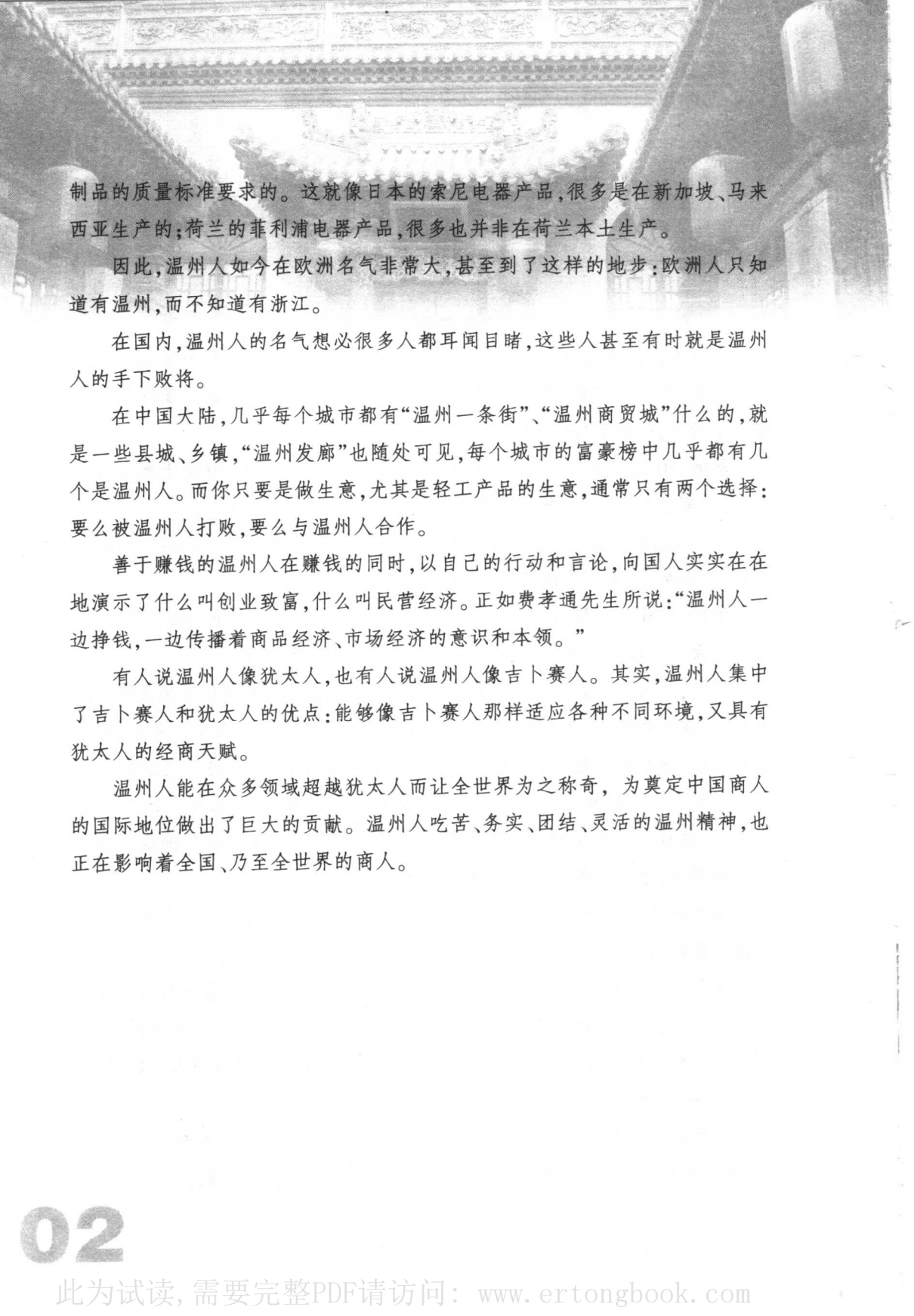
但是，草根性十足的温州人更能吃苦耐劳。他们是商业战场上现代版的成吉思汗：攻城略地，攻无不克，战无不胜。在抢滩欧洲市场仅仅十几年后，就在众多领域，把在欧洲做了上千年生意而所向无敌的犹太人，打得一败涂地。

温州人怎么打赢犹太人的呢？犹太人每天工作 8 小时，温州人就工作 13 个小时，这样生产出来的产品不但加工时间短、价格低，还能按时按量保质完成。慢慢地，温州人将犹太人挤出了市场。

面对做工不要命的温州人，天下第一的犹太商人惊呼：居然还有比我们更会做生意的人！

在今天的欧洲，皮具行业几乎是温州人的天下了。就连意大利的皮货制造，一半以上还是出自于在意大利的温州人之手。只不过是打的意大利牌子，因为意大利人与温州人办起了合资企业。或许意大利人知道温州人不好惹，就干脆与善于合作的温州人合作了。

温州人自豪地说：别以为温州人生产的意大利品牌皮革制品就不正宗。其实，既然用意大利品牌，意大利方面对这些皮革制品，完全是按照意大利皮革



制品的质量标准要求的。这就像日本的索尼电器产品,很多是在新加坡、马来西亚生产的;荷兰的飞利浦电器产品,很多也并非在荷兰本土生产。

因此,温州人如今在欧洲名气非常大,甚至到了这样的地步:欧洲人只知道有温州,而不知道有浙江。

在国内,温州人的名气想必很多人都耳闻目睹,这些人甚至有时就是温州人的手下败将。

在中国大陆,几乎每个城市都有“温州一条街”、“温州商贸城”什么的,就是一些县城、乡镇,“温州发廊”也随处可见,每个城市的富豪榜中几乎都有几个是温州人。而你只要是做生意,尤其是轻工产品的生意,通常只有两个选择:要么被温州人打败,要么与温州人合作。

善于赚钱的温州人在赚钱的同时,以自己的行动和言论,向国人实实在在地演示了什么叫创业致富,什么叫民营经济。正如费孝通先生所说:“温州人一边挣钱,一边传播着商品经济、市场经济的意识和本领。”

有人说温州人像犹太人,也有人说温州人像吉卜赛人。其实,温州人集中了吉卜赛人和犹太人的优点:能够像吉卜赛人那样适应各种不同环境,又具有犹太人的经商天赋。

温州人能在众多领域超越犹太人而让全世界为之称奇,为奠定中国商人的国际地位做出了巨大的贡献。温州人吃苦、务实、团结、灵活的温州精神,也正在影响着全国、乃至全世界的商人。



【目录】

第一章 为什么赚钱的总是温州人

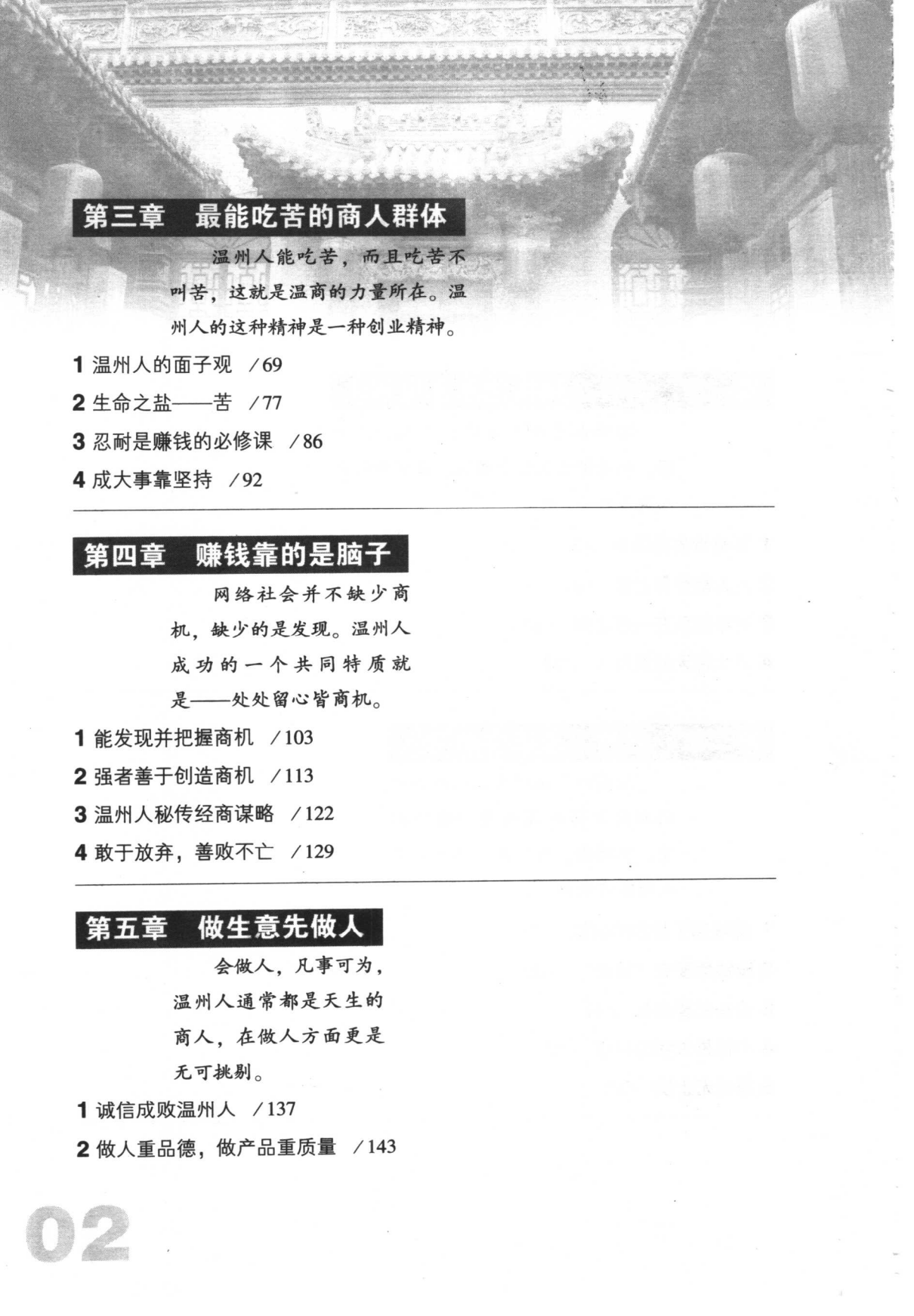
温州人号称东方的犹太人，是中国，也是世界上最会赚钱、最优秀的商人群体之一。

- 1 影响世界的温商 /3
 - 2 人人都想当老板 /6
 - 3 贫与富只在一念之间 /14
 - 4 胆大包天的温州人 /22
-

第二章 温州人是天生的商人

没有一个温州人试图掩饰他们血液里始终涌动着的赚钱欲望。不赚钱，毋宁死。这是温州人的财富逻辑。

- 1 赚钱源于强烈的欲望 /33
 - 2 赚钱需要有“钱商” /40
 - 3 能挣还要会花 /47
 - 4 小钱是大钱的祖宗 /53
 - 5 赚钱无止境 /60
-



第三章 最能吃苦的商人群体

温州人能吃苦，而且吃苦不叫苦，这就是温商的力量所在。温州人的这种精神是一种创业精神。

- 1 温州人的面子观 /69
 - 2 生命之盐——苦 /77
 - 3 忍耐是赚钱的必修课 /86
 - 4 成大事靠坚持 /92
-

第四章 赚钱靠的是脑子

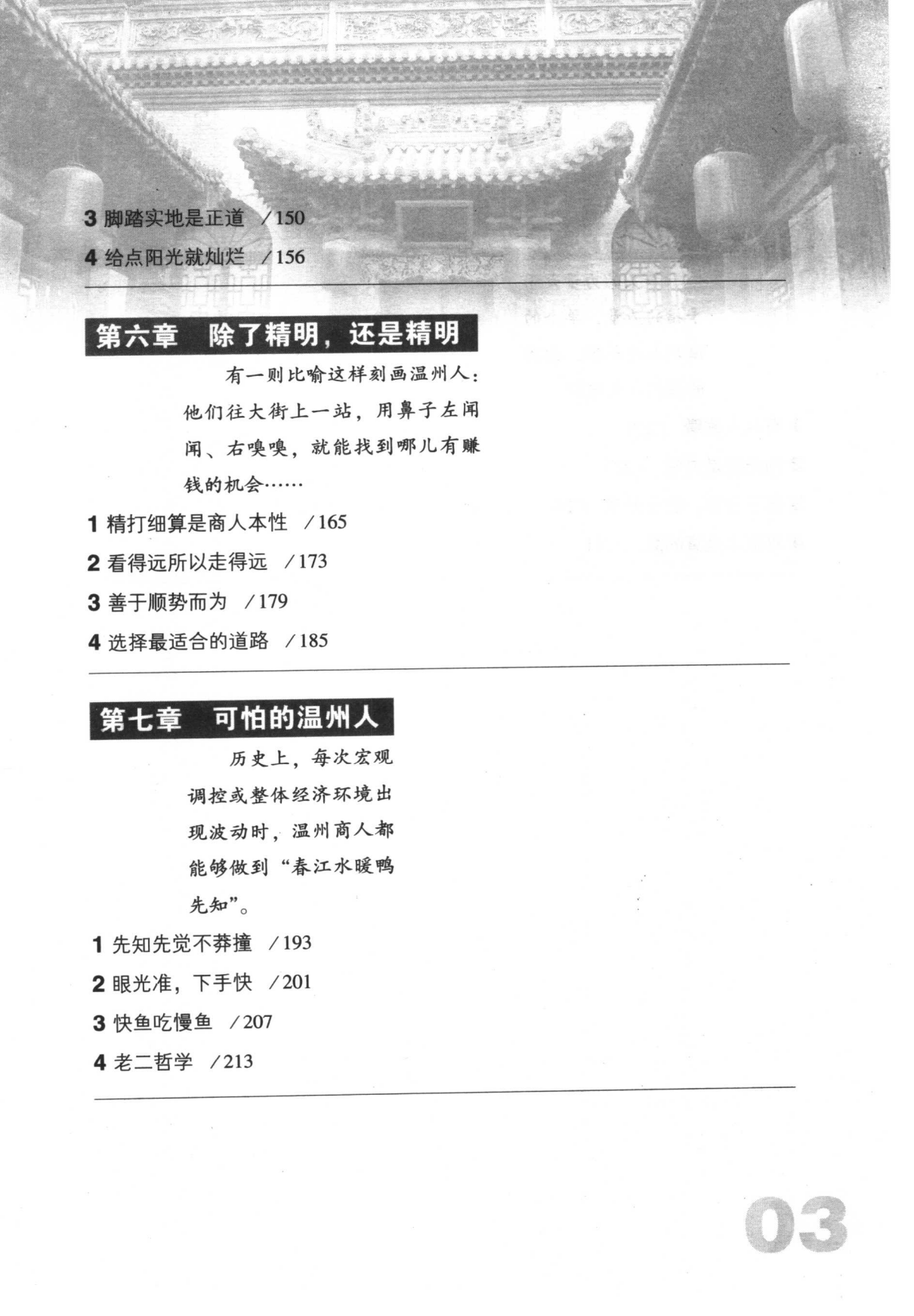
网络社会并不缺少商机，缺少的是发现。温州人成功的一个共同特质就是——处处留心皆商机。

- 1 能发现并把握商机 /103
 - 2 强者善于创造商机 /113
 - 3 温州人秘传经商谋略 /122
 - 4 敢于放弃，善败不亡 /129
-

第五章 做生意先做人

会做人，凡事可为，温州人通常都是天生的商人，在做人方面更是无可挑剔。

- 1 诚信成败温州人 /137
- 2 做人重品德，做产品重质量 /143



3 脚踏实地是正道 /150

4 给点阳光就灿烂 /156

第六章 除了精明，还是精明

有一则比喻这样刻画温州人：

他们往大街上一站，用鼻子左闻闻、右嗅嗅，就能找到哪儿有赚钱的机会……

1 精打细算是商人本性 /165

2 看得远所以走得远 /173

3 善于顺势而为 /179

4 选择最适合的道路 /185

第七章 可怕的温州人

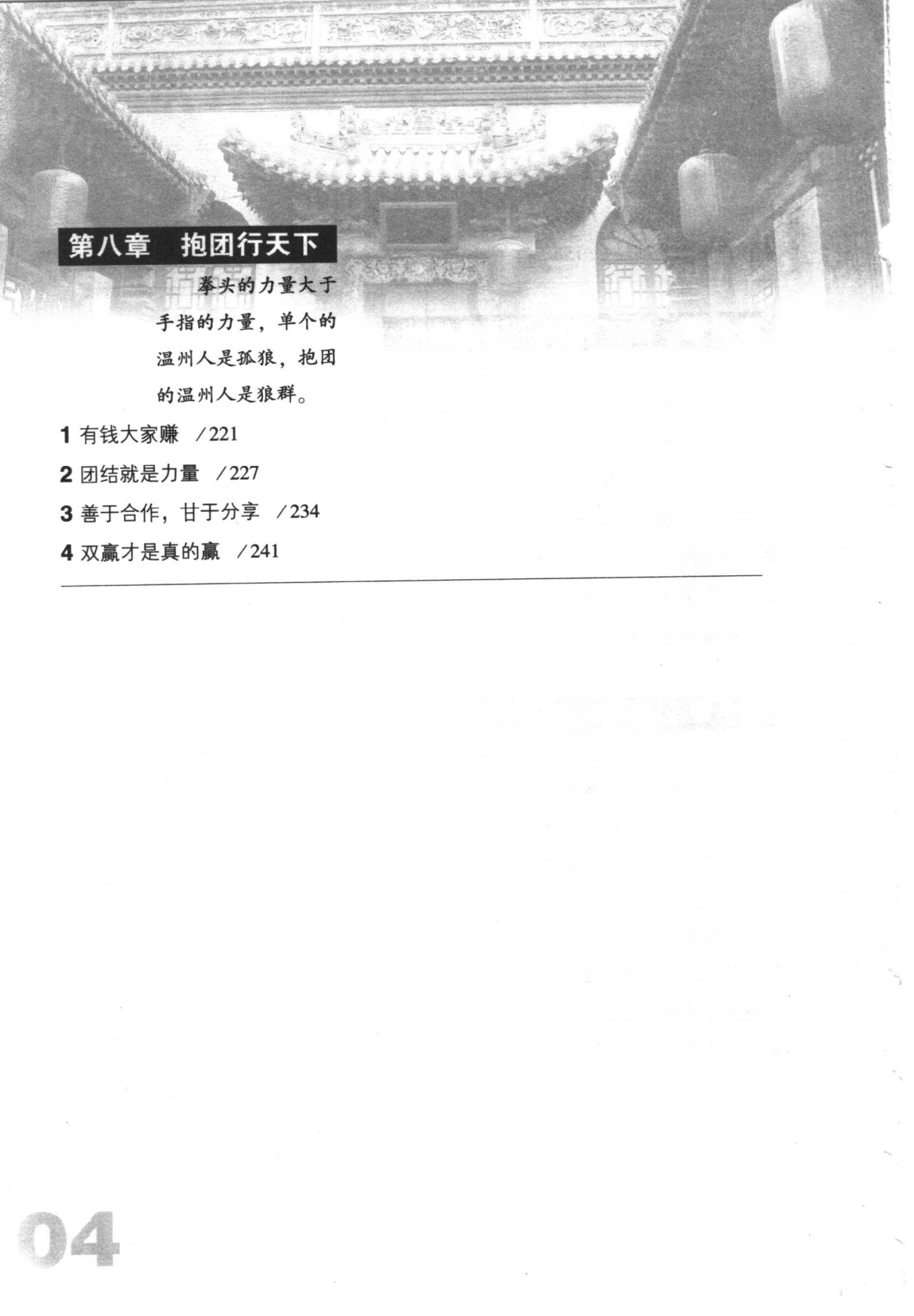
历史上，每次宏观调控或整体经济环境出现波动时，温州商人都能够做到“春江水暖鸭先知”。

1 先知先觉不莽撞 /193

2 眼光准，下手快 /201

3 快鱼吃慢鱼 /207

4 老二哲学 /213



第八章 抱团行天下

拳头的力量大于
手指的力量，单个的
温州人是孤狼，抱团
的温州人是狼群。

- 1 有钱大家赚 / 221
 - 2 团结就是力量 / 227
 - 3 善于合作，甘于分享 / 234
 - 4 双赢才是真的赢 / 241
-

为什么赚钱的总是温州人

第一章

温州人号称东方的犹太人，
是中国，也是世界上最会赚钱、
最优秀的商人群体之一。



天下温商



温州人能赚钱，这点是举世公认的。

犹太人被尊称为“最伟大的商人”，而温州人则被举世公认为“东方的犹太人”。当温州人抢滩欧洲大陆仅仅十几年后，却将真正的犹太人打得一败涂地、落花流水，其经商的天才由此震惊世界：世界上还有比犹太人更会经商的人群！

并不是每个人都适合做生意的，但温州人为什么那么会经商，其不二法门的秘籍宝典又是什么呢？

影响世界的温商

300年前，温州不过只是东海旁的一个小县，这里的居民不是务农就是打鱼。传说那时就有一些温州人，因为贫穷而铤而走险去当海盗。

20多年前，温州有2/3的人生活在贫困线以下，农民人均年收入不到200元，人均耕地仅0.41亩。因为温州地理位置与国家战略的原因，国家对温州的投入在30年间仅6个多亿，总额仅为同等城市平均数的1/7。

“平阳讨饭，文成人贩，洞头靠贷款吃饭”，当年，此类层出不穷的民间歌谣，传递出的都是温州人一穷二白的无奈。1957年，温州工农业总产值仅7.6亿元。从1957年到1976年，温州市工农业总产值年均递增仅1.98%。这就是温州近20年如一日的潦倒现实。所以，穷得没有办法的温州人，开始被迫到外地谋生。

当时的中国，随便走过某个城市的一条小巷，总能听到“铮一



铮一铮”的弹棉花的声音，也常能看见温州鞋匠们正叮叮当当地敲打着手中的鞋，各式发廊里，传出的是略带浙西口音的普通话声音……

甚至在偏远的新疆阿尔泰山地区，温州人跟在四处放牧的牧民后面，就是为了给牧民们修鞋、擦鞋。当时，就有有识之士惊叹：可怕的温州人！

果然，到了 20 多年后的今天，温州已骄傲地成为全中国最富有的小城市。

温州为什么能从一个资源稀缺、交通闭塞的弹丸之地而成为民本经济圣地呢？

有一个让温州人扬眉吐气的故事：1998 年，日本有一家在全世界都很有名气的打火机企业，不服气温州人为什么将打火机生意做得红红火火，将日本、韩国的厂家逼到了破产的悬崖边。因此就派出一个经贸考察团造访温州，目的只想揭开一个谜——温州打火机的零售价凭什么只是日本打火机的 1/10？

在温州最负盛名的大虎打火机厂，老板周大虎的介绍令日本人差点晕倒：同样一个电子点火的小部件，日本公司生产一只成本为人民币 1 元，周大虎的进价是 1 毛钱，而为大虎厂提供配件的家庭企业生产成本更是只有 1 分钱。日本考察团离去时，一个个面如死灰，回国后，只有将打火机厂关门大吉。

温州人在没有资金、没有技术、没有靠山的情况下，为何能用如此低的成本创造如此高的利润？“小商品创造大市场”，这就是温州人赚钱的秘诀。

服装、制笔、纽扣、拉链、眼镜、锁业、打火机、塑编、剃须刀、印刷包装，温州人累积财富的十大小商品种类，促成了十大“国”字号工业园区。在这些行业中，已拥有 7 个中国驰名商标和 18 个全国免检产品。

温州目前共有 1300 家左右的打火机企业，年产 5~6 亿只打火



机，日产百万只左右，产值可达 20 多个亿。如果把温州人一年做的打火机排起来，可以绕地球两圈。此外，全国 85% 以上的皮鞋市场是温州人经营的。

现在流传着这样的说法：当美国人用高科技迫使全世界为他们打工的时候，他们身上穿的却是温州人做的衬衣，听的是温州人做的半导体，早晨唤醒他们的是温州人做的闹钟，吸烟用着温州人做的打火机，戴着温州人做的眼镜。



人人都想当老板

在温州人眼中，天下没有不赚钱的行当，关键在你想不想淘金，想不想创业。不怕做不到，就怕想不到，如果连创业精神都没有的人，怎么可能赚钱呢？

人在贫穷的时候可以有两种选择：一种是逆来顺受、安于现状，不去设法投资、理财，其结果当然是永远没有钱，除非天上会掉馅饼，天上会掉馅饼吗？不会！所以另一种选择是设法去理财、投资。

创业有这么一些好处：独立性，“自己当老板”滋味很爽；赚更多的钱；没有下岗的担心，是30岁退休还是80岁退休，自己说了算；能为家人、亲朋好友提供就业机会；具有挑战性，能丰富自己的人生。

当然创业也有很多弊端：收入的波动性，这个月可能赚3万元，下个月可能赔1万元；市场竞争激烈；责任繁重，创业者是一个超级兼职者，例如企业经理、推销员、采购员、人事主管、杂务员、设备维修人员等；工作的时间长，甚至没有固定的作息时间；财物损失，所有的损失都是老板自己身上的肉，这种感觉太直接和太刺激；受到很多法律、法规的限制。不处理好这方面的问题，不仅赚不到钱，可能还有很大的麻烦；最后当然是失败的风险，有可能损失所有的投资。

温州人敢于创业，是因为他们看重的是创业的好处，由此来激



励自己的信心；而其他人不敢创业，是因为他们老是夸大创业的弊端，生怕创业会使自己的成本是肉包子打狗——有去无回，所以束缚了手脚。

温州人仿佛具有天生的创业冲动和热情，人人都渴望有自己的事业，有机会就自己当老板。在温州，几乎所有的人都在经商，都在办厂，很多村庄的人要么在家做买卖，要么出去闯世界。总之，一定要想方设法创业！

温州人个个都想当老板，现在，在温州做工的几乎都是外来人口。温州人即使在工厂当管理干部，下班时也一定要换下制服才走出工厂，怕被别人知道是在给别人打工而没面子！正是这种人人想当老板、个个自己创业的精神，把温州推向全中国最富有的城市。

改革开放之初，温州人还没有足够的资本来创业，有点小钱的人，就利用家庭中一些现有的设备来开作坊，办小厂；腰无分文的人，就外出擦皮鞋、弹棉花、卖眼镜、挑糖担。温州人抓住一切机会埋头苦干，很快地完成了原始积累。具有一定的经济实力后，就接着第二次创业、第三次创业，争当大老板。在这种一个比着一个干的浓烈氛围下，闲的人心里慌，懒的人不自在，穷的人不开心，于是每个人都有创业的冲动，形成了“个个想创业，人人想赚钱”的全民皆商的局面。

在温州人眼中，天下没有不赚钱的行当，关键在你想不想淘金，想不想创业。不怕做不到，就怕想不到，如果人连创业欲望都没有，怎么可能赚钱呢？而温州人当老板的意识极强，今天帮着打工，明天争取入股，后天就可能成为你的竞争对手了。

温州人个个都想创业并不只是耽于幻想，而是凭借其胆识将梦想一步步变为现实。他们思想解放、观念超前、敢冒风险，诸如大老粗办企业，小皮匠办工厂，白手起家创大业，不会外语的老太太敢出国，一个个创业的故事一次次地感动着我们。

改革开放之初，温州一位农家老太太看到了一个赚钱机会：收



购兔毛。她坐不住了。可老太太大字不识一个，普通话不会说一句，怎么办？于是她请人帮忙写了两张纸条，分别放在左右两个口袋里。一张是：我是温州平阳人，请帮我买车票；另一张是：我收购兔毛，每斤多少钱。就凭这两张小纸条，老太太做出了许多年轻汉子都不敢做的事：走遍了大半个中国，赚了十几万元钱。

在温州人的创业大军中，有不少人原来是机关干部，但他们不恋官、不恋位、不恋权，敢于丢掉铁饭碗，辞职创业。这与那些沉溺于文山会海，忙碌于勾心斗角，习惯于四平八稳的机关干部形成了强烈的反差。

温州还有不少科技人员抛弃“言利有辱斯文”的陈旧观念，放下学者的架子直接开办公司创业，或以技术、专利成果入股，实现科技与企业的有效嫁接，以科技优势引领企业不断发展壮大。既促进了经济的发展，又因此体现出了科学的价值。

温州人创业的目的其实很现实：就是赚钱！威力打火机有限公司老板徐勇水面对“你创业成功的动力是什么？”的提问时，他的回答是：就是为了赚钱，过上好日子。

人们的行为总是受思想的引导，温州人敢于创业且创业成功，正是来自于他们的创业精神。人有创业精神就百事可为：轻松的工作能干，繁重的工作也能干；高薪厚禄的工作能干，报酬低微的工作也能干；干净舒适的工作能干，脏累艰难的工作也能干；位尊权重的工作能干，平凡利少的工作也能干；自己热爱的工作能干，自己不甚热爱的工作也能干。人如果具备了勇于创业的精神素质，不但百事能干，而且干就会干好。

温州人的创业精神，使他们在漫长的创业道路上，能克服任何困难，也能战胜任何挫折。他们胸怀坦荡、精明强干、宠辱不惊、成败坦然、勇往直前。

有专家总结出了创业所必需的四个支点：技术、资金、经验以及人才。但温州人最初创业的时候却一样也没有，如果勉强有一样