



一部难得的当代温州人创富之路的**典藏之作**
博集温州人成功的经典案例 深刻解读温州人的赚钱之道

顶尖财富密码： 解密温州人的投资理财智慧

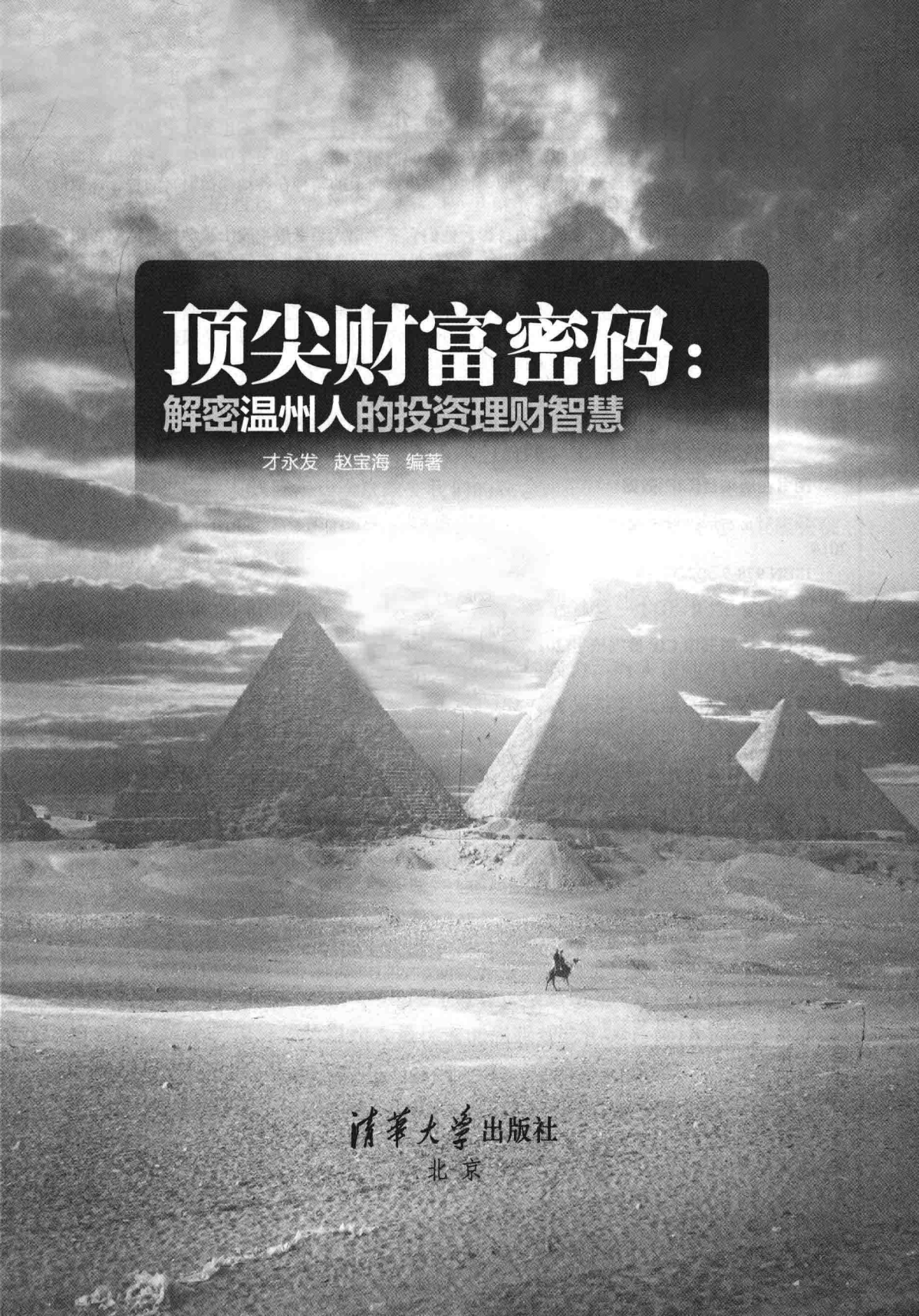
才永发 赵宝海 编著

9个**财富密码**逐一展开

98条**财富慧言**与君分享

95个**财富案例**精彩分析

清华大学出版社



顶尖财富密码：

解密温州人的投资理财智慧

才永发 赵宝海 编著

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

温商，一个继徽商、晋商、粤商、闽商之后最大的商帮体系，这也是在中国唯一一个以城市名称命名的商业体系。他们已经遍布世界各地，他们以拼搏向上的精神在各地播撒财富的种子，他们被社会公认为是最会经商的一个商业体系。

今天，世界各地都可以看到温州人的身影。他们有着“白天当老板、晚上睡地板”的吃苦耐劳传统，他们一直坚持着“有机会就抓住机会、没有机会就创造机会”的信念创业，他们对经商抱以绝对的热情，他们调动全身所有的神经去寻找商机。

本书通过对一个个鲜明事例的叙述，从中阐释温州人身上顽强拼搏、勇于攀登、从不言败的经商精神。每一个案例都可以从中窥探出温州人经商的诀窍，让我们在品读每一位温州商人创造商业奇迹的同时，也从中有所感悟，帮助我们更好地生活，更好地学习。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

顶尖财富密码：解密温州人的投资理财智慧/才永发，赵宝海编著. —北京：清华大学出版社，2014

ISBN 978-7-302-34518-3

I. ①顶… II. ①才… ②赵… III. ①投资—经验—温州市 IV. ①F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 277183 号

责任编辑：郑期彤

装帧设计：杨玉兰

责任校对：李玉萍

责任印制：李红英

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社总机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载：<http://www.tup.com.cn>, 010-62791865

印 装 者：三河市金元印装有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：169mm×230mm 印 张：13

字 数：200 千字

版 次：2014 年 1 月第 1 版

印 次：2014 年 1 月第 1 次印刷

印 数：1~2600

定 价：29.00 元

产品编号：051061-01



温州人，在国内一直以经商而闻名，每个人都非常的精明，可以说已经达到“全民皆商”的程度。哪里有市场，哪里就有温州人的影子。即使是没有市场，温州人也会开辟出一片市场来。

温州人是天生的生意人，他们血液之中都是经商的细胞，他们在小的时候就树立致富赚钱的目标，他们能吃苦、不屈服，几乎每一个温州商人的背后都有一部创业史。

自改革开放以来，温州人给国人缔造了多个“第一”的神话：第一批股份合作企业、第一份私人营业执照、第一个制定私营企业条例、第一个实行全社会养老保险、第一座农民城、第一个私人承包航线、第一个跨国农业公司……这样的“第一”让世人瞩目，一次次改变我们的观念。

如今，温州人已经成为国人之中最有商业头脑、最具国际眼光、最能突破束缚的人。温州人积累的财富越来越多，温州人成为新的财富团体。

温州人成功了，温州人富了，于是就会有人问，温州人为什么可以获得财富呢？

温州人对商机的敏感让人吃惊。说到他们的眼力，有人说他们可以在荒山之中发现黄金，在平静的水面掀起波浪。一般人认为没有钱赚的地方，温州人却能将其变成一个聚宝盆。

温州人还有一种品质就是勤奋，为了赚钱，他们可以吃别人无法吃的苦。因此，他们是在沙海中掘金，世博会的钱他们赚到了，奥运会的钱也赚到了，甚至将钱赚到了美国的司法界。

温州人的脚已经走遍了世界各地，他们获得了丰厚的财富，血液之中都是商业的细胞。他们努力拼搏，似乎他们就是为商业而生，他们在世界各个地方演绎着创富的传奇故事，不得不让世人佩服。

本书对温州人商业智慧和商业经历进行了细致的描绘，全方位剖析温州人的个性、历史、传统，从温州人最优秀的思想观念出发，阐释了温州人经商的法则，全面解析了温州人做事的原则，解密温商成功的原因。可以说，本书是揭秘温州人获得财富的宝典。相信你在阅读本书的同时，一定会有所感悟，希望对你有所启示。



第1章 做生意先做人，人格是最宝贵的财富

每个人都曾有过创业致富的梦想，每个人都曾想以财富来证明自己的价值。其实最大的财富，很多人已经得到了，那就是我们的人格。一个善良、乐于助人的人，更能赢得大家的青睐。所以，往往品德高尚的人，在经商的路途中，可以得到更多的帮助，甚至是“老天爷”的垂青。

做事先做人，诚信是根本 /2

脚踏实地才能长久 /4

以德经商，赢得天下 /6

可以精明，但要堂堂正正 /9

乐业敬业，求真务实 /11

热心公益，报效桑梓 /13

乐善好施献爱心 /16

为人低调，淡泊名利 /17

为长远利益宁可吃亏 /19

采用人性化的管理 /22

敢于舍弃方能有大收获 /23

第2章 能赚钱有面子，金钱意识非同凡响

普通人都曾对金钱有过极大的欲望，每个人都想凭借自己的努力变得更加富有。但是，很少有人像温州人那样，将赚钱的思想植根于大脑之中，他们的金钱意识已经与血脉相连，无论是任何时候，任何地点，他们都会以最敏感的神经去寻找商机，寻找财富的气息。

将经商赚钱作为一种乐趣 /28

生存是赚钱的原动力，赚钱是目的 /29

有野心的人更能成就梦想 /31

从小就有赚钱的志向 /33



目 录

赚钱源于强烈的欲望	/34
宁为鸡首，不为凤尾	/37
把钱作为播种的种子	/39
以理智的态度对待金钱	/41
在赚钱时态度应该坦诚	/43
从小就培养对商业的热情	/44
让每一分钱都发挥作用	/46
把钱计算得清清楚楚	/48

第3章 为市场把脉，独到的眼光最重要

人与人之间总是有差异的，然而，对于温州人来讲，却有着共性的东西——那就是眼光，也就是对市场的洞察力，对于商品前景的预知能力。不是每个人都具有独到的眼光的，然而，温州人所具备的市场眼光却得到了社会的认可，这一点我们不得不佩服他们的远见卓识。

培养超强的洞察力	/52
眼光有多远，财富就有多大	/54
果断地抓住机遇	/56
在生意之中流露传统文化	/58
偶尔特色经营，收获更多	/60
在变化的市场之中做出决断	/62
贵在灵机一动	/64
从别人的语言之中捕获商机	/65
世上不缺商机，而是缺少发现	/67
找准市场的空白点	/68
明确定位，找准市场	/70

第4章 经商贵在抢先，把握根本赢得竞争

对于现代经济社会来讲，一切可以创造价值的东西都可以称为财富，这其中



也包括各类信息，谁最先获知信息，谁就能占得先机，取得市场的主动权。这也使得商家可以在博弈之中获得更多的筹码。所以越来越多的温州人将收集有价值的信息作为经商之中重要的决策。

只有具有远见的商人才能在市场之中占据先机，在别人没有察觉或是即将着手的时候，早已经做好了准备，这样的抢先，也是温州人得以取得成功的一个重要原因。

- 有价值的信息就是财富 /74
- 先发制人，以快打慢 /75
- 追求效益，绝不浪费一分钟 /76
- 敢走没人走过的路 /78
- 化腐朽为神奇，变废为宝 /79
- 商人的特有敏感 /81
- 行动成就梦想 /83
- 利用明星广告，提高产品的知名度 /84
- 给好产品取一个响亮的名字 /86
- 抢占商战中的“制高点” /88
- 独辟蹊径，出奇制胜 /90
- 培养察微知著的本领 /92

第5章 有胆识闯天下，异想天开赚得大钱

有胆有识方为英雄，有卓越的远见，而无胆量去尝试，恐怕即使想法再好，财富梦想也很难去实现。而温州人却有胆有识，总是在商海之中叱咤风云。温州人总是胆气十足，敢想敢做，凭借自己的能力闯出一片天地，即使受到挫折，也从不退缩，只要自己还能恢复，依然勇往直前。这不光是一种毅力，更是创业的豪迈勇气。

- 抓机遇需要胆量 /96
- 超前发展抓住先机 /98



目录

进退有度，能进能出 /100

敢于标新立异 /102

心中有远大的理想 /104

完美的连锁经营战略 /107

敢于走南闯北 /109

有勇气进入新市场 /111

注重与知名大企业合作 /112

有胆量还需要有见识 /114

不惧风险，险中求胜 /116

将生意做出国门 /117

第6章 人脉带来财运，善借他人照亮“钱程”

常言道：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，这句话用在温州人身上是最贴切不过了。温州人总是喜欢抱团，扎堆经营。一个同乡有难，多个温商出手相帮。他们总是团结一致，没有将同行作为“敌人”，而是当作合作的朋友。这样的作风，才得以让温州人行走天下，在不同的地方，都可以大显身手，这与他们善于抱团、齐心合力是分不开的。

同行非冤家，抱团闯天下 /122

善于合作，甘于分享 /124

走合作共赢之路 /126

客户是第一上帝 /128

尊重他人重于自己 /130

创业初期的家庭管理模式 /131

搞定关系再做生意 /133

扎堆经营有规模优势 /135

具有强大的社会活动能力 /136

在饭局上做生意 /138

把机会让给同伴 /139



懂得借势的妙处 /140

第7章 赚一分是一分，不在多少在于用

精明的温州人不仅是在经商的过程中有胆有识，同时也是极为节俭的。他们从不会忽视一个“鸡蛋”的价值，他们坚信，积少成多。没有土壤，何来泰山。没有小流，何来江河。

普通民众从来不去看重一个吸管的利润，但是很多的温州人却因为经营这样的微利商品而成为百万富翁甚至千万富翁。这就是温州人善于积累，善于小中见大的优点。在看似微薄的利润之中积累巨大的财富，这是经商者值得学习的。

注意资金的积累 /144

不放过每一个赚钱机会 /146

突破面子观念 /147

生意不在大小而在用心 /149

凭“一身薄技”走出贫困 /151

采取独特的融资方式 /152

不会赚小钱就不会赚大钱 /154

怕停不怕赔 /155

居安思危 /157

在模仿中创新 /159

第8章 讷于言勤于事，勤忍是赚钱必修课

在20世纪80年代，全国的经济状况并没有太大的差距，当时的温州并不富裕，但是却出现了众多的创富传奇。这与温州人的勤奋、能吃苦是分不开的，他们可以吃别人吃不了的苦，忍受着别人歧视的目光，只有一个目标，那就是为了实现自我的人生价值。先行一步的他们，在艰苦的岁月中不懈地努力。在温州，很少有没吃过苦而成功的，温州人的吃苦、忍耐，也体现了另外一种经商智慧。

忍耐是赚钱的必修课 /164



目录

安心做好一件事	/166
把勤俭视为创业守业的根本	/168
通过勤奋把握机会	/169
放下身价，路会越走越宽	/170
善于推销自己	/172
不怕苦，在恶劣环境中艰苦创业	/173
从零开始，从头再来	/175
天广地阔，哪里有钱到哪里	/177

第9章 学习也是能力，不断学习更具活力

学习，可能很多人只停留在校园，但是却不知道，真正需要好好学习的阶段却是在社会。社会就像是一个大熔炉，锤炼着人才与渣滓。温州商人并没有受到较高的教育，但是他们在创业之中或是创业成功之后，却从不忘记学习的重要性。他们虽然节俭，但是为了学习肯花费重金攻读商学院。这样的学习并非是为了一个能满足自己虚荣心的文凭，而是为了让自己的视野更加广阔，让自己不断成长，以防止在竞争之中遭到淘汰，这样的学习，也是创业者与经营者所需要的。

学习是最先进的竞争力	/180
边做边学总会有成绩	/181
不断学习才能更具活力	/183
改变观念才能更会赚钱	/185
不要满足于自己的现状	/188
敢于偷师偷艺	/189
具有惊人的模仿能力	/190
模仿是创新的第一步	/192
从新的角度找突破口	/193

第1章

做生意先做人，人格是最宝贵的财富

每个人都曾有创业致富的梦想，每个人都曾想以财富来证明自己的价值。其实最大的财富，很多人已经得到了，那就是我们的人格。一个善良、乐于助人的人，更能赢得大家的青睐。所以，往往品德高尚的人，在经商的路途中，可以得到更多的帮助，甚至是“老天爷”的垂青。



做事先做人，诚信是根本

在我们的眼中讲到商人就是无商不奸，做生意就是利用手段坑蒙拐骗，要说到信誉，那不过是唬人的幌子而已。

温州人在生意场上，可以缺少资金，但是不能没有信誉。有钱你不一定能把生意做好，有了好信誉，别人肯定会主动和你做生意。

聪明的温州商人非常重视自己的信誉。温州商人说到做到，为的就是提高自己的信誉，因为，在他们眼里，信誉就是他们的资金来源。

大家都清楚，参茸的产地在我国的东北地区，但是做生意的人都知道，全国参茸的主要市场却是在温州。为什么会这样呢？东北与温州相距数千里！

但是，更让人们想不到的是，同样质量的参茸，东北原产地的价格要比温州的市场价格高，每公斤相差 100 元！

会算账的人一看就明白，这样的买卖肯定是亏本的。但是，以精明出名的温州人怎么会做这样看似亏本的买卖呢？这个问题让人非常费解。事实上，这正体现了温州人精明的地方。

温州人与东北人打交道非常讲究诚信，他们在首次向东北人订货的时候，订单就是 10 吨，一手钱一手货，从来不拖欠。这样做让东北人觉得温州人非常的讲诚信，而正是因为这样的诚信，温州人才可以做赊销的生意。

经过这样几次的交易，温州人就可以利用自己的信誉，先付两成到三成的定金，将货物卖掉以后再付全款。在每次生意中，温州人总是按照事先约定的价格交易，绝不拖欠，这让豪爽的东北人非常放心。到最后，温州人提货的时候可以不用支付定金，来年将货物卖完以后再付款。

聪明的温州人就是利用自己的信誉来获得参茸的，而参茸在温州人的眼中不仅仅是一种货物，而且是可以流动的资金。温州人获得参茸药物以后，迅速在市场上销售，有时参茸的价格要低于市场价格，这在外人眼中是非常难以理解的，而在温州人眼里，参茸销售以后的款项是可以周转的，在一年之中可以流动很多次，做好几回生意。在年终结账的时候，尽管参茸生意可能是亏损的，但是别

的买卖赚了不少钱，总的来算，利润还是很大的。这时的参茸就如同银行的贷款一样。

在市场上，信誉就是资金。如果你有良好的信誉，你就可以从别人那里先拿到货物然后再付账，在银行贷款方面，良好的信誉也是非常重要的。

诚信就是一个企业要对自己所做出的承诺负责任。在市场的竞争过程中，当然也会有一些不注重自身诚信的企业抢占市场，做出一些虚假的承诺，又不去兑现，经过一段时间以后失去了客人的信任。正泰集团之所以脱离“假冒伪劣”的环境，发展壮大，并且在低压电器行业率先成为驰名商标，跟企业坚持诚实守信是分不开的。

正泰集团负责人南存辉说过，信用对企业是一笔无形资产，是企业的立业之本，尤其是市场经济的大力深入，竞争日益激烈的今天，信誉资源可以说是弥足珍贵。

一次，几位中亚客商带了1亿多元的大订单到内地考察。他们进入正泰，南存辉就非常积极地介绍正泰的情况。

这时，对方的翻译突然打断双方的谈话，他说：“我是中国人，很希望中国的企业获得这样的订单，我建议你可以将这家企业的规模说得更大一些，他们会相信你的话。”

南存辉笑了笑，说：“这是不行的，规模多大就是多大，做不成生意是小事，没有诚信可不行。”

南存辉又说到了正泰的特点、双方的合作未来的展望，也说了一些现在存在的问题和瓶颈。

结果，这笔交易意向达成了。外商非常称赞，南存辉是一位非常坦诚的商人。

正泰集团选“正泰”这两个字作为名字，就是为了弘扬“正气泰然”的精神。南存辉这样说道：“经营要走正道，为人要讲正气，产品要正宗，要讲信誉。”这种思想至今还是正泰集团的企业文化之一。

南存辉还提出了“2-1=0”的观点。南存辉这样讲：2，一个是指员工，一个代表着产品。正泰有大约1万名员工，只要有一个人不讲究诚信，正泰的形象就



是零；同样道理，正泰售出的产品上千万件，只要有一件不合格，那么正泰这个品牌在顾客心中就是零。

当有人问南存辉：“如果你有一个员工不讲究诚信，企业内部没有人可以接替他，你会怎么处理？”

南存辉回答：“诚信为人之根本，也是一个企业立业之基，不讲诚信，不管如何的能干，我也不会把这样的人留在我的公司。”

如今，正泰已经是温州响当当的企业，南存辉还在坚守自己的诚信。他说：“我的创业是一个非常艰苦的时期，因为诚信经商，一步一个脚印走过来的。”“正泰在温州这样假冒产品充斥的环境成长，发展壮大，并成为中国电器中的驰名商标，成为中国电器之中的领军品牌，正是因为坚持诚信经商的原则。”南存辉在商界被公认是一个非常讲信用的人，这可以从银行对他的贷款额度看出来。南存辉的个人信用使企业可以从银行顺利贷款 3 亿元！就像是南存辉说的那样：“信用对于我意味着一支笔值 3 亿元，因为银行对正泰的授信额度是 3 亿元，只要我签字，正泰就可以从银行得到这笔钱。”

不仅仅是正泰这样的知名企业和像南存辉这样的大商人，绝大多数的温州人都将诚信作为自己的经商准则。

不守诚信，或许可以让你获得短暂的利益，但是肯定不会长久。做生意，必须讲诚信，诚信是为人处事的根本，也是商家需要拥有的美德。



经商小语

无信则衰，无信则败。

——天正集团董事长兼总裁 高天乐

脚踏实地才能长久

有很多人认为做生意就是一种投机，只要抓住机会，运气好就可以赚到钱。而温州人则认为做生意是一种投资，不可以投机，目标需要高远，脚踏实地，一

步一个脚印地夯实基础，才能做出成绩。

许多人都了解温州人的脚踏实地。温州人从不投机股票，喜欢投资实物，煤矿、石油、房地产、黄金等实实在在的物品都是温州人比较喜欢的投资项目。他们总是稳扎稳打，用这些逐步积累财富。

在温州有一个专门投资黄金的人，他叫叶亮。最初的时候，叶亮是温州地区第一家黄金代理业务公司的负责人，如今是中国金币总公司十家特许经销商之一。叶亮的主要业务就是从事奥运金币、生肖金条及奥运吉祥物金条，这种实惠的物品获得温州人的欢迎，叶亮的生意非常红火。

“做这一行就是喜欢，其实卖黄金不是很神秘，我们卖的黄金不仅是一种投资方式也是承载文化，而这也是我最喜欢的一点。”叶亮说。实际上，红火的生意，凝聚了他很多心血。

1996年，叶亮看重了黄金的保值性与实际的功效，在府前街开了自己的第一家金店，专门出售我国的金银纪念币。接着迎来了香港回归，于是，纪念香港回归的金币成为叶亮主要经营的产品。“这个行业其实与很多的信息有关。”叶亮说。

为了尽快地增加业务，叶亮费了不少心思。

2001年，由金牛公司设计生产的金银月饼再次成为叶亮销售的重点。“此前，公司也推出了不少自己的产品，但是销售量增加还是这次的金银月饼，这就是出奇制胜的原因。”叶亮高兴地说。

接着，叶亮又推出了第一款木板挂历。紧接着，盛世宝印等贵金属礼品相继推出。

叶亮先后与多家金币机构合作，推出了不少新产品。

2004年，叶亮在车站大道设立了一个从事黄金交易的金店。年末，奥运金条在温州成功推出，随着奥运会的日益临近，叶亮的生意日益火爆，其专卖店卖出的金饰品居于全国的前五名。

不管做什么事情，都需要脚踏实地，一步一个脚印地做。如果你想一步登天，完全不可能，也是温州人从不提倡的。

奥康集团董事长王振滔就是一个非常务实的人，他从不喜欢自己的员工盲目



地扩张。

在一次集团季度总结报告会上，奥康事业部的一位经理报告他们超额完成任务的时候，王振滔并不是很高兴，而是皱着眉头。

原来，该事业部原计划开设 70 家店，结果却开了 110 家。这可是超额完成任务。因此，这位经理在汇报的时候很得意，以为董事长必然会褒奖自己。

谁知，王振滔听完他的报告以后，批评道：“这属于超标，是不良的工作习惯。你想想，你超标那么多，你的服务、管理和人员跟得上吗？如果不能确保质量，不仅不会取得预期的规模收益，反而会造成原来平衡市场的破坏，捡了芝麻丢了西瓜。这样盲目地扩张，只会是开一家，死一家，得不偿失。”

王振滔接着说道：“这就好比一对夫妇原本只想要一个孩子，可是却生了三个。对他们来说，这是一件很无奈的事情，家里多了三口人，人多是热闹了，但是负担增加了多少？”

最后，王振滔意味深长地对大家说：“大家要明白，合适才是最好的，脚踏实地，一步一个脚印地工作才是最稳当的。”

正是因为这样务实的态度，使奥康皮鞋在众多皮鞋品牌中脱颖而出，奥康品牌成为消费者信赖的品牌。



经商小语

我们的目标是创一个百年品牌，百年品牌是要一点点做出来的，靠炒作是不行的，我们做企业如同盖房子一样，得从地基开始一点点夯实，玩虚的会玩垮自己的！

——法派服饰有限公司董事长 彭星

以德经商，赢得天下

经商应该以德为先，德就是诚信。

诚信包含的意思非常的宽泛，包括：遵守诺言、实践承诺、诚实可信、老老

实实、讲真话、不虚饰、办实事、不撒谎等。

诚信作为一种经济、社会、文化理念，现在已成为市场经济的核心理念。诚信是整个市场经济的基石，拥有良好的信誉是拥有良好市场的前提，是健康发展经济，有效秩序的市场经济的根本。在这种状态下，社会的发展成本降低，社会各方面的信赖程度提高，社会关系变得和谐。相反，如果不讲诚信，则会出现相反的情况。

现在的中国商业的确有信用危机，而且还会带来非常大的经济损失。据有关部门统计，中国每年因逃避债务的损失就达到 1800 亿元，因为合同欺诈而损失 55 亿元，产品质量不过关，制造和出售假冒伪劣产品的损失达到 2000 亿元，三角债与现款交易造成的财务费用达到 2000 亿元。此外，现在我国合同的交易量不足 30%，而履行合同的概率仅为 50%，不良贷款率可达 40%，单从这些数字的统计中就可以知道，信用危机会给我们的经济、社会带来极大的损失。

比较起来，外国人更具有百年老店的意识，信誉是经营的生命，他们在考量一个企业的时候，除了看这个企业是否盈利以外，更重要的是关注一个企业的信誉程度。很多国际知名企业在一些营业季度是亏损的，但最终还是扭亏为盈，主要原因就是在经营期间铸就的信誉。

现在，温州老板只需要自己认可签名就可以贷款几千万。拥有这种本领的温州老板，到银行贷款不需要办理抵押手续，只要自己签个名就可以了。其中正泰集团负责人南存辉的信誉是最具含金量的，仅是某一个银行对其的授信额就有 2 亿元。银行为什么如此信赖温州人，就是因为他们长期的经济交流活动中积累下的信誉。

霸力集团总裁王跃进这样讲过：做企业就如同做人，做人注重自己的品德，做产品应该注重质量。他还是第一个在自己的产品中放产品质量卡的人，还自信满满地说：我一定争创知名品牌，不出十年，皮鞋王国将由意大利转到中国，在中国的温州。

轰动一时的柳市黑潮和火烧武陵门事件，让温州人遭受了严重的信誉危机，但温州人知错能改，知耻而后勇，毅然告别失信的昨天，经过长达十余年的努力，终于重新赢得了信誉。