

- 买房像买白菜一样随意快速，温州人靠的是什么**投资理念**？
- 天性逐利的6000亿温州**民间资本**，现今主要投向何方？

温州人教你 靠钱赚钱

第一部揭秘温州人靠钱生钱的投资经典，首次公开投资界20年来心照不宣的成功潜规则——先看温州人，再做投资。像温州人一样思考，寻找温州商人成功背后的财富图腾：必须投资！不会投资，你永远都是穷人！！

PEOPLE IN WENZHOU TELL YOU
MONEY BEGET MONEY

郑雅玲◎编著



朝華出版社

温州人教你 靠钱赚钱

PEOPLE IN WENZHOU TELL YOU
MONEY BEGET MONEY

郑雅玲◎编著



 朝華出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

温州人教你靠钱赚钱/郑雅玲编著. —北京: 朝华出版社, 2011. 6
ISBN 978-7-5054-2776-1

I. ①温… II. ①郑… III. ①投资-经验-温州市
IV. ①F832. 48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 111859 号

温州人教你靠钱赚钱

作 者 郑雅玲

选题策划 杨 彬 王 磊
责任编辑 马 艳
责任印制 张文东
封面设计 韩 石

出版发行 朝华出版社
社 址 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码 100037
订购电话 (010) 68413840 68996050
传 真 (010) 88415258 (发行部)
联系版权 j-yn@163.com
网 址 www.mgpublishers.com
印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司
经 销 全国新华书店
开 本 710mm×1040mm 1/16 字 数 180 千字
印 张 14.75
版 次 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷
装 别 平
书 号 ISBN 978-7-5054-2776-1
定 价 28.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

目 录

CONTENTS

第一篇 为什么温州人能以核裂变的速度创造财富

第一章 “可怕”的温州人

温州人的“可怕”之处在于，他们的骨子里流淌着会赚钱的血，他们掌握着几乎各行各业赚钱的“王道”和“霸道”。而他们的这些“可怕”之处，却正是我们追求的赚钱圣经。

- 1 互联网到不了地方都有温州人的足迹/003
- 2 没什么不敢碰，没什么不能碰/005
- 3 半调子英语也能通往“全球化”/007
- 4 温州人随时随地能够嗅出金钱的气味/008
- 5 刀刃上挂的，都是天大的商机：政策未动我先动/011
- 6 当别人说1加1等于2的时候，温州人就想到等于3/012
- 7 温州的经济不是几棵大树，而是一片森林/014

第二章 几厘钱的利润就可以搭建一个商业帝国

温州人的赚钱理念就是：能赚一分是一分，小生意、大市场。哪里有需求，哪里就有市场，市场做大了，就算是只有几厘钱的利润，也可以搭建起一个商业帝国。

- 1 抱团打天下，小狗也能赢斑马/016
- 2 敢为天下先——吃螃蟹战略/018
- 3 生意不分贵贱，修鞋匠也能成为董事长/019
- 4 蛇吞大象——永远做最强者/021
- 5 “微利是图”——不怕赚钱少，只怕赚不来/023
- 6 卖纽扣，做标签，将小生意做成大生意/024
- 7 比利时品牌，中国制造，俄罗斯狂销/026
- 8 天下没有不赚钱的行业，只有不会赚钱的人/028

第二篇 温州人：把钱存入银行是人生的第一大蠢事

第三章 温州人：从1000元到100万并不遥远

温州人赚了钱，从来不会把钱存进银行里吃利息。他们的目标很明确，这些赚的钱就是自己的第一桶金。第一桶金是用来干什么？当然是做投资！对于他们来说，1000元到100万的距离并不遥远。

- 1 安稳守财的时代已经过去了/033
- 2 把钱存入银行是人生第一大蠢事/035
- 3 穷人与富人的距离只有0.01mm/036
- 4 二八定律与长尾理论/038
- 5 从1000元到100万，距离并不遥远/039
- 6 投资，人性比方法重要一万倍/041
- 7 温州人的今天，就是你的明天/043

第四章 滚雪球效应——靠钱赚钱的威力胜过原子弹

整天省吃俭用，埋头工作，挣死工资，是赚不到钱的。只有学会了让你手里的钱赚钱，才是最完美的赚钱之道。

- 1 30年后，你拿什么养活自己/046
- 2 省钱发不了财，钱赚钱才是生财之道/048
- 3 复利——比原子弹还可怕的效果/049
- 4 投资就像滚雪球，越专注雪球越大/051
- 5 通货膨胀是投资者最大的敌人/053
- 6 投资人的心境必须和乌龟一样，慢慢观察，谨慎买卖/054
- 7 温州人也迷恋SHE——投资就是要多打组合战/057
- 8 跑得快不如跑得稳——持续盈利才是王道/059

第三篇 不会投资，你永远都是穷人

第五章 股票投资：温州人抱团搏击的炒股圣经

投资股票是我们最常用的用钱来赚钱的理财方式，对于温州人来说，也是很平常的投资。但是他们炒股和我们的小打小闹不同，他们有一套炒股圣经，即使是在变化莫测的股票市场，他们也能成就自己的高收益。

- 1 快速了解股票/065
- 2 股票投资的优势/067
- 3 温州人眼里：长线为金，短线为银/069
- 4 温州人投资股票的关键——选股/071
- 5 什么时候卖出手里的股票最赚钱/073
- 6 怎么建构自己的黄金股票组合/076
- 7 防止股票被套牢比获利更重要/077
- 8 五招教你掌控股票投资风险/079
- 9 股票投资交易“十诫”/081

第六章 基金投资：熊市，温州人还能让财富翻番

基金是一种兼顾风险和收益的赚钱方式，只有非常谨慎地

选择基金公司，长期持有，才能凸显基金的魅力。

- 1 迅速了解基金/086
- 2 掌握基金的分类和特点/087
- 3 基金要赚钱，选基是关键/089
- 4 温州人手把手教你如何操作买卖基金/092
- 5 温州人绝不会告诉你的优化基金投资组合/094
- 6 什么时候赎回基金最赚钱/096
- 7 基金投资是放长线，掉大鱼/099
- 8 基金不是完全没有风险的万能投资工具/101
- 9 温州人基金投资中绝不犯的错误/104

第七章 房产投资：买房像买白菜一样简单

投资房产，对于个人来说，不仅仅可以解决居住问题，还可以作为一种家庭财产保值增值的有效方式。如果你有一定的闲置资金，投资房产是个不错的选择。

- 1 房地产投资的优势/107
- 2 如何利用房产的使用价值获利/108
- 3 温州人投资房产的最佳时机/112
- 4 温州人手把手教你如何利用二手房赚钱/113
- 5 选择最适合你的贷款方式/115
- 6 温州人告诉你：什么样的城市才有投资价值/117
- 7 精挑细选：房子是一辈子的事情/119
- 8 房产投资必须要注意的三大风险/121
- 9 温州人的房产投资秘诀/124

第八章 外汇投资：真正用钱赚钱的工具

外汇市场是世界上最大的交易市场。投资外汇获取收益，

是真正的用钱赚钱。在汇市，无论经济是发展还是衰退，投资者都可以获利。

- 1 什么是外汇/126
- 2 如何投资外汇/128
- 3 汇率就像股票的指数，看准了再下手/131
- 4 温州人是怎么炒外汇赚钱的/133
- 5 温州人如何判别外汇走势/136
- 6 防范外汇投资风险就是这五招/138
- 7 温州人密不外传的外汇投资原则/140

第九章 期货投资：温州人最喜欢的赚钱方式

期货的特点是以小博大、双向赚钱。机会很多，但风险也很大，绝对是高智商、高回报、高技术含量的赚钱方法。要想成为一名成功的期货投资者，必须具备全面的素质和能力。

- 1 期货投资介绍/143
- 2 期货基本知识/145
- 3 影响期货价格的因素是什么/147
- 4 温州人期货投资中常用的操作方案/149
- 5 温州期货投资者都具备的四种素质/151
- 6 期货投资必须要注意的五大风险/154
- 7 温州人期货投资的 50 条秘诀/157

第十章 债券投资：比存银行更胜一筹的投资方式

债券投资的风险较小，收益稳定，具有较好的流动性，通常被视为无风险证券。在投资风险加大的今天，投资债券有着非常重要的现实意义。目前，债券投资的主要形式是凭证式国债。

- 1 了解债券，认清债券/161
- 2 债券的分类/164
- 3 投资债券优点比缺点多/166
- 4 温州人教你怎样挑选最赚钱的债券/168
- 5 温州人债券投资的技巧/170
- 6 如何买卖国债，“早涝保收” /171
- 7 温州人获取债券投资高收益的投资策略有哪些/173

第十一章 黄金投资：温州人从未曝光的“淘金”发迹秘诀

在通货膨胀到来的时候，买什么最好？答案是——黄金。现在，世界范围内的通货膨胀都在抬头，作为一种保值增值工具，黄金又到了大显身手的时候。

- 1 通货膨胀克星——黄金/175
- 2 黄金投资优势/178
- 3 你必须要了解的世界主要黄金市场/180
- 4 影响黄金价格的因素是什么/184
- 5 黄金投资也得精挑细选，找到最适合自己的投资方式/186
- 6 温州人投资黄金的要点/191
- 7 温州人黄金投资一定会避开的六大心理误区/193

第十二章 收藏投资：一夜暴富在收藏领域并不是奇迹

“盛世藏古董”。收藏除了用来欣赏之外，还是一种保值、增值的投资方式。只要眼光独到，一夜暴富在收藏领域并不是奇迹。

- 1 收藏投资介绍/196
- 2 收藏投资入门/198

- 3 艺术品投资如何提升自我鉴赏力/199
- 4 收藏投资必须要有的三种能力/200
- 5 如何选择最适合自己的收藏投资方式/201
- 6 温州人收藏投资一定会规避的风险/204
- 7 温州人收藏投资的技巧/207

第十三章 实业投资：投资没有贵贱，能否赚钱是最关键

投资实业不一定需要很多的本钱，有时候一个小小的商机就能成就一份事业。关键是在于你如何把握好实业投资的脉搏，记住，投资不分行业贵贱，能不能赚钱才是最重要的。

- 1 投资实业必知的经营战略/209
- 2 创业投资的一般流程/211
- 3 服装、皮鞋……温州人下一个关注的是什么/213
- 4 温州人是怎样捕获商机的/214
- 5 投资实业产品，必须迎合市场的需要/216
- 6 女人的钱最好挣，做实业要抓女人的心/218
- 7 外面的世界很精彩，温州人怎样开拓海外市场/220
- 8 投资实业走模仿秀，迈向成功的第一步/222
- 9 用创新打造实业投资的核心竞争力/223
- 10 温州人如何规避实业投资的风险/225

为什么温州人能以核裂变的速度创造财富

第一篇

第一章 | “可怕”的温州人

温州人的“可怕”之处在于，他们的骨子里流淌着会赚钱的血，他们掌握着几乎各行各业赚钱的“王道”和“霸道”。而他们的这些“可怕”之处，却正是我们追求的赚钱圣经。

1 互联网到不了地方都有温州人的足迹

温州有一句俗语：“在温州要说普通话，在国外要说温州话。”这绝不是自夸的大话，而是现实存在的现象。温州籍作家叶永烈在旅行记述中说：“我在欧洲漫游时，在各国的中餐馆里，讲温州话比讲英语管用，因为那里的中餐馆很多是温州人在张罗。无论是在纽约唐人街的杂货铺，还是纽约法拉盛的水果店，我都听得见熟悉的乡音。”

确实，温州人开拓市场的能力是举世闻名的，他们的创业足迹已经遍布了地球的每一个角落。在国内，数百万的温州人散布于全国各地，不管是繁华的北京、上海、广东等，还是偏远的西藏、青海、甘肃等，到处都有温州的企业、温州城、温州商会等，真的是互联网到不了的地方也有温州人的足迹。

早在1980年，国家还没有出台扶持大西北计划之前，年仅20岁的温州人郑月球就怀揣着梦想来到了西藏拉萨。当时的拉萨与内地相比还非常的落后，除了最高的布达拉宫，几乎没什么高楼，到处都是土房。和温州

本地相比，几乎落后了几十年。但是郑月球并没有气馁，他早就做好了应对这种情况的准备。

温州人是不怕吃苦的，他们知道“天下没有免费的午餐”，要想获取财富，就要付出异于常人的艰辛。郑月球就是这样，他刚到西藏时，仅仅凭着木工的手艺找些活计，吃和住都是在藏民的家里。后来，他发现当地藏民的生活太落后，很多地方连电都没有通，人们还在用着酥油灯和蜡烛，便在心里存下了改变这个现状的想法。经过数年的积累，终于在2000年，郑月球筹资成立了西藏华东水电设备成套有限公司，专门为小水电站提供设备及安装服务。

当地恶劣的自然环境——海拔高、温度低、道路难行等，给郑月球的电力工程建设造成了很大的困难，但是他始终没有放弃过。发展到现在，郑月球已经是西藏华东水电设备成套有限公司的董事长，更被当地的藏民们誉为“光明使者”。

温州人就是这样善于也敢于闯天下，正应了人们常说的“哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就有温州人去开拓”。在海外也是如此。据统计，已有几十万的温州人在世界100多个国家和地区落地生根，开花结果。不论是国际大都市纽约、巴黎、阿姆斯特丹，还是相对落后贫穷的非洲、南美、战后的伊拉克等，都有温州人的身影。

吴建海就是最早开拓非洲市场的温州人。1995年，在许多人都争相到发达国家淘金的时候，他却放弃了经营多年的东、西欧市场，来到条件非常落后的喀麦隆。因为是落后地区，所以市场确实存在大片的空白，有待开发。吴建海发现：喀麦隆杜阿拉市没有中国商店，但是中国的商品却以物美价廉深受当地人欢迎，于是他便成立了海兰国际贸易有限公司，专门经销中国商品。

凭着温州人特有的吃苦精神，他克服了语言障碍、生活环境差等困难，终于在当地站稳了脚，钱也越赚越多。非洲的市场打开后，更多的中国人慕名来喀麦隆经商，但是由于不熟悉当地的市场和环境，很难找到合适的店面经营。于是吴建海便联络了当地的领事馆，在1999年独资创建

了“中国商城”，不仅使来创业投资的中国人有了经营之所，还把更多的中国商品引进了非洲市场，为国家出口创税，同时带动了温州本地商品如皮鞋、电器、眼镜等的出口。

2003年，首届“世界温州人大会”在温州召开。来自海内外1000多位温州籍的知名人士都赶回家乡参加此次盛会。他们有台湾经济界“四大豪门”的何朝育、“荷兰侨界龙头”胡志光、欧洲中式快餐第一人曾耀宁、打造“浙江第一高楼”的陈永坤等等，几乎囊括了各行各业的精英富豪。大会上，温州市副市长陈宏峰说：“我们不以温州本地的GDP为中心，我们支持温州人到各地去发展。”他认为，从宋朝发展到现在，温州人已经从根上具备了一种特殊的商业文化底蕴，正是这种文化底蕴支撑了温州人在全世界的发展。

2 没什么不敢碰，没什么不能碰

在中国的经济洪流中，每个人都奋勇争先，而往往只有温州人是走在最前面的人。他们拥有无数个第一：第一个获得个体工商执照；创建第一个股份合作制企业；第一座商标城；第一个私人跨国农业公司；第一家实行利率改革的农村信用社；第一批农村专业市场；第一个股份合作制的城市信用社等等。

温州人的胆大是出了名的，他们在做生意赚钱时有一种“没什么不敢碰，没什么不能碰的”胆识和魄力。意大利东旭（中国）服饰有限公司的总经理陈曙这样说：“我认为，做生意天不怕，地不怕，就怕不行动或者拖拖拉拉，那样会浪费很多赚钱的机会。”

正是温州人这种从骨子里想赚钱的魄力，促成了温州人一个又一个与众不同的创业神话。他们敢为人先，别人不敢想的事情，他们不只敢想，还肯干。早在20世纪90年代时，包机是一件在国人看来不可能的事，而这个空白的商机，就被一个年轻的温州人给抓住了。他就是王均瑶。

1991年过春节前，王均瑶和他的一些温州老乡们一起包了个大巴车回乡过年。从湖南到温州路途遥远，一千多公里的路中还有不少山路。在汽车慢慢悠悠地开着时，王均瑶不禁抱怨说：“这汽车开得也太慢了，什么时候才能到家？”同行的人听了开玩笑地说：“嫌慢？飞机开得快，你咋不包飞机回去？”虽然是这样一句玩笑的话，但是却被王均瑶记在了心里，他想，既然可以包汽车，为什么不能包飞机呢？

他想到就做到。于是，春节过完后他便开始着手做这方面的客源详细调查，然后做了一份细致严谨的可行性分析报告，并且亲自到民航局申请承包长沙到温州的航线。他这一举动，顿时惊动了当时的民航局，在此之前连民航局的人也从没想过可以包飞机航线给个人，但是看过王均瑶的可行性分析报告，又觉得这确实是一个可行的方案。但是要想赢利，风险还是很大的。王均瑶看出了民航局的犹豫，便说：“至于风险问题你们不用担心，我可以先把包飞机的钱提前支付，也就是说，以后每次包飞机，都是先付钱，再飞。即使只有一个乘客，那损失也是由我一个人来承担。不管怎样，你们都会‘旱涝保收’的。”

这一降低风险的好办法很快赢得了民航局的同意，双方就今后的具体合作事宜开始进行洽谈，并最终达成了协议。王均瑶为了能包机成功，一个人跑了无数个政府部门，找相关部门盖了无数个章，最终创办了中国第一家民营包机公司——温州天龙包机有限公司。第二年的春天，也就是1992年，王均瑶的包机公司不仅开通了自己回乡的包机航线，还开通了全国50多条包机航线。

到了2002年，均瑶集团以其雄厚的实力参股中国东方航空武汉有限责任公司，这是国内首家民营企业参股国有航空运输业。第二年，均瑶集团又投资6个亿用于购买和改造宜昌机场，这也是中国的民营企业第一家。时年35岁的王均瑶被称为“民营资本进入航空业第一人”。发展到现在，均瑶集团的资产已经达到了几十亿元，年销售额为35亿元，其中航空物流和航空票务占总业务的80%。

当记者采访王均瑶谈到当年包飞机的事时，他感慨地说：“那是我生

命中最重要的一天。我的个人形象、人生道路都改变了！如果说人生是个大舞台，那一天，作为一名演员，我面试合格，被允许登场。”美国《纽约时报》这样评价他：“有超人胆识和魄力的王均瑶，和中国其他具有开拓和创业精神的企业家，可以引发中国民营经济的腾飞。”

正是本着这种超人的胆识和魄力，敢于去尝试别人不敢做的，敢于去开拓市场的空白，才让更多的温州人赚到了自己人生的第一桶金，成为走在富裕生活前列的一群人。作为普通人，我们不应该只是羡慕温州的富裕，还应该学习温州人“没什么不敢碰，没什么不能碰”的开拓精神，并努力将自己的梦想付诸实践。

3 半调子英语也能通往“全球化”

温州的商人虽然多是从小打小闹的生意做起，但是即使是卖打火机这样的小商品，温州人也有着跨国经营，赚外国人钱的远大目标。黄加珍就是把自家作坊小厂开到国外的温州人之一。

黄加珍出生在温州郊区的农民家庭。虽然是农民出身，但是他并不甘心做个面朝黄土背朝天的农民，而是搭上了上世纪80年代下海经商的热潮，和他的妻子鲁海燕办起了家庭作坊。因为没有资金，他们便从借用别人厂子的机器开始，很多温州大老板也都是按这样的模式干起来的。他们先凭自己的手艺接到活儿，再趁着别人厂子的机器空闲时，进去开工制造自己的零件，这样既有机器可以加快生产，又能保证货物的质量。

经过慢慢地积累，黄加珍从家庭作坊模式终于迈进了拥有自己的工厂。直到1989年，他们的辛苦有了回报，100万的家底让黄加珍想做什么都有了底气。他把眼光瞄准了国外，1992年黄加珍来到阿根廷寻找赚钱的机会。有一天，他在当地的一家中餐馆里吃饭的时候，遇到了中国驻阿大使馆商务处的一位负责人，两个人相见甚欢，聊了起来。这个商务处的负责人告诉他一个很重要的信息，就是当地有一个非常知名的企业正在