

创业人士寻找财富梦想的商界《圣经》
成功商人无往而不胜的智慧源泉



水煮商人

各地商人性格特征与经商技巧全记录

——陈枫◎著——

提升智商 辨别情商 沟通官商
认清商道 破译商路 敢做商人



SHANG REN XING GE
QUAN JI LU



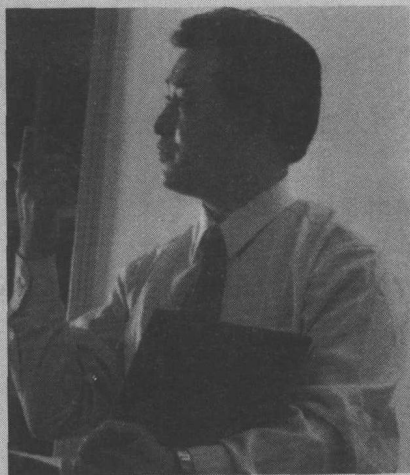
中央编译出版社
CENTRAL COMPILATION & TRANSLATION PRESS

水煮商人

Shui Zhu Shang Ren

——各地商人性格特征与经商技巧全纪录

陈枫 / 著



图书在版编目(CIP)数据

水煮商人:各地商人性格特征与经商技巧全记录/陈枫著. —北京:中央编译出版社, 2004.5

ISBN 7-80109-848-X

I.水… II.陈… III.商业经营-谋略-世界

IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 022468 号

水煮商人——各地商人性格特征与经商技巧全纪录

出版发行:中央编译出版社

地 址:北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话:66560307 66560272(编辑部) 66560299(发行部)

网 址:<http://www.cctp.com.cn>

E-mail:edit@cctpbook.com

经 销:全国新华书店

印 刷:北京秋豪印刷厂

开 本:787×960 1/16

字 数:328 千字

印 张:33

版 次:2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

定 价:46.00 (赠送光盘一张)



ShuiZhuShangRen

QIAN YAN

前言

研究商人,也就是研究有钱人。研究他们为什么能赚钱,为什么会经商,会做生意;研究他们这种智商能力是天生的,还是后天的,是靠自我奋斗,挑战创新取得的,还是机遇、财运和老天爷给的。

如果你拥有这本书,挑灯夜读,或许你就会受益匪浅。

这是一本教你在不同省市、不同国家与各种性格的商人做生意的“经商圣经”,商场犬书。

因为不同省份、不同国家的商人性格大不一样,他们经商做生意各有特点。掌握了各类商人的特点就可以有的放矢,抓住其性格特点,把买卖做成做大做好。如果不了解他们,就很难交上朋友,更谈不上合作,就是谈成的生意也可能做不好,“煮熟的鸭子飞了”。

中国商人从一形成就表现出不同的地域文化特色。在历史上,中国商人曾形成过十大帮派,各大商帮商人的经营项目、活动范围、经营风格、经商观念并不完全一样,比如山西商人以善于理财,独创票号著称;徽州商人亦贾亦儒,贾儒结合;广东、福建商人以海商为主体,表现出亦商亦盗的组织形式;山东商人奉行以苦为乐,苦干实干;江西商人小本经营,擅长小本买卖;江苏商人经商稳打稳靠,以粮为主,善于扬长避短……各地人经商的风格各不相同,并且沿袭至今,对当今商人做生意产生着影响。

在当今全球经济一体化的时代,做生意、驰骋商海是时代的主旋律。但是做生意,必须了解对方,才能游刃有余,百战不殆;必须做到知己知彼,才能永做商海中不败者。

这本书是第一本介绍不同地域、不同国家和不同商人做生意的四书五经,是针对不同性格及性格弱点商人采取不同战术的商战对策。它教会你如何掌握不同商人的性格,它教会你如何利用各地商人的弱点,它还教会你如何在商场上防止受骗上当,如何在竞争中巧妙制胜。这本书将教会你如何与中国乃至世界各地不同地区的各种商人打交道、做生意的经商技巧。

面对入世后的机遇和竞争,任何商人都不得不去迎接世界范围内的商业挑战,一个有远见的大商人更应该主动学会和外国商人打交道,走向世界。只有这样,中国商人才能永远发展自己,壮大自己,才不会失败。

但是,要与外国商人打交道,就必须熟悉他们的性格,了解他们的作风,懂得他们经商的习惯,遵从他们做生意的规矩,知己知彼,然后,才能在商场中进行合作和竞争。

……总之,你要做生意,就要寻找一本“商场《圣经》”。你要成为商战之王,就要把这本经商“四书五经”做为高参!白天放在公文包里、放在写字台上,随身携带,随时翻看,晚上放在枕下,不时翻阅、研究……这本书将帮助你去实现自己的财富梦想!





ShuiZhuShangRen

目 *mulu* 录

上篇：中国商人

第一章 北京商人

- 北京人非常实际，不论他们做什么，都给人一种务实的感觉。
- 在生意场上，北京人格守一条格言：“骗朋友仅是一次，害自己却是终身”。
- 在企业产品推销上，北京人的观念是“货好不用吹”。
- 北京人进的货，常常是二三手的价格。
- 面子这玩意儿，虽说害苦了北京人，但是，与北京人做生意，还真得重视面子。
- 北京的生意人深知人们有“跟着哄”的特点，于是千方百计加以利用。

1. 带点政治味(2)
2. 学懂他们的幽默(3)
3. 多接触多侃(4)
4. 以诚相待(6)
5. 注重人际交往(6)
6. 迎合“贵族梦”的消费欲(7)
7. 北京人的广告要注意(8)
8. 主动上门(9)
9. 花架子要气派(10)
10. 要注意文化味(11)
11. 要注意官商(11)
12. 防托儿(13)

第二章 上海商人

- 上海人做生意的目的十分明确，经济利益是惟一准则。
- 在生意场上，没有利益的事，上海人决不干。





●上海人只求得到自己应得的部分,非分之想不多。

●与上海人做生意,常常会因个别小问题争论不休,时间拖得很长,使人们常会感到跟上海人做生意很累,因此,与其做生意时必须要有充分的耐心。

●上海人守规矩,一旦签订了合同,如无不可抗拒的外力影响,上海人大多会严格按合同办事,决不含糊。

●和上海人做生意,在金融领域的合作容易成功。

1. 上海,商家的必争之地(15)
2. 参与竞争(16)
3. 看懂上海人的海派性格(17)
4. 不讲别的,只讲经济利益(18)
5. 淡化感情,少义气(19)
6. 挣钱只得自己的一份(20)
7. 要有耐心(20)
8. 注意遵守商德和法规(21)
9. 注意签订合同(22)
10. 不要让上海人冒太大风险(22)
11. 利用新“买办”(23)
12. 进行期货交易(24)
13. 快捷迅速阐述自己的立场(25)
14. 多按国际标准进行生意往来(26)

第三章 广东商人

●和广东人谈生意,除了钱,一切都是白搭。

●在广东人眼中,有了钱,也就有了地位,有了面子。广东人给有知识、有能力、工作卓有成效的人的“面子”就是金钱。

●在广东,人人都忙忙碌碌,为生计而忙碌,为挣钱而忙碌。为了钱,广东人可以放弃一切。

●广东商人总是以最能显示其实力的一面与你接触,他的服装一定是名牌,他的手提包一定是精美昂贵的密码式手提箱,他的手表一定是世界名表。

●广东人敢闯敢干,在商场上最善于借鸡生蛋。

●广东人很迷信,尤其是生意人更是这样。

1. 做生意不可不到广东(29)
2. 利益交往,少空谈情义(30)
3. 少谈政治(31)





4. 尽管开展富有新意和风险性的合作(33)
5. 注重在销售服务上的竞争(34)
6. 要发财,忙起来(35)
7. 注意手脚要快(36)
8. 注意外表要气派(38)
9. 小心他利用你的钱办他的事(39)
10. 小心“王婆卖瓜”(40)
11. 讲究避讳,投其所好(42)
12. 小心黑道(44)

第四章 天津商人

- 天津商人没有太多的“王婆”意识,他们的主要精力全放在商品的质量上。
- 天津商人坚信忠厚不折本,刻薄难赚钱。与天津商人做生意,很少有坑、蒙、拐、骗的现象发生。
- 天津商人的崇科学、重信誉、讲实干的良好作风以及与国际惯例接轨的经营原则,使其具备了良好的投资软环境。

1. 认识天津人的生意经(47)
2. 放心购买天津货(48)
3. 重视其创造性的商业思路(49)
4. 精卖傻买(50)
5. 把做生意与修身治国平天下联系起来(51)
6. 投资到天津(52)

第五章 东北商人

- 与东北人做生意,只要做出些感情投资,没有办不成的事。
- 与东北人做生意,首先要对东北人的脾气有所认识。这是与东北人做生意的基础。
- 与东北人做生意决不可小气,该出手时就出手,这样,你才能与他们洽谈生意成功,赚足他们的钱。
- 与东北人做生意,一定要摸透他们要面子的心态。
- 要想到东北做生意,没有惊人的酒量是很难在商界立足的。

1. 要讲义气,重朋友(54)





ShuiZhuShangRen

2. 摸准东北人性格的地域文化特征 (55)
3. 不欺“东北虎” (56)
4. 在“霸气”前不退缩 (57)
5. 要豪爽大方 (59)
6. 推销产品,要加“大”字 (59)
7. 顺毛溜,顾全面子 (60)
8. 多打外地货和洋货的牌 (62)
9. 到东北做生意,没有惊人的酒量很难立足 (63)
10. 无酒不成商,酒场谈生意 (64)
11. 东北多开饭馆 (65)
12. 善于挣小钱 (66)
13. 小心受骗 (67)

第六章 安徽商人

- 安徽人尚文的传统,培育了徽商“贾而好儒”的品格。
- 安徽商人也重视把企业的成功希望寄托于官场上。
- 淮北人在做生意时,重信义,办事爽快,但契约观念不强,因而容易引起法律纠纷。
- 淮南人具有商业头脑,安徽大商人大多产于此地。
- 徽州商人在长期经营中相信“财自道生,利缘义取”,逐渐形成了“诚”、“信”、“义”、“仁”的商业道德。

1. 注意多打文化牌 (71)
2. 要有儒商气质 (71)
3. 给点政治利益 (73)
4. 淮南淮北皖东皖西,要区别对待 (74)
5. 提防其小农意识 (75)
6. 注意徽商的传统经商之道 (76)

第七章 山西商人

- 山西商人大多白手起家,一步一步走向成功。他们靠的是勤俭吃苦的创业精神。
- 山西人经商以信以诚为本,人们也“莫不以为诚而信之”,这就招徕更多的顾客,生意也就越做越好。
- 山西人做生意一个重要的特点是薄利多销,产销结合。





1. 以勤俭吃苦的面貌出现(79)
2. 讲究信用和质量(80)
3. 与山西人可以公平竞争(81)
4. 薄利多销(82)
5. 多用股份制(83)
6. 注意其“酌盈济虚”的经营方式(83)
7. 可以直接与有关办事人员进行商务洽谈(84)
8. 重视人才的培养(85)
9. 防止他们利用行政机构干预生意纠纷(85)
10. 重视其注重信息的特点(86)

第八章 陕西商人

●与陕西人做生意,可以重在旅游业的合作和产品开发上进行合作。在发展旅游业方面突出“古”字。

●在与陕西人做生意时,可以在发掘他们的传统产品上动脑筋做文章。

●制药贩药,是陕西商人的拿手好戏。

1. 利用其自负心态做文章(88)
2. 抓住商机(89)
3. 注重陕西的吃文化(89)
4. 注重在“古”字上的文章,发展旅游业(90)
5. 注重发掘传统产品(91)
6. 小心陕西商人孤注一掷的做法(92)
7. 制药买药到陕西(93)

第九章 四川商人

●针对四川人不愿经商的心态,与他们做生意最好的办法就是主动上门,充分利用四川人的巨大消费市场,创造商机。

●四川人很少干损人利己的事。

●生意场上的四川人视信誉为生命。

●生意场上,四川人也是一副谦谦君子风度。和四川人做生意,在挣钱的情况下,虽说清楚道理,不可赤裸裸地谈钱而不顾他人的利益。他们讲道理,讲道德,不愿伤害别人。





1. 利用他们不愿经商的心态,主动上门(95)
2. 利用其资源优势(96)
3. 利用其人才优势(97)
4. 心平气和,公平合作(98)
5. 善于折中(99)
6. 主动发动进攻(100)
7. 相信和利用四川人的韧性(101)
8. 小心四川人的胆略(102)

第十章 河南商人

●在生意场上,河南人做生意似乎总在等着别人求上门去,等着人家把钱送上门来。因此,与河南人做生意,可以轻而易举地将其击败。

●河南人谈生意,往往是外似木讷,实则精明,但某些河南人的精明常常是只顾眼前利益,斤斤计较的“小聪明”,所以,人称一些河南人“办事像猴子”,爱耍小聪明。

●某些河南人做生意,总是以保本为前提,小富即安,见好就收,没有长远的经营战略。

1. 夺取商机(105)
2. 充分利用河南的媒体,打入市场(106)
3. 把生意送上门(107)
4. 注意他们的小精明(108)
5. 防止地头蛇(109)
6. 利用他们保本的心态(109)
7. 不要让他们去冒险(110)
8. 防止假货(111)
9. 小心奸商(112)
10. 警惕他们的深藏不露(113)
11. 对他们的热情要百倍提防(113)
12. 小心河南人的“商战”策略(114)
13. 要敢于迎接河南人的挑战(115)

第十一章 湖南商人

●湖南人做事认真、肯吃苦,并且他们大都天生多才干,一旦他们投入市场之中,就





会大有作为。

- 在与湖南人做生意时,一般来说,在质量上是大可放心的。
- 湖南商人多实行薄利多销的策略,加速资金周转。

1. 正视湖南人(118)
2. 重视质量(118)
3. 提防他们的小聪明(119)
4. 重视其经营手段(120)
5. 利用其薄利多销的策略(120)

第十二章 西北商人

●有些西北人可谓是懒得出奇。因此,要与他们做生意,只有把生意送上门,把物品放到他们的手里,你才能赚钱。

●在生意场中,精明的商人做生意,往往不会因岸边有几尾小鱼,就放弃到深水中捉大鱼的目标,而某些西北人却不管臭鱼烂虾抓上一把就跑!

1. 把生意送上门去(123)
2. 小心他们见利忘义(123)
3. 立足新疆边贸,做好中介经纪(124)
4. 注意互补(124)

第十三章 山东商人

●山东商人在做生意时讲究一不能亏良心,二不能对不起朋友。

●传统的中国商人具有许多优秀的精神品质,其中最为重要的就是“诚信”——诚实、讲信用。这一点在山东商人身上体现得尤为明显。

●与山东人谈生意,没有酒,谈话就索然无味。

●在商业谈判中,山东人往往把双方的友谊看得很重,宁肯自己吃点小亏。但不允许对方欺诈,不“仁义”。

●山东人可以吃苦,但绝不可以冒险。连山东人自己也承认,他们在经商活动中缺乏冒险意识。

1. 保全信誉(127)
2. 货真价实(127)





ShuiZhuShangRen

3. 讲义气 (128)
4. 承诺制让你放心 (129)
5. 假要挨打 (130)
6. 尊重、利用其苦干精神 (131)
7. 学习山东的农村意识 (133)
8. 务实肯干 (134)
9. 要会喝酒 (135)
10. 要豪爽 (136)
11. 利用老乡关系 (137)
12. 利用他们四平八稳的心态 (138)
13. 大做包装, 巧用其资源 (139)
14. 小心山东的广告战 (140)
15. 不能与其签订长期合同 (141)

第十四章 浙江商人

●在经商这一点上, 杭州人认为面子是第一重要的, 面子丢了, 是最了不得的事, 生性勤俭的杭州人, 总还时不时地摆一摆阔, 保全面子。

●宁波商人捕捉商机, 及时调整经营方针的能力特强, 仿佛这是他们与生俱来的天赋。

●聪明的宁波商人不作无谓的冒险, 当其事业有了一定根基之后, 多坚持稳健的经营作风。

●温州人“脸皮厚”。他们不怕碰壁, 又不怕人不给好脸色看, 他们只有一个念头, 不管你怎么看我待我, 我就是要赚你的钱!

●浙江的温州人不仅具有中国人聪明的脑袋, 而且还以善贾闻名, 被人称为“中国的犹太人”。

1. 充分考虑其商业人文传统 (143)
2. 要透过现象看本质 (144)
3. 小心胡雪岩 (145)
4. 如何与杭州人做生意 (146)
5. 如何与宁波人做生意(一): 四海为家, 冒险犯难 (148)
6. 如何与宁波人做生意(二): 审时度势, 灵活善变 (149)
7. 如何与宁波人做生意(三): 便利方便, 大胆合作 (150)
8. 如何与宁波人做生意(四): 给他们可靠印象, 不做投机生意 (151)
9. 如何与温州人做生意(一): 认识温州人, 小心他赚你的钱 (152)
10. 如何与温州人做生意(二): 到温州买小商品 (154)
11. 如何与温州人做生意(三): 保守商业秘密, 小心他们占地盘 (155)





12. 如何与温州人做生意(四):小心他的购销大军(157)

13. 如何与温州人做生意(五):小心假冒伪劣产品(158)

第十五章 福建商人

●在与闽南人做生意时,对他们敢拼敢赢的特性应给予认真的重视,认真对待。

●石狮人什么都不怕,就怕不让做生意。因此,石狮人不仅善于做生意,而且乐于做生意。因此与石狮人做生意是投其所好。

1. 如何与闽南人做生意(一):认识闽南人(161)

2. 如何与闽南人做生意(二):发挥他们强烈的市场经济意识(162)

3. 如何与闽南人做生意(三):开拓进取,敢拼敢赢(163)

4. 如何与石狮人做生意(一):认识石狮人(164)

5. 如何与石狮人做生意(二):打好“侨”牌(165)

6. 如何与石狮人做生意(三):买服装到石狮(166)

第十六章 河北商人

●河北人是朴实的,平凡的。

●在生意聚会中,河北商人不吵闹,很少激动,他们话不多,总在一旁抽烟静听,这并不是河北人没话可讲,他们而是在细心地品味谈论者的话意,河北人不愿在高谈阔论中出什么风头。

●河北人:民风淳朴、心地善良、重义轻利、生性豪爽、勤劳朴实、自强不息。

1. 朴实平淡,不欺诈(169)

2. 民风淳朴,市场意识差(170)

3. 懒是河北人生命中不动的血液(171)

4. 以“土气”迎合“土气”(172)

5. 利用其保守,抢占商机(173)

6. 打京津牌,可以增强自身的魅力(174)

第十七章 江苏商人

●江苏商人最大的特点就是扬长避短,与他们合作生意,可以更好地发挥自己的





处，避免劣势，同时，他们这一经商之道可以减少风险，尤其是在风险投资中，与他们合作，可以把风险降到最少，稳中求胜。

- 江苏人最大的特点是稳中取胜。
- 江苏商人多实行薄利多销的策略，加速资金周转。

1. 扬长避短(177)
2. 稳中取胜(178)
3. 独立经营，直接经营(178)
4. 重视其经营手段(179)
5. 利用其薄利多销的策略(180)
6. 务实不好远(181)
7. 礼貌待客(181)

第十八章 江西商人

- 江西人好安稳，知足常乐。生活过得去一般不愿从商做生意。
- 注重“商德”，讲究“贾道”，建立商业信誉，是江西商人致富的一个成功之道。
- 江西商人中的大商人，在注重经营方面也很有心得，他们注意市场信息，看准行情进行投资。
- 江西的经营方式是个体经营。

1. 做生意，到江西(184)
2. 江西商人的素质构成(184)
3. 注重商德，讲究贾道(185)
4. 注重经商技巧(185)
5. 防备其攥不住钱(186)
6. 个体经营(187)

第十九章 湖北商人

●湖北人不服输，在与他们做生意时，应该正视他们的这种精神。利用湖北人不服输的上进精神，使湖北人的聪明才智在商场中得以充分发挥，为我所用。

●小心湖北商人的盗牌和水货。

●湖北商人死要面子。在与他们做生意时，对方不能失去面子，而一旦他们失去面子，就不会与你做生意了。





ShuiZhuShangRen

●湖北商人很迷信，他们喜欢“6”和“8”，“6”为顺，“8”为发，他们开张要挑吉日，卖货要卖6、8。

1. 小心不服输(189)
2. 以名牌打开湖北市场(190)
3. 头脑灵活，花样翻新快(190)
4. 不要听他们做当头人(191)
5. 给予面子(192)
6. 注意其迷信的心态(193)

第二十章 云南商人

●云南人做生意，一般做的是诚实买卖，赚的是明白钱。
●云南人不会耍小聪明、拐弯抹角，而是坦荡、直率、心里想什么嘴里就讲什么。
●在与云南人做生意时，也应该以礼相待，不小气，不去斤斤计较。这是明智的商人和明智做法。

●云南商人特别不愿意任人去驱使。

1. 诚实买卖，不可刁钻(196)
2. 行骗要吃亏(196)
3. 不小气，不斤斤计较(197)
4. 待客热情，生意易做(198)
5. 尊重其劳动，费力项目多合作(198)
6. 有酒便是宴(199)
7. 不要强迫他做不愿做的事情(200)
8. 小心其小富即安(201)
9. 注重他们要安稳太平的心态(202)

第二十一章 海南商人

●海南人有很强的保守主义。
●针对海南人的保守，在与他们合作时，应注意新思想、新观念的灌输。利用其保守，抢占海南商人的市场。

●海南商人喜欢投机。由于投机，海南商人多形成目光短浅的思维定势。在商场中，对事物的看法，他们往往是非此即彼，除此之外，都是“鬼话”。





ShuiZhuShangRen

●海南人是受得了穷，但是吃不得苦的。

1. 利用其保守，瞄准海南的市场(204)
2. 小心其投机行为(204)
3. 受得穷，但吃不得苦(205)
4. 崇尚自由，崇拜英雄(206)

第二十二章 香港商人

●香港人的灿灿黄金是在巨大的生存压力下“搏”出来的。

●香港商人喜欢说“搏一下”，大概就是争取一下的意思。这比“试一下”从师要重，不像试那样轻描淡写。搏，就是要整顿精神，全力以赴。搏，多少带有一点冒险的精神。

1. 要利字当头(209)
2. 注意香港人传统的中国人经商之道(210)
3. 小心香港人的“搏命”(212)
4. 小心香港人的“搏乱”(213)
5. 叹世界(214)
6. 注意他们的迷信心态(215)

第二十三章 澳门商人

●澳门的商品经济比较成熟，澳门商人比较讲究商业道德和信誉。

●赌和博也融化到澳门人的性格上去，敢于赌命可以说是澳门人一大特点。

●澳门商人是最大胆，最敢冒风险的，究其原因，他们就是具有赌徒的心理，敢于去赌一把。

●澳门是自由港，澳门海关对样品无特殊规定。

1. 讲究商业道德和信誉(218)
2. 防范其商场赌博做法(218)
3. 澳门商务中通行的货币、语言和计量单位(219)
4. 如何向澳门发送货物(219)





ShuiZhuShangRen

第二十四章 台湾商人

●忍耐和固执，是台湾商人经商的特点，不仅表现在经商上，还表现在他们的人生态度上。

●在生意场上做事，台湾商人信奉的是说一句算一句，答应了人家的事，不能反悔，不然叫人看不起，以后就吃不开开了。

●台湾人民普遍忌讳“4”这个数，因为“4”与“死”音近似，他们平时无论干什么总是设法避开“4”这个数，或通过改“4”数为“两双”来表达。

●台湾人忌讳以雨伞当作礼物送人，因台湾方言中，“伞”与“散”谐音，“雨伞”与“给散”音同，非常容易引起对方的误解。

1. 认识其耐心坚韧(221)
2. 诚信为本(221)
3. 台湾商务中通行的货币、语言和计量单位(222)
4. 注意台湾商场忌讳(222)
5. 商场送礼应注意的方面(223)

下篇：外国商人

第二十五章 日本商人

●买和卖的关系是十分明确的。他们将“顾客至上”变成了一种原则，将严格的质量管理和完善的售后服务，视为能获得成功的经营之道。

●尊重其团队精神，注重其集体的力量。

●一定要绝对服从。

●在日本，商界是最注重谦恭的。

●一个有耐心的人会散发出成功的芳香。

●和日本的商人交谈时，就是“别抢麦克风”。

1. 顾客至上(226)
2. 团队意识强(227)
3. 等级森严，各守本位(228)
4. 理解和信任胜于法律(230)
5. 妙用谦恭(231)

