

全力打造中国第一本
绝对中国制造的商人圣经

南方人 为什么能赚钱

做人做事做生意的22个秘诀

龙子民 著



全面剖析中国最成功创富群体——南方人的成功经验；深刻总结中国犹太人——浙江人、温州人、广东人的经商智慧。

这本书首先改变的是你的观念，进一步教会你赚钱的方法，最重要的是赚钱一定要行动！

地震出版社

绝对中国制造的商人圣经

南方人 为什么能赚钱

做人做事做生意的22个秘诀



龙子民 著

SA0856/

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

南方人为什么能赚钱/龙子民著. —北京:地震出版社,
2004.5

ISBN 7-5028-2492-8

I. 南… II. 龙… III. 商业经营-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 031496 号

地震版 XT200400136

南方人为什么能赚钱

龙子民 著

责任编辑:薛广量

责任校对:王花芝

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

发行部:68423031 68467993

门市部:68467991

总编室:68462709 68423029

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

邮编:100081

传真:88421706

传真:68467991

传真:68467972

经销:全国各地新华书店

印刷:华北石油廊坊华星印刷厂

版(印)次:2004年5月第一版 2004年5月第一次印刷

开本:880×1230 1/32

字数:220千字

印张:9

印数:00001~10000

书号:ISBN 7-5028-2492-8/Z·309 (3100)

定价:23.80元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



目录

南方人为什么能赚钱	1
你有赚钱的天赋吗	6

做人 上篇

想要赚钱，首先要会做人。赚钱是要凭真本事的，所有的真本事最终都落脚到做人上。会做人，凡事可为，何况是赚钱这样不算太复杂的事情。南方人通常都是天生的商人，在赚钱方面做人做得非常到位。

吃苦	吃小苦赚小钱，吃大苦赚大钱	3
	生命之盐——苦	
	人间最苦是心苦	
志向	从小就要有赚钱的欲望	15
	志向决定人生	
	赚钱源于强烈的欲望	
	心胸有多大，生意就能做多大	
观念	“赚钱”是惟一的观念	25
	观念改变命运	
	观念一新，万两黄金	

赚钱



南方人为什么能赚钱

南方人为什么能赚钱

胆识

人生一场，敢拼就会赢

35

人生一场赌
冒险不是冒进
敢吃螃蟹且要快
《福布斯》的大黑马
八大王的故事

精明

精打细算是商人的本分

47

精打细算是商人本性
钱一定花在刀刃上
精于世故显本事

果敢

看准了就干

58

机不可失，时不再来
行动第一
敢于放弃
先知先觉不莽撞

坚持

哪有一上来就赚钱的美事

67

你也能成千万富翁
成大事靠坚持
屡败屡战，胜利就在眼前

赚钱



务实

脚踏实地是正道

77

赚钱一定要实事求是
脚踏实地成大事
不在一棵树上吊死

做事 中篇

做人算是务虚，做事就是务实，想要赚钱，做事一定要有章法。南方人多以赚钱为第一目标，做事往往是和气生财，不达目的不罢休。

面子

有钱才是最大的面子

91

面子是个大问题
不怕羞，能赚钱
能当老板，能睡地板

诚信

老实人终究不吃亏

100

诚信是金
诚信成败温州人
老实人终究不吃亏
千金一诺
双赢的基础是诚信

赚钱



南方人为什么能赚钱

南方人为什么能赚钱

抱团

有钱大家赚，抱团打天下

113

团结才有力量
浙江村的来龙去脉
抱团与小狗经济
家族企业的先天优势

处世

多个朋友多条赚钱道

122

处世是人生的投资与资源
外圆内方的处世经
南方人的处世秘诀

钱商

做金钱的主人

132

什么是钱商
挣钱有门道
能挣还要会花
家庭投资技巧

合作

给人机会，就是给自己机会

144

天堂和地狱的区别
与人合作，与人分享
大树下面好乘凉

忍耐

忍耐是赚钱的必修课

153

忍耐是一种策略
忍耐是赚钱之道
三十六计走为上

赚钱



做生意

下篇

什么最赚钱，当然是做生意最赚钱。生意自有生意经。南方人具有经商的天赋，做起生意来自然头头是道。

南方人为什么能赚钱

创业

要赚钱必须当老板

165

创业就是为了赚钱
善于创业靠智慧
南方人创业的秘密武器
赚取第一桶金的秘诀

抢先

做生意同样是“先下手为强”

181

快鱼吃慢鱼
老二战术，专打时间差

明势

做生意要长“黄金眼”

192

做生意首先是“明势”
“狐假虎威”是借势
反省是一种学习能力

谋略

赚钱一定有秘诀

199

南方人赚钱的谋略
南方人秘传生意经
MBA经典案例

财金



南方人为什么能赚钱

南方人为什么能赚钱

商机

做市场的猎犬

217

处处留心皆商机
常见的商机种类
警惕骗子陷阱
你会卖豆子吗
好商机是创造出来的

小钱

小钱不赚，大钱何来

235

一厘钱能致大富
不会赚小钱，何以赚大钱
利用小钱赚大钱
信息能变大钱

炒作

菜不炒不熟，生意不炒不火

256

菜名的奥秘
炒作是自信的表现
脑白金之广告分析
卖木梳给和尚
成功商人的形象包装

后记

267

赚钱



南方人为什么能赚钱

南方人能赚钱，这点是举世公认的。他们能赚钱的原因肯定是有与众不同的地方，即区别于其他地方人的独特原因，也就是南方人为什么能赚钱的“天赋”。

历史文化的差异

南方人能赚钱的原因很大程度上是历史文化的差异造就的。如果追根溯源，我们可以发现，中国历史上，南北方对农和商的认识就不同。南方人一直很重视商，所以出现了粤商、闽商，从春秋时期的范蠡到清末的红顶商人胡雪岩，南方人的经商活动一直不断；而大部分北方人重农抑商，认为弃农经商是懒惰、投机，是本末倒置，这种思想从战国时期的商鞅变法就开始了，这种重农抑商的观念一直束缚着北方人的思维。

再看中国历史上的整个经济布局。经济中心最先在北方，在黄河流域，从东晋开始，每一次战乱，就会有不少人南迁，所以经济中心开始慢慢向南方转移。到北宋结束，高宗赵构跑到杭州，建立了南宋王朝，经济中心就完全从黄河流域向长江流域转移。后来的元、明、清三个朝代，虽然政治中心又回到了北方，但经济中心仍然在南方。所以从南宋以来，南方是中国经济最活跃的地方，而江浙一带更是经济最发达的地方，故有“两浙之富，国

赚钱



吃 苦

吃小苦赚小钱，吃大苦赚大钱

苦包括很多种，如工作之苦、环境之苦、气候之苦、思乡之苦、离乡背井之苦、抛妻别子之苦、寂寞孤独之苦、上当受骗之苦、失败之苦乃至血本无归之苦等等。对于这么多苦，如果一个人都能积极面对、随遇而安，那还有什么困难他不能克服呢？还有什么挑战不敢面对呢？

生命之盐——苦

有经验的厨师对于如何做美味佳肴最深刻的体会是：“千味万味，一点盐味”，可见盐之于菜肴的重要性。同样，人的精神也缺不得盐，那么这“盐”就是吃苦。

现代人的物质生活相对很丰富，但还是应该为自己的生命给养中时时加点“盐”！如果我们能够发扬吃苦精神，身体上不怕劳累，心理上不怕折磨，事业中不怕起伏，创业中不怕艰险，那还有什么钱不能赚到手呢？南方人为什么能赚钱？就是因为他们能吃苦，敢吃苦，并且以苦为乐。

在同一座山上，有两块相同的石头，几年后有着截

吃
苦



南方人为什么能赚钱

南
方
人
为
什
么
能
赚
钱

然不同的结局。一块石头受到很多人的敬仰和膜拜，而另一块石头没人理睬。

这块石头极不平衡地说道：“老兄呀，我们是同样的石头，为什么命运差距这么大啊？”

另一块石头回答道：“你还记得吗？几年前，山里来了一个雕刻家，你害怕割在身上一刀刀的痛，吃不了那苦，而我却忍受着一刀刀的痛，终于我变成了佛像，所以人家膜拜我而不理睬你啊！”

波司登总裁高德康就曾经受过类似刀刻之苦，那时候高德康还是裁缝，靠给上海一家服装厂加工服装赚钱，每天要从村里往返上海购买原料，递送成品。从村里到上海南市区有一百公里路。他骑自行车每天要跑个来回，骑了几次车就不行了。于是就挤公共汽车，背着重重的货包挤上去，再挤下来，累得满头大汗。有时候车上的人闻到他一身臭汗就受不了，就把他推下来，还曾经把他的腰都扭伤了。车上的人还骂他：你这个乡下人，乡巴佬……可是为了做生意，龙门要跳，狗洞要钻，没办法的，高德康只能忍受委屈与痛苦。现在，波司登已经成为了中国羽绒服第一品牌，高德康也变成了亿万富翁。

“吃得苦中苦，方为人上人”，“咬得菜根，百事可做”。苦其实是人生的一件幸事，可以培养人的勇敢精神，能够磨炼人的坚强意志。孟夫子几千年前就说过：“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”一青年工作两年后就因为公司倒闭而失业了，他很沮丧，老板对他说：“你应该感到很幸运，因为你

赚
钱



才工作两年就失业了，你还有足够的时间来书写今后的人生。这次失业是你人生的‘第一桶金’，要是你将这道理悟透了，你就拥有了干大事的本钱。”年轻人听罢，恍然大悟，不再消极颓废，而是积极打拼，多年之后，成为了一家公司的老板。

浙江大虎打火机有限公司董事长周大虎现在拥有三亿多元的资产，是很多人羡慕的对象，也是很多人佩服的对象。但也许很多人不知道，他在年少时吃过多少苦，遭过多少罪。

周大虎初中毕业后，就到农村插队。那个时候，乡下的生活根本没有办法维持下去。于是，在他十七岁那年，周大虎便跟随几个同乡，开始流浪天涯，四处谋生。他最先是到了西安，做钣金工。由于当时他们没有全国粮票，吃饭就是个大问题，经常有上顿无下顿，居然吃过一个月的柿饼。尽管这样艰苦，但当时有组织外出打工是闻所未闻的。没过多久，组织他们的包工队队长以“黑包工头”的罪名给枪毙了。周大虎也被抓进大牢，在西安关了一个月之后，将他遣返回了老家。

但是迫于生计，周大虎又开始跑到江西、安徽、湖北等地流浪，其间的艰难困苦、酸甜苦辣恐怕只有当事者自己明白。二十五岁那年，周大虎接母亲的班，进入温州邮电局工作，开始了每天扛邮包的生活。他对这个相对稳定的工作十分珍惜，所以他自己给自己下任务：每天扛的邮包必须比其他的人都多。因为有了七年流浪吃苦的经历，所以当其他人都叫苦不迭的时候，周大虎并未觉得苦。

周大虎是靠生产打火机而发财的，但他进入这个行业时，已经是一九九一年的时候了。他开始进入这一行业也是因为遇到了苦恼的事情：他妻子下岗了。面对这一人生挫折，周大虎不等不

吃苦



南方人为什么能赚钱

南方人为什么能赚钱

靠，他用妻子那五千元安置费，招了几个工人，腾出一间住房作为生产车间，开始了创业生涯。凭借他吃苦过程中积累的阅历、胆识、忍耐等个人素质，他在经营中迅速站稳了脚。一年之后，周大虎就鸟枪换炮，他租下了一个两百多平方米的厂房，招募了一百多个工人，又干脆辞职，开始专心缔造他的打火机王国。为了事业的发展，周大虎一家三口从刚装修好的新居搬进租来的破旧厂房。一家人挤在没窗户、没空调的小阁楼里，每天工作十多个小时，发誓“不搬新厂房，绝不搬新家”。当时，厂里没有洗澡间，也没有吃饭的地方，全家也只能整天叫盒饭，把一百米远处的公共厕所当卫生间，在深夜一两点钟一家人才能洗澡，这一住就是整整五年。待新厂房盖起后，周大虎才搬新家。正是周大虎敢于吃苦，使得销售额连续五年翻番，到一九九九年产量达到一千万只，产值突破亿元大关。现在，大虎打火机厂有一千多名工人，下有数家打火机零件厂担当他们的配套生产厂家，有两万多名工人。他的产品畅销国内并出口世界七十多个国家和地区。

想赚钱就得吃苦，想赚大钱就得吃大苦，这是千真万确、颠扑不破的真理。其实，干任何事情何尝不需要吃苦呢？“自古英雄多磨难，纨绔子弟少伟男”。看看南方一些著名民营经济代表人物曾经所从事的职业，我们就可以想像他们所曾经受的磨难，所曾历经的艰苦。

鲁冠球——打铁匠；

徐文荣——农民；

南存辉——修鞋匠；

胡成中——裁缝；

赚钱



楼忠福——建筑工人；
李如成——农民；
郑坚江——汽车修理工；
汪力成——丝厂临时工。

小老板靠勤奋吃苦赚钱，中老板靠经营管理赚钱，大老板靠投资决策赚钱。所以，在创业阶段中，尤其需要吃苦精神。“白天当老板，晚上睡地板”是南方民营企业早期创业的真实写照。也正是这种精神，才让他们在缺乏资源、没有政策支持的情况下能迅速将企业的规模做强做大。创业阶段的吃苦，就是要身体力行，老板自己要多行动、多干活，这样既能节约雇人的成本，又能及时了解客户的需求、市场的行情，更重要的还是能够磨炼自己的意志，使得今后能够以从容不迫的心态去面对一切商业挑战。中华民族是勤劳的民族，所以祖先将“吃苦”与“耐劳”等同，合成了吃苦耐劳这一成语。

武汉温州商会副会长、武汉万家隆超市有限公司董事长罗云远可称得上是艰苦创业的典型代表。创业当初，十六岁的他身上只有几十元钱，曾经因为走投无路而在武汉街头饿了三天三夜，而现在，他参与投资创建的武汉温州工业园占地一千多亩，首期投资就接近两个亿。

一九八七年，十六岁的罗云远只带了一百多块钱就只身出门。到达武汉后，他身上只剩下几十元钱了。那个时候，他也很担心生存问题。最初的几天，他天天吃面条，而到了最后，整整三天没有吃东西。

后来，他在老乡和朋友的帮助下，租了一个门面，又四处找

吃
苦



老乡，从老乡那里借了一部分货物，一间不起眼的小店就这样开张了。开始几年，生意勉强能糊口。自一九九二年起，他经营状况一年比一年好，每年的收入都能有几十万元。

生意做顺了之后，他的顾客越来越多。但多数顾客来自周边的县城，他们喜欢讨价还价，罗云远不喜欢与这类人接触，所以就请了一个人帮他经营。但不慎看走了眼，几乎将他的生意全部砸掉。这时候，罗云远又自己力挽狂澜，苦心经营，最后使生意慢慢好转。南方人对金钱的野心是路人皆知的，罗云远当然不满足于一年几十万的收入。他后来在民生路与一台湾人合作，开发了华中五金市场，取得了很大的成功。

如果说罗云远少年创业吃苦是理所当然的话，那么，朱仲荣古稀之年艰苦创业的故事，不得不让人佩服得五体投地。

一九八九年，朱仲荣与夫人都已六十八岁的高龄，他们从在温州的一个叫三盘岛的渔村来到了纽约，开始全新的生活。一九九二年，朱仲荣老人与女儿在缅街街头开办的“朱记锅贴”正式开张了。其时朱老先生已是七十高龄了，按照中国传统观念，他应该休息养老，在家里享受天伦之乐。但十年来，老人硬是一步一步辛苦走过来了，每天从早上五点开锅，一直卖到晚上十点收摊，才坐下吃晚饭，中途几乎没有歇息的机会。而最初五年，“朱记锅贴”实际上是一路边大排档。五度寒暑，日晒雨淋，年逾古稀的朱老先生，却能在路边站足一整天，没有叫过一声苦，没有说过一声累，为儿孙们做出了榜样。

由于他们朱家有二十多年自制锅贴包子的经验，饺子皮是手工制成，比起市面一般机器加工制作的锅贴水饺，口感好很多，“原汁原味”，而且现做现卖，新鲜热辣，所以在路边街头开张后