

中国卷

BUSINESS

李文勇 编著

EXPERTISE

生意经

中国十大商帮的经商智慧

青島出版社

QINGDAO PUBLISHING HOUSE

❁ 中国卷 ❁

生意经

BUSINESS EXPERTISE

中国十大商帮的经商智慧

李文勇 编著

青 岛 出 版 社

QINGDAO PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

生意经:中国十大商帮的经商智慧 / 李文勇编著. —青
岛:青岛出版社,2009.3
ISBN 978-7-5436-5337-5
I. 生… II. 李… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 043886 号

书 名 生意经——中国十大商帮的经商智慧
编 著 李文勇
出版发行 青岛出版社
社 址 青岛市徐州路 77 号(266071)
本社网址 <http://www.qdpub.com>
邮购电话 13335059110 (0532)85814750(兼传真) 80998664
责任编辑 赵文生
特约编辑 何俊 陈通
装帧设计 宋晓明
照 排 青岛新华出版照排有限公司
印 刷 青岛海尔丰彩印刷有限公司
出版日期 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷
开 本 16 开(710mm×1000mm)
印 张 14.75
字 数 200 千
书 号 ISBN 978-7-5436-5337-5
定 价 28.00 元

编校质量、盗版监督免费服务电话 8009186216

青岛版图书售出后如发现印装质量问题,请寄回青岛出版社印刷物资处调换。
电话 (0532)80998826

本书建议陈列类别:财经

前 言

马克思曾在《资本论》中指出：“一个社会不能没有商人，近现代社会更是如此。商人、商品和商业资本是推动社会发展的积极因素。商人可以存在于任何社会微小的缝隙中，为自己开辟出一个活动的大天地，这种顽强的生命力遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机，以致在一定历史时期里，商人可以产生压倒一切的影响。”

对于我们来说，经商就是做生意。什么是生意？生意是为社会大众贡献服务的，因此，利润是生意人应得到的合理报酬。

德国著名经济学家利希霍芬说过：“世界上有两个公认最聪明的民族，同时也是最善于经商的民族，一个是犹太人，一个是中国人。”

对于犹太人来说，生活在这个世界上，赚钱是最重要的事。然而，唯利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却很少，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。这些“君子们”知识面广，反应敏捷，判断准确。只要有钱可赚，他们不会放过一切机会。

对于中国人来说，会做生意是中国人的天性，也是中国人的自豪，中国人骨子里经商的天分和基因从殷商时代就开始被激发了出来。

在很多人的眼里，做生意就是小本经营，其实做企业、做事业等也都是经营生意，只是经营的成本和方式不同而已。

想要做好生意并不是容易的事。生意场上如战场。一个精明的生意人需要像一名英勇善战的将军一样，灵活自如，取舍有度地运筹自己的财富，积累自

己的财富，而这一切都需要他们付出比常人更多的辛苦和努力。

每个生意人的成功都是多年努力的积累，不论什么行业，想攀上顶峰，通常都需要长时间的奋斗和精心的计划。那些被人以为是一夜成名的人，其实在获得名气之前，早已默默无闻地奋斗了很长的时间。

成功依靠实力，这是人所共知的道理。但是，所谓“实力”并不像一般人想像的那样，是金钱，是关系，是学历。人们看待成功人士，往往只看表面，强调别人一时的运气和干事业的客观条件，却忽略了人家赖以成就大事的内因，忽略了成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。

这些成功人士的内因是什么？我们又该如何像这些人一样来经营自己的生意、经营自己的财富呢？《生意经》一书为我们提供了一个广阔的平台，在这个平台上，我们能收获做生意的智慧和办法。全书选取了以温商、晋商、徽商、京商、鲁商、沪商、川商、闽商、粤商、台商为代表的十大商帮，从不同的经商角度，阐述了那些商界奇才的经商之道。相信在他们的指引下，我们每个人都能找到自己想要的东西，都能经营好自己的生意。

目 录

第一章 温商——世界上唯一可以和犹太商人比肩的群体 /1

在中国商界，温州商人是走在市场前列的先锋群体。他们克勤克俭、不畏艰苦、披荆斩棘，在激烈的市场竞争中开拓进取，不断延伸自己的商业触角，被誉为“东方犹太人”。温州人是最善于掌握自己命运的人。温州商人的务实精神、独特思维、与众不同的金钱观念以及超人的胆量，让其成为时代的风向标。

把赚钱当作是一种习惯 /1

小生意也能成就大事业 /3

想赚钱得吃苦，想赚大钱得吃大苦 /5

花钱如炒菜放盐，应该恰到好处 /6

只顾眼前利益，就会失去长久利益 /8

善于创造商机才是强者 /10

善于忍耐方能成就大业，意气用事只会错失良机 /12

多一分冒险，多一分成就 /13

用事实说话，用效果说话 /15

赚钱必备的条件：不满现状，奋发向上 /17

- 记住：行动永远第一 /18
- 纸上谈兵不如躬行实践 /20
- 经营人脉就是在积累财富 /21
- 双赢才是真的赢 /23
- 抱团打天下——团队的力量是无穷的 /26
- 企业文化是做好生意的软实力 /27
- 企业做得好的人多是会学习的人 /29

第二章 晋商——讲究诚信是最好的生意经 /31

晋商曾是明清时期十大商帮之首，商号曾遍及全国各地并波及日本、阿拉伯、东南亚；他们雄霸国内商界500年之久，创造了不朽的辉煌。他们凭的是艰辛，凭的是智慧，凭的是诚信。在商务往来中，晋商以“道行、道德、信义”和先进的、实用的管理方法，把管理制度发展得日臻成熟，他们用完善的股权分配制度维系着商号的健康发展。

-
- 勤俭吃苦，不惧艰险 /31
 - 想要成功就要靠自己 /33
 - 诚信为本，利以义制 /35
 - 薄利多销是大智 /37
 - 做生意要多谋略，善变通 /38
 - 稳中求进，一击必胜 /40
 - 抓住机遇，借势而起 /41
 - 掌握信息等于掌握先机 /42
 - 可以没本钱，但不能没眼光 /44
 - 钱流动的过程就是钱生钱的过程 /46
 - 照顾别人也是在照顾自己 /48
 - 因事用人而不是因人用事 /50
 - “人人都可当东家”的顶股制 /52

第三章 徽商——“贾而好儒”走四方 /55

徽商作为一支重要的商帮，其商业资本之巨，活动范围之广，经商能力之强，从业人数之多，在商界可谓首屈一指。徽商以自己的杰出实践，实现了雄踞中国 300 余年事业的辉煌，成为中国封建社会经济发展史上的一大奇迹。徽商之所以能称雄商界数百年，成为全国众多商帮中之翘楚，是与它的贾而好儒的本质特点分不开的。徽商受到较深的儒学教育，掌握了一定的文化知识，在经商活动中，善于运用心计，精于筹算，审时度势，决定取予，因而成为商界的一支劲旅。

贾而好儒，亦贾亦儒 /55

官商结合，畅通无阻 /57

长途贩运是发财致富的最佳途径 /59

“囤积”和“走贩”应并行 /60

以义取利，非义之财不取 /62

抓住机遇就等于成功了一半 /63

出奇制胜，敢于冒险 /65

质量是品牌的后盾 /66

团队精神铸就成功 /67

白手起家关键靠自己 /69

做好生意三件宝，人员、门面、信誉好 /70

绝不做“一锤子”买卖 /72

交情也是经商生财的资本 /74

知人善任，以德为本 /75

运用法律知识保护和规范自己 /77

第四章 京商——靠打政治牌积累财富 /79

地处“天子脚下”，得天独厚的地域优势，使北京商人充满了自信。在崇尚政治的背景下，京商养成了一种重背景、重身份的经商传统。此外，北京是名臣名士集中之地，其独特的文化土壤涵养了京商这一群体，

并使之成为国内商帮中深受儒家文化影响的典型群体。正因为具备了这种深厚的儒家文化底蕴，京商在经营中更讲究诚信守法，和气生财，以德经商，用仁心换人心。这种经营文化的特质与质朴、厚重的老北京文化相交融，最终形成了具有独特内涵的京商文化。

- 权力资本的奥妙 /79
- 幽默感也是制胜的武器 /81
- 注重质量，讲究诚信 /82
- 敢于宣传，善于造势 /84
- 以和为贵，和能生财 /85
- 朋友是最大的无形资产 /86
- 高素质带来高效率 /87
- 知识可以改变命运 /89
- 独辟蹊径，捕捉商机 /90
- 敢于冒险，善于冒险 /92
- 眼光决定一切 /94

第五章 鲁商——吃得苦中苦，方为人上人 /97

山东人质朴善良，豪爽诚实。正因为如此，与其他商人相比，山东商人的致富之道更显单纯，直截了当。山东商人在长期的商业经营活动中，逐渐形成了一套包括预测分析、经营谋略、业务作风等较为完善的经营之道。这些行之有效的经营方法，为当世和后世的人们从事商业经营活动提供了参考与指导。同时，这也构成我国现代商业文化的一个重要组成部分。可以说，内涵丰富的山东商业文化，既是我国古代经济文化中的一份宝贵遗产，同时也为现代经济注入新的活力和生机。

- 吃苦为上，务实求真 /97
- 直率豪爽，以义取利 /99
- 长途贩运，坐地经营 /101
- 像蚂蚁一样团结 /102

- 利用一切可以利用的资源 /103
- 敢在广告上花大价钱 /105
- 无中生有也是一种智慧 /106
- 经商一定要以道德诚信为标准 /108
- 选对人才好管理 /110
- 企业要管好，制度少不了 /111

第六章 沪商——精明是最大的优势 /113

得天独厚的地理环境和人文背景，造就了上海滩“十里洋场”的辉煌，造就了独具魅力的上海商人群落。上海商人最大的特点就是精明，他们做生意，只把经济利益作为唯一原则和目的，只考虑如何才能赚钱。上海人的精明，可以具体化为精干、精练、精细、精致、精微。精明不是一种价值，而是一种素质。对上海人而言，这是在百年的商业社会中磨砺和陶冶出的一种生存能力。

- 精明是智慧的体现 /113
- 经济利益是最高追求 /115
- 实实在在经商，踏踏实实赚钱 /116
- 凡事要求稳，稳中方求胜 /118
- “抢”机遇就是在“抢”钱 /120
- 没有竞争就没有发展 /122
- 想要获胜就要做好精准的预测 /124
- 后发制人，先退后进 /125
- 用人才而不是用奴才 /127
- 科技创新是企业成功的秘诀 /128

第七章 川商——他们是中国的“大长今” /131

四川盆地群山环抱，物产丰饶，尤其是成都平原，更有“天府之国”的美誉。四川省经济总量居全国前列，是中国西部综合经济实力最强的省

份。四川之所以能有这样的成绩，与四川人吃苦耐劳的精神是分不开的。四川人极富韧性，他们信奉实用主义。无论在多大的困难面前，他们都不会畏缩不前。他们依靠自己的力量，坚忍不拔，百折不挠，为了更好地生活下去而勇敢地拼搏前进。

勤劳+坚韧=成功 /131

天时不如地利，地利不如人和 /133

以守为攻，谋求长远 /134

脚踏实地，走好每一步 /136

欲望是创业的原动力 /138

撑死胆大的，饿死胆小的 /140

品牌决定出路 /142

不断创新，永不休止 /143

以小搏大，以少胜多 /145

以信接物，童叟无欺 /147

找准空当，抢占先机 /148

第八章 闽商——爱拼才会赢 /151

一首《爱拼才会赢》的闽南歌曲，唱响了全中国，也把闽商的特点——“拼”，展示给了世人。曾有人言：“世界上凡有人群的地方，就有华人；凡有华人的地方，就有闽人。”而闽人在海外的生存是与其商业活动分不开的。闽商“以商为本”，创造了独具特色的“闽商模式”，其特点是：敢开拓、敢闯、敢冒险。闽商“敢为天下先，爱拼才会赢”的胆略与魄力运作和“善观时变”的理性掌控，将其特质与创业的平台完美而又现实地结合在一起。

爱拼才会赢 /151

向命运发起挑战 /153

审时度势，意识超前 /156

从广告中要效益 /157

- 发现隐于暗处的商机 /159
- 见缝插针，敢于突破 /162
- 同舟共济，团队为王 /163
- 诚信是把生意做大的基础 /166
- 内引外联，全面发展 /167
- 居安思危，不断创新 /169
- 家族式企业仍旧唱主角 /171

第九章 粤商——做生意需要勤奋，更需要眼光 /174

广东人具有经商的传统，他们虽然个头瘦小，但是具有天生的商品意识。在广东，言必言商，言必言利，全民皆商，你很难分辨出谁是商人、谁不是商人。在香港，很多大富商也多来自于广东。广东商人的最大特点就是勤劳而且办事效率高。广东人的财富并不是天上掉下来的，绝大多数广东人是在自己的勤奋努力下才走向富裕之路的。他们东奔西跑，把每一分钟都变成效益。由于对时间特别看重，他们办事节奏快、效率高，因此很容易抢到各种有利的商机。

- 赚钱欲望的大小决定财富的多寡 /174
- 同行互助，共同成长 /176
- 谁抓住机会，谁就有主动权 /178
- 把握瞬间商机的能力决定成败 /180
- 借鸡生蛋，借梯上天 /181
- 敢为人先，永争第一 /183
- 准确判断，果断决策 /185
- 厚利有时也畅销 /187
- 推销产品要讲究造势手段 /189
- 有实际作用的广告才是最强的 /191
- 要做大，就要国际化 /192
- 把客户当作上帝来对待 /194
- 诚实与知识和经验结合在一起，是一种智慧 /195

第十章 台商——灵活的头脑与执著的精神并行 /198

台湾是我国南海上一颗璀璨的明珠。它美丽而富饶。在这个宝岛上，不仅物产丰富，而且台湾商人个个精明过人，都是赚钱的高手。“三百六十行，行行有台商。”这句话并不夸张，这说明台湾商人能做生意、擅做生意、敢做生意。忍耐和固执是台湾商人最显著的特点，这不仅表现在经商上，还表现在他们为人处世的态度上。台湾商人做起事来不怕吃苦，他们认为做生意需要有灵活的头脑，但更需要的是一种执著的精神。

耐心和毅力，一个都不能少 /198

周到的服务是打开市场的金钥匙 /200

王婆卖瓜，自卖自夸 /201

定位准确，塑造成功 /203

细节决定成败 /204

不创新才是最大的风险 /206

巧施釜底抽薪之计 /208

蚀本经营有时也是一种远见 /209

质量是企业产品抢占市场地盘的硬拳 /212

诚信在经商中是第一位的 /213

附录 1：未来 10 个热门行业的投资分析 /216

附录 2：未来 10 年濒临消亡的 10 桩生意 /220

第一章

温商——世界上唯一可以和犹太商人 比肩的群体

在中国商界，温州商人是走在市场前列的先锋群体。他们克勤克俭、不畏艰苦、披荆斩棘，在激烈的市场竞争中开拓进取，不断延伸自己的商业触角，被誉为“东方犹太人”。温州人是最善于掌握自己命运的人。温州商人的务实精神、独特思维、与众不同的金钱观念以及超人的胆量，让其成为时代的风向标。

把赚钱当作是一种习惯

赚钱应该是一种习惯，这并不需要你去做多么惊天动地的大事，而是需要把一些小生意坚定不移、乐此不疲地做下去，形成一种好习惯，成功就离你不远了。在温州人眼里，职业没有高低贵贱之分，能否赚钱才是最主要的。

温州人天生就有老板情结。“有钱做老板，没钱也要做老板；赚钱了是老板，不赚钱也是老板。”这些几乎是温州人的口头禅。做老板，其实就是做自己的主人，把赚钱当作是一种习惯。

犹太金融家摩根有着自己独特的赚钱观念，即决不让赚钱变成一种沉重的负担，而是一种新鲜刺激的游戏。在他看来，只有以这样的游戏心态去赚取金钱，才是良好的赚钱心态。温州人也有着类似的强烈的赚钱欲望和创业意识。温州商人之所以能够取得成功，就是因为他们把深藏在心底的强烈的创业致富的欲望充分释放出来，并成功地运用在市场经济当中。

想当初，温州有这样一位老太太，她无意中看到了一个赚钱机会——收兔毛。但当时老太太识字不多，普通话更是不标准，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 XX 钱。就凭这两张小纸条，老太太走遍了大半个中国，赚了十几万元钱。对于这位老太太来说，赚钱就这么简单！

很多人在做生意之前，没有真正地感觉到“钱”的魔力，但随着一次次地碰壁，一次次地以钱开路、畅通无阻，他们自觉不自觉地理解了钱的作用，认识到了钱的重要性。因此，总体来说，做生意的人比其他人群更看重钱的作用。

温州人哪里有钱赚便往哪里闯，他们要做更好、更大的生意。在温州有这样一个家族，当他们得知新疆的石油生意好做时，整个家族经过商量后决定抓住这一商机。大家有钱的出钱，没钱的出力，连出了嫁的女儿也来入伙。最后年仅 19 岁的小女儿主动请缨并得到准许，她怀揣巨款，万里独行奔赴新疆。整个家族也为年轻的女儿担心，但在他们看来，性别并不具有更多的意义，安全问题也并不因性别而有所差异。在经济方面，男人和女人所承担的责任也没有硬性的区别。一切都看实际需要，人人都可以选择他自己的人生道路。可以说，温州人在生意场上并不存在性别的问题，只存在商人和非商人的商智问题。

边陲之地的新疆发现了油矿，温州人会跑来瞧瞧，千里之外的上海有酒店要转让，温州人更会疾马而至去瞅瞅。促使他们去的原因很简单：“说不定能发现什么机会呢。”

对于温州人来说，当赚钱变成一种习惯的时候，才是真正轻松的时候。

当然，对于一个生意人来说，这种习惯一定要有个“度”。我们不要一门心思全部放在赚钱上，总把心思放在赚钱上，就容易误入歧途，就会为贪小利而损大局，这条赚钱的路最终是短命的。我们要站在一定的高度，在提高自己的素养的同时来赚钱，这样的路才会走得长远。

试想，当我们认为任何事情都不如赚钱更重要时，我们就会在急匆匆趋利的途中，不顾社会利益而闯红灯，造成交通堵塞；我们就会在路上捡到无主的财物而归己所有。再延伸下去，我们就可能向不懂玉的人卖假货，我们就可能背着顾客玩价格游戏，而把顾客像小孩一样地蒙骗。这样下去，可能我们会得利一时，但最终会自讨苦吃，损失长远的利益。

因此，我们强调：在生意场中，当你已习惯于一种操作，当你在某个领域已经达到一种境界，当你已经战胜人性时，胜利对于你来说才是一件值得骄傲的事情。

☛ 生意经

职业没有高低贵贱之分，能否赚钱才是最主要的。

小生意也能成就大事业

温州最初资源贫乏，生存环境恶劣，温州人深刻地感受到贫穷的切肤之痛，这使他们产生了赚钱的勇气和智慧。从某种意义上说，“温州模式”是贫穷逼出来的。

温商群体创业的动因都很简单，就是摆脱贫困。在他们的意识里，贫困是人生最大的危机，也是莫大的耻辱。脱贫致富的愿望，强烈得好像是勾践的复仇欲望一般。千百年来，摆脱贫困过上富裕的生活一直是温州人的梦想。

很多穷困的温州人最初创业是从“五把刀子”开始的，即菜刀、剪刀、皮刀、剃刀和螺丝刀。他们用这“五把刀子”做别人不愿干或很少干的零活，或卖一些别人不愿卖的小商品，实现了创业资金的原始积累。

也许你不会相信，温州人通过补鞋也能“掘到黄金”。在太原解放大厦前，以前有一位补鞋的温州人，靠着七年艰苦的补鞋生涯，他赚了40多万。这个在当时令人吃惊的数字使这名补鞋匠成为有着骄人创业佳绩的温州商人。

在温州本土，依靠不起眼的匠人生活赚得原始资本，而后成为著名企业家的人可谓不计其数：鞋王“奥康”总裁王振滔最初是靠做木匠起家的；“正泰”总裁南存辉从小便是补鞋匠；“德力西”总裁胡成中早年曾是裁缝；中良西服集团总裁季中良早年曾在温州街头捡废品、卖水仙……

一个人如果本身并没有雄厚的资本，还梦想成为大老板，一心想做大生意，那还真不如就从小生意做起。小公司、小商业、小产品，经营灵活，应变力强，只要经营者能够从繁杂的消费行为中抓住消费苗头，发明、生产、销售一些新颖别致、一物多用、便利的小产品，去适应并创造出新的消费需求，便可拓宽自己的生意领域。

有些人认为，做买卖就要做大买卖，小生意没什么赚头；但在温州人眼里，只要市场需要，小商品同样能做成大生意。小生意尽管赚得少，但是投资少，风险小，薄利多销，积少成多，就能够赚到大钱。

平时我们用的打火机的利润只有5厘、1分，一般的商人不愿意经营。但是，温州商人却又有自己的想法。2004年，一家叫茂盛的小工厂的打火机出口量达9000万支，利润为90万元！茂盛厂依靠便宜的地租、劳动力密集等得天独厚的条件，压缩成本，狠抓质量，创造的财富却是巨大的。打火机之王周大虎，十多年前还是一个辞职下海的邮局小职员，后来用一个小小的“虎”牌打火机垒起了自己的财富大厦：固定资产达到5000万元，企业年产值超过亿元。双童吸管公司，每根吸管的利润只赚8毫钱。但是，公司并没有认为这8毫利润是小数目。相反，这8毫利润的生意却做到了全世界，双童吸管成为全球最大的供货商。每天都有约8吨重的双童吸管被运往世界各地，给公司带来的利润是每个月40万元。

这就是温州商人的精明之处，因为薄利，他们获得了信誉，因为信誉，他们获得了市场，从而提高了销量，总收益当然也就提高了。更为重要的是，这种规模化的批发一旦形成一种模式，做生意就相当方便，只要提货结账，再也没有讨价还价的麻烦。

日本电器大王松下幸之助说：“我就是从小做生意勤勤恳恳，才奠定下现在的基础的。我常对员工们说：想从事发明必须先从身边的小发明入手，想做大事必须从身边的小事做起。”只有扎扎实实地从小事情做起，才能希望有朝一日干大事业，这样从事的事业才会有坚实的基础；如果凭投机而暴富，那么来得快，去得也快。

生意经

想从事发明必须先从身边的小发明入手，想做大事必须从身边的小事做起。