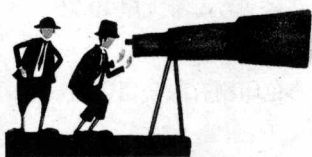


# 如何与 全国各地 商人 打交道？

透析商规，剖析商性  
广交良友，成功赚钱



## 全国各地商人性格与习惯解析

与不同性格的商人相处，需要区别对待、求同存异，  
取长补短，对别人要宽宏大量，对自己要严格要求，努力养成良好的  
经商习惯。在商场上游刃有余，赚足口袋。

吴学刚◎编著

 华艺出版社  
HUA YI PUBLISHING HOUSE





---

从商既是一种经济活动，也是一种文化现象。商业的个性，商人的个性，或者某个地域的商业个性和商人个性，我们统称之为“商性”。对“商性”的研究，可以说是市场经济时代的一大热点和亮点。研究“商性”，有利于洞察人性，而对人性的洞察，又促进了我们对“商性”更深层次的理解，从而在激烈的商业竞争中处于有利地位。

“商性”是人性、个性在商业舞台上的集中展示，并会浸染上浓郁的地方文化色彩。

---



RuHe Yu QuanGuo  
GeDi ShangRen  
Da JiaoDao

RuHe Yu QuanGuo  
GeDi ShangRen  
Da JiaoDao



中国商人从一形成就开始表现出不同的地域特点，进入新的世纪，在市场经济大潮中各地的商人更是各显身手，在经商过程中奇招百出，经商方式竞相斗艳，表现出新一代“新经济人”的特色。在这样一个大经济时代，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，知己知彼，才能游刃有余，百战不殆，永做商海中的不败者。

如何根据各地商人的特点来做生意？在做生意过程中又如何与来自五湖四海、全国各地的人打交道呢？

《如何与全国各地商人打交道》一书详细阐释了全国各地商人的性格特征，并探究其性格形成的原因和过程。它是商人的“四书五经”，是经商者的谈判高手，是经商者必备手册，是生意场上的活字典，是了解中国各地商人性格特征的参考书。它将教你去不同区域和省份与各种商人做商人做生意、打交道技巧……

责任编辑：梅雨 史宁

特约策划：慧文书坊

交流邮箱：hot88@vip.sina.com

封面设计：

**创品牌**  
Mb:13381106363

袁剑锋(北京)品牌设计机构



## 前 言

俗话说“一方水土养一方人”，人类在适应自然的过程中形成了不同的性格，而地理区域、自然风貌又造就了不同地域人的不同性格。这些不同的人性和个性，必然还会反映到商业中来，进而形成各具特色的经商风俗、习惯和作风。

从商既是一种经济活动，也是一种文化现象。商业的个性，商人的个性，或者某个地域的商业个性、商人个性，我们不妨统言之“商性”。对“商性”的研究，一定会成为市场经济时代人们的一大兴趣。因为研究“商性”，有利于洞察人性，从而驾驭商业。而对人性的洞察，又有利于深化人们对“商性”的理解，从而更好地铺陈商业。

“商性”是人性和个性在商业舞台上自然的、烙印式的展示，同时还浸染上浓郁的地方文化色彩。

中国商人从一形成就表现出不同的地域特点，历史上曾形成过十大帮派。进入新的世纪，在市场经济大潮中各地的商人更是大显身手，在经商过程中奇招百出，经商方式竞相斗艳，表现出新一代“新经济人”的特色。在这样一个大经济时代，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，知己知彼才能游刃有余、百战不殆，永远立于不败之地。

如何根据各地商人的特点来做生意？在做生意过程中又如何与来自五湖四海的人打交道呢？

《如何与全国各地商人打交道》一书详细阐释了全国各地商人的



# 如何与全国各地 商人打交道

RuHe Yu QuanGuo  
GeDi ShangRen  
Da JiaoDao



性格特征，并探究其性格形成的原因和过程。它是商人的“四书五经”，是经商者的必备手册，是生意场上的活字典，是了解全国各地商人性格特征的参考书。它将教你如何与不同区域的商人打交道、做生意……

透析商规，剖析商性  
广交良友，成功赚钱



II



## 目 录

### 第一章 “红顶”下的北京商人

去北京闯天下、做生意搞经营，要想旗开得胜、挥洒自如，最关键的是要了解北京的风土人情和生意经。只有成为“北京通”，你才能在生意场上如鱼得水、如愿以偿。

目  
录

1. 带政治味，打政治牌 / 3
2. “侃大山”——北京人传神的写照 / 5
3. 与生俱来的幽默感 / 8
4. 以诚相待，最具人情味 / 10
5. 商人素质较高，文化味较浓 / 13
6. 走“大帮儿”，跟着“哄” / 16

### 第二章 精明精细的上海商人

作为中国现代商人的开创者，上海商人给人们留下了深刻的印象。他们精明精细，在做生意中喜欢精打细算、斤斤计较，这是上海商人给人的整体印象。他们的商业手段之繁杂、经营思想之宽阔，给当今的中国商人以有益的启示。

# 如何与全国各地 商人打交道

RuHe Yu QuanGuo  
GeDi ShangRen  
Da JiaoDao



1. 上海商人精明到家 / 21
2. 上海商人的自负 / 23
3. 勇于竞争，精于商战 / 25
4. 以利为先，目的明确 / 28
5. 守法守纪，契约意识强 / 29
6. 注重礼尚往来 / 31
7. 关注期货市场 / 32
8. 西化倾向十分严重 / 33
9. 新式商人——“买办” / 36

## 第三章 重信誉、讲实干的天津商人

天津如同一个朴实的农家子弟，家道殷实却不喜声张，默默地归卧在京东，守望着首都。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. 天子渡津之地 / 41
2. 造就商人的竞技场 / 42
3. 诚信是经商之本 / 44
4. 嘴硬不如牌子硬 / 46
5. 强烈的民族气节 / 48
6. 做生意，到天津 / 52

广交良友，成功赚钱  
透析商规，剖析商性





## 第四章 朴实平凡的河北商人

河北人民风淳朴、心地善良、重义轻利。河北人是朴实平凡的。河北人不愿在高谈阔论中出什么风头。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，而是他们在细心地品味谈论者的话意。

1. 朴实平淡的河北人 / 57
2. 知足常乐 / 59
3. 市场意识淡薄 / 61
4. 思想保守，缺少创新 / 62
5. 打好京津牌 / 64

## 第五章 勤俭吃苦，诚信守义的山西商人

山西商人善于由小做大，山西商人中的大商人绝大多数出身贫寒：渠家出身于小贩，王家始于做豆腐，乔家起于卖草料。他们之所以成为了中国历史上叱咤风云的商业巨子，在于具有大商人的素质和气魄，即重商立业的人生观、信义至上的价值观、勤俭守朴的生活作风、同舟共济的协作意识、创新图强的进取精神。

1. 山西：封闭的文明腹地 / 69
2. 勤俭持家，重商重儒 / 71
3. 家族观念至上，群体精神为先 / 75
4. 诚信守义，以义制利 / 78





# 如何与全国各地 商人打交道

RuHe Yu QuanGuo  
GeDi ShangRen  
Da JiaoDao



5. 薄利多销，产销结合 / 79
6. 重视信息，公平竞争 / 81
7. 商借官势，发财保财 / 83
8. 用人不疑，疑人不用 / 84
9. 从宏观上合理调节盈亏 / 86

## 第六章 重酒重友，豪爽大方的东北商人

与东北人打交道，首先要对东北人的性格有所了解。也许是得缘于“大口吃肉，大碗喝酒”的传统，东北人什么都看中一个“大”，打架要胆大、喝酒要碗大。过于火爆的脾气不知吓走了多少客商，但对于讲义气的东北商人来说，只要敢喝酒、能喝酒、感情到位，生意场的事就好说。

1. 一个统一的标签：东北人 / 91
2. 讲义气，重朋友 / 93
3. 强悍易怒，脾气大 / 94
4. 豪爽大方，对“大”情有独钟 / 96
5. 无酒不成商，酒场谈生意 / 97
6. 给对方足够的“面子” / 100

## 第七章 扬长避短，稳中求胜的江苏商人

扬长避短是江苏商人的最大特点，与他们合作生意，可以更好地发挥自己的长处、避免劣势，同时，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，可以把风险降到最小，稳中求胜。

透析商规，剖析商性  
广交良友，成功赚钱





1. 扬长避短，发挥长处 / 105
2. 憨厚的江苏大款 / 107
3. 内涵丰富，风情独具 / 108
4. 宽容礼貌的城市 / 109
5. 包容豁达，不小心眼 / 110

## 第八章 最具人气，最会赚钱的浙江商人

“哪里有市场，哪里就有浙商”，这是对浙商庞大队伍的一种最为精辟的描述。浙江商人被誉为当今中国最具人气的“财富制造商”，是最会赚钱的人群。他们遍布中国的各个角落，是中国最庞大的“游商部落”。他们将踏实敢干的企业家精神传递四方，用他们自己的经营观念和方式影响着各地的商人。浙商最具可学性，因为他们之中大多是普通百姓。从他们身上，我们可以学着去经商，而且可以很好地去经商。

1. 浙江的商业起源 / 115
2. 优秀的商业人文传统 / 117
3. 灵活处世，善于交际 / 118
4. “蚂蚁军团”的成功 / 120
5. 杭州商人的性格特征 / 121
6. 宁波商人性格特征 / 124
7. 温州商人性格特征 / 128





## 第九章 亦贾亦儒的安徽商人

徽商能从商人群中崛起，关键在于徽商将儒家精神融入到了商业活动中。徽商具有良好的商业形象，具有敏锐而高远的目光，具有积极进取的从商态度。尤其重要的是，在中国这个以儒为尊的国度里，披着“儒”衣的徽商可以与政府沟通，从而建立起一种良好的合作关系。

1. 大话南北淮人 / 135
2. 无徽不成镇，无徽不成商 / 136
3. 贾而好儒，亦贾亦儒 / 138
4. 无奸也商，商而不奸 / 141
5. 徽商的风格 / 144

## 第十章 敢拼敢赢的福建商人

大海给了福建商人剽悍的体魄和强悍的心志。对于风险，福建商人不但不回避，反而喜欢迎刃而上，他们常说的话是：“爱拼才会赢”、“富贵险中求”。为了得到利益，福建商人敢于跟所有对手甚至官府进行火拼，从血泊中捞起那光闪闪的金子。

1. 认识福建人 / 149
2. 爱做生意，市场经济意识强 / 151
3. 开拓进取，敢拼敢赢 / 153
4. “和为贵”的经营理念 / 156





5. 巧借外力——善假于物行得远 / 157
6. 以海上贸易为主 / 160

## 第十一章 遍地撒网，重点捕捞的江西商人

有一句话很形象地体现了江西商人经营的智慧与特点：“与其把所有鸡蛋放在一个篮子里，不如将鸡蛋分开放入不同的篮子。”按现代经济学的说法，这是分散投资法，分散投资法最大的好处是能降低风险，东方不亮西方亮。

1. 观念保守 / 165
2. 讲究“贾道”，注重诚信 / 166
3. 分散投资，捕捉商机 / 167
4. 以个体经营为主 / 171
5. 攥不住钱的商人 / 172
6. 借贷经商，因地制宜 / 174

## 第十二章 “大柔”“大刚”的山东商人

山东商人的经营之道可用“大柔大刚”来概括。“大柔”是指山东商人深受儒家思想的影响，经营时行为规范、童叟无欺，给人一种“拙朴”感。这种拙朴为他们换来了“诚实”与“信任”。当一个商人拥有了这样两大利器之后，别人便只能望其项背，这就是“大刚”了。

# 如何与全国各地 商人打交道

RuHe Yu QuanGuo  
GeDi ShangRen  
Da JiaoDao



1. 商道即人道，人脉即财脉 / 177
2. 义字当先，做事够朋友 / 180
3. “酒神”风采 / 182
4. 吃苦耐劳，务实肯干 / 183
5. 君子爱财，取之有道 / 185
6. 宣传是产品的第一销售 / 187
7. 打破常规，出奇制胜 / 189

## 第十三章 小心谨慎，处处求安的河南商人

河南地处中原地区，无论从历史、文化还是地理位置来讲，河南人在某种程度上可以堪称中国人的缩影，他们是最古老、最正宗，也是最典型的中国人。虽然河南人羡慕广东式的生活、向往北京的气派与上海的殷实，但有时似乎承受不了紧张的工作和精细的商业文明。因此，河南商人做生意总是以保本为前提，害怕冒险。“邯郸学步”式的经营方式使得河南商人失去了许多机会，也多走了许多弯路。

1. 包容开放，求同存异 / 195
2. 小富即安，力求保本 / 196
3. 外似木讷，实则精明 / 197
4. 河南人的“商战”策略 / 199
5. 新时代的豫商 / 201

透析商规，剖析商性  
广交良友，成功赚钱





## 第十四章 永远不服输的湖北商人

俗话说：“天上九头鸟，地下湖北佬。”湖北潮湿的气候、冬冷夏热的季节，造成了湖北人的火爆性格，而道家文化的潜在影响，又使湖北人为人韬光养晦、不爱显山露水。湖北人不服输，他们的好强个性是打不垮的，对于湖北人来说，天底下似乎没有做不了的事。

1. 不服输的“湖北佬” / 205
2. 脑袋灵活、转得快 / 206
3. 讲面子，重名牌 / 207
4. 天性胆小，精英意识不强 / 209

## 第十五章 多才干 肯吃苦的湖南商人

湖南人做事认真、肯吃苦，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。

1. 正视湖南人 / 213
2. 胆识超凡，负气霸蛮 / 215
3. 放心质量 / 216
4. 灵活机智，聪明过人 / 218
5. 湖南商人的大手笔 / 219
6. 敢于直率地说“不” / 220



## 第十六章 敢为天下先的广东商人

“夫地形者，兵之助也。知此而用战者必胜，不知此而用战者必败。”这句话说明了地形对作战的重要性。广东商人的崛起，就在于他们善于利用地形优势来创造商业利益。广东背靠大海，大海赋予了广东人敢于冒险的精神。广东人具有天生的商品意识，言必言商、言必言利。经商的传统使广东人性格开朗，容易接受新事物，在很多方面敢为天下先。他们为了赚钱，天不怕、地不怕，只要在政策允许范围，他们永远敢做“吃螃蟹的第一人”。

1. 爱“打拼”，爱“舒适” / 225
2. 嗅觉敏锐，善捉商机 / 228
3. 利益交往，注重实利 / 232
4. 勇于开拓，喜欢标新立异 / 234
5. 重广告，敢宣传 / 236
6. 讲究避讳，迷信色彩重 / 239
7. 灵活变通，通达权变 / 242
8. 精于赚钱之道 / 245

## 第十七章 坚守传统的海南商人

海南人有很强的保守主义。针对海南人的保守，在与他们打交道时，应注意新思想、新观念的灌输。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”。





1. 思想保守，不开放 / 251
2. 善于投机 / 252
3. 崇尚自由，崇拜英雄 / 254

## 第十八章 吃苦耐劳，韧劲十足的四川商人

四川有一句广为流传的谚语：“不管白猫黑猫，捉着老鼠就是好猫。”四川商人不慕虚荣、讲求实效，他们吃苦耐劳、韧劲十足。在各地商人中，四川商人有着无与伦比的资源优势 and 人才优势，他们视信誉如生命，深信“民无信则不立”。他们讲求和为贵，信奉中庸之道，但在原则问题上，绝不让步。作为西南商界的一支不可忽视的队伍，他们将用事实告诉我们经商的真谛所在。

1. 防守型心态，不主动出击 / 259
2. 资源丰富，务实进取 / 261
3. 以诚相待，和气生财 / 263

## 第十九章 心胸宽阔，诚实买卖的云南商人

在与云南人做生意时，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。

1. 质朴诚实，心地坦然 / 269
2. 心胸宽阔，不斤斤计较 / 271
3. 热情待客，轻松做生意 / 272







4. 吃苦耐劳，不怕艰险 / 274
5. 小富即安，容易满足 / 275

## 第二十章 自信到骨子里的陕西商人

陕西商人把商业看作是一场战争，每一次商业活动都是与对方的一次博弈，在这种心态下，陕西商人形成了敢做敢为、敢于冒险的作风。与其他各地商人相比，西安商人是很自信的商人群体。秦中自古帝王都，祖宗辉煌的历史给了他们自信的资金。

1. 执著于历史的特立独行者 / 279
2. 千年帝都的自信 / 280
3. 以市场为准绳，善于抓住商机 / 282
4. 孤注一掷，敢做敢为 / 286
5. 发掘传统产品的巨大魅力 / 289
6. 打造品牌，以销定产 / 291

## 第二十一章 西北其他各省的商人

要与西北人做生意，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。

1. 把生意送上门去 / 297
2. 立足新疆边贸，做好中介经纪 / 298
3. 品牌文化的经营 / 300

