



温州人

凭什么发财

李洁〇著

全方位解读白手起家法则
揭秘温州人独特的致富秘诀

新华出版社

温州人 凭什么发财

李 洁 / 著



新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

温州人凭什么发财/李洁著

北京: 新华出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-5011-7781-3

I. 温… II. 李… III. 商业经营—经验—温州市 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 152054 号

温州人凭什么发财

作 者: 李 洁

责任编辑: 杨东雄

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路 8 号

网 址: <http://www.xinhupub.com>

邮 编: 100043

经 销: 新华书店

照 排: 新华出版社照排中心

印 刷: 北京新魏印刷厂

开 本: 720mm×960mm 1/16

印 张: 16.5

字 数: 180 千字

版 次: 2007 年 1 月第一版

印 次: 2007 年 1 月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5011-7781-3

定 价: 28.00 元

本社购书热线: (010) 63077122

中国新闻书店电话: (010) 63072012

图书如有印装问题, 请与印刷厂联系调换 电话: (010) 89201322



作者简介

李洁，笔名木子，长于河北，祖籍内蒙古，现定居北京。儿时酷爱文学，曾在鲁迅文学院就读。开过广告公司、信息公司，自2000年步入出版行业。已出版作品有《步入领导者的阶梯》、《突破平凡改变命运的9项心灵砺炼》、《做人做到位的九大绝学》等。

温州人在“无资金、无技术、无市场”的情况下白手创业，起点低，风险小，回报率稳定，被誉为“东方犹太人”。他们关注市场，不在乎形式。当人们都在一味地追求“最好”时，温州人重视的却是什么是最适合自己的东西。

温州商人所取得的成绩为世人所注目，吸引着许多人学习他们的经商模式，探寻他们的创业致富精神。



责任编辑: 杨东雄

投稿邮箱: ydx37507@sina.com

装帧设计:  翼之扬设计

前言

“历经千辛万苦，说尽千言万语，踏遍千山万水，想尽千方百汁，挣得千金万银”，这是在温州广为流传的，温州人凭着这“五千万”的精神创造出了一个又一个的奇迹。

从改革开放算起，温州人创造了太多的第一，第一个制定私营企业条例、第一个实行全社会养老保险、第一份私人工商执照、第一批股份合作企业、第一座农民城、第一个实行金融利率改革、第一个开征机场建设费、第一个农民包机公司……

作为温州人，这些“第一”永远是他们的骄傲，而创造这些“骄傲”的是温州人天生的老板情结。“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，主宰自己的命运，由此也能看出温州人自强不息的品性。

此外，温州人能吃苦也是有目共睹的。“白天做老板，晚上睡地板”是温州人真实的自我总结。他们也正是凭着这种乐于吃苦、勤劳拼搏的精神，依靠菜刀、剪刀、皮刀、剃刀，从一个个小厨师、小裁缝、补鞋匠、理发师、修理工，变成了腰缠万贯的大富翁，打造出正泰、奥康、报喜鸟等中国鞋业的名牌产品，铸就了“中国鞋都”、“中国服装之都”、“中国电器之都”，创造出了历史上一系列的商业奇迹。

虽然温州人几乎带动了整个中国的经济发展，但是他们从不幻想“一口吃个胖子”，干事业不贪大，讲究脚踏实地。他们肯吃苦，敢冒风险，善抓商机，经营手法平实稳健，行事风格内敛低调。温州人是在“无资金、无技术、无市场”的一双空手下开始创业的，较为低的起点，使得温州人更加关注市场的冷暖，而不在乎形式和概念。当人们都在一味地追求“最好”时，温州人重视的却是什么是最适合自己的。全国民营企业500强中的正泰集团老板南存辉就是从一个普通修鞋匠起家的，所以今天才有人们口中所称的天生的“市场动物”。

温州人对市场的敏感度不亚于蜜蜂对花粉的敏感。曾有这样一个有趣的故

温州人凭什么发财

事，大意是这样的：某一天，地球上来了一个外星人，分别到了北京、上海、广州、温州四个地方。北京人见到外星人后想的是要审查他的户口，搞清楚他是什么来历；上海人见到外星人想的是最好建一个展览馆，把他放进去让人参观，收取门票；广州人想的是把它解剖了，看哪个部位最好吃；而温州人想得却是如何请外星人吃顿饭，和他交个朋友，看他们所在的星球上有什么生意可做？这虽是一个笑谈，但却充分展现了温州人“与生俱有”的商人秉性。在温州人看来，赚钱本事大小是衡量人生价值的主要标准，也是为之奋斗一生的事业。

如果给温州的发展做一个规划的话，其过程大概如下：20世纪50年代它是前线，60年代它是火线，70年代它是短线，80年代它才“出线”。但是从它“出线”至今的20多年里，其改革开放程度和所取得的成就却一直为人们所注目，吸引着全国各地前往学习“温州模式”，探寻“温州精神”，本书也不例外。

俗话说：“以人为镜，可知得失。”因此，这本解读温州人经商理念的书，将从温州人的个性，思维模式，金钱观念，创业风格，经营手段等几方面入手，和大家一起探寻温州人发家致富的秘诀。

目 录

第一篇 个性解密

1、温州人的科学思维.....	3
2、赚钱是一种习惯.....	6
3、温州孩子经商早.....	9
4、知进退,善权变.....	12
5、温州模式就是没有模式	15
6、弯下腰去捡起一枚硬币	17
7、钱一定要花在刀刃上	20
8、挣钱不存钱	22
9、做金钱的主人	25
10、观念改变命运.....	27
11、“急功近利”不在温州人的字典里.....	31
12、老实人终究不吃亏.....	34
13、立足于个人创业.....	36
14、踩着石头过河.....	38
15、善于发挥本身的能动性.....	40
16、敢雇克林顿打工.....	43
17、永远是第一个吃螃蟹的人.....	45
18、撑死胆大的,饿死胆小的	48
19、天下没有不敢去的地方.....	50
20、没有人开发的地方水草最丰美.....	53
21、实力永远放在第一位.....	55
22、把生意做到国外.....	58
23、在实践中做大做强.....	61
24、该出手时就出手.....	63

温州人凭什么发财

25、“小富即安”不是温州人	66
----------------	----

第二篇 观念解密

1、不会在一棵树上吊死	71
2、改变是摆脱困境的唯一出路	73
3、变中求胜	76
4、设计自己的商业计划书	78
5、永不贪图安逸	82
6、小资本赚钱秘诀	83
7、“小题大做，无中生有”的另一种解读	86
8、不赚小钱，钱又何来	88
9、从“小”字起家	90
10、利用小钱赚大钱	92
11、做市场的猎犬	94
12、做生意要长“黄金眼”	97
13、另辟蹊径找出路	100
14、不放过每一个赚钱的机会	103
15、抓市场，下手快	106
16、第一时间抢占商机	108
17、拼出火箭般的速度	110
18、捕捉商机，全力以赴	113

第三篇 创业风格解密

1、审慎市场定位	119
2、职业不分高低贵贱	122
3、关注身边的一点点滴	124
4、让身边的所有机会都发挥出它的价值	127
5、“地利”是一种不可估价的资源	130
6、眼观六处，耳听八方	132
7、善于巧用“地利”	135
8、选取对自己最有价值的商业位置	137
9、巧抓天机激活财富路	140
10、天机是创造财富的“月老”	143
11、在“多事商战”中生存	146
12、独木难成林	148

13、做生意首先是“借势”	150
14、站在巨人的肩膀上	152
15、高明的合作使你变得越来越强	155
16、风险与财富成比例成长	157
17、风险背后隐藏着巨大的财富	159
18、缩手缩脚干不成大事	161
19、把风险降到最低	164
20、大刀阔斧闯世界	167
第四篇 经营手段解密	
1、千金一诺的重要性	173
2、诚信是生意的敲门砖	176
3、诚信让其掘到第一桶金	179
4、信用与发展同在	182
5、不贷款也能做生意	185
6、不花钱也能搞连锁经营	187
7、借用别人的场地为自己创富	189
8、用别人的钱给自己创益	191
9、寻求超额收益	193
10、炒作是自信的表现	196
11、运动战和阵地战交替	198
12、借“道”前行，一路顺行	200
13、建立双赢思想	203
14、向实业经营升级	205
15、严谨的管理制度	208
16、建立相对稳定的经济结构	210
17、内外紧密联合的独特体制	214
18、企业稳固的秘诀	217
19、在动荡中稳步发展	220
第五篇 为人处世解密	
1、与人方便与己方便	225
2、只做有价值的事情	228
3、行动永远排第一	231
4、从复杂到简单的智慧	233

温州人凭什么发财

5、善于竞争抢先机·····	236
6、和对手过招,以智取胜 ·····	238
7、从小就培养经商的欲望·····	240
8、温州人的“老乡”情结·····	242
9、温州人的团队精神·····	244
10、朋友就是帮助你的那个人 ·····	248
11、多个朋友就多条“财路” ·····	251

第1篇 个性解密

温州人的崛起在很多人眼中是一个谜，因而温州人的精神也成为人人效仿与追求的商业精神。然而，这些精神的背后支持者则是温州人不折不扣的务实精神、独特思维、与众不同的金钱观念、超人的胆量等，这些看似平凡和简单的个性，如果要真正地做到一丝不苟，也同样是一件不可思议的事情，但温州人却做到了，并且成了世人的榜样。

1. 温州人的科学思维

朱镕基曾经充满热情地评价温州商人：“他们既能睡地板，又能当老板。”温州人是最善于掌握自己命运的人，而他们掌握自己命运的一个最根本的途径便是通过辛劳、实干和刻苦，这正是温州人当今致富的法宝。许多不愿意吃苦的人都认为温州商人的行为很不可思议，甚至有点看不起温州商人。但是，许多年后，这些睡地板的温州商人都成功了，小企业成了大公司，小资本成了大财富，这时候，大家才意识到，“吃得苦中苦，方为人上人”这句古话在温州商人的身上得到了验证。

新华社资深记者朱幼棣讲过这样一个关于温州商人艰苦创业的事。当年他到新疆阿勒泰地区雪山脚下的一个小县城去做调查采访，与一名温州鞋匠不期而遇。朱幼棣是浙江人，自认为和温州鞋匠算得上半个老乡。异乡见同乡，心里自然很贴近，因而便谈了很多。通过谈话，朱幼棣了解到这名温州鞋匠开春以来便一直在挑着担子，踏着初融的雪水，追赶骑在马背上的哈萨克部落，为的是补鞋挣钱。哈萨克人是一个游牧民族，一处草场吃过便转向另一处草场，因而不断转场、迁徙，这名温州鞋匠因而也一路跟随。哈萨克牧民们穿的是用牛皮缝制而成的马靴，这种马靴一沾地上的雪水便很容易磨穿，因而春雪消融的春天就成了温州鞋匠挣钱的好时机。朱幼棣问这名温州客：“两条腿的人要追赶四条腿的马，不辛苦吗？”温州鞋匠自语：“补鞋人挣的是血汗钱。不辛苦，能行吗？”说着脱下鞋袜，满脚全是血泡。朱幼棣忍不住试了试他的补鞋挑子，只觉得沉重压肩，一头是一应俱全的补鞋用具，另一头则是镜子、牙膏等小百货。在创业过程中，只要有希望致富，温州人便不惜吃千遍苦，走万里路。正缘于此，温州人千百年来苦苦行商，带血的足迹印遍了国内的千山万水，也印到了西域和南洋，早年肩负重荷的温州人行色匆忙，漂洋过海，甚至将货郎担子挑到了海外。

孟子曰：“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，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”这种吃苦的精神在温州商人身上表现得淋漓尽致。在民间，更有人这样形容艰苦创业的温州人：

温州人凭什么发财

“龙门能跳，狗洞能钻。”从经商精神来看，这句话其实并非笑骂之词，而是对温州人艰苦创业精神的褒扬。

不怕做不到，就怕想不到，一个缺乏创业欲望的人，是很难挣大钱的。在每一个温州人的骨子里，都流淌着“宁为鸡头，不为凤尾”的血液。温州人天生具有创业的热情和冲动。他们渴望有自己的事业，有机会自己当老板。甚至有的温州人这样说：“即使你做了微软的 CEO，IBM 的总裁，都还不如一个小卖部的老板值钱。”温州人的创业意识非常强烈，正是这种意识促使他们只乐于自己给自己打工，从不把自己的命运和希望寄托给别人。

中国社科院社会学研究所研究员王春光曾经讲述过他在法国的一段见闻。“一次，出差到法国，几名法国学者告诉我，对于温州人，有一点尤其令他们佩服——那就是吃苦的精神。这些温州人来了，什么技术都没有，甚至连法语都不懂。就凭着那种勤劳、孜孜不倦地干活、赚钱，不断积累财富。攒够了‘第一桶金’他们就自己开店。他们都觉得自己要当老板，不甘心打工。就这样，他们竟然在法国能够成为百万元、千万元富翁。”

温州人创业大都经过从“一身薄技”到创下辉煌事业的过程，补鞋、缝衣是他们当中不少人都干过的营生——当今在国内赫赫有名的几家大企业的温州老板都有此番经历，正泰集团的南存辉原是一名小补鞋匠，德力西集团的胡成中曾跟随父亲做裁缝，奥康集团的王振滔曾是一名小木匠。

在经商实践中，温州人最擅长的策略就是以小胜大、以弱胜强。外地人看不上，懒得做的“小玩意儿”，温州人肯做，而且将其当为主业。温州人相信自古就有的一句俗话，积少成多，聚沙成丘，不相信自己盖不起产业大厦，走不进大市场，做不成大老板，因而总是满怀信心，脚踏实地，从不好高骛远，而另一方面却又眼盯大市场，胸怀大世界。正因为这样，温州人虽然做着小商小贩，手中握着小商品，眼中却没有“小”概念，脑子里也没有“小”意识，而总是铁下心来要把几分钱的螺丝螺帽、几毛钱的小零件等小生产、小买卖做成大事业。

温州人是最彻底的现实主义者。在从事小商品生产、小作坊、小铺面经营时，他们身上那种传统的“身份”、“面子”等等级观念十分淡薄，他们并不因自己从事了一些在外人看来很“低贱”的小职业、小经营而感到自己在人格上低人一等、矮人三分。相反，他们却以自己能挣钱养活自己，而且还能攒钱将来做老板而信心十足、感到自豪。这比起那些宁愿下岗在家受穷，也不愿干他们所谓的“丢面子”的人来说，可谓是两种时代两种思维两种人生。

* 解密藏宝 *

精明不是耍手腕，它只是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。一个成功者，并不一定非要有很高的才能，但他必须要有科学的思维方式，而科学的思维方式并不是照搬书上的教条，而是灵活地运用智谋。

2、赚钱是一种习惯

著名的犹太金融家摩根有着独特的赚钱观念，即绝不让赚钱变成一种沉重的负担，而是一种新鲜刺激的游戏，他认为只有以这样的游戏心态去赚取金钱，才是良好的赚钱心态。

比尔·盖茨曾经这样说：“即使在今天，让我真正感兴趣的也不是赚钱本身。如果我必须在工作和拥有巨额财富两者之间进行选择，我会选择工作。领导一支由上千个有聪明才智的人组成的队伍比拥有一个巨额的银行账户更令人激动。我很善于让资产增值，但是我从来不看股票的价格，所以我也不知道增加了多少。”

金融家摩根总是琢磨怎么赚钱的方法，甚至达到了痴迷的程度。他有一个习惯，每当黄昏的时候，就到小报摊上买一份载有股市收盘的当地晚报回家阅读，当他的朋友都在忙着怎样娱乐的时候，他则说：“有些人热衷于研究棒球或者足球的时候，我却喜欢研究怎么赚钱。”但摩根并不是一个为金钱而生活的人，摩根说：“金钱对我来说并不重要，而赚钱的过程，即不断地接受挑战才是乐趣，不是要钱，而是赚钱，看着钱滚钱才是有意义的。”

温州人也有着类似的强烈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创业致富欲望充分释放出来，并成功地运用在市场经济当中。

改革开放之初，温州一位农家老太太看到了一个赚钱机会：收购兔毛。她坐不住了。可老太太大字不识一个，普通话不会说一句，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，每斤多少钱。就凭这两张小纸条，老太太做出了许多年轻汉子都不敢做的事：走遍了大半个中国，赚了十多万元钱。

康奈集团公司董事长郑秀康为了创业曾把别人的“棺材钱”借来办厂。20世纪80年代初，郑秀康决定“下海”办皮鞋厂。为了筹集资金，他卖掉了手表、自行车，连妻子结婚时的嫁妆羊毛裤料都卖了，但还是不够。怎么办？他得知自己的一位邻居老人手中有500块钱，但那是老人的“棺材钱”，为了创业，郑秀