

金龙◎编著

温州

是怎样赚钱的

浓缩温州人经商智慧的权威读本

破解温州人会做生意的秘笈,浓缩温州人经商智慧的权威读本,一本值得终生借鉴与珍藏的生意宝典,一本影响千万人走向成功的商业智慧书,全面剖析中国最成功的创富群体——温州人的成功经验,深刻总结“东方犹太人”的经商智慧,让每个人都有机会成为亿万富翁!

商

文化艺术出版社
Cultural and Art Publishing House

温商

是怎样赚钱的

浓缩温州人经商智慧的权威读本

金龙◎编著

文化艺术出版社
Culture and Art Publishing House

图书在版编目(CIP)数据

温商是怎样赚钱的/金龙编著. —北京:文化艺术出版社,2006.5
ISBN 7-5039-2972-3

I. 温… II. 金… 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 037786 号

温商是怎样赚钱的

编 著 金 龙

责任编辑 李春阳

装帧设计 小 象

出版发行 文化艺术出版社

地 址 北京市朝阳区惠新北里甲 1 号 100029

网 址 www.whyschs.com

电子邮箱 whysbooks@263.net

电 话 (010)64813345 64813346(总编室)

(010)64813384 64813385(发行部)

经 销 新华书店

印 刷 北京高岭印刷有限公司

版 次 2006 年 9 月第 1 版

2006 年 9 月第 1 次印刷

开 本 710×1000 毫米 1/16

印 张 15.75

字 数 200 千字

书 号 ISBN 7-5039-2972-3/G·575

定 价 28.00 元

版权所有,侵权必究。印装错误,随时调换。

引言：了不起的温州人

温州古称为“瓯”，早在《山海经》中就有“瓯居海中”的记载。关于这一“瓯”字的由来，在《其实你不懂温州人》一书中，身为温州人的作者白晖华解释大致有两种：一是温州的地理环境；二是温州人自古善于制瓯。说到温州地形，是三面环山，一面是水，看起来真像个“瓯”。瓯在我国古代是一种盛酒水用的盆盂类的陶器，在《南齐·宋朝总传》中就有“超宗既坐，饮酒数瓯”的说法。

在中国版图上，温州处于浙江省南部，北面是台州市，西面是丽水市，南面与福建省相连。这三面都是高山阻隔，唯有东面邻海，另外还有一条瓯江贯穿东西。正是这一独特的地理生存环境，赋予了温州人与众不同的性格特征，他们既有大山般的沉稳、坚韧和吃苦耐劳的意志，又有大海般的开阔、奔涌和无所畏惧的气魄。这是得之于天然的精神气质，但是现实中的温州人却也付出了沉重代价。且不说，历史上温州地处偏僻、天高皇帝远，时常遭受倭寇侵入，烧杀淫掠，民不聊生；就是这山水阻隔造成的交通不便和消息闭塞也害苦了世代生存和繁衍的温州人，导致了一个“穷”字的局面。

正所谓穷则思变，变则通。为了生存，温州人表现出了惊人的经商能力。人言温州“其货纤靡，其人善贾”，可见，温

州自古以商业繁华著称，有诗曰：“一片繁华海上头，从来唤做小杭州。”追溯起来，温州经商的传统是有着深厚的历史渊源的。南宋大学问家叶适就是生活在温州永嘉，他提出了义利统一、经世致用的“永嘉学派”事功学说体系。正是在这种功利文化的熏陶下，铸就了温州人独特的经商天赋。

无论天南海北，高山雪域，只要有人的地方，就有温州商人的足迹。对此，新华社记者朱幼棣深有感触，他曾在新疆阿勒泰雪山脚下遇到一个挑着沉甸甸担子的温州补鞋匠，一路追赶着马不停蹄总在迁徙的哈萨克牧民。究其原因就是牧民马靴遇雪极易磨穿，需要不断修补。就是看到这点生意，温州的补鞋匠要一直拖着磨出血泡的双脚，不停地追逐着哈萨克牧民辗转谋生。难怪有一温州商人自豪地说：“有市场的地方就有温州商人，有温州商人的地方就能开拓市场。”即使在海外，也有成千上万的温州商人在辛勤地耕耘，在欧洲、在美洲，还有不少的犹太人在温州人的店里打工。凭借着一种独到的商业智慧，温州人打败了犹太人。

那温商的商业精神到底是什么？它是一种“能睡地板、能当老板”的吃苦精神；它是一种不唯书、不唯上、敢为天下先的大智大勇；它是一种小处经营、以小搏大的智慧；它是一种有钱大家赚、扎堆打天下的合作理念；它是一种“宁为鸡头，不为牛后”的老板情结……

如今的温商早已经不满足于20年前的小打小闹、小商小贩的经商之路，而是致力于打造自己的品牌，紧跟时代前沿，立足国内，打拼国际市场，力求建造起一个强大的“商业帝国”。

鉴于此，编者在广泛吸取众多有关温商的经商秘籍类图书精华的基础上，编纂了这本独具特色的《温商是怎样赚钱的》一书，从温商的理念，包括金钱观、财富观、人情观、面子

观、时间观、诚信观等一系列深入温商骨髓的观念和态度出发，阐释温商的经商之道。同时，从温商经商的谋略，包括借鸡生蛋、薄利多销、抢占先机、变废为宝、敢为人先、以假胜真、审时度势、随机应变……奇招妙绝，应有尽有，力求全面揭秘温州人的经商之术。

相信您一旦开启此书，就会知晓温商的生财之道、发家之术，洞悉温商的商业精髓。可以说，此书是一本真正揭秘温商是怎样赚钱的财富宝典。

目 录

上篇 经商之道

生意经一 从不羞于言利 (3)

温商深信此语：“路上纷纷，行人悠悠，载
驰载驱，唯钱是求。”

生意经二 信奉“金钱改变人生” (9)

温商信奉这样一个观念：金钱可以改变一个
人的身份、地位和声誉。一句话，金钱可以改变
人生。

生意经三 有强烈的金钱欲望 (13)

在温商看来，要想赚钱，先要爱钱。对此，
在法国开店的张利说：“从小就知道赚钱、做生
意，这是我们温州人的一种传统。”

生意经四 赚钱是人生的大事业 (18)

在温商看来，经商赚钱，是人生的首要任
务，更是人要一生为之奋斗的大事业。

生意经五 赚钱要执著 (22)

人人都想赚钱。但是温商知道，赚钱没有捷
径，只有执著于赚钱，才能挖到金矿。

生意经六 富翁≥千万元 (28)

在温州，流行着这样一段顺口溜：“十万元是贫困户，百万元才起步，千万元才算富。”不是温商口气大，而是在他们看来，要想赚大钱，先要有赚大钱的志向。

生意经七 只有懒笨，没有贫困 (33)

贫困是什么？在温商看来，贫困不是缺米少盐，也不是缺衣少食。贫困就是懒惰，贫困就是安于现状。只要你有创富的野心，并且勤劳肯吃苦，总能富起来。

生意经八 不想做老板的人不是温州人 (37)

“宁为鸡首，不为牛后。”在温商看来：“不想做老板的人肯定不是温州人。”

生意经九 吃大苦发大财 (40)

“能做别人不愿做的事，能吃别人不能吃的苦，就能挣到别人挣不到的钱”，这是温商赚钱的经验之谈。

生意经十 为钱走四方..... (44)

一位在法国定居的温商说：我们温州人四海为家，就像蒲公英，随风吹落到哪个地方，就在哪个地方生根、开花、结果。

生意经十一 生意不嫌小 (48)

温商的商业哲学之一就是：生意不嫌小，大钱小钱都是钱，能赚几分几厘的机会也绝不放过。

生意经十二 面子是小，赚钱是大 (53)

在中国，面子是个大问题，人们常说，人要脸，树要皮。但是在温商的观念中，面子不值

钱，挣钱才是硬道理。

生意经十三 诚信是经商之本 (58)

在温商看来，诚信乃经商之本，难怪温商一个签名就能贷到几千万，凭的就是自己的诚信。

生意经十四 人情就是门路 (64)

温商的人情费是一笔很大的花销。原因何在？亲朋好友就是致富的门路。

生意经十五 扎堆打天下 (68)

温商既有足够的合作精神，又有很强的竞争意识。不管是合作还是竞争，有一点是肯定的：温商最喜欢“扎堆”经营、团队作战。

生意经十六 做生意要脚踏实地 (72)

清清白白做人、踏踏实实做事、认认真真挣钱，这就是温商做生意的态度。

生意经十七 敢于精明..... (77)

温商的精明有口皆碑。在他们的眼中，精明不是罪，而是一种独到的经商智慧。

生意经十八 时间就是金钱 (81)

在温商看来，时间远比金钱重要，因为金钱可以借、可以存，但时间不会停留，更不会重来。因此，温商一向有着极强的时间观念。

生意经十九 和气生财..... (85)

相逢开口笑，来的都是客。温商最懂得“和气生财”的真谛，因为笑容带来的是滚滚财源。

生意经二十 深藏锋芒，为人低调 (88)

温商向来藏财不露。他们不张扬、不显富，为人低调，这是温商的处世哲学。

下篇 经商之术

生意经二十一 变则通，通则赢 (95)

时代在变，市场在变，“变”是这个世界的法则。温商常说：“不知道灵活多变，还算什么温州商人！”

生意经二十二 打赢品牌战 (101)

美国著名的品牌战略专家汤姆·彼得斯有一句名言：“品牌为主。”现在的温商已不再满足于小打小闹，而是花大力气创建自己的品牌，品牌就是效益。

生意经二十三 在“冷门”处挖金 (109)

哪里偏远，哪里危险，哪里落后，温商就到哪里去经营，总能在那些生僻之地发现商机，找到财路。

生意经二十四 寓文化于产品 (114)

“设计和工艺可以克隆，文化不可抄袭。”钱金波认定这个道理，他不断吸收文化养料，充实鞋文化，从而成功放飞“红蜻蜓”。

生意经二十五 不入虎穴焉得虎子 (121)

在中国，最敢于冒险的人群，温商肯定要算一个。

生意经二十六 练就“火眼金睛” (126)

在温商看来，遍地是黄金，只要你练就一双善于发现商机的“火眼金睛”。

生意经二十七 抓住每一个商机 (132)

现在不少人在感慨，钱越来越难挣。但是温商却说，处处留心皆商机，钱就在你的身边，关键看你不能抓住每一个商机。

生意经二十八 靠人，更要靠自己 (137)

面对下岗，温州人说：“自己的事情，干吗找政府？找市长不如找市场。”其独立意识可见一斑。

生意经二十九 好生意是炒出来的 (142)

当今世界，炒书、炒作、炒楼盘、炒股票、炒名人……可谓“炒”字大行其道，而精明的温商却是炒生意的高手。

生意经三十 借鸡生蛋 (148)

有道是：“造船不如买船，买船不如借船。”很多精明的温商在创业之初，都是白手起家，凭借的就是“借船出海”、“借鸡生蛋”的生财良方。

生意经三十一 善打政治牌 (154)

据调查，91%的温商关心政治。道理很简单，经济政策是受政治影响的，只要政策活了，商业就活了，商人也就活了。

生意经三十二 先下手为强 (159)

现代社会竞争的规律不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼。在温商看来，做生意，先人一步就是商机。

生意经三十三 观念新值万金 (164)

阿里巴巴用“芝麻开门”打开藏满珠宝的山洞，温商用创新的观念打开财富之门。

生意经三十四 用智慧赚钱 (170)

有人说，温商是天生的生意人，脑袋有鬼，眼睛有针。在温商看来，智慧是生财之道。

生意经三十五 善于以低价取胜 (175)

同样是一条腰带，别人卖 15 欧元，温商只卖 10 欧元，价格低廉、薄利多销是温商的一大经商诀窍。

生意经三十六 找准需求就发财 (180)

温商对市场有着一种特别的敏感，只要看准需求，就是发财的商机。

生意经三十七 吃小亏赚大便宜 (186)

温商做生意、赚钱，喜欢钱，但绝不是见钱眼开，唯利是图。有时，为了长远的利益，温商宁可“吃小亏”，也绝不失信于客户。

生意经三十八 借风起航弱变强 (190)

精明的温商在起步时善于借势，即所谓的“狐假虎威”，也就是说势单力薄的狐狸要靠老虎来壮大自己的声势，谋得发展。

生意经三十九 花大钱抢占黄金宝地 (195)

在军事上，据关守险，占据最高点，将是获得胜利的一大保障；在商业中，抢占最好的商业区域，是温商在激烈的商战中占据优势的一大法宝。

生意经四十 做出自己的特色 (200)

世上没有完全相同的两片树叶，做生意贵在具有特色的经营方法，聪明的温商就很擅长以自己产品的特色、个性在竞争中占据优势。

生意经四十一 变废为宝 (205)

温商最初到欧洲闯荡时，捡起别人扔掉的破

布头或碎皮子，做成精致的小钱包出售，为此挣了不少钱。

生意经四十二 模仿别人，以假胜真 (210)

温州的皮鞋是仿意大利的，服装是仿法国的，打火机是仿日本的……从模仿到创新是许多温商发家的秘诀。

生意经四十三 信息就是钱 (216)

有种夸张的形容，说温商只要往大街上一站，用鼻子闻一闻，就能闻出哪儿有赚钱的机会。

生意经四十四 质量第一 (222)

曾有一段时间，“温州”成了假冒伪劣的代名词。这给了温商一个深刻的教训：那就是要想生存、发展就得狠抓质量，重建信誉。

生意经四十五 敢为人先 (228)

人们说：“广东人什么东西都敢吃，温州人则什么钱都敢赚。”可见温商的敢作敢为早已远近闻名。

生意经四十六 审时度势，敢于放弃 (234)

知难而进，是勇气，是魄力，是见识。相形之下，审时度势，敢于放弃有时也并非懦弱，而是一种智慧。

上篇 经商之道

犹太人以善于经商闻名于世，号称世界上最懂经商之道的民族。中国的温州人比犹太人毫不逊色，可以说，在许多方面，犹太人也自愧不如。



生意经一 从不羞于言利

温商深信此语：“路上纷纷，行人悠悠，载驰载驱，唯钱是求。”

《圣经》上说：爱财是万恶之源。《佛经》上说：如梦幻虚影，如雾亦如电；一切有无法，当做如是观。儒家经典说：君子固穷，小人好利；贫乏不能存，此是好消息。正是这些经典，几千年来一直影响着人们的生活和观念，影响着人们的创富心——德者乐山，智者乐水，就是无人“乐财”。因此人们大多都羞于谈钱，耻于谈钱，不屑谈钱，看见那些对于金钱抱有过高热情的人，人们会不留情面地加以嘲讽甚至鞭笞。

温商并不这么看，尤其是在现今社会里。在温商眼里，君子爱财，取之有道；单单认为金钱是罪恶之源，不仅是过激的，而且否认了金钱只是人的工具这一事实——如果它罪恶，那么罪恶当归于不正当地谋取和使用金钱的人。这种人往往不敢让人知道自己喜爱金钱，明着附和人们痛斥金钱，其实一切谋取金钱的行为只不过是暗中进行了。

在温商的思想观念里，经商、赚钱、做生意没有什么可耻的，是天经地义的事。温商始终相信：“路上纷纷，行人悠悠，载驰载驱，唯钱是求。”无论是在过去还是在当代，经商、赚钱、做生意，这种观念在温商的思想里根深蒂固，即使是在“祖国山河一片红”的年代，温商也从未放弃过。

对于许多中国人来说，特别注重钱的“出处”，认为钱有“肮脏钱”和“干净钱”之分，规规矩矩、老老实实赚到的钱是“干净钱”，反之则是“肮脏钱”。但在温商看来，金钱只有“辛苦钱”和“便宜钱”之别，并没有“干净”和“不干净”之分。当然，温商也不讳言金钱的消极功能，不否认许多人为了金钱会做出危害他人、危害社会的违背道德甚至违反法律的事来。但是温商认为：用金钱堆积起来的现代文明，其福祉远大于弊端。

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平的要求不断提高。我们每个人都承认，现实生活中钱不是万能的，但没有钱却又万万不行。我们每个人都需要拥有一定的财产：宽敞的房屋、时髦的家具、现代化的电器、流行的服装、小轿车，等等，而这些都需要用钱去购买。人们的消费永无止境，当你拥有了自己朝思暮想的东西之后，你还想要得到新的更好的东西。在现代社会中，金钱是交换的手段，金钱就是力量，金钱虽然可以用于干坏事，但更重要的是用于干好事。

比如，美国著名的洛克菲勒家族，通过巨额捐款，给成千上万的人带来了幸福。

在老洛克菲勒的晚年，小洛克菲勒就在其父亲最信任的朋友牧师盖茨先生的真心建议下，先后把上亿巨款分别捐给学校、医院、研究所等，并建立起庞大的慈善机构。对所建立的慈善机构，老洛克菲勒虽然进行了大量的投资，但在感情上对这种事业，他还是冷漠的。他更看重赚钱这门艺术，怎样从别人口袋里把钱赚到自己手中，是他毕生的工作，也是他生活的唯一动力。

这就给小洛克菲勒提供了个机会，他同时又牢牢地把握住了这个机会。