

商智

温州人创富秘诀

贾国奎
张俊领 编著

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



商 智

温州人创富秘诀

贾国玺 张俊领 编著



机械工业出版社

这是一本写给立志创富和再就业人士的书。勇敢勤劳地合法创富已经成为一种当代精神，而温州人恰恰是这种精神的先行实践者。本书从温州地域的文化传统、温州人的创业品质和创业智慧等方面入手，通过大量人物实例，解析温州人得以致富的秘诀，目的在于为立志创富和再就业人士提供一些可资借鉴和效仿的方法。从这一意义来讲，本书致力于操作实践——通过阅读本书，在掌握温州人创富方法的同时，你还会从中得到一种坚定、自信的力量。

图书在版编目（CIP）数据

商智 温州人创富秘诀/贾国玺，张俊领编著

—北京：机械工业出版社，2003.8

ISBN 7-111-12378-6

I. 商… II. ①贾…②张… III. 商业经营—经验

—温州市 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2003）第 044904 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

责任编辑：赵泽祥 版式设计：霍永明 责任校对：王 新

封面设计：饶 薇 责任印制：闫 焱

北京京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2003 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

890mm×1240mm A5·10.5 印张·286 千字

0 001—4 000 册

定价：22.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话（010）68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

目 录

冰 心

落价 1

万般皆上品..... 3

汪曾祺

尾巴 5

陈小手 6

王 蒙

小小小小小..... 9

雄辩症 9

林斤澜

木维 11

梭鱼与鲛鱼 14

蒋子龙

看护 17

找“帽子” 18

从维熙

爱的墓园 20

贾平凹

老人和鸟儿 22

☐ 有质量才能赢到最后	56
☐ 千丢万丢，作为商业精神的“诚信”不能丢	59
☐ 想钱、挣钱和花钱的品格	66
☐ “睡地板”和“做老板”之间的“渐等式”	71
☐ 创业所需要的“水”精神	75
☐ 苦难和失败是做人的老师	80
☐ 想到社会，你会更加努力地创业	84

第二章 温州人经营之则

千百年来中国农民革命的失败教训在于组织纪律的涣散，而从某种意义上来说，温州人脱贫致富的创举也是一场经济的革命。尽管教训不少，弊端多存，但温州人却成功了。成功的经验在于其纪律性，在于其与纪律相依相托的组织性——它起初虽然是不健全、不完善的，而在一定时期内是合理的、积极的，从发展而论却是不适宜的，但温州人的可贵在于他们不断地在商务实践中调整、更新乃至脱胎换骨，在自我的不断否定中得以发展。这一表现如此可贵，这一精神正是民族的希望所在。

☐ 用市场法则建立并理顺亲情关系	89
☐ 别问敢不敢，但看行不行	93
☐ 凡事要讲个“先手”，占先的生意才好做	97
☐ 越是落后的地方越有经商价值	101
☐ 抓住一块“商地”，就要犁热耕透不撒手	108
☐ 以模仿为创业途径，以超越为自立目标	113
☐ 在坚持自立的前提下虚心面对先进	123
☐ 千条路万条路，要选适合企业发展壮大的路	130
☐ 时刻以“落后”的意识惕励自勉	137
☐ 时刻要记住：品牌即是效益	140

第三章 温州人经营之略

做生意总要讲个思路，不管是明晰的意识也好，还是朦胧的感觉也好，都要先考虑一下自己适合做哪类事，而哪一类的事对自己是可行的，梳理出一个

谈 歌

桥 63

华容道事件的真相 64

迟子建

与周瑜相遇 67

何立伟

洗澡 70

秦巴子

笔直的烟 72

朱士奇

神奇的绳子 75

中杰英

鸟的喜剧 77

雁的悲剧 78

航 鹰

地毯 81

苏叔阳

电线杆子的喜剧 84

于德北

杭州路 10 号 86

三笑 89

白小易

客厅里的爆炸 93

正常 94

许 行

立正 96

小白鞋 98



□树活一身“皮”，商活一张“网”	224
□不同的商人有不同的“挖薯”方式	229
□联合是小企业求强的绝招	233
□借鸡生蛋就是将无变有的“魔术”	235
□退一步、绕一步有时就是进步	239
□困顿时想一下：思维是否存在定势误区	244
□准确的预见是将人引向胜途的精灵	249
□应该具备的政治头脑和商中的政治	254
□“借船出海”与“借势发力”	256
□低价取胜的奥秘	260
□在自身的素质建设中铸造品牌	266

第五章 温州人经营之智

生意无论大小，都存在操作程序上的技术性。一个项目、一笔生意的缘起往往来自这样那样的启发。表面上的偶然体现着必然性的内涵，必然性的内涵有时却需要偶然性的机缘。生意场中事与我们居家过日子，与我们的处世或我们的学业又有何异？所谓灵机一动，计上心来是也。温州人做生意离不开许许多多的“计”，而这些“计”却是聪明加勤劳、久积和偶发、偶然与必然交合才会产生的。需要指出的是，温州人何以如此精明善巧？这无非来源于渗透本书的两个字：精神！

□从“小”处琢磨出的“大”生意	277
□凭品德、智慧和速度融资	280
□在“退而求次”的项目上做出好生意	285
□精明人能看出街头的“好风景”	288
□抓住藏在有意无意之间的好运气	292
□用“吃亏”建立起的“铁链”合作关系	297
□有个赚钱的法儿叫“借东风”	299
□贵在灵机一动	304
□经商有智“转”与“退”	306
□花招有时即是灵招	309



□被擦亮的“宝贝”和被擦亮的生意	313
□刻苦、果敢、稳健，可靠的成功之智	317
□变换一下营销手法，看看结果如何	320
□打对特色牌的效果自然与众不同	323

参考文献

第一章

温州人创业品质

立足于自创，才是真正的生意人

勿需靠山，但有自己的奋斗；勿需扶持，自有一双手足。这就是创富过程中的温州人的心态，是一种常有之态。

人说温州人有一种内地人所不具的独立意识，个个都是生意场上的独行者，这是从其主观意志上来说的。不等、不靠、不要，立足于自身的努力，坚信创业是一种仰赖于个人奋斗的行为，这却是千真万确——作为创业个体的温州人就是这么做的。也正因于从不依附于别人，立足于个人创业，温州人才有着一种似乎是天生的自由的心境、自由的意志、自由的精神，这种素质正是创业所必备的。有趣的是，我们这里将要谈到的三个温州人的例子，恰恰体现了温州人个性深处的独立精神。这三个例子又恰恰是女不仰父、弟不附兄、妻不靠夫的真实的故事，它们恰恰又都集中发生在太原——然而岂止发生在太原，无论是国内还是国外，但凡有温州人创富的地方，都有这样的故事发生——它们都不是偶然的。

在太原，不知什么时候起，山西财经大学附近的街道旁多了一



家经营服装的小店。小店的名字颇具个性，叫做“女主角时装屋”。小店老板是个名叫林影的21岁的温州女孩，是山西财经大学金融系的在校生。

上学期间就当老板，在北京中关村这也许并不不是什么稀奇事。据传前些年有些学有专攻的高校在校生，一旦发明了某项专利，就可以借此创办一家公司，手里甚至就有上百万的资产。不过，在太原这座北方城市里这却是个新鲜事，这样的事或许只有温州或其他地区的南方人才干得来。

正像店名“女主角时装屋”所暗示的那样，林影的这一服装小店专做女式服装，而且以在校女生为主体消费对象，可以说是专为女大学生服务的服装专店。小店一般下午开业，一点到六点是其正常的营业时间。做老板的林影当然还是以学为主，有时间就过来关照一下，没时间就由所雇的人照看。这也正合了毛泽东早年所要求的：“学生以学为主，兼学别样。”毛泽东所要求的“别样”过去是指学习社会、参加社会实践、在社会大课堂里读客观社会这部大书。林影的这一行为，也与其要求相合。

“女主角时装屋”所招聘的雇员也和林影一样是在校女学生，林影对她们实行“效益工资制”：每卖出一件服装都有一定的提成。当然，林影并不指望她的小店能赚多少钱，正像她所说的那样，开店的目的主要是想尝试一下，切身体会一下到底什么是市场。凭着林影现有的资本，如果将店开在太原的柳巷商业街，经营范围再扩大一些，其效益肯定会有所不同。但那样一来，“以学为主”和“兼学别样”，也即“学”与“兼”的主次关系就会发生了变化了。

许多人原来都以为林影开服装店是她家帮助开或是家中支持、家中同意的，其实所有的事全凭林影自己做主，包括租门面房、买货架以及简单装修、进货、雇人等等全是她自己联系的。在小店已经开业的情况下，她的家人一切都还并不知晓。由于恰当安排了上学和经商的关系，林影并没有使自己的学业受到明显的影响。她自己 also 认为：“其实并不矛盾。”毕竟是到了开放搞活的年代，因而即使是在北方城市太原，在校上学期间就开个小店，学校的老师、同



学不仅不会对林影有什么看法，而且还在不知不觉间对这个勤奋的温州女孩表示羡慕和敬佩。

林影的父母是做电器生意的温州商人，生意做了十几年，也可以说是个富商。由于家庭的影响，林影当初想报考的是浙江商学院，第二志愿才是来山西，她虽然没有想到会被山西财经大学录取，但她也并不后悔。或许是因为出生地商业氛围的影响，她一到校就表现出了较强的经营意识和经商倾向。她说自己的父母希望她毕业后进合资或外资企业，而她却另有打算，只想自己独自闯一闯——或许毕业后就留在山西，因为她觉得山西比之浙江相对来说经济发展要滞后些，可这里的商业机会肯定也会多于温州，这正好符合“哪里有市场哪里就有温州人，哪里没有市场哪里更有温州人”的创业精神。

“女主角时装屋”开业后的效益似乎没有当初想象的好，这恰恰是林影所预料到的，她认为在现阶段经济效益还并不是最重要的，最重要的是她经此有了独闯市场的尝试，这种经历和体验有助于提前消除毕业后对突然面临创业的畏惧感，因而对于毕业后迅速进入创业状态最为重要。至于说到为什么不让父母知道的问题，林影认为没有必要，在她看来做生意是她自己的事。林影的这一作为使同学们受到了经营意识的教育，觉得温州人思考和处世方式确实和别人不一样——温州人无论何时何处都有着独特的商业头脑，即便是像林影这样的在校女生，她上学的经历也似乎要注定与别人不同。

这一事例似乎已经在告诉我们，在许多人把“市场”、“创业”、“创富”等时髦的字眼停留在嘴上时，温州人早就以自己的实际行动在市场中闯荡了。凡事做在先说在后，这就是温州人与其他地区人的不同点。不难想见，当许多内地孩子仍在祈望父母为自己找个好工作、铺垫个好前程时，像林影这样的温州商人的后代已经在自觉离开或尽力离开父母的保护伞，尝试着走上自我独立的人生之路。国际上流传有一句民谚：美国人没有父母。说的就是商品社会中青年一代的自立能力。从林影的表现似乎可以看出，商品经济的发达，也促使着新一代的中国人正在新的历史条件下走向自立和自强。



说到了太原，说到了温州人的独立精神，这里又引出两个在太原创业的温州人的故事。

温州青年连朋金来山西时 19 岁，在山西一呆就是 14 年。其间他做过服装，帮人搞过代销，也做过经销，最终成了业有所成的温商。说起这一切，连朋金归功于山西的环境成就了他。

1997、1998 两年，连朋金曾去上海做过粮食生意，他与普陀区一个街道搞联营，结果赔了几十万元。提起所吃过的亏，连朋金对上海人耿耿于怀，连说：“上海人太精，他们为五分钱就可以跟你吵一架。”太原的生意比上海好做，这是连朋金 14 年来得出的结论。但他又说：“如今的山西人也比过去精明多了。他们现在来吃饭，也是张口闭口地要打折。山西人过去比较死板，现在可比过去灵活多了。”

与许多来山西的温州人一样，连朋金最初到山西也是做服装生意。不过现在他不做服装了，而是开了一家“温州真味海鲜馆”的餐厅。连朋金家有五兄妹，全在外面闯世界。有的在济南做五金，有的在杭州做羊毛衫。在太原，他还有个哥哥，也是做海鲜生意。但连朋金说：“他做他的，我做我的。他现在做得比我要大，就是做的时间长一些。”言下之意是：他做的时间长了，会比他哥哥做得更好，自己不需要哥哥的照顾也照样能自立。

校尉营是太原柳巷的一条街，被称为海鲜一条街，在这里开海鲜餐馆的全是温州人。“阿微海鲜馆”在校尉营是第一家，餐馆的名字源自开餐馆的温州女人，她的名字就叫阿微。在海鲜馆，阿微时常围一条围裙，像一个厨娘而不像一个老板，而这正是温州人的作派。

1989 年，阿微来到太原。原是想来闯一闯北方的天下——因为她老公当时做船生意赔了十几万，家里还背着 4000 元的高利贷。她与老公吵了一架，一气之下便来太原看她弟弟。当时她弟弟在太原做小本服装生意，也做得很苦。阿微刚来时手中无钱，只靠摆个小摊，做做鱼丸汤，积累了一点“原始资金”。第二年，她用自己的钱与弟弟合伙开了个小餐馆。由于当时在太原开餐馆的温州人很少，



阿微的弟弟放弃服装改营餐馆，加上来吃饭的都是温州同乡，免不了有些虚荣心，不敢让人看见自己在当“厨子”，连炒菜时都要打着领带，炒完了菜就赶紧溜出了厨房，作出老板的样子。做姐姐的倒觉得没有什么，为此没少劝弟弟：炒菜也没什么不好意思的，都是靠自己的劳动吃饭。当时太原还没有海鲜餐馆，阿微开海鲜馆最初是为在太原的温州人开的，后来温州人把生意上的山西朋友都带过来，山西人也开始吃海鲜了。海鲜馆生意日渐红火，4年后挂出了现在的招牌。

阿微很能干，也很泼辣。她说自己是男人的性格，不爱哭，除了那次老公做生意赔了本，她生气哭过外就再没哭过。直到现在她还保持着创业初期的习惯，既当老板也当“厨子”，还在厨房干。太原的冬天冷，有时洗碗时，水都结成了冰，阿微照样挽着袖子洗菜洗碗，常常胳膊上结了一圈冰碴子。或许正因为自己肯吃苦，阿微最瞧不起那些被男人宠娇、宠惯了的女人。

阿微说如今她老公经济上靠她生活。因为眼睛不好，又嫌太原太冷，不愿来太原。阿微只好每年春节回一趟家，她倒适应了太原的气候，回到温州老家倒不适应那儿的气候了。

在做生意方面，阿微认为最重要的是诚实。她说：“我妈妈从小就教我们，做生意不要在秤上做手脚，做人也是一样，要忠厚，该帮人时一定要帮人。”因此，来阿微这儿吃海鲜的90%是老顾客。

阿微感到后悔的是自己没有趁生意最“火”的时候扩大经营规模，把店子做得更大一些。不过使她很感自豪的是，她是头一个在校尉营甚至在全太原开海鲜餐馆的温州人，她现有的门店虽小，但招牌最老，信誉上也是头一名。在她的帮衬下，她的哥哥也来到了太原开海鲜馆，店面就在自己的对面。

为了培养孩子的自立精神，阿微特意把自己20岁的儿子带到太原来，让他学习经营，艰苦创业。阿微最爱说的一句话就是：“是温州人，就要学会做生意。”



学会以坦诚的态度爱慕并追求金钱

有人说温州人天生就是做生意的，确有不少温州人都是经商天才；有人说天才靠勤奋，温州人确实得益于他们天生品性中的勤奋；有人说天才靠激情，温州人对商业的热情是很多地区的人所不具的。

几乎是在很小的时候，方德华身上所表现出来的一些经商才能就足以使人大吃一惊。年方5岁时，方德华已对做买卖表现出出奇的热情，对于他来说，这世上最好玩的游戏不是摆弄布娃娃和玩具火车，也不是捉迷藏、过家家，而是做买卖。他经常把自己所有的东西都标上价格，卖给邻居和邻居家的孩子，有的东西价格难以确定，他就把凭想象决定的价格标上。在别人看起来，这孩子似乎很离谱，可更为离谱的是，他6岁时竟将自己拥有的一块奇形怪状的石头标价为1万元。他的姐姐问他怎么会值这么多钱，他的回答是：“这么漂亮的东西别人都没有，我想卖多少钱就卖多少钱。”

别人都没有，所以价格我可以随便定。这个意识也体现在方德华日后的商业生涯中。不过更为有趣的不仅是小小年纪的他商业的领悟，还有他对商业的迷恋和热情。常言道：“三岁定八十。”由此不难断定，童年的方德华对商业表现出的激情，也势必会影响他今后的生活历程。

有趣的情况很早便出现了——上中学后，从作业本、乒乓球到自行车，方德华像个热衷于商务的精明的犹太人一样，什么都倒腾。“客户对象”自然是自己的同学们。老师认为他学习不认真，责备他在班上做生意，结果他反倒说服了老师，把一台收音机推销给了老师。老师兴致勃勃拿回家去听，正上瘾时收音机却坏了，第二天对方德华大发雷霆。

考上了杭州师范，方德华还是盘算着自己的生意经。和经商比起来，上学读书反倒像是一个副业。方德华在校园里摆小摊卖书，卖文具，卖邮票，为同学联系家教，成功了就收取中介费。1984年，他在宿舍里不小心撞翻了热水瓶，瓶胆爆碎了。看着漂亮的热水瓶



外壳，方德华心里突然间就有了一种经商的灵感：学校里撞翻热水瓶的事儿太常见了，男生宿舍哪个不是杂乱无章，一脚下去不知道会踩上什么，即使相对整洁的女生宿舍，磕磕碰碰的事件总也免不了。那么多的热水瓶撞翻了，同学们只好把好端端的外壳扔掉。因为校里校外，没有一家商店专门卖瓶胆，都只卖整个儿的热水瓶。同学们肯定和自己一样觉得懊恼可惜。如果能弄来瓶胆卖给打翻热水瓶的同学们，让他们省一笔钱，这个办法肯定会受欢迎。方德华这么一想喜不自禁，就在附近一家商店订购了50个热水瓶胆，带进了校园。白天上完课他在食堂门口摆摊，晚上就在宿舍里等“客户”上门，当天就把50个瓶胆卖光了。

接下来的两年里，方德华扩大了推销范围，找上大商店，按大量订购热水瓶胆，然后跑遍整个杭州所有的大中专院校，每一个学校都委托有学生代理销售瓶胆。在促销尚未被人们所认识的20世纪80年代，方德华还想到一种当时比较超前的促销手段：他向买瓶胆的学生保证，两天之内如果瓶胆又碎了，他可以免费给换一个。自然，热水瓶两天就碎的可能性太小了，学生们绝大多数都是有志青年且忙于学业，谁也犯不着为一只瓶胆耍赖使刁。这一条对方德华来说有和没有虽然区别不大，但对学生来说可就不同了，他们觉得在买热水瓶胆的同时带回去了一个保证，尽管这只是一个为期两天的保证，却有着一种精神上的安慰。他们觉得很新鲜、很放心。除了卖东西，在校期间，方德华还成立了一个家教中心。贴出海报宣传，将宿舍作为基地，自己就做中间人，为校外请家教的人找家教，为同学们找活儿干，业务也十分繁忙。

1986年，方德华毕业了，此时他的存款已超过了1万元。别的同学都在为毕业后的出路牵肠挂肚，方德华却忧烦俱无。他觉得：自己也算是有点资本了，与其去做一名教师，不如索性从商下海，去实现自己创富的梦想。

有人说方德华是名天才商人，生而知之，其实是一种天生就崇尚财富的品质在激励着方德华。用金钱数字来体现自己的创造、自己的生存价值和成就，这其实是温州人的共性。



在温州，不仅像方德华这样自小立志成为富商的人比比皆是，而且男女老少都有创富自立的生意经，不过正所谓“天时地利人和”，这种生意经能不能得到合适的施展机遇和条件、能不能成功则另当别论了。

在温州，若说到改革开放后第一个敢于创富、坦言赚钱的人，如果从温州市工商管理局的注册表来看，应该说是一个人称“潘爷”的人。潘爷的本名叫潘明虎，自幼学得了一手编蒸笼的手艺，建国之初在温州市街上开了一家蒸笼店，正是“前店后厂”的做法。但不久由于搞“公私合营”，潘爷的创富之梦没做成，却由小老板降成了“磨洋工”的青年店员。但一颗创富的心是关不住的，为了补贴家用，利用业余时间，潘爷还是要编蒸笼、编竹筛。他编出的蒸笼和竹筛篾儿光滑，又细又密，经久耐用，人们都喜欢买。不过由于时代的关系，他编蒸笼、编竹筛、卖蒸笼、卖竹筛，都是偷偷进行的。

1962年，潘爷25岁。由于再不想“磨洋工，混日子”，他不顾做了一辈子生意的父亲反对，辞职下海做了一名个体劳动者。一般来说，20世纪60年代初生意并不多或者说是不好做，但事在人为，潘爷的生意是从福建买回一些那时十分时髦的腈纶衫、尼龙衫和尼龙裤，这些“稀罕物”一到温州便一销而光。尽管做买卖十分辛苦，潘爷的日子过得还算滋润。其实那时的生意并不难做，难在不是“名正言顺”，让人总觉得提心吊胆。正缘于此，当改革开放之风渐起，可以放手做生意时，1980年10月13日，43岁的潘爷鼓足勇气走进了成立不久的温州市工商局，在全市（当时还是地区专署所辖的县级市）第一份个体工商业户开业登记表上，郑重地写下了自己的名字：潘明虎。

在繁荣发展的温州小商品经济浪潮中，潘爷的经营方式、经营意识历经磨砺，自然不再是编蒸笼或卖腈纶衫了，尽管潘爷缺少的是我们前面所谈到的方德华的学识，但他的儿女却跟了上来，在学业上大展其长。诚然，到工商管理部门登记的创先这一时间上的积累和财富的积累之间并不划等号，日益激烈的市场竞争使得潘爷尽



管在市场上大展拳脚，使出浑身解数，也不免时时觉得力不从心，因而他也时时叹道：“放开让你做，也难呀！”话虽这么说，潘爷的日子毕竟早已小有殷实，而今他的儿子、女儿、孙子、孙女都已侨居法国，自己则和老伴在温州过着自在悠闲的日子。但和众多的温州人一样，年逾花甲的潘爷并不因年龄的衰迈而休闲，慈眉善目的他如今经营着一家电子游戏机店，仍然自食其力。

《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，干扰着人们的创富心——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。

男女老少的温州人过去并不这么看，而今更不这么看。在温州人看来，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，而这样的人，也正是蔑视金钱的人类道德的产物。这种人往往不敢让人知道自己喜爱金钱，明着随和哲人们痛斥金钱，其实一切谋取金钱的行为只不过是在暗中进行罢了。

温州人认为，从天性上来说，名和利都是人类的至爱，因为这些表面的东西，可以实现个人价值和满足个人欲望，不承认这一点是不行的。看见腰缠万贯的富翁，在嗤之以鼻之余，难道我们心里不羡慕吗？通过一番辛苦赚到了钱之后，我们表面淡然地接过来，难道心里不激动吗？人类创造了金钱及价值，同时也创造了道德，后者使人类长期以来掩饰前者，蔑视前者，由此又造成了人对金钱价值评判的失衡，造成了所谓的金钱的罪恶。

而由方德华和潘爷的例子来看，温州人的可贵之处就在于：他们天生就能以正确的态度看待金钱，以坦诚的态度爱慕金钱，不辞劳苦地公开追求金钱。这是一个长期生活在商业氛围中的社会群落