

ZHONGGUOYOUTAI

HAIWAI

WENZHOUSHANGREN

CHENGGONGJISHI

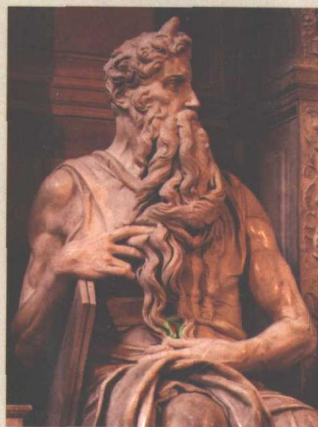
犹太人以善于经商而举世闻名，从古至今，“犹太人”就是优秀商人的代名词。而中国的温州人比犹太人毫不逊色，温州人活跃于中国和全世界的各个角落，以精通商业留下口碑，被称为“中国的犹太人”。

中国犹太

海外温州商人成功纪实

Fu Qiang Zhu

富强◎著



中国工人出版社

ZHONGGUOYOUTAI

HAIWAI

WENZHOUSHANGREN

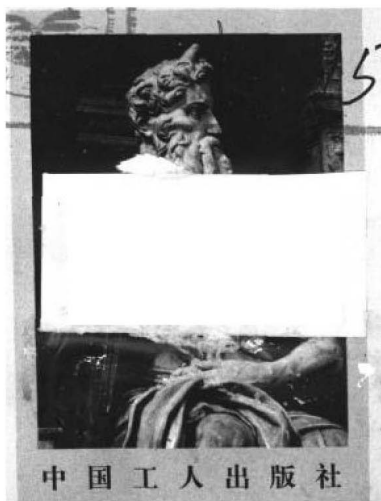
CHENGGONGJISHI

中国犹太

海外温州商人成功纪实

Fu Qiang Zhu

富强 著



图书在版编目 (CIP) 数据

中国犹太/富强著. - 北京: 中国工人出版社, 2002.5

ISBN 7-5008-2804-7

I. 中... II. 富... III. 地方经济-经济发展-经验-温州市 IV. F127.553

中国版本图书馆 CIP 数据核定 (2002) 第 031790 号

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010) 62350006 (总编室) 62005038 (传真)

发行热线: (010) 62005049 62005042

网 址: <http://WWW.WP-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京忠信诚胶印厂

版 次: 2002 年 6 月第 1 版 2002 年第 1 次印刷

开 本: 850 毫米 × 1168 毫米 1/32

字 数: 220 千

印 张: 11

定 价: 22.80 元

书 号: ISBN 7-5008-2804-7/F.162

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

序 言

2001年，举世闻名的财富杂志《福布斯》对中国大陆企业家进行调查，得出了一个富豪排行榜。在排行榜上的前100名富豪之中，最多的是浙江人和上海人，各占14名，其次是北京，12人。

与上海相比，浙江似乎没有什么优势。上海是中国最大的城市，是国际级的大都市，是大量外商和外资登陆中国的首选城市；是文化名城，是历史名城，是经济名城；而且很多上海人是从全国各地来的各界精英，比如上了富豪排行榜的一些人就不是土生土长的上海人。与上海相比，浙江在外部环境上要逊色得多，只是个近二十年才改革开放起来的小省。

然而，这个并没有什么优势的浙江省，竟然成了中国三十多个省级行政区里最“盛产”富豪的地方。

无疑，浙江人本身是全中国最富于商业头脑的人。

在这群最富于商业头脑的人里面，温州人又是个特殊群落，高于浙江人的平均水平。温州785万人，竟然有200多万到各地闯世界，做买卖，没有他们不敢去的地方，也没有他们挣不到的钱。

在这200万温州人里面，又有50万左右跑出了中国，在海外发展。即使在大胆精明的温州商人里面，这一部分也往往是出类拔萃的。

本书就是在这出类拔萃的海外温州商人里面，选取了16个人，对他们各不相同的生活经历、商业活动，还有商场上的经验教训，以及生活上的反思和感悟，做了真实生动的记录。

读者从这些活生生的现实资料中，既能学到具体的知识和技巧，也可以体会到成功的原则和做人的道理。

与国外人物的传记不同，本书的主人公与我们很近，他们是从与我们一样的土壤里生长出来的，他们的经验与教训对我们极有参考价值：他们的成功也许就是我们的未来，他们的挫折可以帮我们绕开障碍。与纯粹的国内人物传记也不相同，本书的主人公受到了国外尤其是欧美文化的影响，他们的感悟往往可以为当代中国人提供一些参考。

为了避免重复，我们选取的这 16 个人，从事的行业各不相同，有农业、贸易、娱乐业、房地产业、餐饮业，等等，涉及社会生活的方方面面。从地域上看，有的在美国，有的在欧洲国家，也有非洲国家。从年龄上看，有二十多岁的，也有年过古稀的，但是以中青年为主，他们也像我们大多数人一样，正在尝试和发展。从学历角度看，有博士，有大专，也有小学，还有没上过学的。在财产上，有家资过亿的，也有破产负债的。总体上看，都是有过起伏和波折，对财富和成功有独到见解的商人。读过本书，你也许发现，无论这些人有多大的不同，但是在一些见解上却殊途同归。

成功一定有方法，失败一定有原因。我们的目的是：以人为鉴，考察自己的得失，评估自己的能力，学习为人处世与积累财富的方法。如果能达到这个目的，我们会非常欣慰。

富 强

2002 年 4 月 17 日

于北大承泽园

目 录

序 言 / 1

第一章 神秘的温州人 / 1

犹太人以善于经商而举世闻名，从古至今，“犹太人”就是优秀“商人”的代名词。而中国浙江的温州人比起犹太人毫不逊色，温州人出现于中国和全世界的各个角落，以善于商业留下口碑，被称为“中国的犹太人”。

1. 一方水土养一方人
2. 温州商人的特点
3. 寸有所长，尺有所短
4. 独特的经营模式
5. 温州人走向世界

第二章 儒商的典范 / 21

商场是浓缩人生经验的地方。任何方面的修养都可能在商场上助你一臂之力。有些人含辛茹苦十几年甚至几十年，还是那个小摊子，一点儿长进都没有。而有的人，一出道就超越同行，那些前辈经历十年才达到的境界，他一年就达到了。这就是整个人生境界的不同。

1. 古香古色的商人
2. “最需要我的地方”
3. 知青返城

4. 洋插队的生活
 5. 弃学从商
 6. 世事洞明皆学问
- ☐ 经验之谈

第三章 大富由命小康由勤 / 41

对她了解得越多，我越对财富产生新的疑问：难道发财致富真的需要高深的知识、最现代的工商管理智慧？难道，在二十一世纪，如果不会电脑、外语和开车，就只能一无是处？陈女士这几样似乎都不具备，她是靠什么起家的呢？又是靠什么把生意越做越大？

1. 失业之初
 2. 第一笔真正的钱
 3. 洗遍德意志
 4. 我当然很成功
- ☐ 经验之谈

第四章 到非洲淘金 / 57

做买卖最重要的是诚信待人。办企业、做生意当然要赚钱，但是怎么赚，怎么才能赚得长久，这里面学问就多了。最关键的是，首先要讲究信誉，诚实经商，对用户和顾客负责，这样才能赢得他们的心，才能获得长久的回报。

1. 从小康到困顿
 2. 从勤杂工到技术员
 3. 支援非洲建设
 4. 在南非做老板
 5. 靠农业起家
- ☐ 经验之谈

第五章 浪子回头金不换 / 75

赚钱不是什么可耻的事情，应该以坦然的心态赚钱。但如果花钱没水平，就可能成为可耻的事情，而且会把钱败光。切记：“财富如同粪便，放在盒子里散发臭气，可播撒在地上却能生长庄稼。”

1. 我曾经是败家子
2. 尝试另外一种生活
3. 独立是最光荣的事情
4. 愚蠢的美国
5. 自己做老板
6. 谁说富不过三代？

☐ 经验之谈

第六章 噩梦醒来是早晨 / 93

成功与否跟智商无关。生活和事业中其实没有多少权谋机诈，不需要多高的智商。最重要的是：你是不是安于贫困？能不能为了脱贫而敢想敢做？失败之后能不能坚持下去？财富与成功就一个秘诀：坚持梦想！

1. 偷渡到法国
2. 为生存而挣扎
3. 从送报员到快递员
4. 机会等待有准备的人
5. 留学中介和学校

☐ 经验之谈

第七章 商场如战场 / 109

市场上切忌投机，轻易得来的钱不牢靠，上天随便扔给你的钱肯定要收回去。还有，市场上切忌轻信别人，哪怕是你的亲兄弟，也要考虑一下。这是我的肺腑之言，是我用好多年的痛苦经验换来的。

1. 磕磕绊绊读大学
 2. 在建筑公司
 3. 向日本人学习
 4. 从房地产到卖保险
- ☐ 经验之谈

第八章 金钱是一种工具 / 129

无论你对金钱有多么向往，无论你的事业心是多么的强，无论你有
多刻苦，建议你偶尔要偏离一如既往的生活，偶尔偏离正轨，偏离事
业，偏离自己一手支撑起的生意；如果不那么偏离一下，恐怕你就永远
难以体会到自己的真正需求。

1. 我的大学
 2. 闯荡北京
 3. 该出手时就出手
 4. 在美国做衣服
 5. 商海无涯苦作舟
- ☐ 经验之谈

第九章 知识经济时代 / 147

科技上的突破是难度很大的事情，把一个公司的前途和命运完全依
靠在科技突破上，风险是很大的。不过，科技上一旦有了突破，那么如
果转化得好，利润就是惊人的。怎么样处理这种矛盾呢，怎么样在两种
情况之间寻求一个平衡呢？

1. 科技少年
 2. 美国人让我大开眼界
 3. 爱因斯坦还是爱迪生？
 4. 百无一用是书生？
- ☐ 经验之谈

第十章 你没有任何借口 / 165

社会是冷酷无情的。要学会忍受不公平，学会恪尽职责，不要向任何人埋怨与辩解。要明白，表现不达到十全十美是“没有任何借口”的。只有秉持这种信念，才有可能激发起一个人无比的毅力，产生出最大的效果。

1. 我曾是一名特种兵
2. 去海宁做皮货
3. 在美国的古怪经历
4. 我算成功吗？

☐ 经验之谈

第十一章 在钱坑里混日子 / 183

做坏事没有好结果，只有死路一条，躲得过今天也躲不过明天，躲得过法律也躲不过良心。再坏的人也有良心，你如果做恶，总有一天良心要来惩罚你。人活一辈子到底图什么？这个问题一定要早点抽空想一想。

1. 乞讨与拣垃圾
2. 上海滩的小流氓
3. 从监狱里开始的新生
4. 在阿联酋淘金
5. 迷途难返

☐ 经验之谈

第十二章 我是农民我怕谁 / 201

本来我没什么文化，小学毕业。可是买卖做多了，自然要学东西，不学东西就做不下去，这时候学东西就很实用，学得也快。我是需要什么就学什么，现在也不能说有什么文化，但是对付具体问题，我可比大学生强，信不信？

1. 靠吃苦耐劳致富
 2. 回村做村长
 3. 去澳大利亚发展
 4. 我是农民博士
- ☐ 经验之谈

第十三章 商业天才 / 217

一般人认为：“谋事在人，成事在天”。而李嘉诚认为：“谋事在人，成事也在人”。这是很不同的两种气魄，两种境界。这个性格上的差异，就像经商的能力一样，永远也消除不了。只有灵活，但性格上不够坚实，是做不了大事的。

1. 英雄出少年
 2. 初露锋芒
 3. 从杂货铺到大商场
 4. 初到美国
 5. 成功分层次
- ☐ 经验之谈

第十四章 我是不合格的商人 / 239

优柔寡断，犹豫不决，不能一往无前，是最大的毛病。帕瓦罗蒂的父亲说得好：“如果你想同时坐两把椅子，那你只会摔到两把椅子之间的空地上。在生活中，你应该选定一把椅子。”

1. 从浙江到上海
 2. 跳舞跳到殡仪馆
 3. 从业余演员到领舞小姐
 4. 总算有了自己的事业
- ☐ 经验之谈

第十五章 背井离乡的年代 / 255

有一句很流行的说法：“小公司做事，大公司做人”。南远舟先生认为自己坚持了一些最简单最美好的东西，而没有专注于某些小小不言的手腕，这就是他能做大而别人不能的主要原因。这一点值得让初涉商海却自认为老练的年轻人深思。

1. 败中求胜的少年时代
2. 乘风破浪确有时
3. 成功之道
4. 节俭是一种境界
5. 爱国当以产业报国

☐ 经验之谈

第十六章 我没有创业 / 273

进入商界的年头也不少了，但是实际上我仍然是个旁观者，欣赏着商人之间的你来我往，胜负无常。这个位置最适合我，我能把自己的能力发挥到极致。每个人都有他最恰当的位置。马喜欢吃草，狗喜欢吃屎，猫善于爬树，你都不必羡慕，不必学习，因为你们不一样。

1. 年轻的美国
2. 我要赖着不走
3. 日本人最精明
4. 丹麦更适合居住

☐ 经验之谈

第十七章 从书虫到老板 / 289

人与人之间没有天生的差异，因为人是一种可塑性极强的生命，没有什么是不可改变的，一切都事在人为。一个人事业的方向离不开性格和天赋，但性格是可以调整的，事业的道路也是可以自我设计的。书生可以成为领袖，也可以成为商人，反之亦然。

1. 面壁十年图破壁
 2. “忘不了那句话!”
 3. 惊人之举
 4. 从个体户到 MBA
 5. 事业刚刚开始
- ☐ 经验之谈

第十八章 与犹太人比较 / 307

海外华人的企业为什么在规模、生产能力和重要性上无法提升到一定的境界呢?怎样从劳动密集型升级为技术密集型,怎样避免家族式经营的缺陷呢?为解决这个问题,应该在很多方面向真正的犹太人学习。

1. 海外温州商人的特点
2. 不同的金钱观
3. 不同的教育观
4. 不同的文化气魄
5. 不同的社会地位
6. 海外华商的优势

后 记 / 325

第一章 神秘的温州人

犹太人以善于经商而举世闻名，从古至今，“犹太人”就是优秀“商人”的代名词。而中国浙江的温州人比起犹太人毫不逊色，温州人出现于中国和全世界的各个角落，以善于商业留下口碑，被称为“中国的犹太人”。

在中国，“商人”这个名词的产生很有意思。公元前 11 世纪，周武王灭商，商朝移民被赶到洛阳。他们没有了土地，无以为生，只好靠做小买卖维持生计，日子久了，做买卖就成了他们的专门职业，所以被称为“商人”。

温州人成为商人，虽然不是因为没有土地，但是也与土地不足和不够肥沃有关。所以他们才奔赴全国各地，甚至漂洋过海，去做生意，成为“流商”。

在自然资源不足这一点上，温州人、宁波人、日本人、犹太人比较相像，但他们都创造出了经济奇迹。其中缘由值得深思。

1. 一方水土养一方人

不同的土地、气候、植被、文化传统，的确可以培养出性格迥异的人群，他们在思想、行动，甚至外貌上，都会形成自己的特色。

自然条件

温州位于浙江省南部沿海。东临东海，北部是京华，西部

是江西省，南部与福建省接壤。三面环山，海拔较高，另外一面临海，地势西北高，东南低，东部以平原为主。瓯江、飞云江、鳌江横穿境内，东流入海。

温州历史悠久，原名永宁县，始置于东汉永和三年（公元138年），东晋时升为永嘉郡，唐代改名为温州。新中国成立后为省辖市，是浙江省南部的经济、文化、交通中心。现辖鹿城、龙湾、瓯海三区，瑞安、乐清两市，以及洞头、永嘉、平阳、苍南、文成、泰顺六县。陆地总面积11784平方公里，人口785万。

从自然条件上来说，温州土地少而贫瘠，人均土地不足0.3亩，生存环境比较恶劣。所以，求生存、求温饱的压力，多年来始终像石头一样紧紧地压在温州人心头。用他们的话说，我们不冒险、不创新、不自己为自己作主是不行的。不那样做，就没得好日子可过了。与之相映成趣的是，就在不远的杭嘉湖平原，一些当地农民一辈子没出过远门也不打算出远门。他们说，天下没有比我们这里更好更富足的地方了，为什么要大老远跑到外面自讨苦吃呢？

八十年代的温州，依旧贫穷和落后，面对人多地少的现状，一群人开始打起行囊，背井离乡，在将足迹踏遍神州之后，他们便将一张张订单带回家中。这群人就是温州的购销员，在当时大约有十几万这样的人穿梭于大江南北，号称十万购销大军闯市场。当时有人说他们像蝗虫满天飞，扰乱计划经济，也有人称他们为英雄，因为正是他们，七手八脚连推带挤地把温州推进了市场经济。蝗虫也罢，英雄也罢，温州最早被外界所了解，也就从他们开始，后来在浙江流传很广的“四千”精神，即“历经千辛万苦，说尽千言万语，踏遍千山万