

创业路上必不可少的财富圣经  
生意场上成功经营的商战秘笈

# 浙商

ZHE SHANG

## 生意经

黄晓宇◎编著



ZHESHANG SHENGYIJING

浙商的经商智慧，是 MBA 里学不到的商业圣经，每一位有志于经商的人都应该读一读这本书。浙商已经成为中国私营经济中的一种现象，浙江商人致富的经验值得创业者借鉴和运用。

时事出版社

# 浙商

ZHE SHANG

## 生意经

黄晓宇◎编著



创业路上必不可少的财富圣经  
生意场上成功经营的商战秘笈

时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

浙商生意经 / 黄晓宇编著. -- 北京: 时事出版社,  
2014.11

ISBN 978-7-80232-769-6

I. ①浙… II. ①黄… III. ①商业经营-经验-浙江省  
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 229499 号

出版发行: 时事出版社

地 址: 北京市海淀区万寿寺甲 2 号

邮 编: 100081

发行热线: (010)88547590 88547591

读者服务部: (010)61157595

传 真: (010)88547592

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网 址: www.shishishe.com

印 刷: 北京市业和印务有限公司



开本: 787×1092 1/16 印张: 17 字数: 185 千字

2014 年 11 月第 1 版 2014 年 11 月第 1 次印刷

定价: 29.50 元

(如有印装质量问题, 请与本社发行部联系调换)



# 前言

P R E F A C E

浙商是中国最庞大的“游商部落”，是中国第一大商帮。全国大多数城市都有“浙江村”或者“温州村”。全国500强企业中，浙江企业总是位居前列；每年的福布斯富豪榜上，浙商总有一席之地。据专业人士估算，目前有超过500万名浙商在全国各地和世界五大洲创造着财富。

那么，是什么造就了今天的浙商？其实，很多看似不可理解的事情，背后都有着清晰的逻辑关系。浙商的成功，必定有成功的原因。

浙商做生意不放过一分钱。浙商做生意不计较生意大小，能赚到钱就干，哪怕只有一分钱的赚头。曾经风行全国的擦鞋机、爆米花机、修鞋机、豆芽菜机，这类实用小机械造得最早的是浙商。浙商特别是温州人，走的是小商品、大市场的路。纽扣、标签、标牌、小饰品、小玩具，这些别人看不起、懒得做的小东西，浙商却做起来而且做“发”了，做成全国最大规模的专业市场，如义乌市的小商品市场、永嘉县桥头镇的纽扣市场，在国内同行业中具有极大的影响。桥头镇、义乌市有百万元甚至上千万元家产的人，大多数是靠小生意发家的。

浙商做生意拿得起放得下。有些地方的生意人，对待自己的公司就像对待自己的孩子一样，不管挣不挣钱也舍不得丢掉。而浙商则是另一种风格：不在一棵树上吊死，不死守一个摊子。如果自己的摊子或已经经营熟手的项目不赚钱，不管他为此倾注了多少心血，自己对其多有感情，他们也会放弃它。他们把开公司、上项目，仅仅看作是赚钱的工具而已。这个工具用旧了，不起作用了，他们都舍得丢掉，赶紧换新的。

浙商卖产品有韧性。他们推销产品只有一个念头，不管你怎么看待我，我就是赚你的钱，他们用笑脸、用磨破嘴皮、用磨掉鞋跟的精神把自己的产品推向全国，推向世界。一个做塑料手册，塑料票证的浙商，他可以带着样品跑遍全国，忍受别人种种不同的脸色，推销他的产品。

浙商善于交际，甜蜜生财。善于交际的浙商常常成为商场老手。这当以绍兴人为最。俗话说：绍兴师爷湖南将。自古绍兴人一直以出足智多谋、灵活圆滑的谋士而名扬天下。在人际交往中，浙商机灵过人，深知“明哲保身”之道，做生意不得罪人，他们对别人总是收敛锋芒，尽量少说、后说。在为人处世上，浙商善于根据对方的身份、地位、来历、目的及时间调整策略，有人称浙江人善于交际的生意绝招，叫“甜蜜生财”之道。

浙商做生意四海为家。头脑中生意无地域，市场无疆界，只要有钱赚，管它东南西北中。在他们看来，别人不敢去的地方，那里才赚钱；别人不敢做的事，只要不违法，他们都敢干。所以有人说：“世界上有市场的地方就有浙商，有浙商的地方就有市场。”

如今的浙商越来越聪明：由行商变为坐商，由游击方式转为坐镇赚钱。过去做生意走街串巷，现在主要是开公司、办企业。如在美国、巴西、法国、意大利等国开公司，创企业的温州人就达8万之多，在巴黎还有“温州街”。

著名经济学家梁小民教授认为：浙商最大的优势在于精神优势。浙商富甲四方靠的就是生生不息的浙商精神。

什么是浙商精神？有人说是卧薪尝胆，有人说是草根精神，有人说是市场意识。浙商最爱讲的一句话就是：“走过千山万水、历经千辛万苦、说遍千言万语、想尽千方百计”去做成一件事情，这概括为“四千精神”和“两板作风”（即白天当老板、晚上睡地板）是浙商精神的生动体现。

总而言之，浙商精神造就了浙江的企业家群体，打造了浙江经济今天的辉煌。如今，浙商精神已经影响到人们的生存方式和思维方式，因为浙商不仅创造了财富，而且为我们提供了一套可学习的样本。

解读浙商精神，从中归纳挖掘出共性的精神特质，对我们艰苦创业、苦思成功的人而言，定会带来有价值的启示。



# 目 录

C O N T E N T S

## 第一章 赚钱才是硬道理：不赚钱，毋宁死

想赚钱，首先要有强烈的求富欲望 .....	002
踏踏实实起步，赚钱没有贵贱之分 .....	004
梦想有多大，事业就有多大 .....	007
哪里有钱赚，就去哪里 .....	009
从小就培养创业精神 .....	012
目标是成功的向导 .....	018
执著的精神就是财富 .....	022
节俭是一种美德 .....	024

## 第二章 宁为鸡头，不做凤尾：有钱没钱都要做老板

宁为鸡头，不做凤尾 .....	030
人人都想当老板 .....	033
想方设法创业 .....	035
女人创业不服输 .....	038
不在乎别人怎么看 .....	041

放眼长远，立志成功 .....	043
心有多大，舞台就有多大 .....	045
任劳任怨，不屈不挠 .....	047

### 第三章 小钱大钱都要赚：路要一步一步走，钱要一分一分赚

不怕赚小钱，就怕不赚钱 .....	052
重视每一分财富 .....	053
从小虾米里面炼金子 .....	057
路要一步一步走，钱要一分一分赚 .....	059
小商品也能打开大市场 .....	060
只有小产品，没有小生意 .....	062

### 第四章 唯冒险者生存：敢于第一个吃螃蟹

成功在于机会 .....	068
失败了也是英雄 .....	070
为自己创造机会 .....	072
敢于第一个吃螃蟹 .....	075
标新立异，引领潮流 .....	077
敢于冒险和进取 .....	079

### 第五章 财富属于有心人：眼光有多远，生意就有多大

嗅觉敏锐才能抓住机会 .....	084
从别人忽略的地方发现商机 .....	087
信息满天下，专寻有心人 .....	089
嗅到潜在的商机 .....	092



市场需求就是最好的商机 .....	096
寻找市场的真空点 .....	099
要有高瞻远瞩的眼光 .....	103
慧眼发掘潜在商机 .....	106
先下手为强 .....	110
发展空间大的地方商机多 .....	113
先知先觉，抢先一步 .....	118
哪里有市场，哪里就有舞台 .....	120
没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人 .....	123

## 第六章 黄金有价，人脉无价：人脉就是财脉

没有人脉，寸步难行 .....	126
人气旺了，生意才能旺 .....	129
不要把同行当成冤家 .....	131
经营人脉，赢得贵人 .....	133
黄金有价，人脉无价 .....	136
要有团队合作的精神 .....	138
把人脉网拉大拉广 .....	141

## 第七章 同舟共济，合作共赢：互惠互利打造合作关系

精诚合作，互惠互利 .....	144
搞好关系，形成自己的圈子 .....	145
做生意不能吃独食 .....	147
分享不是慷慨，而是一种明智 .....	149
有钱大家一块赚 .....	151



战无不胜，抱团打天下 .....	154
生意一起做，有钱大家赚 .....	159
把竞争变为合作 .....	165
联手造势，做大生意 .....	169
将共赢合作理念发扬光大 .....	170
使家族成员拧成一股绳 .....	173
同舟共济，团结互助 .....	178
借力比努力更有力 .....	180

## 第八章 诚信是立业之本，固业之基：诚信二字值千金

失去诚信，钱袋子就立不住 .....	184
人无信不立，商无信不发 .....	186
信用是做大做强的根本保障 .....	189
凡是应承的，都要做到 .....	192
诚信是创业的根基 .....	194
诚信是立业之本，固业之基 .....	200
恪守信用，赢得合作机会 .....	205
无信不立，以诚待人 .....	207
质优价廉，品牌经营 .....	209
以吃亏换得好口碑 .....	211

## 第九章 商贵神速：争分夺秒铸成功

人家慢走，我要快跑 .....	216
比别人先行一步 .....	219
领先一步，领先一路 .....	221



瞄准目标，迅速出手 .....	223
选择好适当的时机出击 .....	225
抢到市场头杯羹 .....	227

## 第十章 靠模仿打出市场：模仿创新不可少

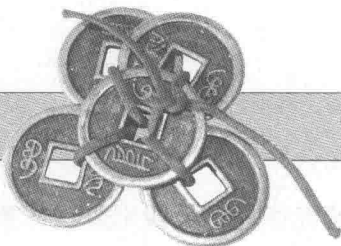
模仿是另一种学习方式 .....	232
先模仿，后改进 .....	234
仔细研究竞争对手 .....	238
模仿是创新的基础 .....	240
仿出自己的特色 .....	243

## 第十一章 脑袋决定口袋：锐意进取，不断学习

吃一堑，长一智 .....	246
要发展，就要不断学习 .....	247
学习是发展的突破口 .....	251
在实践中不断学习 .....	253
不断超越自我 .....	255

温州商人的生存逻辑：赚钱就是硬道理

## 第一章



# 赚钱才是硬道理 ——不赚钱，毋宁死

“赚钱才是硬道理”是浙商的生存逻辑，强烈的赚钱欲望是他们成功的第一要素，没有一个浙商试图掩饰他们血液里始终涌动着的发财欲望，他们的志向是“不赚钱，毋宁死”。

浙商不是一般地想发财致富，而是不屈不挠地想尽一切方法使自己发财致富，因为这也是温州社会衡量个人成功的主要标准。

浙商正是凭借强烈的想要致富的欲望，把致富作为个人的人生目标，并身体力行地去做各种各样的事情，以达到这个目标。

## 想赚钱，首先要有强烈的求富欲望

中国人对钱的态度是很微妙的，“君子喻于义，小人喻于利”，但心里又认同“有钱能使鬼推磨”的观念，没钱时幻想财源滚滚，想赚钱又羞羞答答，赚了钱则遮遮掩掩。浙商对钱有特殊的理解，没有为富不仁或为仁不富，对钱的渴望路人皆知，从不讳言对金钱的热爱，认为有钱才能过好日子。

有一则笑话形象地说明了浙江人的赚钱欲望很强烈：“假若有一个外星人来到中国，北京人想研究他的特点，上海人想办展览，广东人想问能不能吃，浙江人想问外星上有什么生意。”如此强烈的赚钱欲望是浙江人成功的第一要素，没有一个浙江人会试图掩饰他们血液里始终涌动的发财欲望。“不赚钱，毋宁死”，这是浙江人的财富逻辑。

浙江人个个想创业，人人想赚钱，有强烈的老板情结。打工的青年，下班以后，一定要脱下工作服，不想让人知道打工的身份，在积累了一定的资本和经验后，他们就开始自己创业。他们成为富人的野心特别大，宁为鸡头，不做凤尾，认为“贫穷比50种灾难还要惨重”，强烈的赚钱愿望，使他们很乐意从事一般人不愿意从事的如补鞋、弹棉花、下苦力等工作。

如果说一个创业者本身什么欲望都没有，那么，他创业一定是注定会失败的。为什么这么说呢？首先，欲望是行动的第一大动力，其次，欲望是推动我们前进的动力，可以这么说，欲望，是创业者所应具备素质要求的第一位。因此，要想赚钱，首先必须要有强烈的求富欲望。



浙江人的赚钱欲望和创业的冲动似乎是与生俱来的，他们几乎个个都渴望有自己的事业，有机会自己当老板。几乎所有的浙江人都在经商，都在办厂，要么在家做买卖，要么出去闯世界。

在改革开放之初，浙江人还没有足够的资本来创业，有点小钱的人，就利用家庭中已有的设备来开作坊、办小厂；身无分文的人，就外出或擦皮鞋、或弹棉花、或卖眼镜、或挑糖担，吃苦耐劳埋头苦干，很快地完成了资本的原始积累。

拥有一定的经济实力后，浙江人开始二次创业，从小老板变成大老板，在这种一个比着一个干的浓烈氛围下，闲的人心里慌，懒的人不自在，穷的人不开心，于是每个人都有创业的冲动，形成了“个个想创业，人人想赚钱”的全民皆商的局面。

在浙江人眼中，天下没有不赚钱的行当，关键在于想不想淘金，愿不愿创业。不怕做不到，就怕想不到，如果连创业欲望都没有的人，怎么可能赚钱呢？

威力打火机集团的老板徐勇水面对“你创业成功的动力是什么”这个问题时，他回答“为了赚钱，为了过上好日子”。

浙江人赚钱的目标很明显，就是想脱贫致富，改善自己的生存境况。浙江人赚钱欲望产生的根源与犹太人类似，其中一个主要原因就是——因为饱受贫困之苦，憎恨贫穷。正因为如此，他们必须要赚钱，赚的钱越多，他们的生存条件就越好，就越有尊严。

因此，在赚钱这个问题上，他们以不争论“能不能干”、“有没有先例”这些问题，而是用尽心思来琢磨“怎么干才赚钱”、“怎么干赚得最多”的问题。

马克思有一段话是描述犹太人的，如果原封不动地用来描述浙江人，一点也不显得夸张，仿佛就是马克思为今天的浙商提前写下的：“在他们的眼里，整个大地都是交易所；在这块土地上，他们除了要比自己的邻

居富有以外，没有别的使命；生意控制了他们的全部思想，一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息方式；即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎么样”。

赚钱才是最主要的。洛克菲勒说过一句话：“我曾经穷过，我也曾富过，听我一句话，富比穷好。”美国作家希克斯在《职业外创收术》中也指出：金钱可以使人们在这些方面生活得更美好。

正因为如此，浙商才四处闯荡，占据了许多当地人不屑一顾的领域，不声不响地富了起来。

## 踏踏实实起步，赚钱没有贵贱之分

在许多人眼里，做什么事首先是面子，有些生意尽管能挣钱，但有失体面，就宁可挨饿也不愿意去做。

比如，在有的人眼里，擦鞋这个职业很难堪，宁可什么也不做，也不去擦鞋。如果生活所迫没有办法也要到离家远一点，熟人少一点的地方去擦。他们认为：“挣不到钱不要紧、没饭吃不要紧，我可不干看厕所、擦皮鞋这些丢人的事。”

而在浙商眼中，挣不着钱丢人，看厕所、擦皮鞋挣钱不丢人。做生意没有高低贵贱之分，关键是能不能挣钱。所以浙商百事可为：轻松的工作能干，繁重的工作也能干；高薪厚禄的工作能干，报酬低微的工作也能干；干净舒适的工作能干，脏累艰难的工作也能干；位尊权重的工作能干；平凡利少的工作也能干；自己热爱的工作能干，自己不甚热爱的工作也能干。



浙商的可贵之处就在于，认为赚钱光荣、做生意不丢人。早在 20 世纪 80 年代初，那些肩挑担子的温州人，穿行于全国各个城市的大街小巷，用当地人听不惯的声音吆喝着，做着修修补补的小生意：补锅、修鞋、弹棉花……

当时很多人看不起他们，觉得修一双鞋赚几毛钱没出息，甚至连农民都认为他们干的是很低贱的活。但他们不以为然，全然不顾世人的庸俗看法，踏踏实实的赚钱。

20 世纪 70 年代开始，不少浙江人迫于生计来到东北谋生。一些“老东北”这样描述他们对浙江人的最初印象：寒冷的冬天里，几个身材瘦小的温州人，冻得哆哆嗦嗦，用围脖包着脑袋，穿着不太合体的棉衣，讲一口瞥脚的普通话，走家串户推销他们的小商品。这就是早期外出经营小商品的浙商的真实写照，浙商的生意就是在这样艰难的环境中起步的。

有一位浙商初到东北的时候，每天黎明背着一大包纽扣、拉链在各个家属区、服装加工点推销，回到住的地方已是深夜。他说，早期大部分温州人干的都是别人很少干、不愿干、嫌脏、嫌累的零活儿，卖的都是一些别人嫌挣钱少而不愿卖的小商品，他们不怕利小，一步一个脚印地去做。

曾经有人说，浙商发家是靠“五把刀子”，即菜刀（餐饮业）；剪刀（服装业）；劈刀（皮革业）；剃头刀（理发业）；螺丝刀（修理业）。这形象地比喻了浙商不计生意贵贱，只要能够赚钱的经商观念。正因为如此，浙商占据了很多人不愿意做的那些领域。他们从修鞋子、开发廊等“低贱”的生意开始，踏踏实实地去经商，用自己的劳动获得报酬。而这，正是浙商白手起家的关键所在。

正泰集团的董事长南存辉当年就是靠修鞋子起家的。他从昔日温州城内辛苦操劳的小小修鞋匠，几经奋斗终成资产超过亿万美金的年轻富

豪，正泰集团公司董事长兼总裁，连续三年登上福布斯中国富豪榜，其中的跨度之大、变迁之巨，其实就是一部现代版的小鞋匠的故事。

南存辉的父亲是温州乐清柳市镇人人皆知的老鞋匠，小存辉从六七岁开始，就挑着米糠，提着鸡蛋、田螺去街上卖。13岁初中刚毕业，父亲因伤卧床不起，作为长子，南存辉辍学，子承父业。从此，校园里少了一个学子，人们的视野里却多了一个走街串巷的小鞋匠。13岁至16岁，他每天挑着工具箱早出晚归，一晃就是三年。南存辉回忆起这段“非常经历”时，脸上还是流露出了一些得意，“修鞋那阵子，我每天赚的钱都比同行多，我就凭自己胆大心细，脸皮厚一点儿，质量可靠一点儿”。

在修鞋时，南存辉就发现了一个改变他一生命运的机会。当时乐清柳市有很多供销员在全国各地跑供销，他们带回了很多信息，由于国家实行的是计划经济体制，工厂卖出的都是整机，并且大多是成批量卖的，机器的一个零件坏了往往很难买到。具有商业头脑的柳市手工业者抓住了市场需求，把坏机器拆掉卖零件，不少先行者开始制造机器零件，慢慢地柳市出现了装配作坊。16岁的南存辉再也沉不住气，他找了几个朋友，一起四处借钱，最后在一个破屋子里建立起了一个作坊式的“求精”开关厂……10年后，南存辉正式创立了温州正泰集团。

如今，在南存辉眼里，正是那段日子，给了他更多的财富。南存辉总是说：“财富对于我们做事业的人来讲，多和少不重要了，我不知道自己有多少财富，也从来没有去管过。现在是想企业如何抓住机遇，迎接挑战，如何保证企业持续、健康的发展，脑袋都想破了，哪有时间去想有多少财富。我们以事业的成就为乐，以苦为乐。”

南存辉为人很低调，他总是说，“我无非是个修鞋匠嘛！”正是这种踏踏实实做事业的态度，让南存辉积累了越来越多的财富。





## 梦想有多大，事业就有多大

在这个世界上，为什么有些人可以功成名就、坐拥财富，而有些人却一贫如洗、奔波劳碌？法国媒体大亨巴拉昂于1998年在遗嘱中把100万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。在几万封来信中，最终一位小女孩猜中了谜底，答案是：穷人最缺的是野心！

然而，在人们的印象中，“野心”好像一直都是个贬义词，“狼子野心”、“野心家”、还有“野心勃勃”都不是什么好词。实事求是地说，有“野心”本身不是错，从某种程度上说，它是人成就事业最强大而且源源不绝的动力。

就像那句名言所说：不想当将军的士兵不是一个好士兵！野心其实就是雄心，就是理想，就是奋斗目标。赚钱的欲望就是赚钱的野心，野心越大，赚的钱可能越多。

德国一家电视台有一档智力游戏节目，栏目名称叫《谁是未来的百万富翁》。因为奖金丰厚，悬念迭出，吸引许多德国观众。但这档节目有一个特点，就是每答对一道题目，就可以获得相应的奖励，而如果继续答题时没有回答出，那么就退出比赛，并且剥夺已经取得的奖励。

前十几期没有一位参与者能够获得100万的奖励，能够在节目中所收获的只是一些见好就收的人。自节目开播几年来，虽然参赛者强手如林，可真正一路过关斩将到最后的人，从来没有出现过。因此，几乎所有的参与者都学乖了，最多到10万左右，便放弃答题，退出比赛。直到一位叫克拉马的青年人的参与，才第一次产生了百万巨奖。