

◎察识各地商人性格密码

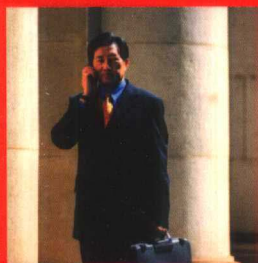
破译商界经营成败玄机◎

这是中国商人的必胜宝典，全书介绍了北京、上海、广东、浙江（四个城市）、福建、江苏、山东、安徽、河北、天津、黑龙江、吉林、辽宁、河南、湖北、湖南、江西、香港、澳门、海南、台湾、广西、四川、重庆、贵州、云南、山西、陕西、甘肃、青海、新疆等20多个地区和城市的商人性格特征和不同的经商作风，是与来自那里的商人、顾客做生意、打交道和前往那里进行投资的指南，被《科学投资》杂志、《北京晚报》连载，并在网络广泛传播。

中国各地商人性格新解读

· 大 · 成 · 商 · 道 · 丛 · 书 ·

陈冠任 / 著



剧出版社

大成商道丛书

中国各地商人

ZHONGGUOGEDISHANGRENXINGGEXINJIEDU

性格新解读

陈冠任 著



中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国各地商人性格新解读 / 陈冠任著. —北京:中国戏剧出版社,
2006. 9

(大成商道丛书)

ISBN 7-104-02454-9

I. 中... II. 陈... III. 商人—性格特征—研究—中国
IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006) 第 102529 号

中国各地商人性格新解读

(大成商道丛书)

策 划:伊仙伯

责任编辑:郑伟

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:58930242(发行部)

传 真:58930242(发行部)

电子邮箱:fxb@xj.sina.net(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市通州鑫欣印刷厂

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:46.25

字 数:650 千

版 次:2006 年 9 月 北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-104-02454-9/C·244

定 价:87.00 元(全三册)

版权所有 违者必究



这一个前所未有的高度商业化的时代,满眼是市场,到处是商人,商战如云,不同地域不同性格的商人们进行合作或竞争,交往越来越密切,越来越频繁。但是,一方水土养一方人。各地人经商风格各不相同,有着不同的经商风俗、习惯和作风。中国商人从一形成就开始出现不同的地域特点,历史上曾经形成过十大商帮,进入新世纪,在市场经济大潮中各地的商人更是各显身手,在经商过程中奇招百出,经商方式争奇斗艳,表现出一代“新经济人”的特色。在这样一个大经济时代,做生意,驰骋商海是许多人的选择,但是,做生意必须了解对方,知己知彼,才能游刃有余,百战不殆,永做商海中的不败者。

如何根据各地商人的特点来做生意?在做生意过程中又如何与来自五湖四海、全国各地的人打交道?

本书对全国 30 多个省、市、自治区的商人性格和经商风格进行调查和研究后撰写而成。书中部分内容被《科学投资》杂志、《北京晚报》及其他报刊选载,观点在网络广泛传播,并翻译到国外,是人们进行投资、营销或其他买卖时了解各地商人性格和特点的实用参考书。

这是目前作者对于各地商人性格研究的最新成果,希望本书对每一个畅游商海的人都有所帮助作用。



第一章 东北商人的性格

1. 粗放而率直 /2
2. 实在, 没坏心眼 /3
3. 重朋友, 讲义气 /4
4. 尚武好斗, 民风强悍 /5
5. 酒量大, 善于豪饮 /6
6. 喜欢大、粗 /8
7. 顺毛溜, 要面子 /8



第二章 北京商人的性格

1. 崇尚政治 /12
2. 能侃多说 /14
3. 自负自大 /15
4. 文化、科技氛围浓厚 /17
5. 真诚实在, 朴实无华 /19
6. 生意场上爱用托儿 /20

第三章 天津商人的性格

1. 讲义气 /22

2. 精明而又谨慎 /23
3. 崇尚实干,爱较真儿 /24
4. 重利守义 /27
5. 精买傻卖 /28
6. “没长性”,会斗心眼和玩世不恭 /29

第四章 河北商人的性格

1. 朴实平淡,不欺诈 /32
2. 知足常乐,散漫 /34
3. 比较保守,少创新性 /36

第五章 上海商人的性格

1. 精明 /40
2. 目的明确,实际利益是惟一准则 /42
3. 遵纪守法 /44
4. 自负 /45

第六章 安徽商人的性格

1. “冷”热情和务实 /48
2. 尚文重学 /49
3. 热衷于政治 /50
4. 精明,但小农意识强 /51
5. 东西南北差别大 /52

第七章 山西商人的性格

1. 外向开拓,勤俭吃苦 /56
2. 讲究信用 /58
3. 薄利多销 /59



4. 多用股份制 /61
5. 山西商人的用人特点 /62
6. 重视市场信息 /64

第八章 陕西商人的性格

1. 淳朴、粗旷豪爽 /66
2. 生冷倔犟是“冷娃”/67
3. 刚板硬正,宁折不弯 /69
4. 优越,自负 /71
5. 陕北、陕南、关中人各有不同 /73

第九章 西北商人的性格

1. 俭朴,忍耐力强 /78
2. 思想保守,观念落后 /78
3. 小聪明的圆猾 /79
4. 西北人有差别 /81



第十章 四川商人的性格

1. 有灵气,脑瓜子灵活 /84
2. 中庸、折中 /85
3. 诚实,低沉中蕴涵锐气 /86
4. 小农思想和盆地意识重 /88

第十一章 重庆商人的性格

1. 聪明狡诘,散漫悠闲 /92
2. 豪放、率真 /93

第十二章 贵州商人的性格

1. 山一样的朴实、坦诚 /96
2. 既开放又封闭 /97
3. 传统的道德观和习俗强烈 /100
4. 性格直来直去 /100
5. 大山韵味的豪气 /101

第十三章 云南商人的性格

1. 朴实，憨厚 /104
2. 不小气，不斤斤计较 /107
3. 待客热情，生意易做 /107
4. 特别能吃苦 /109
5. 喜欢自由自在，不愿被驱使 /109



第十四章 广西商人的性格

1. 吃苦耐劳 /112
2. 蛮横、好斗 /113
3. 经商意识淡薄 /114

第十五章 河南商人的性格

1. 脑子转得快 /116
2. 刚柔相济 /117
3. 小精明 /119
4. 爱斤斤计较 /120
5. 爱经商，但缺乏经商的素养 /122

第十六章 湖北商人的性格

1. 聪明,圆猾 /126
2. 爱逞强,不服输 /128
3. 不当头,不做出头鸟 /129
4. 好面子 /130
5. 迷信的心态 /131

第十七章 湖南商人的性格

1. 性格开朗,活泼 /134
2. 有才气、比较实干 /135
3. 文武兼备,爱做大事 /136
4. 个性强,霸道 /138
5. 油滑 /139
6. 经商有手段 /140



第十八章 江西商人的性格

1. 质俭勤苦而务实 /144
2. 多设智巧挟技艺 /146
3. 封闭保守,知足常乐 /147
4. 个体经营 /149

第十九章 山东商人的性格

1. 朴实无华,诚信厚道 /152
2. 豪爽,讲义气 /154
3. 求利不贪财 /156
4. 能吃苦,有着强烈的苦干精神 /157
5. 怕冒险,不会经商 /158
6. 重乡情 /159

第二十章 江苏商人的性格

1. 头脑机敏, 热情 /162
2. 务实不好远 /163
3. 讲求稳中取胜 /164
4. 独立性强, 集体观念弱化 /166
5. 江南江北、苏南苏北差别大 /167

第二十一章 浙江商人的性格

1. 生命力顽强, 头脑灵活 /170
2. 八面玲珑, 善于交际 /172
3. 杭州商人的性格 /173
4. 宁波商人的性格 /176
5. 温州商人的性格 /181



第二十二章 福建商人的性格

1. 务实、淡漠 /186
2. 柔中有刚 /187
3. 观念陈旧, 受传统影响大 /189
4. 福州商人的性格 /190
5. 闽南商人的性格 /192

第二十三章 广东商人的性格

1. 务实, 理性 /200
2. 利益交往, 少空谈情义 /201
3. 淡泊政治, 厌恶争斗 /202
4. 敢为天下先 /204
5. 经商有个性 /206

6. 注重广告效应 /208
7. 讲究避讳,有迷信心理 /209

第二十四章 海南商人的性格

1. 开朗、乐观 /212
2. 保守,不思进取 /213
3. 崇尚自由,崇拜英雄 /215
4. 好赌博,喜欢投机 /217

第二十五章 香港商人的性格

1. 金钱至上,个人第一 /220
2. 爱搏命、搏乱 /221
3. 捞世界,叹世界 /223
4. 注重传统的精妙运用 /224
5. 迷信心态重 /227



第二十六章 澳门商人的性格

1. 温顺、宽容和闲适 /230
2. 好赌 /232
3. 讲究商德和信誉 /233

第二十七章 台湾商人的性格

1. 开拓,务实和短视 /236
2. 耐心坚韧 /238
3. 诚信为本 /239
4. 商场讲究避讳 /239

东北商人的性格 | 第一章

DONGBEISHANGRENDEXINGGE



我国东北三省的黑龙江、吉林和辽宁地域广大,人口众多,东北三省在全国各地打工、做生意的,数量相当可观,做生意显然少不了与他们交往。

有位姓张的东北朋友,专程到上海去谈一笔木材生意。对方摸透了东北人的脾气,知道关东汉子个个都是好酒量,特意请来了几位酒场高手作陪,主人自己也是舍命陪君子,以东道主的身份热情款待。

三杯酒下肚,双方便称兄道弟,亲如一家了。后来,俩人一来二去,交上了朋友。既然是朋友,在谈生意的时候就不便在价钱上计较了。俗话说得好:“在家靠父母,出门靠朋友嘛!”于是,张某便按对方报的时价,匆匆签了合同。

精明的上海人就是把握了东北人讲义气、酒量大和豪爽的个性特点做成了这笔生意。

1. 粗放而率直

北方人粗放而率直,东北人为最。他们在这方面有什么特点呢?

(1) 性格豪爽。

东北人是最豪爽的,说话大声,为人直率。他们说话大嗓门,睡的是大炕,大碗喝酒,大碗吃肉,做起事来也是大手大脚,与人相处有豪气。豪爽是与他们高大的身躯相称的,东北人不似别的地方人爱斤斤计较,而是慷慨大方、大气。有人说,一桌人扎一堆儿喝酒,请客掏钱的一定是东北男人。

东北人豪爽,讨厌琐碎和烦琐,少有婆婆妈妈,多是大大咧咧的。他们为人坦诚,直心眼子,没心眼子。这是东北人与其他地方人的豪爽最不一样的地方。有的地方人的豪爽是分场合、看时候的,东北人的豪爽是骨子里的,他们的豪爽是绝对外露的,是一种本性的体现。

(2) 有啥就说啥。

东北人直率,他们喜欢有话就说,心里藏不住话,也憋不得气。对什么不满就要发泄,这种发泄又缺乏含蓄,往往是一竿子插到底。东北有句

不好听的说法:狗肚子里存不住二两香油。东北人多是这样的性格。

(3)只要能“顺毛溜”,个个都好打交道。

东北人为人直爽,性子倔强,但是只要能够“顺毛溜”,他们个个把你当朋友,既好打交道,性子脾气又特温和。与他们交往,他们会把你当朋友,看做亲人。

但是挖他们的理,惹翻了他们,则就完全变了个人。

因为爱“顺毛溜”,有时候他们容易对事对人都采取倔驴式的做法。

在东北做生意或者与他们打交道时,针对他们粗放而率直的性格的应对策略是:

(1)要豪爽大方。

针对东北人豪爽大方的性格,与他们谈生意时得注意要铺张大方些,不可小气,该出手时就出手。这样,才能获得他们的好感,与他们洽谈生意才容易成功。

(2)坦诚相对,多交朋友。

在交往中多“顺毛溜”,做事情简单、直接,太烦琐,他们不高兴也没耐心。

(3)做生意时,不能欺骗或者耍奸。否则,很难再有与他们合作交往的机会了。

(4)对他们的倔强做法真心理解。

友好相往,尽量把事情做到让他们满意。

2. 实在,没坏心眼

东北人大多与人打交道比较实在,容易相处。在商界,人们普遍感到与东北人做生意挺轻松的,这就是因为东北人实在的缘故。

(1)东北人大多心眼好,给人憨实的感觉。

东北人很憨实,大多心眼好、善良、淳朴、热情、乐于助人。

有人谈到东北人的实在,说起自己经历的这样一件事情。有一次,他坐一辆小型公共汽车回长春,是那种私人承包的车开的固定线路,车是个人的,车上只收现金,车票是一元。有一个小孩坐车坐反了方向,结果过了一会儿,小孩才觉察出来,特别惊慌,售票的人看到他问明白怎么回

事之后,就告诉他怎么走,坐什么车,特别详细,然后,她抽出两块钱给了那小孩:“快回家吧!”

小孩坐错车不仅不收钱,还多给了他一块钱!这就是东北人的憨实。

(2) 不爱耍奸猾。

东北人为人直率,与人交往没有太多心眼,一是一,二是二。他们为人处世实在,在交往中,他们是绝对真实的人,憨实的本性使得他们本分而不会有坏心眼,与人交往不会拐弯抹角,实打实的一竿子插到底。

在商场上,东北人不会要什么花招,大多勤勤恳恳,守信用

(3) 为人实在,并且做事情比较卖力。

(4) 因为实在,有时却体现出“不开窍”。

在经商中,他们有时没方法,也没什么技巧,只喜欢直来直去。而一般人则又是小钱不想赚,结果是啥钱都赚不着。

在商场上,东北人因为实在的性格声誉一般都比较好,应对策略是:

(1) 真诚交往,真心相待,合作共赢。

(2) 在合作经营中,对东北商伴要多一些方法和技巧性引导。



重朋友,讲义气

东北人常说:“别谈钱,一谈钱感情就远了。”这反映出东北人重义轻利的心态。他们讲义气,重朋友,在全国都是有名的。

(1) 东北人大多重感情,讲义气,喜欢结交朋友。

东北人交朋友遇到知己,能把心掏出来,为朋友可以两肋插刀。

爱交朋友,是东北商人的一个特点。在生意场上,东北人多重感情,交往多,一合脾气就是朋友。

(2) 重义轻利。

在生意场上,东北人只要“够哥们”,够朋友,一切都好说。

重义轻利是东北商人骨子里的本性。他们不会为了钱而不顾自己的信誉,更不会为了钱在朋友面前不讲义气。他们重义轻利,把讲义气看得比金钱重要,也因此获得商界朋友们的支持。

在生意场上,买方和卖方的目的就是金钱交易,但在这个过程中双方进行情感交流,就会建立一种信任关系,使买方觉得卖方诚实可信,卖方也觉得买方有信义,可以信赖,这样双方自然会增加合作的机会。因此,熟悉了东北人的这一特性,摸准其脾气,采取相应的对策,可以在与东北人做生意中大发财。

(1)讲义气,重义气。

这是与东北人做生意的第一要义。

(2)不要耍欺骗。

东北某地有一位朋友,几年摸爬滚打,攒了不少钱。他看准了市场行情后,决定在本地开一家四川风味的餐馆。各项准备齐全后,请了两名四川厨师,每人月工资1500元。按照东北人大方的习惯,他先给四川厨师预支了一个月的工资,可万万没想到,就在开张前一天,两名厨师全跑了。这可使这位老兄傻了跟,栽了大跟头。一气之下,他饭店也不开了,带了两个铁哥们,坐上飞机直奔成都,找到了那两个厨师的家。这可倒好,那两个家伙风尘仆仆,坐火车也是刚进门。这位东北人不由分说,一阵猛揍,把两人全都打趴下了,一个劲地求饶。

因此,与东北人做生意以诚相对很重要。

尚武好斗,民风强悍

历史上,东北尚武好斗,民风强悍。东北人有与生俱来的“虎气”,敢说敢闯敢干。因此,东北人有“脾气不好”之说。具体有如下表现:

(1)性子比较急躁,受不得委屈。

东北人遭遇不平或者被欺骗的事情,就容易激动起来。

东北男人打架的起因多是因口角而起,逞一时气血之勇,三秒钟的头脑发热而已。一旦发起脾气,两句话不合,就容易动口骂人,甚至动手动脚,有时一句话说不好,就撒手而走。在生意场上他们也是如此。

(2)发脾气时样子可怕。

东北人天不怕,地不怕,十个不服,八个不惧。发脾气时候,样子难看,喜欢吹胡子,瞪眼睛,撸胳膊,挽袖子。

(3)有个别的不法之徒。

东北也有个别的人见钱眼开,诈骗、抢劫,为钱而不择手段。曾经有人戏言:东北骗子多,而且都是大骗子。这话虽然有些偏激,但也不无道理。有个别人确实抢劫、诈骗。这是在做生意中应该提防的。

与东北人做生意,首先要对东北人的“虎气”有所认识。这是与东北人做生意的基础。对他们的这种脾气的应对策略是:

(1)要有耐心,急事慢说。

只要不是压制他们或者欺骗他们,有误会总能够解释清楚的。

(2)尽量不要正面冲突。

遇事不与他们进行正面冲突,先让他们把火气熄下来。如果不管用,不妨先回避他们一阵,下次再说。

(3)采取其他“软办法”。

①让他们明白这样做是不合理不合法的,不应该这样做的。

②心平气和地提出解决问题的其他途径。

③双方另约时间、地点,进行商谈。

(4)对于他们无理的要求和做法不惧怕,必要时可以去报警。

(5)小心受骗。害人之心不可有,防人之心不可无。

①不要贪,不要有发横财的心态,就难以受骗。

②注意不把自己的弱点暴露给人,以免被人利用。

俗言说:苍蝇不叮无缝的蛋。同样,骗子正是利用经营者的弱点来卖弄骗术的。

③保持生意场上应有的警惕心和清醒的头脑。

在生意场上,通常经营者受骗的致命一点,就是在骗子虚伪行为面前陷入一种思维障碍的状态,有警惕心又头脑清醒,就可以看穿骗子的伎俩。

④保持生意场正常的理智:不冲动,不麻痹。

⑤采取相应的防骗对策。



9. 酒量大,善于豪饮

大概受天气寒冷的影响,东北人的酒量与欧洲的德国人、法国人、俄国人相比都毫不逊色。

在喝酒方面,东北人有如下特点: