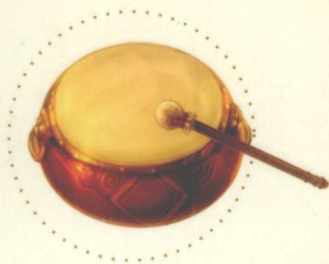


你不可不知道的中国“领军商帮”的赚钱原则

可怕的温州人



WenZhouRen

中国“犹太人”的赚钱智慧

当年的农民兄弟，如今成为北京、上海的地产大亨；
当年摆地摊的小贩，如今成为商场上叱咤风云的女英豪；
而这些传奇都是温州人演绎的。

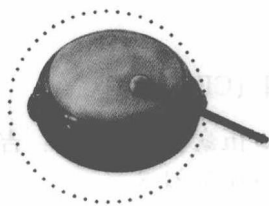
对于这一切，有人不禁要问，温州人凭什么？

伍豪◎著

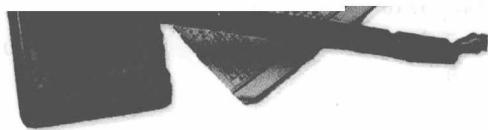


吉林大学出版社

可怕的 温州人



中国“犹太人”的赚钱智慧



吉林大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

可怕的温州人/伍豪著. —长春: 吉林大学出版社, 2009. 11

ISBN 978-7-5601-5091-8

I. ①可… II. ①伍… III. ①商业经营—经验—温州市

IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 207922 号

书名: 可怕的温州人

作者: 伍 豪

责任编辑、责任校对: 王世林

吉林大学出版社出版、发行

开本: 172×242 毫米 1/16

印张: 21 字数: 260 千字

ISBN 978-7-5601-5091-8

封面设计: 创品牌

三河市佳星印装有限公司 印刷

2010 年 2 月 第 1 版

2010 年 2 月 第 1 次印刷

定价: 39.80 元

版权所有 翻印必究

社址: 长春市明德路 421 号 邮编: 130021

发行部电话: 0431—88499826

网址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

前 言

当年的小鞋匠，如今成了名符其实的亿万富翁；

当年的农民兄弟，如今成为北京、上海的地产大亨；

当年摆地摊的小贩，如今成为商场上叱咤风云的女英豪；

而这些传奇都是温州人演绎的。对于这一切，有人不禁要问，温州人凭什么？

温州，现在已不仅仅只是一个地理名词，而且还是一种文化、一种精神的象征。中国之有温州人，一如欧洲拥有犹太人。

如今，温州人被看做是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能代表资本逐利趋势的一群人。他们善创新、敢冒险、肯吃苦、重实用……这些温州人独特的商业禀赋，使得他们赢得了“中国的犹太人”这一桂冠。

现在，温州人已成为一种精神象征的群体，“温州”两字已成为一种品牌，一种文化，一种资产。

当绝大多数国人还不知道什么是市场的时候，敢想敢闯、走南闯北的温州人，从卖一颗纽扣起步、从销一只电器起家，10万销售大军已经开始走南闯北。他们一分一厘地积累资本，一品一件地开拓市场，并最终在不经意间创造了一个个以小搏大的传奇，在全国、在世界各地建立了众多的温州城、温州街、温州村、温州店，把温州经济与全国经济乃至世界经济紧密联系在一起。

下面这组数据见证了这一传奇：

每天，温州有近150万双皮鞋销往世界各地；

世界每10个打火机中，有7个是温州制造；

每3元全国制笔业的产值中，就有1元是温州笔业创造的；一年有65亿支笔从温州人的手下产出；

2002年上半年，温州市外汇交易量达59.8亿美元，已成为国内外汇





交易量最大的城市之一，排名仅次于北京、上海；

2003年，温州工业产值2000多亿元。而在温州之外的160万温州人办了3万多家企业，86%从事商业流通，年实现销售收入1600多亿元。

2008年温州市服装工业总产值估计达到520亿元，增长15%，创出历史新高。

.....

在这组数据的背后，则是温州人千军万马闯市场、千山万水寻商机、千方百计创成绩的出众胆量、敏锐眼光和不竭的奋斗。

让我们国人骄傲的不仅是温州人在国内取得的成绩，他们在国际上赢得的美誉更令人自豪、惊叹。

在巴黎，温州人凭借着勇气和智慧，一次又一次缔造了属于自己的经济版图。上世纪90年代，从捡来犹太人扔掉的布头，做成小钱包出售开始，闯荡欧洲的温州人，不动声色地把犹太商人服装批发“领地”变成了自己的“地盘”。进入21世纪，一些温州人进驻巴黎12区蒙加莱街，将本是一条不起眼的小街道，变成了闻名全法的“电脑一条街”。

在美国纽约，温州籍华人约有10万。当地报纸以法拉盛商业区作为解剖观察的细胞：“许多老旧的华人杂货店、餐饮店，已换成多家浙江温州人开办的超市。经营者多是打拼的温州青年，开办的超市以生鲜蔬果鱼肉为主，规模与速度胜过许多老牌超市。”媒体惊叹：温州人在美国，特别是在纽约的发展，短短10年内的成绩，令人刮目相看。

现如今，50多万温州人分布在意大利、法国、美国、巴拿马等十几个国家，开设了温州人的市场，打造出了温州人的名牌。

温州，一个出经验的地方，一个出争论的地方，一个出老板的地方，一个出财富的地方。是温州人引发了争论，用超前的思考掀起了温州现象；是温州人从封闭走向开放、从贫穷走向富裕、从弱小走向强大，用闪光的足迹总结了温州经验；是温州人创造了令人称奇的财富，用雄辩的事实探索了温州模式。从古到今，温州人从来也没有像今天这样被世人瞩目，也从来没有像今天这样创造出如此骄人的成绩。

在本书中，我们通过深入剖析温州人的致富历程、创富秘诀，来为你打开温州人的财富真相，让你明白温州人为什么能赚钱？温州人为什么会赚钱？然后使自己具备温州人的素质，拥有温州人的思考方式，掌握温州人的特有技巧，最后像温州人一样赢得成功！

目 录

第一章 面子事小，赚钱事大

在温州人的思想观念里，经商、赚钱、做生意没有什么可耻的，是天经地义的事。温州人始终相信：“路上纷纷，行人悠悠，载驰载驱，有钱就求。”

1. 赚钱是一种快乐 / 3
2. 想赚钱才能赚到钱 / 7
3. 以坦诚的态度追求金钱 / 12
4. 面子不值钱，挣钱才是硬道理 / 18
5. 能赚大钱才是最大的面子 / 23

第二章 宁为鸡首，不做凤尾

温州人认为，自己为自己干，哪怕再小，但它是自己的，干起来才有兴趣，才会认真努力去做。所以，温州人没有“找工作”的观念，只有“找生意做”的念头。

1. 人人都想当老板 / 31
2. 明确知道自己要做什么 / 36
3. 心有多大，舞台就有多大 / 43

目

录





4. 老板都是“苦”出来的 / 47

5. 睡得地板，当得老板 / 52

第三章 微利是图，由小做大

价廉物美，是温州人在无情的市场竞争中的一大法宝。规模经营，薄利多销，在温州人的经商法则中，不是什么“秘密武器”，但却是最有力的武器。

1. 先赚小钱后赚大钱 / 59

2. 微利是图，薄利多销 / 63

3. 小处着手，由小做大 / 70

4. 小商品打开大市场 / 76

5. 小题大做，无中生有 / 80

第四章 敢字当头，天下为先

温州不仅出老板，还是一个出经验、产模式的地方，这源于温州人天性爱冒险，从来就有“敢为天下先”的超凡勇气和决心，因此温州人创下了很多让人感叹的“全国第一”。

1. 胜在险中求 / 89

2. 敢想敢干，胆大包天 / 95

3. 不入虎穴焉得虎子 / 99

4. 只有不去做，没有不可能 / 104

5. 大胆去吃第一只螃蟹 / 109

6. 勇气是成功的关键 / 115

第五章 务实苦干，精打细算

温州人不空谈、不幻想，也不怨天尤人。也许是在无意中遵循了“讷于言、敏于事、慎于行”的处世标准。总之，他们认为要干事业、要赚钱，就是要面对现实，做实实在在的事情。

1. 独立自强的创业精神 / 123
2. 行大于言，少说多做 / 129
3. 生意是做出来的 / 133
4. 脚踏实地，务实苦干 / 138
5. 稳扎稳打，一步一个脚印 / 142

第六章 冷处着眼，特色经营

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，聪明的温州人就很擅长以自己产品的特色、个性在竞争中占据优势。

1. 眼光决定你的财富 / 151
2. 出手快，眼光准 / 156
3. 冷处着眼，挖掘商机 / 161
4. 不创新就没有发展 / 167
5. 发现商机，制造商机 / 172
6. 一定要有自己的经营特色 / 178

目

录





第七章 诚信为本，守约守信

诚信是中国思想中的传统品德，是中国商人最崇尚的道德信条，也是他们得以发迹和发展的基础。在现代社会中，诚信依然是温州人生意圈中最核心的游戏规则。

1. 诚信是金 / 185
2. 品牌就是信誉 / 192
3. 什么都可以丢，惟有信誉不能丢 / 198
4. 讲诚信才能有发展 / 203
5. 做事先做人，诚信是根本 / 207
6. 诚信是经商立身的最大法宝 / 214

第八章 扎堆经营，团队作战

温州人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：温州人最喜欢“扎堆”经营、团队作战。

1. 众人拾柴火焰高 / 221
2. 小小联合，共谋发展 / 228
3. 家族企业凝聚力更强 / 232
4. 抱团打拼，扎堆经营 / 237
5. 和气生财，双胜共赢 / 244
6. 有钱大家赚 / 249

第九章 坚忍不拔，百折不挠

在有些人眼中，忍耐常常被视为软弱可欺，而对温州人来说，忍耐是在经历了暴风骤雨的洗礼后自然所生的一种涵养，它能够磨炼人的意志，使人处世沉稳。

1. 坚持到底就是胜利 / 255
2. 坚忍不拔，永不放弃 / 260
3. 失败的对面是成功 / 266
4. 不灰心，不丧气 / 269

第十章 风微知变，审时度势

温州人因熟知穷思变、变则通的道理，故而从不囿于一山二水三分田的窘境。审时度势，通权达变，让昔日的“井底之蛙”拥有了成为翱翔四海的雄鹰的机会。

1. 灵活多变，随机应变 / 275
2. 信息就是金钱 / 280
3. 因时而变，因策制宜 / 285
4. 决不在一棵树上吊死 / 290

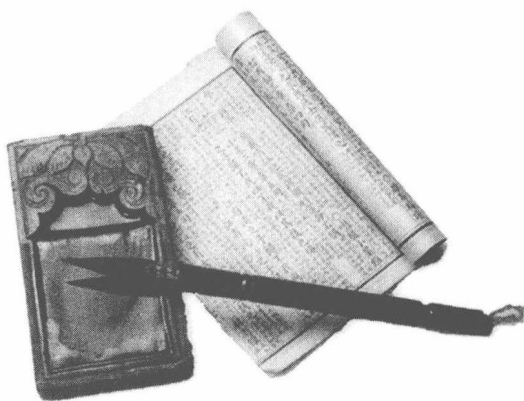
目

录



面子事小， 赚钱事大

第一章



在温州人的思想观念里，经商、赚钱、做生意没有什么可耻的，是天经地义的事。温州人始终相信：“路上纷纷，行人悠悠，载驰载驱，有钱就求。”

1

赚钱是一种快乐

温州人把赚钱当做一种乐趣。

温州人认为：快乐原则是人类行为的最高准则，所有生物都是因为这个原则才得以生存，得以繁衍。富人是最会赚钱的人，他们之所以会赚钱，是因为赚钱是快乐的。

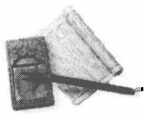
洛克菲勒说过一句话：“我曾经穷过，我也曾富过，听我一句话：富比穷好！”同样中国有句古话：“有钱能使鬼推磨。”这话乍一听，好像有点太过势利、俗套。很多人在口头上并不承认“金钱至上”这一说法，可事实上又会在心里默认这样一个事实：有钱真好。

在杭州萧山商业城，有两个名字几乎无人不晓：一个是“陈水仁”，一个是“千家伴”。“陈水仁”是萧山商业城一位经营户的姓名，“千家伴”则是他手中持有的一种白酒商标。

陈水仁到底是怎样的一个人？“十几年前他是一位不名一文的小商贩，现在他是一位雄心勃勃的大老板。”很多熟识他的人，喜欢用这句最简练的话概括他的全部。陈水仁是一位极为精明的商人，几年前他就抢先把“跨湖桥”注册为商标，如今随着拥有 8000 年历史的跨湖桥文化研究的升温，“跨湖桥”商标的价值也在一路飙升。

陈水仁，是一个年龄和外貌很不相称的男人，38 岁的年





龄，却有着饱经沧桑的脸庞。“穷人的孩子早当家，从小我就是一个很能吃苦的人。这些年过来，我吃过不少苦，幸运的是在很多关键时刻我都把握住了机遇。”。

1990年，立志要干一番事业的陈水仁，辞去了一家工厂营销员的工作。那一年，他才23岁。“可那时家里很穷，要让他们拿出钱来资助我创业也是不可能的。”辞掉工作后，他决定先从副食品批发做起。他从亲朋好友那里借了1800元，又几经努力，总算在萧山市区开起了一家副食品批发门市部。虽然这是一家很小的门市部，可对陈水仁来说这却是事业的起点。“那时的想法就是一门心思把批发生意做大，再苦再累也不怕。”他说，“门市部由女朋友看着，我自己则跑到义乌小商品市场进货。有人要货，我还得亲自踩着三轮车为顾客送货。”那一年，陈水仁赚了近两万元。“虽然很辛苦，但比起当时工人的收入来，已经多了很多”。

1994年下半年，陈水仁对萧山商业城经营户的经营方式已不满足，于是一个大胆的想法在他的脑子里产生：何不主动出击，做饭店和商店这些终端消费市场的生意？饭店酒水利润很高，但饭店结款周期长，风险很大，在当时的萧山还没有人敢做饭店酒水生意。经过他的努力，这一年萧山大部分饭店和百货公司、购物中心都和他建立了供货关系，他的业务量也扶摇直上。

几年之后，为了摆脱“为他人做嫁衣”的无奈，他申请注册了自己的商标，开始了自己的艰苦创业。

温州人就是这样，他们坚信可以凭借自身的实力来获得财富，改变自己的命运。最让我们折服的，是他们惊人的财富和超人的赚钱能力。



温州人能赚钱，这是举世公认的。犹太人被尊称为“最伟大的商人”，而有“东方犹太人”之誉的温州人，自然也不是浪得虚名。

2005年，当江桂兰到美国去时，看到那么多的肯德基店，她就忍不住想：“那些刀啊、叉啊，会不会就是我的产品啊？”每每想到这里，她就禁不住要笑出声来。是啊，她完全有理由给自己一个微笑。现在，她是台州塑料模具行业的佼佼者，也是肯德基在中国大陆的指定供应商。

原本是一个温岭的普通渔家女，一个10年前还在四处找工作的工人，一路走来，实在有太多的艰辛和感慨。1981年高中毕业后，她先后做过裁缝、推销过糖酒烟、当过会计、开过车，十年间换了四五种工作。后来，她所供职的企业效益越来越差，工资每每是半年才发一次。这让她一家陷入了困境。没学历、没背景、没技术，还要照顾一个6岁的孩子，捉襟见肘的窘迫，让她深刻感受到生活的艰难。此时的她，想要再找一份理想的工作实在不是一件容易的事。思前想后，她决定自己干。台州人会吃苦也敢想敢做。虽然，在许多人看来有太多不成熟的理由，但她还是决定先做起来再说。最大的困难是资金，没人愿意把钱借给一个前途一片迷茫的女人。为了借钱，江桂兰在几个月内几乎找遍了所有认识的人，最慷慨的一个人借了一万多元，其他都是三千、五千凑起来的。她清楚地记得，20万元的启动资金借了二三十个人，还包括一些人放的高利贷。

江桂兰是个敢做敢想的人。在国内市场渐渐有了起色后，她把目光投向了广阔的海外市场。她一方面找外贸公司代理出口，另一方面决定参加春季广交会，直接找老外谈谈。1995



年的广交会实在火爆，对江桂兰这样名不见经传的小厂商来说，想要求得一席之地并不是一件容易的事情。许多人都让她不要去自讨没趣了，但她不是轻易就会认输的人。为了找到一个落脚点，她带着自己的产品一个摊位一个摊位地过去问，两天里她找了数十家摊主，终于有一家被她说动了，把寸土寸金的1/6摊位以4万元的价格卖给了江桂兰。就是在这不足1.5平方米、挤得人都转不开身的角落里，江桂兰谈成了两笔生意。她清楚地记得，一个是欧洲客户，一个是香港客户。这两笔生意不仅让她赚回了参展的全部费用，更重要的是，事实再一次证明，机会永远都有，只是看你去不去争取。

想钱赚钱是天下人的共性，上至富翁下至贫民，没有人不想钱，也没有人以够用为满足。精明的温州人是压力、挑战和机遇下的产物。因此，温州人从小就形成了不靠天不靠地、要靠就靠自己的务实精神，他们从不空想，只是不断地向外拓展，挖空心思寻觅挣钱的办法，寻找挣钱的商机。

赚钱的快乐，不在于钱本身，而在于通过赚钱，证明了自己的能力，实现了自我的价值。何况，这个实现价值的过程，本身也是快乐的，就像有些人喜欢下棋，有些人喜欢跑步，下棋下得眉头紧锁，跑步跑得汗流浹背，旁人看着辛苦，他们却其乐无穷。各人的苦乐，只有自己知道。很多时候，工作本身就是幸福，智力和体力的付出，都是一种享受。

2

想赚钱才能赚到钱

穷人与富人最大的区别是自我认知的不同。穷人很少想到如何去赚钱和如何才能赚到钱，认为自己一辈子就该这样，不相信会有什么改变。正相反，富人深信自己生下来不是要做穷人，而是要做富人，他有强烈的赚钱意识，这是他血液里的东西，他会想尽一切办法使自己致富。心理学家认为：一个人一旦强化了某方面的意识，这种意识会渗透到他的生活之中，表现在他的一举一动之中。他做起工作来就一定非常自觉、非常认真，也就非常得心应手。强烈的赚钱意识使致富成为可能。

从不足百元起家，到如今今年产值一个亿；从当初挑着货郎担走南闯北的山村女孩，到如今走向国际市场一跃成为中国饰品行业的“大姐大”——市场经济，潮起潮落，在周晓光身上演绎了一段精彩的创富故事，也折射出了一个企业家动人的成长历程。

跑遍大半个中国，只想让家人过上温饱生活。凭自己的勇气和自信，她让母亲借了几十元当本钱，做起了“跑码头”生意。一个女孩子出门自然比男孩子困难得多，挤火车，赶汽车，为了不耽误时间，经常是白天摆地摊做生意，晚上坐车赶路，就这样，夕发朝至，走南闯北。

