黄永华◎编著

温州人是天生的生意人。
这一点已经是毫无疑问的事情了。

温州人做的和你不一样

白金版

犹太人是全世界最会赚钱的人，而如今，在中国也出现了这样一群会赚钱的“犹太人”，那就是温州人。在这里，温州人精神实际上就是温州人的思维方式和行为习惯。

中国商业出版社

黄永华◎编著

温州人
做的和你不一样

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

温州人做的和你不一样 / 黄永华编著.—北京：中国商业出版社,2009.12

ISBN 978-7-5044-6707-2

Ⅰ.温… Ⅱ.黄… Ⅲ.商业经营—经验—温州市 Ⅳ.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 227727 号

责任编辑:武文胜

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京佳顺印务有限公司印刷

* * * *

787 毫米×1092 毫米 16 开 19.5 印张 235 千字

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

定价:39.80 元

* * * *

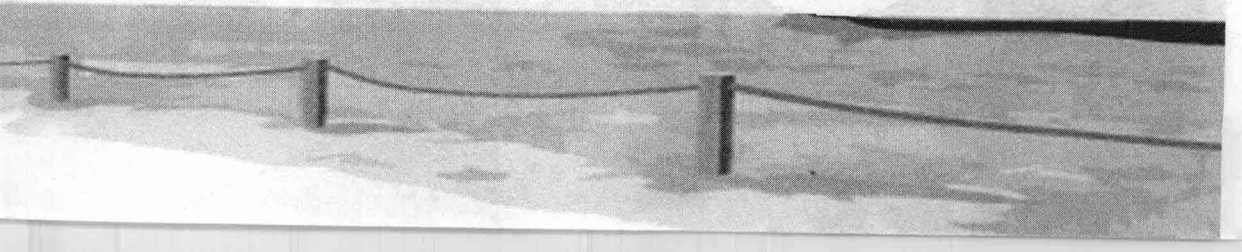
(如有印装质量问题可更换)

前 言

真正让温州人成长起来的，是1987年8月8日杭州的武林广场火烧温州鞋事件，这让温州人遭受了普遍的质疑和打击，而温州人却奇迹般的浴火重生。20年之后的今天，温州成了一个富得流油的地方。一位游客在温州与当地的一位出租车司机边走边聊天。游客说："听说温州人很有钱，你们开出租车也该过得不错吧。"出租车司机说："日子过得一般，存款倒是有一点，也不多，才300多万元，像我这样的在温州是最穷的人。"游客听了，看着司机认真的表情，半天没有回过神来。在其他地方拥有300万元的人肯定不会再辛辛苦苦地开出租车了，也不愿意再受这份罪，而温州人却非常低调，在他们眼里，300万元算不上什么，也绝对不是什么值得荣耀的资本，因为在温州像这样的人顶多算个平民阶层。在温州的大街上，没准哪一个衣着普通的行人就是身价上千万元的富豪，这绝不是什么稀罕事。难怪有人戏称，在温州，一万两万贫困户，十万百万不是富，百万以上刚起步。这就是温州人和你不一样的地方！

财富是人们永远关心的话题。所以温州财富、温州经济、温州富豪、温州资本是多年来人们最为关注的焦点。很多人走进温州，学习温州，他们看似找到了温州财富的密码，看似找到了温州人身上的温州元素，但终不能像温州人一样，在财富的游戏中自由自在的穿行。其实，温州人的财富密码始终没有被真正地读懂，温州人的财富思维始终没有被真正地读透。

温州人并不是什么精灵鬼怪的赚钱天才，他们和我们一样也是普普通通的人。但是，面对同样的社会环境和机遇，温州人看到的、想到的、做到的和你不一样！只有非凡者才能创造出非凡的成就。温州



人经常不按常理出牌，他们喜欢剑走偏锋；温州人善于创新，他们认为新的创意是最宝贵的能力；温州人敢于做别人不敢想、不敢做的事情，善于冒险是温州人最明显的特征……

比如，温州人面对困境，他们的选择和你不一样！温州人适应能力极强，就像野草一样，再恶劣的条件也能顽强生长：哪怕是巨石压顶，野草也能用那看似微弱的力量慢慢地将它抬起而破石而出；哪怕是熊熊烈焰，将它们焚炙成一团灰烬，但只要根还在，春风再来时，野草又能浴火重生。我们只要回想一下温州人的历史和经历，我们不难发现渗透在温州人骨子里的这种野草一样的野蛮品质。这不是文明的反面，而是文明的另一种诠释。又比如温州人能吃苦，温州人敢于铤而走险，温州人有财富的野心，温州人善于出奇制胜不按常理出牌，温州人在竞争中善打猛拳，温州人善败不亡，再大的磨难也打不死拖不垮，温州人极其现实和务实，不浮夸不虚伪。凡此等等，成全了温州人成为新一代的财富占有者。在任何时代，只有那些与众不同的人，创造出与众不同的非凡成就。

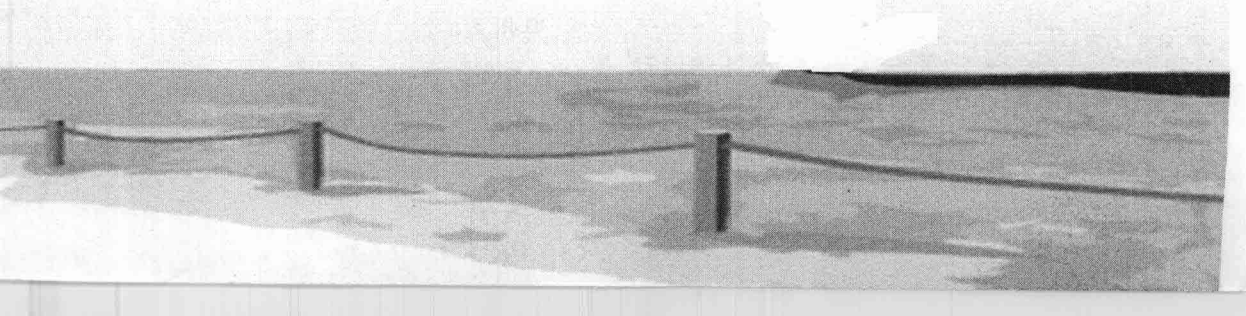
正因为温州人做的和你不一样。在你享受稳定生活的时候，温州人经历了太多的磨难，从个体来说，温州富豪基本上都是白手起家的，从身无分文到腰缠万贯，其中的艰辛血泪，我们自然可以想象得到。所以有人说随便拽住一个温州人，和他聊一聊就能写成一本书。温州人身上永远都有故事。从整体而言，温州人这个群体是在磨难中成长起来的。俗话说，枪打出头鸟，温州人爱出风头，自然会遭受一些嘲讽或者打压，但温州人凭着自己的野性和野蛮勇敢地面对一切，终于走过了那个特殊的时代。温州人以崭新的姿态行走在财富的道路上，在这条道路上，有很多闪耀着荣光的名字，正泰集团的南存辉、德力西集团的胡成中、红蜻蜓集团的钱金波、奥康集团的王振滔、高邦服饰的朱爱武、美特斯邦威的周成建，等等，这些在民间野蛮成长起来的商界英豪的背后都有一个享誉世界的温州品牌。

为了让读者更具深度地了解温州人这个独特的群体，为了让读者真正地解读温州气质的灵魂所在，我们精心编写了这本名为《温州人做的和你不一样》的书籍。本书力求言之有物，有深度，有力度，到位的剖析，到位的解读，让你到位地领会温州人的财富智慧。这是我们撰写这部书的原则。以独特视角另类解析温州人的经商智慧，是本书的最

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

大特色。本书分为：群狼围攻——温州人的商战打法和你不一样、一心致富——温州人的财富野心和你一样、神出鬼没——温州人创业模式和你不一样、出生入死——温州人的胆商和你不一样、实用主义——温州人的生意经和你不一样、资本战争——温州人的融资渠道和你不一样、野蛮模仿——温州人的起家方式和你不一样、绝境求生——温州人做的和你不一样、温州元素——温州人的性情品质和你不一样等九个部分，分别从温州人的创业、经营、融资、竞争几个方面解读了温州人的成功密码，让一个清晰、真实、全新的温州人形象展现在你的面前。

本书或许还会为你提供一个踏进财富领域的一个突破口，在你自身的不懈努力和思考下，你也可以像温州人那样用轻盈的脚步去丈量属于自己的财富，找到那棵属于你的摇钱树，开启你渴望已久的财富人生。如果你有此想法，那么就请你翻到本书的下一页吧！



Contents

目录

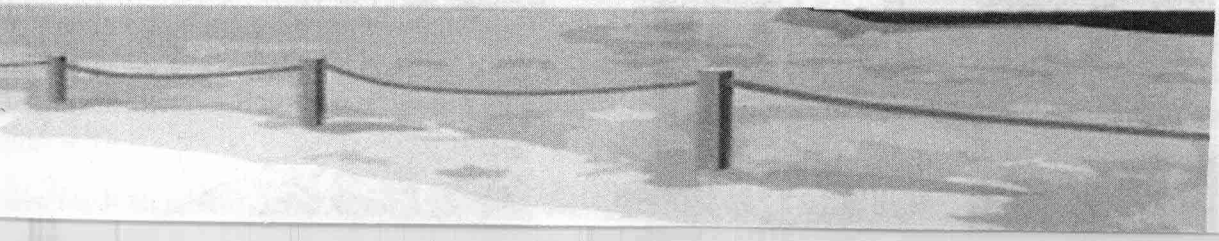
温州人做的和你不一样

群狼围攻——温州人的商战打法和你不一样

1. “野蛮”的房产市场入侵者 3
2. “进京赶考”的温州人 6
3. 温州效应的“二度爆发” 9
4. “温州一条街”效应 13
5. 影响全球的“野蛮”群体 16
6. 温州人的“群狼战术” 19
7. 抱团上岸,异地生长 21
8. 攻城略地的“野蛮”战略 24
9. “野蛮”军团的地毯式大扫荡 30

一心致富——温州人的财富野心和你不一样

1. 获取富贵人生的第一要素 37



2. 自己当老板赚更多的钱 39
3. 温州人“野蛮”的赚钱思维 44
4. 前仆后继地走上富裕路 47
5. 为了赚钱什么苦都能吃 49
6. 敢于赤裸裸地谈论赚钱 51
7. 世上最会赚钱的温州人 55
8. 赚钱,才是硬道理 58
9. “野蛮”的赚钱哲学:大小通吃 61

神出鬼没——温州人创业模式和你不一样

1. 是温州人就要学会做生意 67
2. 专做抢手货才好赚大钱 70
3. 做就要做行业的老大 74
4. 民间力量的“野蛮”较量 80
5. 创业不要命,发展不要命 83
6. 不按常理出牌的创业思维 86
7. 白手起家式的精心运作 89
8. 见缝插针,善于钻营 91
9. 亿万富豪创业的“金规” 95

出生入死——温州人的胆商和你不一样

1. 无所依靠才无所顾忌 101

Contents

目录

2. 顶风作案善打擦边球 106
3. 借势而起勇于探索 109
4. 浪尖上才能捕到大鱼 113
5. 敢为天下先的温州人 116
6. 敢拼敢闯的冒险做派 119
7. 胆大包天，胃口惊人 122
8. “口出狂言”的温州人 126
9. 不冒险怎能出人头地 130

实用主义——温州人的生意经和你不一样

1. 本钱不是问题，借鸡生蛋最实惠 137
2. 少说话多琢磨，看准机会就出手 141
3. 没有独到眼光，有机会也是白搭 143
4. 强强之间联手，打造共同的蛋糕 147
5. 巧打生意算盘，吃透赚钱的门道 151
6. 先下手者为强，出手快才能为王 155
7. 不知灵活多变，还算什么温州人 157
8. 不求一夜暴富，但求把钱赚到手 159
9. 做一名推销员，就不能太要脸面 163

资本战争——温州人的融资渠道和你不一样

1. 第一家私人钱庄的风波 169

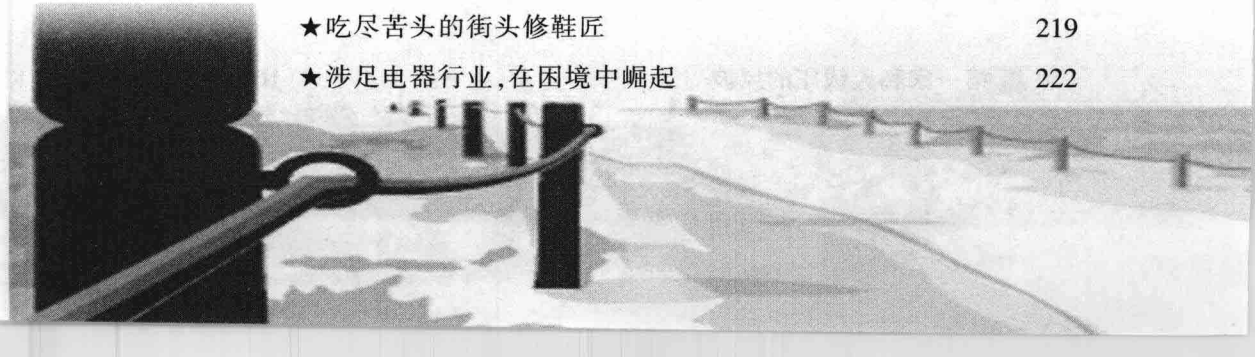
2. 温州民间的融资渠道 172
3. 高烧 40 度的温州游资 174
4. 温州民间游资的突围 176
5. 温州资本的扩张效应 179
6. 资金暗流到底要流向哪里 181
7. 推动生产革命的资本之手 184
8. 民间资本的一次重大抉择 187

野蛮模仿——温州人的起家方式和你不一样

1. 温州制造原始阶段:急速模仿 193
2. 震惊全国的柳市镇整顿事件 195
3. 温州制造再遇冰封 198
4. 痛定思痛,品牌意识觉醒 200
5. 用别人的名牌创自己的品牌 203
6. 自己对自己开刀——温州制造的革命 205
7. 温州制造创新意识的萌发 210
8. 温州制造向世界制造的过度 213

绝境求生——温州人做的和你不一样

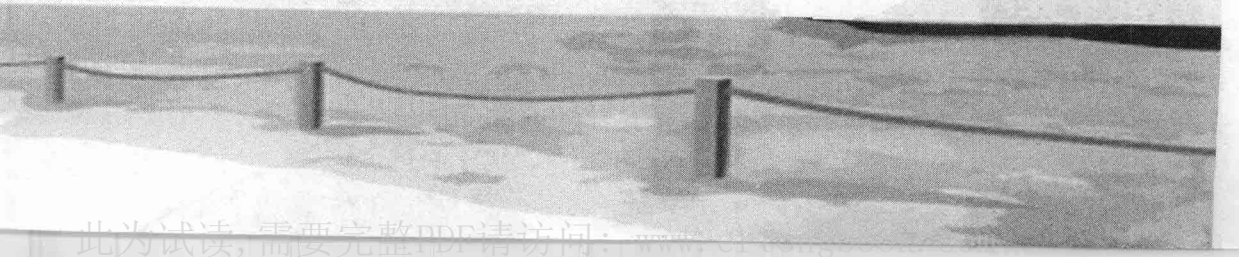
1. 南存辉:从小鞋匠到亿万富豪的成长传奇 219
★吃尽苦头的街头修鞋匠 219
★涉足电器行业,在困境中崛起 222



Contents

目录

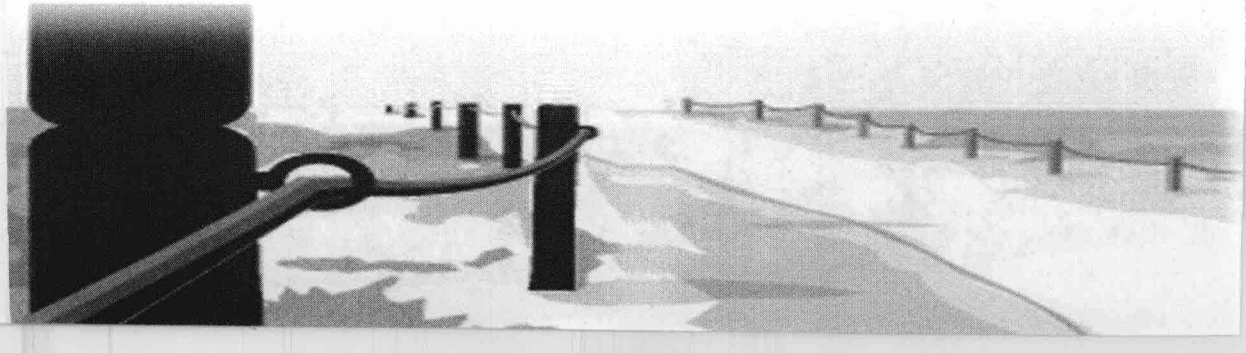
★另起炉灶建正泰，拿起菜刀革自己的命 226
★南存辉——温州人白手起家的缩影 228
2. “野蛮”斗士：打火机之王李中坚 231
★打破铁饭碗，下海专做打火机生意 231
★短线操作，迅速崛起 233
★与欧盟“野蛮”抗衡的勇士 235
★一个野心勃勃的温州商人 238
3. 驰骋商海的三豪杰 240
★庄吉三巨头之一：野性十足的陈敏 240
★庄吉三巨头之二：电器大王郑元忠 243
★庄吉三巨头之三：闯荡关东的吴邦东 246
★桃园三结义式的江湖佳话 249
4. 王振滔：草莽鞋王的成长历程 251
★小木匠出身的皮鞋推销员 251
★一把大火烧掉的温州鞋 253
★王振滔的复仇之火，烧掉假冒温州鞋 256
★奥康鞋王的生意经 258
5. 叶康松：一半是火焰，一半是海水 261
★辞官下海，第一次呛水 261
★美国创业遭人暗算再次受挫 263
★打火机生意再次失利 266
★打不垮，永不服输的温州人 268



此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertong.com

温州元素——温州人的性情品质和你不一样

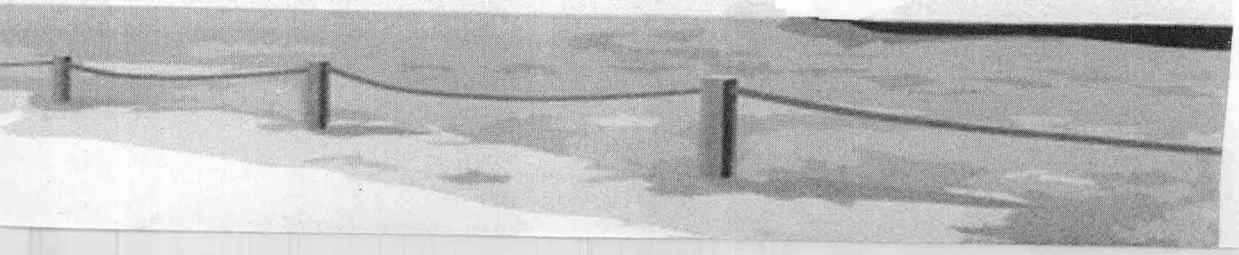
1. 温州人有肯吃大苦的品质 275
2. 温州人有极强的务实精神 278
3. 温州人有惊人的忍耐能力 281
4. 温州人有最超前的新观念 283
5. 温州人有非常灵活的头脑 287
6. 温州人有敏锐的市场意识 289
7. 温州人有抢占先机的本领 292
8. 温州人有自己的关系网络 294
9. 温州人有善于学习的能力 296



第1章

群狼围攻——温州人的商战打法和你不一样

温州人的资本能量令人频频咋舌，温州人的赚钱招数令人捉摸不透，温州人的财富增长速度令人匪夷所思，为什么温州人总是和你做得不一样。一般人认为，温州人是神秘而又可怕的。而真正可怕的是温州人制造的温州效应：温州人眼里，任何事物都可成为赚钱的对象，煤炭、棉花、股票，甚至是房子，他们携带巨额资金进入房市，搅动了本来就不平静的房地产市场；温州人讲究什么赚钱就干什么，在股市一片大好的2007年，他们纷纷从房地产撤出大量资金，进入股市，于是股市又一次狂热；温州人是最善用“群狼围攻”的策略，当一个温州人看到了发财的新领域时，他会带领成千上万的温州人迅速占领这个财富地带，于是乎温州商城、温州一条街如同雨后春笋般飞快地破地而出，在各地掀起了效仿温州模式潮流；温州人的价值观念最实际，他们对经商赚钱有一种天生的狂热和痴迷，他们打着财富的旗帜南征北战，打败了犹太人，战胜了竞争者，被称为最会赚钱的人，于是人们又纷纷跟着温州人学赚钱的本领。



第三章

1

“野蛮”的房产市场入侵者

现在一提起温州炒房团，恐怕人们都已不再感到陌生了。几年前，那一股股如同龙卷风般炒房风暴曾经让每一个身居都市的人都忐忑不安。在普通人眼里，温州炒房团是一个神秘而又可怕的民间游资携带群体。有的人把他们看作“野蛮”的房市入侵者，并将他们视为房价一路飙高的罪魁祸首和恶意炒作者；有的人则为他们鸣不平，认为他们是正常的资本运作，他们并非房价上涨的直接造成者；有的人则认为，温州人在大规模购房行动中，的确利用了国内房地产市场链条中的一些缝隙，但这些缝隙不是温州人挖出来的，而是本身具有的，某些地方政府可以运用“无形之手”进一步规范房地产市场的游戏规则，但没有理由以行政手段打压温州人的市场行为。对于温州炒房团的看法，可以说是仁者见仁，智者见智。但是，有一点不可否认，温州炒房团至少曾经给很多都市人带来了巨大的心理压力，人们对温州炒房团的第一印象是：可怕！

近几年来，有点“野蛮”军团色彩的温州炒房团东征上海、杭州；南下广州、深圳、西取重庆、成都……多年征战，温州炒房大军战无不胜、攻无不克，赢得巨额财富。他们手持巨资四处游荡，他们擅长团队作战，他们出手大方、往往为房一掷千金，他们在一些人眼里如同可怕的“洪水猛兽”。的确，温州人炒房团在很多人看来，真的似乎有些野蛮，买下动辄上百万的房子、上千万的别墅，而在这些温州人眼里就如同

买一件衣服、一双鞋子那样，轻而易举。

在这里，让我们介绍一下温州炒房军团中的一个普通成员，以便我们更深入地解读这个特殊的团队。

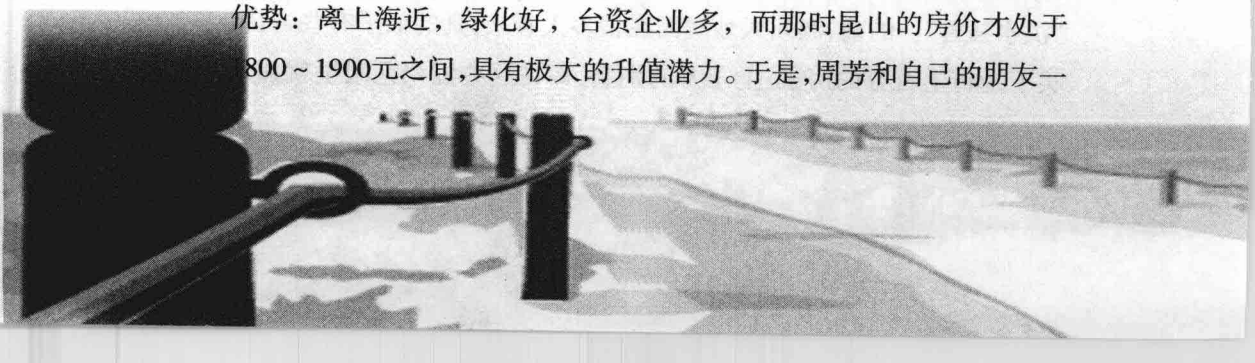
温州女孩周芳对于房地产，可以说是一窍不通，单就凭着一个对财富的野心，拿着十几万现款，走进了炒房的团队当中。

周芳第一次涉足炒房是在1999年，那时做保险的周芳手中积攒了十几万元，在温州很少有人把钱存进银行吃利息，周芳也不例外，她决定拿这些钱来投资。不过当时的她对于炒房还非常陌生，只是因为她看到的富豪大多是由房地产起家，所以她就抱着试试看的态度参加了一次房产会。

就在第一次参加的房展会中，周芳就看中了一个名叫嘉景花园的项目，嘉景花园位于温州新城，位置非常偏僻。但周芳还是买下了几套房，她的想法是，温州老城区差不多都建好了，市区肯定要往新城发展，而且当时温州没有太多成片的小区，而这个小区的面积较大，造型也很漂亮。

初试牛刀，周芳便尝到了甜头，让她狠狠地赚了一把。从此之后，这位骨子里透着一股野性的小姑娘，便大胆地开始进行大的炒房运作。在一般人眼里，房子是不动产，而在这个小姑娘眼里，房子就像衣服一样，完全可以炒作。周芳说："我投资房产其实很感性，就像女孩子买衣服一样，凭感觉，喜欢就买过来了。"当时，周芳本钱并不多，就选择投资一些起价较低的。

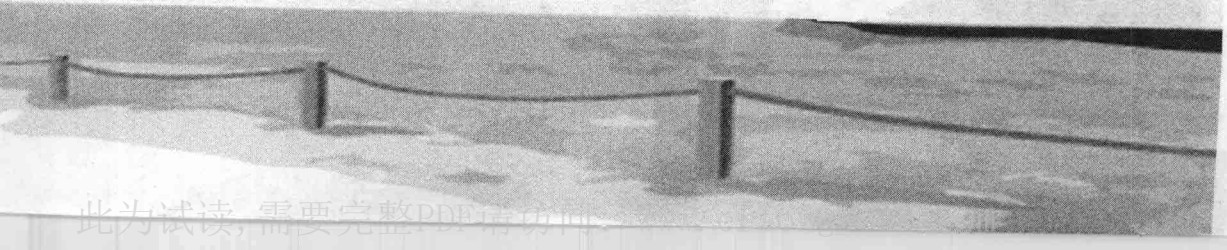
两年之后，周芳把自己的目光放到了温州以外的城市。2001年，温州房价高涨，周芳听一个朋友谈起："昆山的房子挺好的，房价又很便宜，不到两千块钱。"于是周芳来到了昆山，很快就发现了昆山地产的优势：离上海近，绿化好，台资企业多，而那时昆山的房价才处于800～1900元之间，具有极大的升值潜力。于是，周芳和自己的朋友一



下子买下了一整幢楼。后来，周芳从每套房中最少赚了两万元。昆山初战告捷之后，周芳就开始带起了一个二三十人的炒房团，开始了南征北战的生涯，北京、上海、青岛、海南、重庆、成都，基本上全国的几个大城市都去过了。到现在，周芳已经做过十多个楼盘，对于炒房的生活，周芳觉得很快乐，去外地看房，还能观光旅游，难怪有的人说，炒房是温州人的一种快乐生活。但是，这种炒作的影响给很多人带来了巨大的心理震感，极大地影响了广大购房者和投资者的情绪。这是温州效应表现之一。有人说："温州购房团走到哪里，哪里的房价就一路攀升，对当地的百姓来说，则大大提高了购房的成本，结果导致许多老百姓只能望房兴叹。另一个值得警惕的是，温州人大量购置房产商铺后囤积空置现象严重，一些商场、商业街隔三差五地出现一些找不到房东的商铺常年闲置，直接影响到商场的整体经营和形象。"面对巨大的温州效应，经济学家表达了自己的看法："从一开始，温州购房者为了安家置业也好，为了商业投资甚至是投机也罢，其行为无疑属于纯粹的投资行为。这与几乎所有温州人20余年的创业史一脉相承：个人富裕，让自己以及自己的家人日子过得更好。温州人喜欢实话实说，他们从不讳言自己强烈的致富渴望，也从不以品格高尚者自居。"

目前，温州人依然在炒房，他们只是留意地听着，琢磨着，同时赚着钱，并想办法让自己在大气候的变化下依然赚钱。这就是温州人，走在中国经济最前沿、最敏感的一个商业群体，他们近似于野蛮的炒作思维就像谜一样，让人猜不着、想不透。

其实，造成这种温州效应的原因之一是温州人骨子里的经商本性和野蛮实用主义观念。众所周知，温州人经商赚钱是举世闻名的，温州购房团席卷大江南北各大城市也成了中国房地产市场的一个特有现象。房地产作为不动产，一直以来被认为具有极强的区域性。而在温州人眼里这种区域性模糊了，不动产也如同小商品一样被他们操控于股



此为试读，需要完整PDF请访问：