

WEI SHEN ME WENZHOUREN
NENG ZHUAN QIAN

为什么 温州人 能赚钱

孟庆玲 ◎ 编著



为什么温州人能成为东方的“犹太人”

赚钱要学温州人
温州人的经营智慧与赚钱魔方

为什么 温州人 能赚钱

孟庆玲 ◎ 编著



图书在版编目 (CIP) 数据

为什么温州人能赚钱/孟庆玲编著. —北京: 企业管理出版社, 2011. 3

ISBN 978 - 7 - 80255 - 765 - 9

I. ①为… II. ①孟… 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 (2011) 第 027284 号

书 名: 为什么温州人能赚钱

作 者: 孟庆玲

责任编辑: 李 杜

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 765 - 9

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 (010) 68701719 发行部 (010) 68467871 编辑部 (010) 68414643

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 14.75 印张 220 千字

版 次: 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 26.80 元

前言

何谓点石成金？化铁石为黄金，化腐朽为神奇也。

中国滚滚商道中，晋商、徽商等代代巨贾、宗宗商帮创造了一个又一个商业神话，但是都随着历史沉浮销声匿迹了。而温州人在改革开放的新时期却能够抓住改革与开放的机遇，凭借自己的才识胆略和智勇之道迅速占据了中国福布斯富豪榜大量席位，成为中国最大的创富团体之一。

温州人何以创造了令世人咋舌的传奇？

温州并非坐拥全国最地饶物丰之地，也并未得到国家政策大力相助，是何力量让温州人化腐朽为神奇，用极少的资源、极小的成本赚到了最大价值的利润呢？

温州人被称为“东方的犹太人”，有人戏称：“哪里有市场，哪里就有温州人。”目前，160多万温州人遍布全国各地，创办了3万多家企业、37万户个体工商户，年销售总额达3000多亿元。“温州村”“温州街”“温州商贸城”等多如牛毛，在温州之外再造了无数个温州。在海外，40多万温州籍华侨华人、港澳台同胞分布在欧美等世界100多个国家和地区。世界各地的“唐人街”有许多实际上就是以温州商人为主体的“温州城”。如今，“温州人经济”已在世界许多地方树起响亮的品牌。

温州人用一句很自豪的话称道自己：“有市场的地方就有温州人，



有温州人的地方就能开拓市场。”温州人口有近 800 万，流往国内外的有将近 300 万，其中近 80 万人在海外，也就是说超过 1/4 的温州人在全国各地甚至海外经商，远到美国、巴西、意大利、日本、菲律宾，仅法国巴黎就有超过 8 万的温州人。可见温州人被评为“东方犹太人”是因他们对市场的无孔不入。在全国乃至世界各地找寻最大利润，寻求资源整合，抢占最赚钱的商机，使得地方不大的温州闻名全国乃至全球。

温州人并非像晋商、徽商那样有着悠远的经商传统。温州人的崛起是在改革开放之初，最早确立个体经济意识的温州人在市场经济发展的契机下率先打破旧有经济格局，抓住时代的契机，开始创业。温州人创造了以家庭工业为主、以专业市场为纽带、以农村集镇为依托、以面向全国的小商品为主体的经济格局，取得了经济快速发展的骄人成绩。

温州也并非物产丰饶的天府之地，它地处浙江南部沿海，山多田少，区位条件较差，自然资源也无明显的优势，这就决定了温州人必须通过人力资本的外移来获取比在当地打工更高的回报，这便成为温州人“走遍天下”的原始动力，也成为温州人不断开发新的市场、不断进行经济扩张的根本原因。

温州人敢想、敢干、能干；温州人赚别人不屑赚的钱、赚别人想不到的钱、赚别人不敢赚的钱、赚别人赚不到的钱；温州人走得远、看得多、想法多；温州人永远把赚钱看作人生的使命，富而愈思进取，永不停下追逐利润的步伐，不断颠覆自我，不断革新自我。所以在温州这个自然环境并不优越、资源匮乏的弹丸之地，温州人点石成金，创造了中国经济的神话。

本书带你走进温州人的世界，一起全面而深度地剖析温州人赚钱之道，学习温州人点石成金之法。

编 者

目 录

CONTENTS

第一章 草根精神，白手起家 / 1

- 第一节 手握“三把刀”闯出的天涯 / 2
- 第二节 从“三无五低”的草根到创业英雄 / 3
- 第三节 宁为鸡首，不为牛后——做自己的老板 / 6
- 第四节 从无到有，从小做大的点滴积累 / 11

第二章 以富为荣，不耻言利 / 15

- 第一节 贫 = 耻，富 = 荣 / 16
- 第二节 由“官本位”到“商本位” / 21
- 第三节 富而愈思进取，赚钱永无止境 / 24
- 第四节 秉承陶朱公遗风，赚钱天经地义 / 27

第三章 勤奋肯干，坚韧执着 / 31

- 第一节 白天当老板，晚上睡地板 / 32
- 第二节 做生意不怕赔——就怕停！ / 37
- 第三节 守望最初的梦想 / 39
- 第四节 精诚所至，金石为开 / 43

第四章 团结合作，分工明确 / 47

- 第一节 建立商帮，抱团打拼 / 48



第二节 一个好汉三个帮 / 52

第三节 关系网内部紧密协作 / 57

第四节 善于合作，善于分享 / 59

第五节 专业分工，协作共生 / 60

第五章 审时度势，随机应变 / 63

第一节 生意越炒越红火 / 64

第二节 善于用钱，“勇”于用钱 / 67

第三节 超前于政策才能超“钱”于同行 / 70

第四节 像猎犬一样嗅闻商机 / 72

第五节 打好情报战 / 74

第六节 在商言政，提高政治地位 / 75

第六章 精打细算，审慎小心 / 79

第一节 以稳为先，在危机中厚积薄发 / 80

第二节 让数字说话 / 82

第三节 迎合市场需要，吸引顾客眼球 / 85

第四节 先知先觉，随时为机会做好准备 / 87

第五节 放长线，钓大鱼 / 89

第七章 遍地开花，无孔不入 / 95

第一节 有市场要进，没有市场创造市场也要进 / 96

第二节 东方不亮西方亮 / 99

第三节 只要有生意就会绞尽脑汁去做 / 103

第四节 你中有我，我中有你 / 106

第八章 小处着手，善收微利 / 109

- 第一节 细节决定成败 / 110
- 第二节 生意不分贵贱 / 113
- 第三节 能挣一分是一分 / 117
- 第四节 小生意，赚大钱 / 119

第九章 眼界广阔，眼光长远 / 123

- 第一节 不做贵的，只做对的——专属于中国男人的经典之作 / 124
- 第二节 洞悉天下才能征服天下 / 126
- 第三节 放眼于最终效益之大 / 129
- 第四节 用文化内涵打造产品核心竞争力 / 132

第十章 果断决策，抢占先机 / 139

- 第一节 该出手时就出手 / 140
- 第二节 出手就要快、准、狠 / 144
- 第三节 拥有先机便拥有了财富 / 146
- 第四节 主动挖掘市场 / 149

第十一章 敢为人先，观念常新 / 153

- 第一节 人无我有，人有我强 / 154
- 第二节 从中国制造到中国创造 / 156
- 第三节 虚拟化经营 / 158
- 第四节 网络和电话谈判的特点 / 162

第十二章 广交人脉，建关系网 / 165

- 第一节 让合作者有“利”可图 / 166
- 第二节 圈子，中国式人脉 / 169



第三节 诚信 = 金钱 + 发展 + 稳定 / 173

第四节 感激竞争对手 / 176

第十三章 观念大胆，行动稳健 / 179

第一节 “闯出去”的赚钱勇气 / 180

第二节 心有多大舞台就有多大 / 183

第三节 女人也能当老板 / 187

第四节 稳扎稳打稳步前进，有勇有谋有度经营 / 190

第十四章 终生学习，善于借鉴 / 193

第一节 模仿起家最快捷 / 194

第二节 活到老学到老，求知不止 / 197

第三节 引进西方先进模式，建立现代企业制度 / 200

第四节 向对手学习 / 204

第十五章 居安思危，善于为人 / 207

第一节 居安思危，建立风险意识 / 208

第二节 变革是常态，不变是变态 / 210

第三节 吃亏是福 / 212

第四节 不被暂时的胜利冲昏头脑 / 215

第十六章 赚钱是一种生活方式，赚钱是一种价值观 / 219

第一节 赚钱是一种价值观 / 220

第二节 温州式发展模式 / 222

第三节 爱利而不贪财，节俭而不吝啬 / 225

第四节 温州人——手执点金棒走向未来 / 227

第一章

草根精神，白手起家

第一节 手握“三把刀”闯出的天涯

第二节 从“三无五低”的草根到创业英雄

第三节 宁为鸡首，不为牛后——做自己的老板

第四节 从无到有，从小做大的点滴积累

第一节 手握“三把刀”闯出的天涯

不要感叹如今温州人腰缠万贯、富可敌国，温州富商大多是白手起家，从最不起眼的工作做起，从最低廉的商品卖起，从最低的报酬拿起。

温州人做生意的原始资本积累，是外出打工“打”出来的。众所周知，温州人擅长拿“三把刀”：菜刀（厨师）、剃刀（剃头匠）和剪刀（裁缝）。靠这三把刀，温州人走遍天下，不仅让自己不饿肚子，还走出了名气、走出了以后实业创业的基础资本。

其他地方也有大量外出务工人员，也有“三把刀”的说法，但是为什么惟独温州人能操好手中的刀，在行走中无本万利，白手创造出大量的财富呢？这其中有点值得我们思考：首先，温州人从来不满足于和大家挣相同的钱。他们总是在寻找哪个行业可以得到高于平均利益，并且总会首先抓住机会，在其他入还没来得及顾及时就抢占先机进入了这个行业。追逐超额利润而非社会一般利润永远是温州人的准则，因此他们才能赚得又多又快。第二，温州人比中国所有地方的人走得更远、经历得更多。俗话说，“读万卷书，行万里路”，只有走得更远才能有更广阔的见识，温州人因此也具有了比中国其他地方的人高得多的眼界。早在改革开放初期，温州人就已经在新疆、西藏、甘肃等西部地区谋生。原因很简单，在计划经济时代，那些地区属于八类地区，没有工资收入的温州农民当然要到那里寻求高额收益。温州人并不满足于在国内打工，当发现国外人力资本的报酬远高于国内的时候，便通过“合规”和“不合规”的途径远涉重洋去谋求更高收益，目前欧洲的华侨中温州人肯定是最多的。第三，即使是打工这样最基本最简单的工作，温州人也更懂得选择时机，在恰当的时候进入。例如，在中国出现大量农村人口

向城市迁移之前，温州人已经遍布全国了；在大城市人还没有以出国学习为名去日本、澳大利亚打工的时候，温州人已经向欧洲迁移了。

温州商人陈诗冠曾经感叹：“在温州人眼里，职业没有高低贵贱之分，能否赚钱才是最主要的。”正因为如此，温州人才四处闯荡，占据了外地人不屑一顾的那些领域，不声不响地富了起来。温州人追求自主、自立，人人都想当老板，且敢冒当老板的风险。最初，他们十分不起眼，人们只是从修鞋、小发廊、小商贩中认识他们。就是在不起眼的厨师、剃头匠、裁缝这种当地人或许会不屑的小工作中，温州人不经意间赚到了本地人意想不到的第一桶金。

第二节 从“三无五低”的草根到创业英雄

温州商人的学历大多不高，有的中学毕业，有的只念了几年小学，有的甚至只能认字，而且很多家境贫寒，从小吃过很多苦、经历过许多磨难。于是很多人将他们称作“草根”，意即出生像草根一样低贱，但是拥有超乎寻常的生命力，能尽自己所能汲取的一切阳光雨露和营养来丰润自己的根，直到根在地下蔓延扩展达到出人意料的广度。

温州商人70%以上只有初中以下学历，近80%出身于农民；产业大多属较低层次，规模较小；多是家族制；大多数人比较谨慎，趋于保守；像风筝一样牢牢地将管理权抓在手里；从事的多是传统产业，很少有高新技术。

温州人的创业被称为“三无五低”。“三无”即无资金、无技术、无市场，“五低”指起点低、知名度低、文化程度低、产业层次低和企业组织形式低。但“三无五低”却形成了中国人气最旺的财富群体。就是这群草根英雄，在障碍面前敢跨敢闯。几乎在中国经济改革进程的每一步，都可以听到、看到温州商人的声音或脚步。从第一本个体营业执照到第一家自然人控股的上市

公司；从我国第一家具有进出口经营权的私营流通企业到首家民营企业在香港上市；从最早的私营企业到全国第一的私企党建；虽然是草根，温州老板们的致富之路却走得很神气。

1. 逆境激励人奋斗

正因为出身差、从小吃苦，才推动草根们产生强烈的摆脱命运、争取成功的欲望。有人将之归纳为“逆商”（AQ）。所谓“逆商”是人们面对逆境，在逆境中的成长能力的商数，用来测量每个人面对逆境时的应变和适应能力的大小。逆商高的人在面对困难时往往表现出非凡的勇气和毅力，锲而不舍地将自己塑造成一个立体的人；相反，那些逆商低的人则常常畏畏缩缩、半途而废、最终一败涂地。

温州商人们无疑就具有这样的“高逆商”，在困境中仍能坚韧面对现实，甚至燃起更高的奋斗欲望。

正泰集团股份有限公司董事长兼总裁南存辉，如今拥有几亿美元资产，目标是成为国际电气巨头的温州人，就经历了一段引以为豪的困厄逆境。我们可以断定，南存辉的高逆商为他最后的成功贡献不少。

20年前，初中没毕业的南存辉仅仅是个小鞋匠。那时的他，生活艰难。在初中读书期间，离毕业还有15天时，父亲腿部骨折，医生说可能要休息一两年才能恢复。母亲身体一向虚弱，南存辉作为长子，义无反顾地挑起了照顾弟弟妹妹、养家糊口的重担。三年修鞋的日子，虽然南存辉没赚到什么钱，但使他懂得了诚实做人的道理，有质量便有市场，同时也让他明白了，一个人要想有所作为，必须从一件件的平凡小事做起，而且任何小事要做好都是不易的。更重要的是，在修鞋的时候南存辉发现了商机，从此他的生活开始转变。在修鞋的时候，南存辉发现柳市（浙江乐清市柳市镇有“中国电器之都”之称）很多供销员在全国各地揽了很多低压电器业务，开起了众多的前店后厂。这个行业发展非常快，能够赚钱，而且能够锻炼人，所以南存辉毫不犹豫地就把修鞋停下来，转而搞起了电器行当。刚起步的时候由于缺少资金，南存辉和另外四个朋友合伙摆了一个柜台，第一个月赚了35块钱，而且自己

每天都干到凌晨5点钟。但是他内心非常高兴，第一个月就成功了，没有亏本。也许南存辉的话可以最好地说明为什么他可以一点一滴地从逆境之中慢慢爬起，他说：“做事业的人不要妄想发横财，要靠心血和汗水来换取。”

南存辉的故事给予所有人一个在逆境之中要戒骄戒躁、保持平和良好的心态、坚持不懈地奋斗的成功经验，体现了一个温州人所代表的高逆商。在此基础上，我们可以将高逆商对人成功的推动作用归纳如下：

- (1) 逆商鼓励你在逆境中顽强地生存下去；
- (2) 逆商可以平衡你在逆境中所持的态度；
- (3) 逆商决定你在逆境中能否充分发挥自己的潜力。

高逆商在温州人身上主要表现为自强与自立。我们常能发现，在那些虽然穷和不幸，而仍然努力奋斗的温州人中间，这些品格非常普遍。当你坚定意志，一往无前地朝“成功”“富裕”之目标前进，世界上没有一种东西可以阻挡你的决心时，你就会发现，这种自尊心和自信心，可以给予你无穷的力量。

最能损害我们能力、破坏我们前途的，莫过于向目前的不幸环境妥协，以不幸环境为固然，而不去挣脱它。因为自己不能像富裕的人一样地生活，不能享受富裕人的享受——贫穷的人往往灰心短气，不想奋斗。他们不想通过自己的努力，走出困境，摆脱贫穷。贫穷本身并不可怕，可怕的是贫穷的思想，认为自己命定贫穷、必须老死于贫穷的信念！假使你觉得自己前途渺茫，觉得周围的一切都很黑暗惨淡，你就应当立刻转过身来，面向那希望与期待的阳光，将黑暗的阴影遗弃在背后。

克服一切贫穷的思想、疑惧的思想。从你的心扉中，撕下一切黑暗的图画，挂上光明的、愉快的图画，用坚毅的决心同贫穷奋斗。因为世间的种种幸福，是应该大家有份的，所以你也应当在不妨碍、不剥夺别人努力获得的成果的前提下，去取得你的成果。你是应该得到“富裕”的，那是你的天赋权利！

2. 贫困造就踏实肯干的品质

“草根”之所以能成为致富“英雄”，秘诀正在于“草根化”：他们深知自己文化程度不如其他人，于是为人低调不夸耀，勤勤恳恳工作不怕吃苦，一旦立下目标就执著、坚定地朝着前方走下去，态度坚决，绝不轻易言弃，所以就容易成功。

中国人民电器集团董事长、温州乐清柳市镇人郑远豹出身于一个一贫如洗的家庭，从工人做起，经过七年的资本原始积累和经商实践，他不仅锤炼了一身铜皮铁骨，更练就了坚韧不拔的毅力。郑远豹是典型的为了赚钱能吃苦耐劳的温州人，不管是以前很穷的时候还是现在发达后。办了企业后，作为老板的他不会天天呆在办公室，去一线车间亲自考察几乎是家常便饭。在“人民模式”的创业过程中，从最初的积累奠基时期到后来的腾飞时期，郑远豹一直踏踏实实做好眼前的工作，从不好高骛远。而踏实工作并不是说郑远豹选择了一条“老黄牛”似的道路，在战略的制定、决策的执行方面，郑远豹一直有着国人的开创力和前瞻力，在做落到实处的工作时，那股工人家庭出身的认真实在劲儿才显露出来。

第三节 宁为鸡首，不为牛后——做自己的老板

“宁为鸡首，不为牛后”，是温州老板的最好写照。“鸡首虽小，乃进食，牛后虽大，乃出粪。”温州人几乎个个都想做老板，他们认为“找工作”“就业”等想法都是替人打工，赚不了钱、没有前途。因此只有“找生意做”的念头才是有大志向、大抱负的。

温州人认为，为自己干，哪怕“事业”再小，但它是自己的，干起来才有劲，才能铆足了劲去干。一位温州人说：“在温州，即使你做了微软的CEO、IBM的总裁，都还不如一个小卖部的老板‘值钱’。”这种说法虽然有些偏颇，但的确是实实在在地反映了温州人的老板情结。温州人宁愿做只挣1

万元的老板，也不愿做年薪10万元的总经理。因为当老板将生意做大的过程本来就是一个不断实现自我价值、满足自身成功欲望的过程，只有当老板才会感受到将生意做大做强时的喜悦激动，就像看着自己的孩子得到大奖般令人欢欣鼓舞。何况当老板在精神上有一种优越感，人格上更自由，能自己给自己做主，愿意怎么干就怎么干，赚了有成就感，赔了有刺激感，在这赚赚赔赔当中，虽然惊心动魄，但能感受到波澜壮阔的人生。

温州人有想当老板的天性，当然温州老板中也不乏因为现实生活的压力，而被迫创业当上老板甚至大老板的。外在的刺激经常让承受者感到屈辱、痛苦，激起他们强烈的自尊与反抗精神，从而激起他们远大的志向，使得他们爆发出非凡的力量。但是无论是通过外在压力还是内心动力而走上经商之路，温州人的老板梦代代相承，从未改变过。

曾经听过这样一个故事：早在八十年代初的西北大学校门口，一名大学生到修鞋摊上补鞋，补鞋的是个温州姑娘。有人知道这个补鞋的姑娘还在念大学之后，问她道：“一个大姑娘给人修鞋不怕人看不起吗？”姑娘反唇相讥：“一个大学生穿着破鞋不怕人看不起吗？”那人继续问道：“你以后打算干什么？”姑娘毫不犹豫地答：“当老板。”“想当老板？你有钱开公司吗？”“我这不正在挣钱吗？”原来温州姑娘每天不辞辛劳不怕别人讥讽嘲笑修鞋，就是为了实现当老板的愿望。这正是温州人心态的最好的写照。

其实很多温州年轻人都有与这位温州姑娘相同的想法。他们不想几十年如一日在国有企业上班或机关“坐班”，而是想自己走出去打拼打拼，自己创业、办厂或开店。有的年轻人怕自己经验不足，都先到一些民企去打工见习，等学得差不多了，再出来自己干。连一些偏僻农村的青年也是如此，他们外出都是立志于自己干，不满足于做打工仔、打工妹。

而对于那些已经在机关上班的过着规律的“朝九晚五”生活的中年人，如果家里有人办企业或开店，那么一旦机关下班，都会马上赶回来帮忙，过过自己经营的瘾。在温州，无论是干部还是普通员工，投资意识都很强，大多把闲钱用于入股办企业，或用于借贷，或购置房地产，所以温州人一般都

有两三套房子，用于出租或升值。

俗话说：“不想当元帅的兵不是好士兵。”那么对于温州人而言，最恰当的描述就是“不想当老板的温州人不是真正的温州人。”温州人在强烈的致富欲望和当老板的欲望驱使下，越来越多地背起行囊，走向广阔的世界寻找赚钱的机会，“有钱赚的地方就是家”“能当老板的地方就是家”。为了当老板，他们敢于背井离乡、敢于吃苦冒险。

曾经有人说过：“不知自己箭靶的位置，你就永远无法射中它。”一个人有了自己真正想要去完成的目标，就能不断地、生动地把这个目标向自己灌输，使目标更加清晰、更加深刻。当全部精力凝注于目标这个焦点上时，就会不由自主地朝目标前进。温州人生而树立了当老板的人生目标，为了这个目标，他们积极地走出去，全力地打拼。

17岁就开始只身闯荡巴黎的蔡良勇就是众多勇于拼闯、敢于“做自己的老板”的典例，也是15万温州老板在巴黎创业的缩影。他用自己17岁闯天下的事实证明了温州人的老板梦不只停留在口头功夫，更不是逞一时快意，而是心中的的确确存在的一生的追求。

蔡良勇17岁时，正值敢干敢闯的年纪，他在温州一家建筑公司工作。那时单在法国巴黎的温州人就已经有15万之多，同乡们不断寄明信片回来，让他无法安心。1982年，他终于说服父母，从他们手中蹭到了飞往巴黎的机票。第一次坐飞机去巴黎，那份紧张与激动，他仍记忆犹新，他说现在每年仍然在两地往返飞行，却已经没了感觉，但他那时没有想到的是，就从他走下飞机的那刻起，漫长的穷日子就正式开始了。

在到达的第一年里，他不但没看到想象中的“天堂”，就连巴黎的太阳都没见过。他坐在亲戚家灰暗的皮包工厂里，望着眼前的剪刀、绳子、胶水，终于认识到现实的残酷。他也从此背上了跟所有海外温州人一样艰巨的使命包袱——当老板、发大财。“我的青春是在苦闷中度过。”瘦弱的蔡良勇此前根本没动过车衣机，更经受不起日夜赶工的折腾。他做的活儿，质量差、速度慢，根本无法让当老板的亲戚满意。一年后，在亲戚的埋怨声中他告别