

跟温州人

学经商

圣铎 编著

中国式犹太人
经商解密

温州人的成功并非得之偶然，成功的背后隐藏着志气、汗水和由失败结晶而成的经营智慧。成功难以复制，但成功者的方法却可以复制。

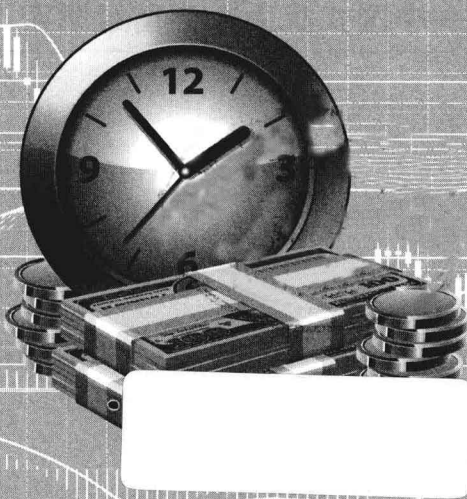
破译温州人财富密码 揭秘温州人致富绝学

中国华侨出版社

跟温州人学经商

中国式犹太人创富经解密

圣铎 编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟温州人学经商：中国式犹太人创富经解密 / 圣铎编著. —北京：中国华侨出版社 2013.8

ISBN 978-7-5113-3983-6

I.①跟… II.①圣… III.①商业经营—通俗读物 IV.①F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第201504号

跟温州人学经商——中国式犹太人创富经解密

编 著：圣 铎

出版人：方 鸣

责任编辑：彬 彬

封面设计：李艾红

文字编辑：邹 蒙

美术编辑：潘 松

经 销：新华书店

开 本：720mm × 1000mm 1/16 印张：19 字数：415千字

印 刷：北京中创彩色印刷有限公司

版 次：2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-3983-6

定 价：29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编：100028

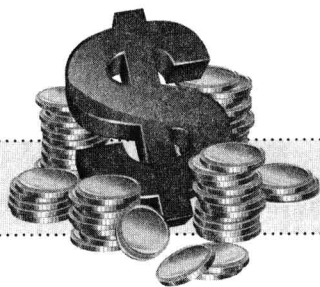
法律顾问：陈鹰律师事务所

发行部：(010) 58815875 传真：(010) 58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。



前言

在改革开放后的中国，出现了一批影响着世界经济的商人，他们在世界经济中拥有举足轻重的地位，这就是温州商人。在中国，温州没有得天独厚的地理条件，没有北京的政治中心地位，没有上海的外贸金融优势，没有深圳等几大特区的窗口效应……但聪明的温州人却非常善于发掘财富，往往能从“没有市场”处找出市场，从“乱花渐欲迷人眼”的市场混乱中寻找商机，从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路，硬是凭借自己的不懈努力用仅仅二十多年的时间将原本贫穷的温州打造成了著名的东方商会，并获得了“东方犹太人”的美名。如今，温州商人在全球范围内不断“攻城略地”，建立自己的根据地，成为现代商业领域的“成吉思汗兵团”。他们凭借质优价廉的商品迅速占领市场，获得当地人信赖，让竞争对手无奈退出，甚至在一些地方抢了犹太人的饭碗，这令犹太人惊呼：居然还有比我们更会做生意的商人？！

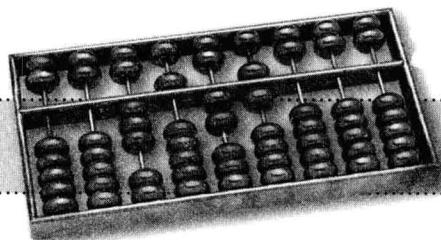
在中国商界，温州商人是走在市场前列的先锋群体，其影响力已经渗透到世界经济的各个领域。他们克勤克俭、披荆斩棘，在激烈的市场竞争中开拓进取，不断延伸自己的商业触角，取得了辉煌的成就。仅以打火机为例，温州商人就占据了80%以上的国际市场。温州人为什么能用短短二十多年就创造了崛起的神话？他们的成功就得益于他们都拥有一套为人处世及经商绝学，这使得他们能从常人之中脱颖而出，成为新时代的商界精英，成为创造财富的领军人物，成为传奇故事的缔造者。他们一方面不断创新、开拓进取，承担着带领企业发展壮大的使命；另一方面，他们还扮演着榜样的角色，不断用自己成功的经验、失败的教训影响和警戒后来者。

有一位韩国企业家曾感叹道：“从我儿子8岁开始，我就跟他讲温州商人的故事，我相信等到他80岁的时候，他会发现，他一生的财富都来源于这些故事。”而在温州



有这样一句新谚语：“太阳每天总是那一个，温州故事每天却是崭新的。”温州人就像是天生的商人，有着敏锐的商业嗅觉；他们是不甘平庸的灵魂，为了梦想能四海为家；他们是勇猛的斗士，为了改变命运奋斗不息；他们是勤俭节约的英雄，即使成了富豪依然不改本色；他们视契约为生命，用诚信雕琢品牌形象……如今的温州人正以他们的实际行动和经商理念，演绎着经商与做人的相互融合，展示着新一代商人的为商之道和为人之道。

在 21 世纪，世界市场竞争将更加激烈，要想在商场上取得成功，最快的捷径就是向那些已经取得巨大成功的商业群体学习，而温州商人无疑是这方面的杰出代表。鉴于此，我们编纂了这本《跟温州人学经商——中国式犹太人创富经解密》。本书深刻剖析了温商这个优秀商业群体的经营智慧，全面介绍了他们的创业精神、生存理念、经商手段、金钱观念、思维方式等，总结了他们成功的经验和失败的教训，这对于我们体会和理解经营管理的基本规则，激发和保持创业动力，有着现实的指导意义。当你读过这本书，把其中的思想精华结合起来，融会贯通，你就将集智慧与力量于一身，既能以积极、高昂、饱满的斗志挑战商场中的一切艰难险阻，同时又懂得灵活变通，进退自如，善于巧妙利用身边的一切资源来达成商业目的，从而开创成功辉煌的人生。



目录

第1章 把钱当成情人来追——温商的赚钱金律 /1

温州人的金钱观	1
赚到钱是一种乐趣	2
赚钱是经营人生的事业	3
生而知“商”的温州人	4
赚钱无尽头	5
赚钱，要有永不放弃的执著	7
要赚钱就要放下面子	8
秉承陶朱遗风，赚钱天经地义	10
不怕没财路，就怕没财智	12
温州人能坦诚地面对金钱	13

第2章 野心造就了发财的梦想——温州人“商欲” /16

个个想创业，人人想赚钱	16
宁为鸡首，不为牛后	17
勇于吃“第一只螃蟹”	18



上得了浪尖，才能捕捉到大鱼	20
梦想为事业开道	21
四十而不衰，年龄不是创业的障碍	22
拼搏成就梦想	23
女子也能赢天下	24
再荒的山上也能走出路	26
欲望是永恒的治穷特效药	27
找市长不如找市场	29
风险是财富的近邻	30

第3章 “拿来主义”，偏偏喜欢你——温州人善模仿 /32

对“拿来主义”情有独钟	32
模仿别人，以假胜真	33
创新的基础是模仿	34
另类的模仿方式	36
先学样子，再学技术	37
从温州窜出一匹“中国狼”	39
模仿是温州人成功的源头	41

第4章 不让金钱在银行里过夜——温商盘活资金智慧 /43

不让金钱在银行里过夜	43
把勤俭视为创业守业的法宝	44
用钱要恰到好处	45
精打细算“数中有术，术中有数”	47
让每一分钱都发挥功效	48
独一无二的精明	49

第5章 街头看出“好风景”——温州人的市场嗅觉 /51

从人们的抱怨中发现商机	51
处处留心，皆能赚钱	52
挖掘脑袋中的金矿	53
抓商机，靠的是智慧	55
练就“火眼金睛”	56
留心饭桌上的商机	57
说者无意，听者却要有心	59
在市场缝隙中创造新商机	61
从废物堆里淘出金子	62
善于捕捉有价值的商业信息	64
对市场判断有独到眼光	65
越是落后的地方越有经商价值	66

第6章 “第一”是商界永胜不败的定律——温州人抢占先机 /68

集中优势兵力攻克目标	68
抢占商业制高点	70
快鱼吃慢鱼	73
早一分钟发现信息，也许你就多一倍利润	74
眼光决定财富	76
用观念打开财富之门	78
看得远，所以走得远	80

第7章 观念常新，垃圾变黄金——温州人赚钱思维 /83

野蛮的赚钱哲学：大小通吃	83
--------------------	----



让经营有特色	84
观念新，值万金	86
变则通，通则赢	89
将生意做成文化	91
变革是一世的策略	93
为产品合理定位	95
用懒人的思维想问题	97

第8章 白天做老板，晚上睡地板——温州人的吃苦精神 /99

吃大苦，发大财	99
从“睡地板”到“做老板”	101
将相本无种，男儿当自强	102
忍耐是赚钱的必修课	104
但凭勤奋自立，必有家财万贯	105
不甘于现状，活出一片天地	106
吃小亏换大利益	108
成事需要锲而不舍的精神	109
输得起才能赚得起	110
永不满足，永不服输	111
唯一是争，唯冠是夺	113

第9章 捐华务实，勤勉是金——温州人脚踏实地 /116

行胜于言，实效才是判断标准	116
空杯心态，复位归零	118
实事求是，奋进务实	119
脚踏实地，全力以赴	120

第10章 创业如挖井，挖深方能见水——温州人的创业金律 /122

创业如挖井，挖深方能见水	122
创业如水，逢孔可入，遇石则绕	123
开出一片荒，耕“熟”一片地	124
靠“一身薄技”走出贫困	126
不按常理出牌的创业思维	127
多条腿走路才能更快更稳	128
满足现状是企业厄运的罪魁祸首	130

第11章 有钱赚的地方就是故乡——温州人遍天下 /132

候鸟迁徙，适者生存	132
走南闯北，足迹遍天下	133
最恶劣的环境也有商机	134
不放弃别人不屑一顾的领域	135
哪里有钱赚，就要到哪里	137
法国地盘上的温州人	139

第12章 “小狗经济”成大势——温州人的商业模式 /141

“小狗经济”成大势	141
家族企业凝聚力更强	143
“温州一条街”效应	144
温州模式就是没有模式	146



第13章 品牌是帆，宣传是风——温州人的经营策略 /148

酒香也怕巷子深	148
“傍大款”，求发展	150
时刻保有推销意识	151
打赢品牌战	152
提高品牌的含金量	154
品牌的背后是文化	156
企业文化是赚钱的催化剂	157

第14章 抱团上岸，异地生长——温州人的“群狼战术” /160

扎堆打天下	160
抱团上岸，异地生长	161
结成利益同盟体	163
联合是求强的绝招	164
寻找最佳创业伙伴	165
“做蛋糕”胜于“抢蛋糕”	167
双赢才是真的赢	167
生意一起做，有钱大家赚	170
蚂蚁精神	172
独特的融资方式	172

第15章 借他人之光照亮“钱”程——温州人善借势 /175

“无中生有”创奇迹	175
借鸡生蛋	176
善于合作，甘于分享	178

将同行间的竞争变为合作	179
虚拟化经营	181
学会和外国人跳舞	182

第16章 留住人才先得经营好人才——温州人的经营管理术 /185

适合企业发展的人就是人才	185
理财先理人	187
像关心亲人一样关心员工	188
独特的温情管理	189
留住人才有妙法	190
给员工优厚的待遇	192
充分授权	193
让年轻人扛起重任	195
用人应扬长弃短	196
无为而治的管理理念	197

第17章 好高不骛远,小生意大手笔——温州人的“小生意”/199

一分钱的买卖也不能放过	199
小生意赚大钱	200
薄利多销	201
赚钱更需心细	203
从一分一厘开始挖掘市场潜能	204
寻找与众不同的财眼	205



第18章 政策是一根播撒财富的魔棒——温州人善抓政策 /208

善打政治牌	208
政策是一根播撒财富的魔棒	209
《新闻联播》就是“天气预报”	211
新闻：盛载商机的百宝箱	212
把握好政治发展趋势	213
得政策者得市场	215
政策里面有黄金	217

第19章 树活一身“皮”，商活一张“网”——温州人善交际 /220

人情就是门路	220
陌生人也许是你商业上的贵人	221
不断地给自己的“人际账户”充值	222
用“吃亏”建立起的“铁链”合作关系	224
搭好人情网再走天下路	225
先交朋友再做生意	226

第20章 让宗亲关系发挥积极作用——温州人的家族优势 /228

创业之初家人帮	228
你帮我衬赚大钱	229
打破家族企业的亲情桎梏	230
寻找最佳 CEO	232
明晰产权，别埋下“定时炸弹”	233
上阵亲兄弟，打虎父子兵	235

第21章 质量和信誉是市场的通行证——温州人的质量观 /238

质量和信誉是市场的通行证	238
用信用赢得订单	239
用实际行动捍卫温州信誉	240
质量是第一生命线	242
针尖上打擂台，拼的就是质量	243
用信誉打造“百年老店”	245
诚信是最简单的持续竞争优势	246

第22章 学习经商可以走捷径——温州人的学习力 /248

学习是最先进的竞争力	248
经商的成功离不开学习	249
改变观念才能更会赚钱	251
自创体制搞发展	253
思维值千金	255
从巨人的肩头起步	256

第23章 空杯心态，方可归零自省——温州人的自律 /259

用14年时间赢回信誉	259
将自省作为习惯	260
用初学者的心态向别人请教	262
不满足于自己的现状	264
时刻具有危机意识	266



第24章 小老板，大人格——温州人商德 /268

把道德摆在金钱之上	268
小赢凭智，大赢靠德	269
对次品毫不留情	271
树立良好的顾客口碑	273
有社会责任感，才是真正企业家	274
慈善也是一种影响力	276
爱心奉献，用善心结善缘	277

第25章 放下身份，路会越走越宽——做生意先做人 /279

为人低调，财不外露	279
身价奇高却姿态低调	281
人前吃亏，人后得福	282
低调做人，高调做事	284
能大能小是条龙	286

第 1 章

把钱当成情人来追

——温商的赚钱金律



温州人的金钱观

20 世纪 80 年代初期，当我国计划经济刚刚松动之时，大胆的温州人利用传统手艺，家家户户从事起各种家庭手工艺的制作。同时，还有千千万万的温州人背起行囊走四方，从事着诸如修鞋、理发、弹棉花、卖眼镜、卖服装这些在外人看来不起眼的小买卖。其实，正是他们的走南闯北带动了市场，也带来了今天温州的富裕。当然，在这个过程中，温州人经商的才能得到了很好的施展和印证，为此，他们被称为中国最会赚钱的群体，即“中国犹太人”。

有这样一个故事：

温州一位农民老太太看到了一个赚钱机会：购兔毛。她坐不住了，可老太太大字不识一个，普通话不会说一句，怎么办？于是她请人帮忙写了两张纸条，分别放在左右两个口袋里。一张写着：我是温州平阳人，请帮我买车票。另一张写着：我要收购兔毛，每斤多少钱？凭着这两张纸条，老太太走遍了大半个中国，成了万元户。

在温州人看来，金钱是改变贫穷的灵药，是改变处境的捷径。在温州人看来，贫穷不是缺米少盐，也不是缺衣少食。贫穷是无能，是罪恶。《塔木德》箴言提到：身体依靠心灵而生存，心灵则依靠钱包而生存。

温州发展很重要的一条经验也是他们最大的发展动力，就是有适应市场经济要求的金钱价值观，形成了独具特色的“温州文化”。温州人认为挣不着钱丢人，看厕所、擦皮鞋挣钱不丢人，为了不丢人而去看厕所、擦皮鞋，自己养活自己，并且通过擦皮鞋、看厕所积累资金，为以后的发展奠定基础。当其他地区的人们还在温饱线上挣扎的时候，



温州人就已经凭着这些擦皮鞋、看厕所的钱摆脱了贫穷，并积累了第一手资本。这不仅与温州等先进地区就业观念上的差距，也是影响其他地区经济发展的大问题。



赚到钱是一种乐趣

温州人把赚钱当做一种乐趣，通过赚钱的过程获得幸福感、成就感。赚钱的快乐，不在于钱本身，而在于人们通过赚钱，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。

世界石油大王洛克菲勒曾说过这样一句话：“我曾经穷过，我也曾富过，听我一句话：富比穷好！”

美国作家泰勒·G. 希克斯在其所著《职业外创收术》中指出，金钱可以使人们在12个方面生活得更美好：

- (1) 物质财富；
- (2) 娱乐；
- (3) 教育；
- (4) 旅游；
- (5) 医疗；
- (6) 退休后的经济保障；
- (7) 朋友；
- (8) 更强的信心；
- (9) 更充分地享受生活；
- (10) 更自由地表达自我；
- (11) 激发你取得更大成就；
- (12) 提供从事公益事业的机会。

在中国，随着市场经济的进一步发展，人们会愈来愈多地感受到金钱带来的精神上的和物质上的满足感。在对金钱的理解上温州人也同样走在了国人的前面，也正是因为这样的认识，才会使他们为钱走四方，才会使他们不放弃别人不屑一顾的领域，才会使他们成为中国现今最杰出的商人。

温州人对金钱的特殊认识，成就了他们一系列的经商品质：

如，他们很自信，虽然可能失败了很多次，但相信总有一天会成功；如，他们有不达目的不罢休的勇气……