

温州人的不一样，你眼里能看到，心里却想不到！

■ 商界成功智慧丛书 ■



温州人

与众不同的财富金点子

和你

别出心裁的赚钱巧门道

想的不一樣

和你想的不一样
温州人的商道智慧



SHANGJIE CHENG
GONG ZHIHUI CONGSHU
主编◎邹斌

是和你想的不一样——温州人成功的法宝与秘诀！

远方出版社

■ 商界成功智慧丛书 ■



温州人

和你

想的不一样

主编◎邹斌

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

温州人和你想的不一样/邹斌主编. —呼和浩特:远方出版社,2009. 11
(商界成功智慧丛书)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 460 - 9

I. 温… II. 邹… 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 193341 号

商界成功智慧丛书

主 编 邹 斌

责任编辑 云高娃

图书策划  **腾飞工作室**
☎13810585133

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981(发行部)

邮 编 010010

印 刷 北京市通州富达印刷厂

开 本 710 × 1000 1/16

字 数 4600 千

印 张 306

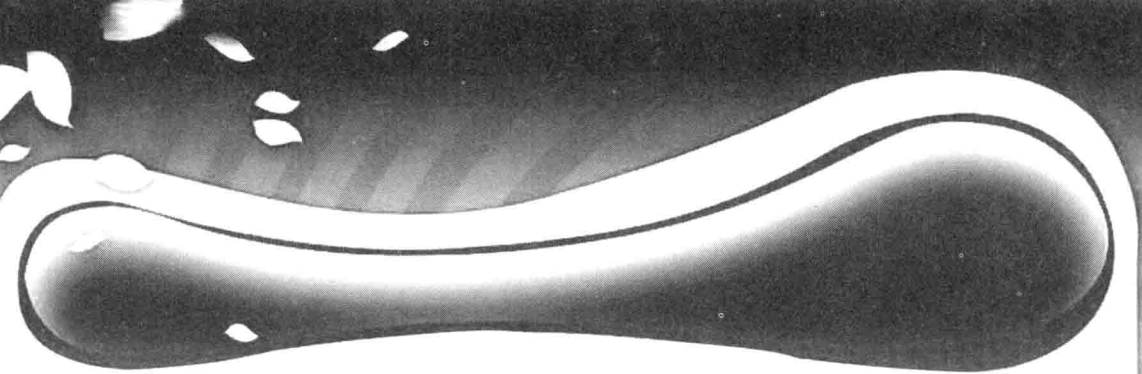
版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 11 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 套

书 号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 460 - 9

定 价 536.40 元(全 18 册)



《商界成功智慧丛书》正是我们在精准地总结了一幕幕那些成功和失败者的经验教训之后，奉献给新时期商界人士的一套智慧宝典。全书从内在到外延，从理论到实战，从方法到技巧，全方位、多角度呈现给当代商人迈向成功的智慧画卷。

通过一些真实可读的案例分析，结合理论总结，让读者深刻理解每一篇文章的深层要义，找到智慧的源泉。不管你是久经商场，还是初入商界，只要你有志于做一个成功的商人，做一个洒脱的商人，做一个活出美丽人生的商人，本书于你都是一个完美的选择。

原本书使每一位商界的朋友获得智慧的锦囊，游刃于风云迭起的商界，创造属于自己的商业王国！

编 者
2009 年 8 月



前言

古人云“一灯能除千年暗，一智能破万古愚”。见多才能识广，足智方可多谋。然而，在这个世界上，大多数人只知道羡慕别人的成功，而忽视了自己的才能。其实人生的成功，不是等待，更不是别人的施舍和恩赐，命运掌握在自己手中，谁能紧握每一份机遇，谁能最大限度地利用自己的智慧，并将之付诸行动，谁就找到了通向成功大门的钥匙。

当今社会，世事纷纭，智慧无处不在，成功无处不在。

谁把智慧运用得从容自如、恰到好处，谁就是当今社会的主宰，就是商界竞争大潮中的领航者！人生从懵懂到深刻，从成熟到成功，从巅峰到远见，不仅需要心态、哲理、顿悟，更需要智慧，放眼古今中外，大凡成功和杰出人士，无不是胸襟恢弘，慧思迭出，运用聪明的头脑和智慧的心灵，攀登上一座又一座成功的巅峰。

人生不易，在商界打拼，每个人都必须面对巨大的压力和不屈的意志，不仅要自我奋斗，而且要与人奋斗，与人竞争。成功者固然踌躇满志，令人羡慕；而那些折戟沉沙者，不免显得灰头土脸，既令人同情，更让人扼腕其失败之后，一蹶不振的未来。如何把握成功的规律、找出失败的症结，是一个商界之人必须反思和自我检讨的。同时，也是我们一直在关注和努力寻求解决之道的终极思考。



目录



第一篇 赚钱就是硬道理

创新是赚钱的根基	3
大钱也赚,小钱也赚	5
想赚钱就得放下面子	7
生意合伙做,有钱大家赚	9
赚钱就是要事	11
就是喜欢赚钱	13
赚钱没有什么丢人的	15
有钱就有面子	18
奴役金钱	21
想创业,想赚钱	24
只要想就能赚到钱	27
暴利不薄财	29
自己的财富观	33
把钱花在刀刃上	37





第二篇 没有什么可怕的

商界成功智慧丛书

保持牛犊的精神	41
想清楚就做	43
先不问好不好办	46
就是敢冒险	49
努力行动,勇抓机会	52
适度超越自己	56
不断战胜自己	59
跌倒了就爬起来	61
敢超前,敢领先	64
勇于冒险敢于创新	67
人生是个大舞台	69
让鸡蛋变成石头	72
敢与王者争锋	75
勇于开拓	79
先做后说	82



第三篇 吃得苦中苦,方为人上人

天生就能吃苦	87
求人不如求己	91
失败是垫脚石	94
肯吃苦不等于傻吃苦	97
既能当老板,又能睡地板	98
有苦才有甜	99
做一只“藏獒”	105



创业之路本艰辛	107
梅花香自苦寒来	109
为财富而拼搏	110
一步一个脚印	112
向成功者学习	115
智慧的吃苦	117



第四篇 先上车的有座位

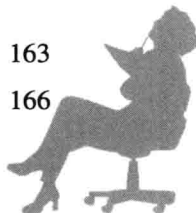
抢先一步,领先一路	121
瞄准他人的需要	123
出手要快	126
生活中有商机	130
欲望是事业的最大推动力	133
学会钻空子	139
善于作秀	141
生存在速度	143
找市长,不如找市场	147
有差异就有市场	150
不管就是保护	152
先收到货	154
头道汤味道最好	156
谁先进入谁赚钱	159

温州人
和你想的
不一样



第五篇 有人,才有财

家人是最好的搭档	163
聪明人巧借力	166



朋友多了路好走	168
团结起来力量大	170
有钱大家一起赚	173
同行不以死相搏	175
客户就是上帝	177
搞定关系再做生意	180
温州商人的娘家	183
特殊人脉网	186
先理人,后理财	190
员工是财富	194



第六篇 得道者多助

诚信就是金钱	199
诚信才能发展	205
守住自己的饭碗	209
有人品才有品质	212
最要紧的是做人	214
把信誉作为资产	216
亲兄弟明算账	218
口碑造就丰碑	220
在商言商守信用	223
质量就是生命之源	225
吃亏能换来利益	228
信誉就是财富	231
温州商人以德经商	233
商德是做人兴事之本	235



第七篇 借鸡产卵,借力生力



善用他人资源	239
借鸡产卵	240
借力发力	246
没有资金也创业	249
背靠大树好乘凉	251
无中生有	253
放弃就是跨越	254
善用民间资本	257
有了 50 万要搏 500 万	259
空手套白狼	261

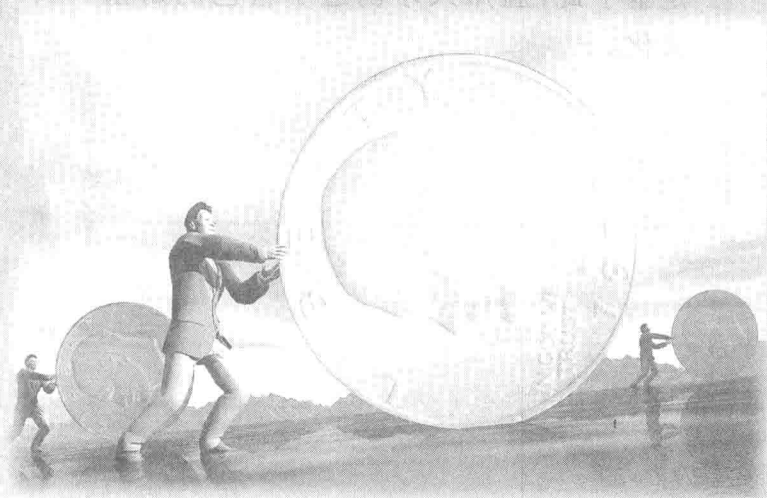
温州人和你想的
不一样



Shang Jie Cheng Gong Shi Hui Gong Shi

第一篇

赚钱就是硬道理





温州人的金钱意识与生俱来,他们把金钱看作人生的第一大任务。他们从不介意世俗的眼光,以拥有财富为荣。或许正是基于此,温州人才创造了自己的财富文化。





创新是赚钱的根基

达尔文曾经说过这样一句话：“应变力也是战斗力，而且是重要的战斗力。得以生存的不是最强大或最聪明的物种，而是最善变的物种。”温商的应变力主要表现为创新能力。2006年5月，在温州市自主创新大会上，当时的温州市委书记说：“创新，是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。创新是温州发展最鲜明的特征，也是温州发展最有力的支撑。温州的发展之路，就是一条改革创新之路。过去温州靠创新赢得先发优势，将来还要依靠创新引领争先。”

王麟权的创业史展示了温州人的非凡的创新能力。王麟权是南山陶器厂的下岗工人。一天，家里的卫生坐便器堵了，这一“堵”激发了王麟权的创新灵感。经过无数个日日夜夜后，只有初中文化的王麟权竟然研制成功了专门用于厕所除垢、下水道疏通的化学制剂“洁厕精”和“塞通”。这项发明属国内首创，王麟权用自己的房间号为产品申报了商标“406”，产品顺利的走进了千家万户，王麟权成了从“厕所里淘黄金的人”。

“变”每时每刻都在发生着，世界惟一不变的就是“变”。佳能公司认为：“你改变不了环境，但你能适应环境；你调整不了别人，可你会调整自己”。企业的应变能力主要有两个方面：其一是应对内部变化的能力；其二是应对外部变化的能力。

温州的鞋企走的就是一条自主创新，谋求发展的道路。据了解，温州鞋企拥有实用型专利的已不在少数，很多鞋企都设立了专门的研发机构。康奈非常重视设计队伍的建设，仅设计专业人员就有100多人。在康奈研发中心，听到最多的一个名词是“科研创新”。2004年以来，负责研发工作的集团副总裁郑莱毅和公司副总经理沙民生带领研发人员八次远赴欧美市场调研，研究世界皮

温州人和你想的
不一样





鞋流行趋势与最新鞋材的科技运用,并将康奈申报成功的包括鞋底透气等十几项专利技术,分别融入到产品设计中。为了适应皮鞋消费个性化、时尚化、休闲化、时装化的趋势,康奈 2005 年推出的男女皮鞋款式达到 2900 多种,平均每天面世 8 款。康奈的技术创新引起了国内外同行与媒体的关注。2005 年 11 月,由经济日报社主办的“2005 中国自主创新·品牌高层论坛”上,康奈与海尔、奇瑞等荣获“中国制造·行业内最具成长力的自主品牌企业”称号,康奈是中国鞋业界唯一一家受此表彰的企业。

坚持“健康、环保”理念,以“科技创新、品牌行业”为导向,温州雅浪鞋业利用高新技术改造传统皮鞋产业,成功开发了具有抑菌、除臭、养脚功能的保健功能性皮鞋,已取得十五项有自主知识产权的专利技术及国际专利 P. C. T,成为中国鞋业首家获得“双绿色”认证的企业,其工艺技术已开始向韩国、日本、印度等国输出。公司董事长陈壹敏说:“当前企业发展的主要任务是进一步加强技术改造和创新,深入实施品牌战略,努力做大做强。”

有位经济学家说:千规律,万规律,经济规律仅一条,就是适者生存。决定一个人的生活境况,富贵贫贱的因素,始终脱离不了适者生存,不适者淘汰的原则。有位富翁这样总结他的一生:每当我遇到困难时,耳边就会想起上帝的声音,孩子,如果你一生都贫穷,一生都在挣扎着度日,那么,去死吧!因为这不是我让你来人间的意图,我让你来人间,是为了成功,是为了享受的。奉着上帝的旨意,我总是调整自己到最佳的状态,以最舒服的姿态生活。

温商的适应精神是一种水的精神,放在桶里的水是圆的,放在箱子里的水是方的,它随势而变,不拘一格。当今社会瞬息万变,并且变化速度日益加快,被人称之为“10 倍速时代”。只有快速反应,提高应变力,才能生存。恐龙高大,但它却在地球上绝迹了,弱小的蜥蜴却生存了下来。正是有蜥蜴般的适应精神,温商才能像沙漠中一粒晒干的种子,只要一场小雨,就会生根发芽、蓬勃生长。



大钱也赚,小钱也赚

温州人和你想的不一樣

不少人都有这样的愿望,总梦想自己有朝一日能财源滚滚,潇洒地做一回大老板。但大多数人终其一生,却难以梦想成真。这是什么原因呢?是因为有些人赚钱心太急切了,导致了致富心态的错误。他们只想发大财、赚大钱,能赚小钱的机会看不上眼,忘了积少成多、聚沙成塔的道理。

温州人创业是从菜刀、剪刀、劈刀、剃刀、螺丝刀这“五把刀子”着手的。他们走了千山万水,历经千辛万苦,从几毛钱缝缝补补做起,聚沙成塔,他们每年纯收入居然可达数万元。在这走南闯北的创业过程中,温州人积累了资金,学到了技术,沟通了信息,学会了经营,等到时机成熟就回家办制鞋厂或者其他企业,这就温州人典型的创业模式。

正泰集团的老总南存辉,先是用补鞋赚来的一分一厘和伙伴们开起了低压电器作坊。最初,只赚到了几十元钱。但是10年之后,他却成为亿万富翁,其麾下的正泰集团有员工7300多人,总资产8亿元。几乎所有温州创富神话人物都与南存辉类似,是从小打小闹起家的。如果当初他们不去赚那一分一厘,能有后来的万贯家产吗?

“只要有生意,温州人就会绞尽脑汁去做。”这是一位来自东北的姓许的工程师,在温州干了6年后对温州人的评价。他所在的企业,以生产化油器为主,在企业任总工程师,他是被温州人请来的,年薪近20万元。他告诉记者,因化油器是一个老产品,北方生产化油器的企业几乎全都停产了,但走南闯北的温州人竟最先在重庆找到了这一产品的市场。

眼下这家企业里有干不完的订单,而且还出口,这些化油器大部分销往第三世界国家,同时国内的摩托车企业用量也很大,虽然这家企业只有10年的发展史,但市场占有率竟达60%,这是外人无法想象的。





时下,不少企业在选择新项目时,都将眼光投向高、精、尖产品。不愿意生产小产品,研究小项目,认为小产品、小项目市场小,利润低,小打小闹成不了什么气候。其实,这是一种极其错误的看法,有些不起眼的小生意,偏偏可以赚到大钱。

事实表明,对小产品不能“小”看。小产品只要一以贯之,不断做强做大,也能获得令人羡慕的成功。世界五百强中的美国吉利、麦当劳,其当家产品也不过是剃须刀、汉堡包加薯条之类的小产品而已,超过好多造飞机、造汽车的公司。日本尼西奇公司则是凭借一块尿布闯天下,使不起眼的尿布成为畅销世界70多个国家和地区的热门产品。





想赚钱就得放下面子



温州人和你想的
不一样

一位搞推销的张老汉年过半百,在一次推销的过程中,看见路旁有双旧皮鞋,觉得收拾一下还能穿一阵子,随手就带走了。后来,因为身上的钱被小偷洗劫一空,张老汉在饥饿难耐的情况下,碰见一个老太太就说:“这位大姐能否帮帮忙给我找个馒头吃。”老太太看见他带在身上的那双旧皮鞋,以为他是“叫花子”,便说:“你等会儿。”接着回屋就给扔出几双旧鞋来:“拿去吧!”张老汉哭笑不得,但看鞋都没坏,于是拿着几双旧鞋就回家了。

看着这些能修好的旧鞋,心灵手巧的张老汉找到了发财的机会。第二天,他干脆拿着两个大口袋又来到了城里,厚起脸皮,挨家挨户要起旧鞋来。没想到一会儿工夫两个袋就装满了。干了几天讨旧鞋的活后,张老汉就在家修鞋,然后背着修好的旧鞋到偏僻一点儿的乡下去卖。一来二去,张老汉就发家了。之后,他雇用了几个专门收旧鞋的工人,又找来了几位修鞋匠,选了几个推销员,就这样一个旧鞋加工厂办起来了。张老汉的厂子越办越大,从白手起家到成为百万富翁,他只用了3年的时间。

温州人的脸皮就有这么“厚”,他们不怕嘲笑,不怕碰壁,也不怕别人不给好脸色看,他们只有一个念头:不管你怎么看我待我,我就是要赚你的钱!他们用笑脸,用磨破的嘴皮,用磨掉的鞋跟,把他们的产品送到全国各地,也把全国各地的钱赚到自己腰包里面来。

一个温州老板开了个化妆品商店,他对营业员的要求就是厚起脸皮。设在百货公司的化妆品专柜,大多雇请年轻貌美的小姐作售货员,通称“化妆小姐”。她们的底薪很低,以佣金收入为主,如推销商品多,金额高,所得的佣金也多,水涨船高。因此,她们会使尽浑身解数,来缠住顾客推销商品。

有位打扮时髦的女士到化妆品柜前随便观赏,就会被一名化妆小姐“缠”上

