

浙江，因其省内的钱塘江，且江势曲折而得名。浙江人经商的历史发展，就像这条江一样充满了蜿蜒和曲折……

跨跃

云中天◎编著

浙 江 人

商 经



从农村到城市，从城市到大城市、国际城市，浙江人带着它富有传奇色彩的才华和性格特征征服了商界，收获了财富。

百花洲文艺出版社

ZHEJIANGREN
SHANGJING

解
读
顶
尖
商
人
的
赚
钱

跨跃:南方人商经

浙江人商经

云中天 编著

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨越:南方人商经/云中天编著 —南昌:

百花洲文艺出版社,2003

ISBN 7-80647-567-2

I.跨... II.云... III.纪实文学-作品集-中国-当代

IV.I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 119540 号

跨越:南方人商经

云中天 编著

出版发行:百花洲文艺出版社

地 址:南昌市阳明路 310 号江西出版大厦

邮政编码:330008

经 销:各地新华书店

印 刷:莱芜市正顺印刷有限公司

版 次:2007 年 6 月第 2 版第 1 次印刷

开 本:787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数:150 万

印 张:48

ISBN 7-80647-567-2/I·369

定 价:89.40 元 (共 3 册)

前言

中国商人形成之初就具有地域文化特色,因此产生了历史上的十大商帮。浙商作为当今中国的第一大商帮,将踏实敢干的企业家精神传递四方,用他们自己的经营观念和方式影响着各地商人。浙江商人被誉为当今中国最具人气的“财富制造商”,是最会赚钱的人群,他们遍布中国的各个角落,是中国最庞大的游商。浙江人头脑灵活,勤于思考,富于变通。历史上,浙江就出过很多富甲一方的大商人。唐代时,温州和宁波都是有名的贸易港。宋朝时期,宁波、杭州、温州都设有市舶司,专管海外贸易。明清时代,政府禁止海贸,宁波、温州走私活跃。到了鸦片战争之后,宁波、温州等地相继被辟为通商口岸,我国近代民族工商业得以发展,浙江商人开始迅速崛起。

在重商的西方文化的影响下,浙江商人发挥其天生的经商意识,将其经商传统发挥到了极致。浙江人是哪里有市场就到哪里去,哪里没市场就到哪里开出一个市场来。浙江商人不畏艰险,敢为人先。他们不会固守一个经营领域而不动,经常以远见卓识的眼光去开拓新的经营领域。

浙江商人不甘心在狭小的家乡碌碌无为,他们不怕背井离乡,怕的是没有钱。他们没钱的想到外面的世界去赚点,有点钱的想到外面赚多一点。

浙江商人有着坚毅的冒险精神和开拓进取精神。以宁波人为例,光绪、宣统年间,移居海外经商的人数多达近10万人;国民党统治结束的前夕,大批商人移居港、澳、台以及日本、美国、新加坡、英国、澳大利亚、马来西亚、加拿大等50多个国家和地区。他们克服了在异国他乡的种种困难,努力拼搏,历尽艰辛,开拓出了一个巨大的属于他们自己的市场。其中有好

多人在当地成为了赫赫有名的人物。

浙江商人四海为家，头脑中生意无地域，市场无疆界。只要有钱赚，管他东南西北中，在他们看来，别人不敢的，浙江人都会去做。浙江人像蚂蚁一样遍布世界各地，在哪都有浙江人的身影。

当今中国的领军商帮——浙商被誉为“中国的犹太人”以其独有的经营方式和浙江人的智慧在商界越发闪耀其光芒。在创造了无数个令人震撼的“全国第一”后，浙商又向新的目标迈进……

目 录

财富欲望是浙江人经商的动力 /1

- 1、欲望是动力 /1
- 2、不满足现状 /8

不积小流,无以成江海——生意要从细处做起 /12

- 1、不嫌钱小 /12
- 2、小生意带来大市场 /16

浙江人从来不把商业当成游戏 /23

- 1、态度决定一切 /23
- 2、认真对待每个机会 /29

浙江人最大的本事是抢生意 /33

- 1、抢占先机 /33
- 2、比同行更快的定位 /37

务实运做,低调为人 /44

- 1、为人低调,深藏不露 /44
- 2、务实的浙江人 /54

浙江人生意靠动 /60

- 1、不安分的浙江人 /60
- 2、浙江人的生意在不停地运动中 /73

做生意就要搞联合——浙江人的联合经营 /78

- 1、学会分享 /78
- 2、合作是企业腾飞的新起点 /83

和气生财——浙江人的人脉意识 /92

- 1、和气待人，微笑服务 /92
- 2、注重人际关系 /100
- 3、人脉——浙商的经商之道 /107

敢为天下先的浙江人 /110

- 1、做别人不敢做的事 /110
- 2、创造浙江经济新模式 /116

把赚钱当做人生的大事业 /124

- 1、为钱不要面子的浙江人 /124
- 2、别人不肯低价我肯 /136

抓住每个商机 /143

- 1、善钻的浙江人：钻空子、钻机会、找准市场空间时机 /143
- 2、从不让机会溜走 /153

靠智慧赚钱 /164

- 1、精明的浙江人 /164

- 2、赚钱最重要的是运用大脑 /171

做生意就要会炒作 /178

- 1、五花八门的炒作对象 /178
- 2、炒作的策略 /183

最善观察市场的浙江人 /187

- 1、敏锐的洞察力 /187
- 2、不放过海外市场 /192

审时度势的浙江人 /197

- 1、头脑灵活,善于思考 /197
- 2、敢于放弃也是一种智慧 /201

善于借势的浙江人 /204

- 1、最擅长借鸡生蛋 /204
- 2、善于借力打力的浙江人 /210



财富欲望是浙江人经商的动力

1、欲望是动力

人有太多的欲望和追求,财富是人人想得到而似乎不能全部拥有的东西,不求最多而求更多。人有了欲望,才有追求的力量。人没有赚钱的欲望怎么可能赚得到钱呢?

寻找自己的财富基因,关键是要有强烈的财富欲望,然后把这个欲望转化为坚定的行动。

古人经常这样自我激励:朝为田舍郎,暮登天子堂,将相本无神,男儿当自强。这句话的意思是,一个人是否有改变自己命运的强烈欲望,决定了他最终能不能改变自己的命运。同样,一个人赚钱欲望的大小,也在一定程度上决定了他今后赚钱的多少。

有这样一句话:“取乎上,得乎中;取乎中,得乎下。”这就是说:假如目标定得很高,取乎上,往往会得乎中;而当你把目标定得很一般,很容易完成,取乎中,却反而会得乎下了。任何事情在操作过程中往往是要打折扣的,所以做事情就必须要有很大的欲望,这是把事情做好的一个重要的因素。

从“狗哥儿兄弟”到陈天桥,“一夜暴富”的财富神话在这个蔚蓝色星球的每个角落每天都在上演着。当今世界,财富正在以匪夷所思的速度完成着

扩散和聚敛。有时候，财富就像一个临界状态的原子核，不露声色，而它一旦爆发，产生的能量却足以摧毁人们已有的关于财富的所有知识储备。

而能够引爆这个临界状态原子核的，首先将是那些有着强烈的财富梦想的人。

李嘉诚、盖茨、“狗哥儿兄弟”、丁磊、陈天桥，无疑都是有财富梦想的人。如果说现在已经获得了巨大成功的他们，是远在天边的星辰的话，那么我们今天的“李小凡们”、王文斌、郭连群这些近在眼前、拥有财富梦想的年轻人们，也许就是明天的“李嘉诚”、“盖茨”。在梦想的牵引下，他们正在一步步地向前迈进。不要讥笑这些人是在“白日做梦”，有了梦想才有动力，真正可笑的是那些连梦想也没有的人。

谁也不要指望这个临界状态的原子核有朝一日会自动引爆，正如“天赐食于鸟而不投食于巢”，只有伸手去抓的人才能抓住。

强烈的赚钱欲望可能是浙江人成功的第一要素。没有一个浙江人试图掩饰他们血液里始终兴奋着的发财欲望：不赚钱，毋宁死。

而与此相反的是多数国人那种“小富即安”的传统心态，经常在路边可以听见这样的闲聊：“我这辈子要是有多少万块钱就知足了。”

人生既不是游戏，更不是一场宴会，而是弱肉强食的丛林，你有再多理由倒下，别人也不会给你太多同情，要是不想低着头活在人世，就只有站起来继续走、跑、爬……

每个人都有自己的梦想，每一个梦想都以金钱为基础，因为没有金钱，人们将无法生存，更谈不上实现梦想。因此，每一个梦想的追求都必须先追求金钱的拥有。

听见这样的“人生目标”，读者朋友有什么感想呢？还是先来看一份小资料。

据美国人口普查局前年就贫穷问题发表的年度报告统计，2002年美国有接近3千5百万穷人，在这些“穷人”中46%已购买并拥有自己的房子，按2001年价值，平均值是8万7千美元；54%的美国穷人住在家庭房屋中（独立住宅）；36.4%住在公寓中；9.6%住在汽车房屋中。在这些

“穷人”的家庭中:73%拥有小汽车或卡车,30%有2台或以上的汽车,在上述拥有自己住房的“穷人”中,平均每家有三个睡房,一个半浴室,一个车库,一个室外走廊或门厅。全部上述的穷人中,76%装有空调。

在这些“穷人”中,有68%的家庭平均每人拥有2个或以上房间,平均每家的住房面积也达到374.54平方米。

欲望就是迈向成功的动力,是生命存在的最主要的激励因素。人有了欲望,就有了力量的源泉。

当年乔丹被学校篮球队退训回家,他哭了一个下午。但他没有气馁,反而把这个教训转变为强烈的愿望:为自己制定一个更高追求的标准,更高达成的目标。他的目标激励他改变了自己的命运,也增加了NBA对世界的影响力。

或许很多人不愿意给自己制定远大的目标,是因为害怕失败所导致的失望,然而他们却不懂得,“设定目标乃是成功的基石”。因为你的目标中含有某种能激励你自我拓展、自我要求的要素。而这些要素,也会帮助你不断成长、改变、进步。

巴拉昂是法国一位年轻的媒体大亨,推销装饰肖像画起家,在不到10年的时间里,迅速跻身于法国五十大富翁之列,1998年因前列腺癌去世。

临终前,他在遗嘱中说:“我曾是一个穷人,却是以一个富人的身份走进天堂的。我不想把我成为富人的秘诀带进天堂,现在秘诀就锁在中央银行的一个保险箱内。谁若能通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀,他将能得到我的贺礼100万法郎。”

遗嘱刊出之后,很多人寄来了自己的答案。绝大部分人认为,穷人最缺少的是金钱,穷人还能缺少什么?当然是钱了;还有一部分人认为,穷人最缺少的是机会;也有人认为,穷人最缺少的是技能,或者是帮助和关爱等等……

巴拉昂逝世周年纪念日,律师和代理人打开了那只保险箱,在48561封来信中,有一位叫蒂勒的九岁小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀:穷人最缺少的是成为富人的野心。

巴拉昂的谜底和蒂勒的回答,引起欧美国家不少的震动,一些财富新贵就此话题接受电台的采访时,都毫不掩饰地承认:野心是永恒的特效药,是所有奇迹的萌发点;某些人之所以贫穷,大多是因为他们有一种无可救药的弱点,即缺乏野心。

浙江人赚钱的目标最初也大多是求得温饱,但有了钱之后,决不会裹足不前,而是不断的提出新目标,让自己始终奋斗不止。

在浙江,有这样一句顺口溜:“十万元是贫困户,百万元才起步,千万元才算富。”在浙商的观念中,千万元才算真正的富翁。但对很多人来说,500万元就令人咋舌了。

刘永好小时家里很穷,20岁前还没穿过鞋。1982年下海前,只是一个普通的教师。开始只想当万元户,那时万元户了不得。结果经过一段时间的奋斗,达到了这个目标。之后他不断给自己加码:百万、千万、上亿,甚至几十亿,都一步步实现了。

在浙江人眼里,要想富,就要有强烈的赚钱欲望。这种欲望的强弱完全决定了你成功欲望的大小。现在我们没有奔驰宝马并不可悲,可悲的是我们不敢去向往拥有。人生最大的悲剧就在于梦想的消失。一旦一个人没有了梦想,也就预示着这个人失去了生活的动力,等待他的将是生命的枯竭。

欲望是争取财富的原始动力,动力越大,其行动就越有力,行动越有力其实现财富梦想的几率就越大。这些都是成正比的。

只看到钱的人绝对不会成功,而看不到钱的人简直就是傻瓜;特别是一些刚创业的小老板。钱对于他们来说就是他们前进的根本动力。没有钱时的贫困,人穷志短的遭遇,有钱人的随心所欲都深深刺痛他们的心。一心想当老板,一定要赚到钱的内心冲动使得千百万人前赴后继地走上当老板的路。

发大财,必然要有发大财的雄心壮志。没有资金,没有场地,没有经验,没有社会关系,这都不可怕,可怕的是没有发大财、赚大钱的欲望。

欲望是追求的动力。而不少外地的生存环境呈现出极为简单的生活方式,有班上就好,有饭吃就行,对财富的追求远远还没有触及到灵魂的深

处,于是稍遇挫折即言放弃。

对财富的欲望已浸润于浙商的血液中,创业创富再富上加富,于是看到更多的浙商在路上奔波,于是,听到更多的浙商传奇就不足为奇了。一个在浙江的外地打工仔说:我们修车行的老板身价都过千万了,却跟我们一样一身油渍地修车。

有人说浙江人天生就是做生意的,确实有不少浙江人是天生的经商天才;有人说天才靠勤奋,浙江人确实得益于他们天生品性中的勤奋;有人说天才靠激情,浙江人对商业的热情确实是很多地区的人所不具备的。很多浙江人从小就有着强烈的金钱欲望。

方德华5岁时表现出来的强烈的金钱意识和经商才能就使家人大吃一惊,他对做买卖表现出出奇的热情。对于小德华来说,这世上最好玩的游戏不是摆弄洋娃娃和玩具火车,也不是过家家、躲猫猫,而是做买卖。他经常把自己所有的玩具都标上价钱,卖给邻居家的孩子,有的东西价钱难以确定,他就把凭想象决定的价格标上。更为离谱的是,他6岁时竟将自己一块奇形怪状的石头标价为1万元。姐姐认为不值那么多钱,他却回答说:“这样漂亮的东西就我有,别人都没,我想卖多少就卖多少。”

除了小小年纪的他对商业的领悟,更为有趣的是他对商业的迷恋和热情。童年的德华对商业表现出来的激情,也影响他今后的生活历程。

上中学后,从作业本、乒乓球到自行车,方德华像个热衷于经商的精明的犹太人一样,什么都能捣腾。“客户对象”自然是班上的同学。为此老师不少责备他在班上做生意,结果他反倒说服了老师,把一台收音机推销给了老师,老师兴致勃勃地拿回家去听。

考上杭州师范后,方德华的心理还是盘算着自己的生意经。和经商比起来,读书反到像是一个副业。方德华在学校里摆小摊卖书、卖文具、卖邮票,为同学联系家教收取中介费。一天,他在宿舍里不小心打翻了热水瓶,瓶胆爆碎了。看着漂亮的热水瓶外壳,方德华突然来了一种商人的灵感:学校里几乎每天都有同学撞碎瓶胆,那么多的热水瓶撞翻了,同学们都把好端端的外壳扔掉。因为校里校外没有一家商店专门卖瓶胆的,都只是卖

整个热水瓶。如果能弄来瓶胆卖给打翻热水瓶的同学，肯定会受大家欢迎。这样一想，喜不自禁，说干就干，就在附近一家商店订购了 50 个热水瓶胆，带进了校园。白天上完课他在食堂门口摆摊，晚上就在宿舍里等“客户”上门，当天就把 50 个瓶胆卖光了。

有了好的开始，于是方德华接下来的两年里，找上大商店，按期大量订购热水瓶胆，然后跑遍整个杭州所有的大中专院校，委托学生代理销售瓶胆。在促销尚未被人们所认识的 20 世纪 80 年代，方德华还想到一种当时比较超前的促销手段：他向买瓶胆的学生保证，两天之内如果瓶胆又碎了，他可以免费给换一个。自然，热水瓶两天就碎的可能性太小了，谁也犯不着为一只瓶胆耍赖。这一条对方德华来说有和没有区别不大，但对学生来说可就不同了，他们觉得在买热水瓶胆的同时带回去了一个保证，还有着一种精神上的安慰，他们觉的很新鲜、也很放心。在校期间，方德华还成立了一个家教中心，贴出海报宣传，将宿舍作为办公室，自己就做中介，为校外请家教的人找家教，为同学们找活干，业务十分繁忙。

就这样在方德华毕业的时候，他的存款已超过了 1 万元。别的同学都在为毕业后的出路发愁，方德华却忧烦俱无。他觉得：自己也算是有点资本了，不如索性下海去实现自己的创富的梦想。

有人说方德华是名天才商人，生而知之，其实是一种天生就崇尚财富的品质在激励着方德华。从小就有一种强烈的赚钱欲望，而且用金钱数字来体现自己的创造、自己的生存价值和成就，这其实是浙商的共性。

奥康集团董事长王振滔就不忌讳对利润的追求，他说：“在做生意中，‘有利可图’很重要，换句话说就是说对利益的选择很重要。我有个‘三不做’原则：自己不熟的不做、不赚钱的不做、自己做不好的也不做。”

1995 年，浙江温州老板陈先生带着 20 万块钱来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经在上海拥有了 30 多家大型美容店，还拥有自己的生物制药厂、化妆品厂以及美容美发职业培训学校，并在全国建立了多家连锁加盟店，个人资产超过亿元。陈先生有一句话就是这样：“一个人的赚钱欲望有多大，他的事业就会有多大。”

所以当老板确定了自我实现的崇高支点,就需要金钱这一能量巨大的杠杆来使企业不断向前。只要当一个人需要钱、爱情,对财富充满强烈的欲望时,他就会为了实现欲望而比别人更努力、更吃苦,最终拥有别人意想不到的财富。浙商就是这样。

要想成为有钱人,就要立志当商人。浙江大多数人从小就确立成为商人的志向,而且把目标定在 1000 万以上。如果不把目标定这么高,是不可能走进富翁行列的。要想进入富翁的行列,必须要有成为第一流人物的抱负,因为欲望是点燃你财富之路的明灯。

浙商有着强烈的金钱欲。但他们不是幻想、空想,而是付出行动的。他们对财富的“贪婪”正是他们创造经济奇迹的原始动力。

2、不满足现状

现在的人们往往安于现状，很容易满足，而那些先富起来的人很快就飘飘然，奢侈浪费直到一无所有。

欲望是我们的一种生活目标，一种人生理想。要满足自己的欲望往往要打破现在的生活规律，打破眼前的束缚，才能够实现。面对这点困难，浙江人大胆逾越，而有的人却畏首畏尾，缩手缩脚的。他们观念陈旧，害怕失去太多，就想维持现状。安于现状，每月的工资能按时发，就够了。实际上他们完全可以过得更好的。

经济生活中，有这样一个定论：收入越高的人越觉得自己穷，收入高往往支出也高，甚至感觉入不敷出。收入高的人常常更为理智，总觉得身份还没到顶，还可以更高。央视曾做过调查，多数月收入在 1000 元以下的人认为自己的生活已经达到小康，而部分月薪超过 3000 元甚至 5000 元的人却认为自己的生活与小康还有很大的距离。不满足于现状，才会对生活有所追求，才能使我们热血沸腾，干劲十足。

浙江人个个都想创业并不只是留于幻想，而是凭借其胆识以及对财富的追求，将梦想一步步变为现实。

穷并不可怕，可怕的是你没有去追求财富的思想和不满足现状的欲望。

季中良原为浙江温州一家运输公司汽车站的职工，单位效益不佳，加上家境困顿，生活过得十分落魄，在好些有钱的朋友面前常常觉得抬不起头来。

终于有一天，季中良向领导打了辞职报告。在没有本钱的情况下，他开始向命运宣战，做起来了“破烂王”，走街串巷地收购起啤酒瓶子，一个瓶子挣几分钱，倒比工资强了许多。后来他又在公园门口卖从福建漳州进来

的水仙花。毕竟一家老小的吃穿要紧,尽管能遇到很多熟人,季中良也没有丝毫的不自然。

“每天拖着疲惫的双脚,顶着月亮回家,口袋里是哗哗作响的钢蹦儿。”回忆这段经历,季中良说:“满天都是星星,但我相信,终归有一颗是属于我的。”后来,他借了朋友的钱到市区当起了摊主,四处采购服装。为了省钱,他住最便宜的旅店,时常露宿车站和码头。再往后,他办起了公司……

只要永远保持一种不安于现状的心,即使面对贫困的处境,凭借自己的能力和对财富的欲望,努力去做,一样能打出自己的一片天。

被誉为“中国的阿信”的何永智是个永远不知满足的人。她靠三口锅开火锅店起家,后来越做越大,成为中国的“火锅皇后”。

何永智原来在一个儿童鞋厂任设计师,丈夫是电工。仅靠工资生活,日子过得挺拮据,何永智不满足了,她下班了就做些小买卖,以改变窘迫的现状。

1982年,何永智把房子卖了做生意。房子是6030元买的,卖了3000元。何永智用卖房的3000元,买了八一路一间临街房,卖服装,卖皮鞋。有自己的店铺后,生意规模迅速扩大。

后来,八一路改成了火锅特色一条街,何永智也跟着开了火锅店,只能摆下三张桌,设三口锅。第一个月没有经验,亏损。第二个月何永智把心思用在两个方面:一是口味,二是服务。生意一天天好起来。

有一天,赚了70元,相当于何永智一个月的工资,她一夜没有睡着,盼望着能赚一万元,也当个万元户。20世纪80年代初,万元户就已经不得了了,她心理一直埋藏着强烈的进取心。

生意一天天变好,何永智辞了工作,专心经营,在口味、服务、诚信上做文章,生意逐渐火起来。6年后,她成了这条街上的“火锅皇后”,经营面积扩大到100多平方米。这时,何永智有了更大的梦想。

1990年,她在成都租下2000平方米的房屋,开设了第一家分店。按照她在八一路取得的经验经营,生意十分红火。她又扩大规模,在成都附近的