



当代中国眼光最精准的商人
他们总能看得比别人远，走在市场的前列。

温州商人

的
眼光



汪 力◎著

- ◇为什么他们能看清**市场发展**的前景？
 - ◇因为他们具有**敏锐的洞察力、精明的头脑**，能判断出市场的**未来趋势**并**果断地出击**。
- 书为你揭开温州商人以高瞻远瞩的**眼光**和**策略**创造出的一个又一个**商业传奇**。

北京工业大学出版社

当代中国眼光最精准的商人
他们总能看得比别人远，走在市场的前列。

温州商人 的 眼光

汪 力◎著



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

温州商人的眼光/汪力著. —北京: 北京工业大学出版社, 2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3103 - 3

I. ①温… II. ①汪… 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 (2012) 第 080368 号

温州商人的眼光

著 者: 汪 力

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 无尽书艺坊

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722 (传真) · bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京普瑞德印刷厂

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张: 20

字 数: 307 千字

版 次: 2012 年 6 月第 1 版

印 次: 2012 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 3103 - 3

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

序 言

今天，温州商人被看做是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能创业的一群人。随着财富积累的猛增，温州商人已经成为新一代的创富标杆。

2005年12月28日，在温州乐清飞行总会举办的一个私用飞机机型推介会上，22名温州商人向7家国内外知名飞机制造、销售公司集体订购了22架私人飞机，交易总额达1.332亿元。

“购买飞机主要用于商业用途，可以提升公司整体形象。”一开集团董事长屠昌忠表示。

“在这次大规模订购之后，温州已成为我国私人飞机最多的地方。”中国通用航空网CEO杨笑依说。

富裕的温州商人到处投资、炒房、炒煤……只要是有钱挣的地方，就会出现温州商人。近几年，温州商人投资往往是大手笔，令人瞠目结舌。于是，他们一下子成为世人瞩目的焦点。

如今的温州商人再也不是当年修鞋、弹棉花的小商小贩，他们早已成长为左右投资方向、执掌市场命脉的中坚力量。温州也从一个人多地少的穷乡僻壤，迅速成为中国经济板块上的“财富基地”。

温州商人为什么处处都能赚大钱呢？

温州商人凭什么能赚别人赚不了的钱？

温州商人靠什么挥舞起上百万元甚至上亿元的投资基金？

人们深感迷惑：温州商人成功经商的背后到底隐藏着什么样的财富密码？

眼光有多大，世界就有多大；眼光有多远，就能走多远。一个商人的眼光往往决定着他能否成功以及发展到什么程度。温州商人经商之所以技



高一筹，就是在于他们具有与众不同的商业眼光。

确实，从多年来温州商人的创业成功经历来看，他们的财富历程与商业眼光几乎有着超乎寻常的联系。

◎心明眼亮——总能迅速找到财富的藏身之所，然后以迅雷不及掩耳之势迅速出击。

◎目光长远——不计较一时的成败得失，而是放长线钓大鱼。

◎眼光博大——行走于不同地区、民族和国家，行商足迹踏遍全球的每一个角落。

◎抱团创新——联合家人、亲友等所有人脉大干特干，还总能打出一些创新牌。

◎熟悉政策——哪怕是再普通不过的政策信息，也能成为他们经商的灵感来源。

◎精通炒作——让别人帮忙搭台，然后自己登台卖艺，节省了成本，赚足了眼球。

在全国 500 强企业中，温州企业总是位居前列，富有的温州商人在我们身边也是随处可见。显然，这一切都离不开温州商人独特的商业眼光。

温州商人总能最先找到财富。对于温州商人来讲，看到隐藏的财富就像是发现了猎物，他们会竭尽全力以最快的速度冲上去，把财富收入囊中。他们集人脉、政策、创新、模式等为一体，从多角度、纵深度、广泛度等全方位对财富进行精准的跟进和追踪，敏锐的商业嗅觉让他们总能在“财势”的风口浪尖过足赚钱的瘾。

眼光产生的利润是最大的。对生意人、创业者以及管理者来说，看得与众不同，才能做得非同凡响。本书对温州商人的独特商业眼光进行了十分细致、详尽的分析和总结，具有很强的实践性和可操作性，能够帮助广大商界精英尽快地练就一双敏锐的“商业眼”。一旦做到这一点，你就不是离成功很近了，而是已经成功了。

目 录

第一章 财富眼光

——眼光产生的利润是最大的 / 1

1. 眼光高低决定生意大小 / 3
2. 在司空见惯中寻找商机 / 7
3. 看清楚自己适合做什么 / 11
4. 一定要看清财势的走向 / 15
5. 大势不好未必你不好 / 19
6. 戴着望远镜看世界 / 23
7. 不当老板才是最大的风险 / 26
8. 做策略性的思考者 / 30
9. 世上不缺商机，而是缺少发现 / 34

第二章 领先眼光

——先人一步的生意最赚钱 / 37

1. 头道汤的味道最好 / 39
2. 抢先一步，领先一路 / 43
3. 敢和任何人抢订单 / 47
4. 大胆进入新市场 / 51
5. 先发制人，以快打慢 / 54
6. 让好点子产生价值 / 57
7. 抢占商战中的“制高点” / 61



8. 为夺商业宝地不惜血本 / 65
9. 速度法则：“快鱼吃慢鱼” / 69
10. 练就敏锐的“市场眼” / 72

第三章 政策眼光

——做企业要搞清楚政策导向 / 77

-
1. 始终走在政策的前面 / 79
 2. 搭上政策的顺风车 / 83
 3. 时刻关注政策变化 / 86
 4. 踩准宏观调控的节拍 / 89
 5. 把握好政治发展趋势 / 92
 6. 主动和政府搞好关系 / 95
 7. 从政策里找商机 / 97

第四章 炒作眼光

——产品是船，品牌是帆，炒作是风 / 101

-
1. 生意靠做也靠炒 / 103
 2. 炒作：“钱生钱”的投资经 / 106
 3. 借炒作提高产品知名度 / 109
 4. 让人惊叹的炒房传奇 / 113
 5. 到山西挖煤赚到大钱 / 117
 6. 用“名人效应”抓住消费者 / 120
 7. “蒜你狠”背后的炒作逻辑 / 123
 8. 炒作背后的私人钱庄 / 126

第五章 人脉眼光

——抱团闯天下，亲缘变财源 / 129

-
1. 家人是创业的好搭档 / 131
 2. 让亲友团帮你搭台 / 134

3. 用朋友网编织出财富 / 137
4. 扎堆做生意的智慧 / 140
5. 抱团打拼，紧密合作 / 143
6. 一起做事才能赚大钱 / 146
7. 打赢每一场人情战 / 149
8. 在饭桌上搞定生意 / 152
9. 有困难，找商会 / 155

第六章 创新眼光

——想赢就走别人没走过的路 / 159

1. 经商要有不一样的思路 / 161
2. 生意就是生生不息的创意 / 164
3. 是创造机会，不是等机会 / 167
4. 洞察需求才能把握商机 / 171
5. 给产品注入文化内涵 / 174
6. 找准市场的空白点 / 177
7. 在模仿中创新最重要 / 180
8. 在小环节上加以创新 / 184
9. 尝试不同的经营领域 / 188
10. 成功就是走别人没走过的路 / 191

第七章 模式眼光

——小生意里面蕴藏大学问 / 195

1. 给自己一个清晰的定位 / 197
2. 把“小玩意”经营得有声有色 / 201
3. 在“小題”上做大文章 / 205
4. 做行业内的“隐形冠军” / 209
5. 玩转“借网捕鱼”模式 / 212
6. 做大企业的配套伙伴 / 215
7. “变废为宝”是棵摇钱树 / 219



8. 生意人要“微利是图” / 223

9. 借助外力将小做大 / 228

第八章 长远眼光

——投资者必须心有大器 / 233

1. 温州商人为钱走四方 / 235

2. 做生意要心有大器 / 239

3. 生意人必须放下身段 / 245

4. 温州女老板的经商手腕 / 249

5. 高利润是失败的根儿 / 253

6. 谋求长远与共赢 / 257

7. 主动打破家族制模式 / 262

8. 在舍弃中成就卓越 / 266

9. 长远的眼光造就大财富 / 269

第九章 世界眼光

——赚大钱离不开全球化思维 / 273

1. 到世界各地抢生意 / 275

2. 学会赚外国人的钱 / 279

3. 依靠连锁经营打天下 / 283

4. 在全球范围内整合资源 / 285

5. 名震全球的商业战术 / 289

6. 以世界眼光做天下生意 / 293

7. 以“炒天下”成就大业 / 297

8. 心有多大，舞台就有多大 / 300

9. 创新求变，让温州商人走得更远 / 304

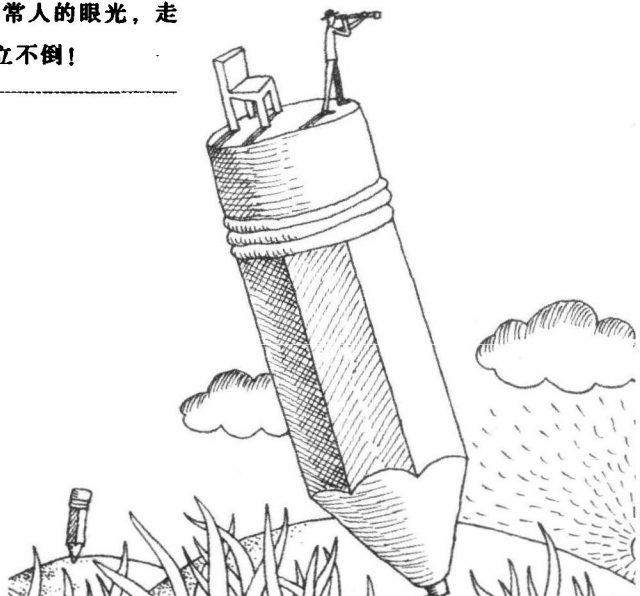
第一章

财富眼光

——眼光产生的利润是最大的

正确、独到的“眼光”是温州商人叱咤商海的“指南针”，有了这个“指南针”，温州商人在瞬息万变的市场中总能第一个嗅到“利润”的气息，并用最快的速度冲上去，把利润塞进腰包。

21 世纪是一个拼脑力、拼眼力的时代，眼光有多远，利润就会有多大，对于商人来讲尤其如此。再穷也要当老板，给自己打工才可能赚大钱，做生意不能“死干”……温州商人就是有这种异于常人的眼光，走出了一片新天地，笑傲商场多年，屹立不倒！



1. 眼光高低决定生意大小

对于每一个商人来讲，独到的商业眼光是他们在商海冲锋陷阵的“冲锋枪”。因为商海的游戏规则很简单，说白了，就是谁有眼光谁能够高瞻远瞩，谁就能够获得成功，谁就能做大生意、赚大钱。

温州商人在历练自己商业眼光方面可谓是日日磨喙，从不间断。一些温州商人坚持每天都看 CCTV—1 的“新闻联播”。

他们此举不是对政治有什么野心，而是因为他们更喜欢做商人、做大商人，这是他们从骨子里透出来的。当然也不是他们有这等闲情雅致，把看“新闻联播”当成一种“有趣的消遣”，温州商人从不间断地坚持看“新闻联播”，是为了历练自己的商业眼光，在温州商人的眼中，最普通的新闻里边极有可能暗含着巨大的商机。

温州商人陈先生是“新闻联播”的“骨灰级粉丝”，他每天都坚持看 CCTV—1 的“新闻联播”，并把这视为毫无借口、坚决执行的原则。他说：“你可以不看财经报道，也可以不看焦点访谈，如果你不是做石油和外汇的，甚至你都可以不去管类似‘9·11’事件和中东局势。但是一定要关注‘新闻联播’，因为它指导着你下一步的投资方向。”

在温州商人看来，“新闻联播”是中国商人的最佳晴雨表，它有助于自己把握经济命脉，关注整个商业形势，并指导自己的投资方向和经营策略的调整方向。

并不是每个人都能够从“新闻联播”中发现商机的，要想在“新闻联播”等如此普通而又具有大众化特色的信息中找到商机，并不是一件容易的事情，这需要具有卓越眼光。眼光越是卓越，越是能够发现大商机。有



了大商机，大生意自然也就跟着来了。

温州商人有时候被人称作“经济动物”，为什么温州商人会有这种带有调侃意味的称呼呢？这主要就在于温州商人的目光很敏锐，他们的眼睛里有根“针”，可以从细微的风吹草动中刺探出商机，并能在第一时间内转化成财富。

相信每一个人都知道美国纽约世贸大厦遭到恐怖袭击的“9·11”事件，当时不仅仅是“新闻联播”在第一时间对这一重大新闻事件进行报道，很多国家的官方媒体都对这一事件进行了较为详尽的报道，一时间“9·11”在全世界范围内家喻户晓，成为名噪一时的焦点新闻事件。

虽然很多人对于“9·11”事件都了解得很清楚，但是并不是每一个人都站在商业高度的独特眼光。在很多时候，眼光的高低直接决定了生意的大小，在瞬息万变的市场上更是如此。温州商人的眼光就是高人一步，所以赚的财富自然也要多出一箩筐。

纽约世贸大厦遭恐怖袭击倒塌后的第二天，当人们还在为这座世界第二高楼的消失感到深深遗憾的时候，温州商人就已经在废墟前兜售世贸大厦倒塌前后的对比照片，5美元一张，卖得非常火。不能不说温州商人在此时所表现的卓越商业眼光和经济头脑实在是令人折服。

温州商人都是“嗜血的鲨鱼”，他们有着灵敏的目光和嗅觉，哪怕是隔着一个偌大的太平洋，只要有点儿“商机”，他们也能隔着遥远的空间距离看到，并最早嗅到了“利润”的香甜味道。正是由于他们高瞻远瞩，并且出击迅速，所以才赢得了巨大的成功。相信温州商人在兜售照片时，很多人对此都感到无比的惊讶：居然还可以这样赚钱？赚到这份钱的居然不是“东道主”美国，也不是占据地缘优势的邻国，居然是隔了一个太平洋的温州商人！

更令人不可思议的是，居然就在纽约世贸大厦遭恐怖袭击倒塌后的第二天，温州商人就开始了他们的“吸金工程”，眼光之快令人不可思议。因此，温州商人又有了一个新雅号“闪电眼”。他们不仅眼光高，而且眼光快，一高一快，温州商人想不看到商机都难。

温州商人的眼光不可谓不独到，如此一来，生意做大是很自然的事情。商业眼光决定利益水平，卓越眼光的后边，紧跟的肯定是排着队等待

收编的人民币的浩浩荡荡的大队伍。

经营眼光的大小往往决定着一个人的生意能够做多大，同时也决定着一个人用怎样的方式赚钱。曾有人这样调侃道：“瑞士人卖的是智慧和技术，美国人卖的是脑子里想出来的东西，日本人卖的是手里做出来的东西，中国人卖的则是地里种出来的东西。”虽说这话有点儿不恰当，但很确切地说明了卓越的眼光在经商中的重要性。

温州商人的卓越眼光具有鲜明的特色，主要表现在以下三点。

(1) 眼光“高”

温州商人的眼光比常人的眼光要高出很多，也正是因为如此，温州商人才能发现常人发现不了的商机，才能够在浩瀚的商海中乘风破浪，意气风发。

(2) 眼光“准”

温州商人的眼光十分的精准，无论是对天南海北还是对世界各地的海量信息，温州商人都能够一眼找出那个最关键的“点”，从而赢得商机，赚取巨额财富。

(3) 眼光“快”

温州商人的眼光的迅速程度，与闪电相比有过之而无不及。商界这么大，有卓越商业眼光的商人并不在少数，温州商人就是靠了一个“快”字抢占了先机。

在现代市场经济条件下，一个小小的机会就足以让经济窘迫的人摇身一变成为有钱人。一个商人是否具有预见市场发展规律的眼光，是否敢于并善于把握商机，往往决定着他能否在商战中取胜。

没有眼光，就没有生意，也就赚不到钱；眼光低，赚小钱；眼光高，赚大钱。卓越眼光造就财富神话，这是商界的金科玉律。温州商人正是具备了这样的卓越眼光，才能高屋建瓴，赢得市场和财富。



温州商人的眼光

财富眼光

“大”眼光带来大生意

温州商人之所以可以做大生意，在很大程度上是因为他们具备常人所没有的“大”眼光。温州商人投资成功离不开他们的独特眼光：“高”眼光——看到别人看不到的商机；“准”眼光——准确无误地找到商机所在；“快”眼光——抢在别人前边开发商机，化眼光为财富。

2. 在司空见惯中寻找商机

温州商人善于在司空见惯中找到商机，他们能够赚到常人看不到的财富。他们这种似乎神奇的眼光，指引着他们在最平常的领域挖掘出一个个金矿。找商机，就是要有眼光，要有在平常之处看到不平常的眼光。

温州商人善于在别人看不到生意的地方看到生意，找到发财的秘诀。在他们眼里，到处都是“阿里巴巴山洞”，而且无不富得流油。别人浑然不觉的商机和秘诀，但凡有了温州商人，一切便盎然而生，一切便因人而活。温州商人手里仿佛掌握着一把把打开“阿里巴巴山洞”的金钥匙。

在常人看来，越是经济发达的地方生意越是好做，然而在温州商人眼中却恰恰相反。他们是天生的拓荒者，在他们眼中越是不发达的地区，才越是聚财的好地方。温州商人神奇的眼光，让他们可以在满目荒凉的地方也看到商机，找到财富的金矿。温州商人曾昌旸便是这样一个很有商业眼光的人，他就是在人们忽略的缝隙中看到了商机，赢得了巨大的成功。

曾昌旸，1969年出生于温州，1992年从温州到沈阳创业，现任中旭集团的董事长。短短15年间，中旭集团以迅猛的发展前进着，从起家的纺织布料到如今的钟表百货、商业广场、国际贸易、金融、地产，在成功的背后是一颗不断求索的心，是一双善于不断发现商机的眼。

1997年，曾昌旸第一次去朝鲜考察。在常人眼中，朝鲜是一个极其落后的国家，是中国20世纪五六十年代的缩影。大多数人面对朝鲜的贫穷落后，看到的也只是贫穷落后。然而曾昌旸却有着非凡的商业眼光，在朝鲜这块土地上，他看到的不仅仅是朝鲜的经济落后，更重要的是他看到了朝鲜经济落后的国情背后所蕴藏的巨大商机。



在朝鲜考察时，曾昌飏发现平壤市供电严重不足，晚上一片漆黑。曾昌飏还发现朝鲜人民的物资严重缺乏，最令人不可思议的是，朝鲜阿妈妮身上穿的白衬衫竟然没有肥皂清洗，显得很邋遢。就是这些看似贫苦的画面顿时让他眼前一亮。

靠着敏锐的眼光，曾昌飏立即发现了隐藏在经济落后的朝鲜的无限商机，于是，他果断地决定在这块土地上下注。但是，当时的朝鲜政治气候和经济环境还不适合投资，人民币兑换朝元的官方汇率远低于两种货币间的合理汇率，进口关税极高，由于国家经济欠发达，老百姓的收入低，消费能力也不强。不过曾昌飏并没有轻易地放弃，他相信自己的眼光终会带来财富。

精明的曾昌飏开始耐心地等待机会。自2002年起，朝鲜政府开始大幅度地提高物价和职工工资，同时允许个体经营、商店租赁、土地承包，并设立了经济开发区，企业也实行了独立核算、自负盈亏。

2003年9月，朝鲜进行了“经济政策调整”。此时，曾昌飏期待的投资朝鲜的时机正在逐步成熟，他开始积极地做投资筹备工作。

经过各方面的洽谈和交涉，2004年，曾昌飏终于成功地把平壤第一百货大楼拿下，并作为自己进入朝鲜市场的切入点。他果断地签订了10年的承包合同，投资5000万元对营业面积3.6万平方米的大楼进行改建装修，并直接从国内组织货源在朝鲜销售，将平壤第一百货大楼打造成朝鲜国内重要的中朝贸易基地。

商机并不是都蕴藏在大背景、大地方中，它们往往隐藏在日常生活的琐碎细节中，而这些细节正是常人看不到财富的空白区。独具慧眼的温州商人则善于在司空见惯的场景中寻找蕴藏巨大财富的商机，填补空白。他们用敏感的眼光去搜索每一个生活细节，因为他们深知财富就在大家都能够看得到的地方。身边的生活小事蕴涵的机会就足够巨大，足够让温州商人成为财富新宠。

王招富就是一个从生活不经意处挖出金脉的温州商人，他以神奇的商业眼光看出了平常之处的不平常。

17岁的王招富从乐清芙蓉中学毕业后，就进入乐清白龙山林场工作。两年后，王招富开始外出打工做生意。刚开始的创业并不是那么容易。