

●“东方犹太人”的经商红宝书●

温商是中国的奇迹，更是世界的奇迹；温商是中国的骄傲，更是世界的骄傲。



温商

就是这样炼成的

苏 山◎编著

世界上唯一可以和犹太商人比肩的财富群体

他们的血液里流淌的是铜钱的味道，他们所向披靡，有着十足的王者之气

温商有着传奇商帮的财富智慧，行商天下的博大胸怀，他们是继晋商、徽商之后，又一个将商业文明与市场法则完美对接的成功典范。温商就是这么能！他们创造着一个又一个财富神话！

北京工业大学出版社

●“东方犹太人”的经商红宝书●

更是世界的奇迹；温商是中国的骄傲，更是世界的骄傲。



温商

就是这样炼成的

苏 山 编著

世界上唯一可以和犹太商人比肩的财富群体

他们的血液里流淌的是铜钱的味道，
他们所向披靡，有着十足的王者之气

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

温商就是这样炼成的/苏山编著. —北京:北京
工业大学出版社, 2011. 10

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2847 - 7

I. ①温… II. ①苏… 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 190093 号

温商就是这样炼成的

编 著:苏 山

责任编辑:韩丽萍

封面设计:天下装帧设计

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 - 67391106(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:北京高岭印刷有限公司

开 本:787mm × 1092mm 1/16

印 张:20

字 数:259 千字

版 次:2011 年 10 月第 1 版

印 次:2011 年 10 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 978 - 7 - 5639 - 2847 - 7

定 价:32.80 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)

前言

犹太人是全世界最会赚钱的人，而如今，中国大地上也出现了这样一个群体，那就是温州人。

没有一项伟大的社会试验可以在暮气沉沉中完成，更没有一项改革能够在四平八稳中成功。在温州民营经济波澜壮阔的进程史上，温州人以年轻而不无鲁莽、激越而不无尖锐、感性却不缺少理性的创业基因充当着创业的开拓者。

“十个温州人九个商，还有一个会算账。”没有温州人不敢赚的钱，这里的每一寸土地都有铜板在跳动，这里的每一个脑袋都在为赚钱而畅想。哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。

如今，几乎每一个城市都有温州人创造的传奇。他们和其他地方的人到底有什么不同？环境？血液？大脑？遗传？……他们看似简单的财富累加方式，是否蕴藏了诸多的奥秘？

都说温州人赚钱有本生意经，说到底，所谓的生意经就是“致富经”。为了致富，他们不怕走遍“千山万水”，不惜说上“千言万语”，不惧寻找“千方百计”，不怕历经“千辛万苦”。正是凭着这本“吃苦经”、“创业经”，温州人才能够四海为家，不因小而不为之，最终赚得“盆满钵满”。

在温州人眼里，外出打工、经商赚钱是一项光荣的事，也是人生为

之奋斗的事业。早期,温州商人的务实有当地人多地少、资金缺乏等因素,只有务实才能求生,是逼出来的;渐渐地,务实就融进了温州商人的血液里,成为他们为人处世、性格习惯的一部分。

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、想法也多;温州人永远把赚钱看作人生的使命,富而愈思进取,永不停止追逐利润的步伐,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。有太多的词语可以解释温州人能赚钱的原因。然而,其真正的原因是温州人已经将赚钱的意识融入了他们的灵魂、融入了他们的生命。

温州草根商人走到今天这一步真的很不容易,他们的成功绝非一帆风顺:从肩扛背驮走村串户修鞋补碗弹棉花等赚取第一桶金,到以家庭手工作坊生产服装、编织袋、打火机等销往全世界赚取第二桶金,再到如今一些世界性品牌的出现……温州人是天生的生意人,他们总是从旁人漫不经心的事情中挖掘赚钱的契机。

“光脚板,睡地板,当老板,赚铜板,挺腰板”这是他们的真实写照。经受市场洗礼,品牌温州已然兴起,一批觉醒的温商把品牌和质量定位于全球市场的制高点。如今的温州拥有13万家民营企业,建成“中国鞋都”“中国电器之都”等33个国字号的生产基地,拥有183个驰名商标。从商业网络和资本规模来看,温州的经济影响力在全国是最大的,温州的经济实力对整个中国经济的影响力和拉动力正在加大。

温州是中国改革开放三十年发展的缩影。温州对现代中国的贡献不在于给国民经济带动了零点几个百分点,而在于它为中国提供了一个生龙活虎的市场经济、民本经济的标本。温州是中国市场经济最生动的策源地之一。有经济学家估计,温州模式可能影响中国经济50年。温州其实已经不再仅仅是地域上的概念,而且是精神上的指向。

目 录

第一章 温商独到的赚钱眼光——眼球聚焦财富

同样一件东西,因为使用者的眼光不同,结果就会有天壤之别,可以是“世世以泮泮统为事”,朝不保夕;也可以成为“裂地而封之”,一步登天。机会是上帝的别名,只要你懂得发现机会并把握机会。

温州人的目光敏锐,决定了温商可以审时度势,灵活地转变经营策略。温州人之所以是中国最会赚钱的群体,一个很重要的原因就是能够盯住别人没发现的赚钱机会,从无到有、由小变大,一步步地将生意做大。

(一)眼光决定财富	3
(二)温州人的老板情结	8
(三)“微利是途”——温商的经营之道	14
(四)瞅准商机,快速入手	21
(五)留意细节中的商机	26
(六)能挣还需会花	32
(七)生意没有贵贱之分	36
(八)女人也能成就辉煌	40
(九)适时选择放弃是一种智慧	46

第二章 温州不一样的致富思维——脑袋决定钱袋

观念影响和决定的不只是个人命运,观念的更新,也是一个国家、一个民族兴旺发达的不竭动力,思想解放、观念变革在任何时期都是经济发展的先声。纵观改革开放的历程,感受改革开放的成果,每一次巨变,每一项业绩,都来自于思想解放、观念更新、体制创新。

现代人需要用创新的思维方式来开启财富之门。温州人能够赚钱,得益于观念更新得快。

- (一) 只有想不到的,没有做不到的..... 53
- (二) 贫富就在一念间 58
- (三) “忍”字当先才会钓到大鱼 63
- (四) 眼前利益是芝麻,长远利益才是西瓜..... 67
- (五) 哪里有钱赚去哪里 72
- (六) 有胆有识,不做别人发财的垫脚石..... 77
- (七) 小处入手,把小做大..... 82
- (八) 要能随市场而变——以“变”求强 88
- (九) 小商品成就大市场 93

第三章 白手起家——艰苦奋斗的创业精神

人们说市场是抢来的而不是等来的,对白手起家者来说,就更是如此。“温州人精神”常被概括为四句话,即:白手起家、艰苦奋斗的创业精神;不等不靠、依靠自己的自主精神;闯荡天下、四海为家的开拓精神;敢于创新、善于创新的创造精神。

- (一) 草根精神,白手起家 101
- (二) 有理想才有力量 107
- (三) 自主创业贵在坚持 113
- (四) 风险总是伴随着机遇 118



(五)做“拿来主义”的实践者——致富捷径	123
(六)创业中也可借鸡生蛋	128

第四章 天生不怕苦——最能吃苦的商人群体

孟子言：“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……”这样说，并非都要我们成为名人圣人，而是让我们明白，吃苦，是一种经历，更是一种财富。

在浙江温州民营企业家的血脉里，融入了一种吃苦耐劳、敢于打拼的基因和特质。温州人能吃苦，而且吃苦不叫苦，这就是温州人的力量所在。

(一)吃得苦中苦，方为人上人	137
(二)面子事小，赚钱事大	143
(三)成大事靠持之以恒的毅力	148
(四)自立才能自主，靠人更须靠己	155
(五)脚踏实地，循序渐进	160

第五章 赚钱源于强烈的欲望——温商的财富观

一个积极想要赚钱的人，绝不以温饱为满足，一定希望生活多彩多姿，天天充满赚钱的活力。温州人被誉为中国积累财富最快的群体。强烈的赚钱欲望是温州人成功的第一要素，没有一个温州人试图掩饰他们血液里始终兴奋着的发财欲望。

(一)赚钱才是硬道理	169
(二)赚钱源自强烈的欲望	174
(三)以钱生钱，永不满足	179
(四)赚钱是第一任务，但不是人生的唯一目标	184
(五)做生意先做人——先做人，后理财	189

第六章 “善于思、实于用、敏于行、讷于言”——温商的经营之道

在经商活动中使用正确的经营术是商人取得成功的基本条件。在经营活动中善于审时度势,灵活机动,薄利多销,打破陈规,不断创新。时势在变,赚钱之道也应随之而变。

温州人以善于经营闻名全国,他们做生意都很灵活变通,“千方百计抓商机,想方设法创效益”。温商善于用变通的思想、创新的理念来持续不断地给商号注入活力。

- (一) 商道随政道 197
- (二) 不在一棵树上吊死 203
- (三) 同行照样做生意 208
- (四) 温商的挣钱史,就是一部诚信史 213
- (五) 商机在握,财富将与你一路同行 219
- (六) 运动战和阵地战交替使用 225

第七章 “人脉”即“钱脉”——温商抱团行天下

较量不在一对一,抱团打拼力量大,分工明确,合作紧密,小狗也能吞掉大斑马。

在海外,但凡温州人聚居人数较多的城市都有自发组织的温州商会。温州人在异乡抱团聚居的流程大体是这样的:一名温州人或一个温州家庭漫游到某地,一旦稍稍立稳脚跟且发现当地有商机闪现,他往往会很快地向自己的血缘亲属或非血缘的乡亲朋友发出类似的信息:此处钱多,速来! 于是一发而不可收,一传十、十传百,雪球越滚越大。

- (一) 人脉决定财脉,左右逢源好赚钱 233
- (二) 团结起来力量大 237
- (三) 信守“共同赚钱”的生意经——双赢才是真赢 242
- (四) 商帮的力量 246



(五)创业好搭档——家人	252
(六)朋友是你的重要资源	258

第八章 温商的品牌效应——通过性情品质赢得商机

成功者之所以成功,在于做人的成功;失败者之所以失败,在于做人的失败。做人有做人的法则和技巧,做事有做事的规律和窍门。会做人凡事可为。温州人是天生的商人,在做人上更是无可挑剔,小生意靠智慧,大生意靠做人。想赚钱先做人,赚钱要凭真本事,所有的真本事最终都落脚到做人上。经商讲的是利润,不追求利润的商人是不成功的商人。但要做成大生意,首先要做好人。

(一)失败永远不等于死亡	267
(二)吃亏换得大利益	272
(三)服务的真谛:全心全意为顾客着想	278
(四)处处为员工着想	284
(五)低调做人,高调赚钱	290
(六)信誉是经商的首要——做生意无信不立	296
(七)为财富人生努力拼搏	303

第一章

同样一件东西，因为使用者的眼光不同，结果就会有天壤之别，可以是“世世以汧汧统为事”，朝不保夕；也可以成为“裂地而封之”，一步登天。机会是上帝的别名，只要你懂得发现机会并把握机会。

温州人的目光敏锐，决定了温商可以审时度势，灵活地转变经营策略。温州人之所以是中国最会赚钱的群体，一个很重要的原因就是能够盯住别人没发现的赚钱机会，从无到有、由小变大，一步步地将生意做大。



温商就是这样炼成的



(一) 眼光决定财富

环境改变命运,眼光决定财富,眼光有多远,世界就有多大。如果说在社会经济活动中,机会带来了财富,那么决定机会的就是眼光。站得高才能看得远,真正的财富眼光能够洞察财富先机、发现财富机遇、锁定财富焦点。拥有财富眼光,才能采取科学有序的行动,从而获得真正的智慧、幸福和财富。

在我们大多数人的一生中,并不是没有创富的机会,而是我们没有为机会做好充分的准备。当机会降临时,我们没有及时把握机会,所以唾手可得的财富便从我们的眼皮底下轻易地溜走了。其实把机会转变成财富,是需要发现财富的眼光的。眼光不同,取得的结果就不一样。比尔·盖茨说:“我从来都是戴着望远镜看世界的。”人是看多远而走多远,而不是走多远看多远,在商场上,谁有眼光,谁能够看到趋势,谁能够高瞻远瞩,谁就能“早富”、“大富”。

下面是一则美国青年靠眼光发财的故事。

有位年轻人,乘火车旅行,当列车行驶到一片荒无人烟的拐角处时开始减速,这时前方出现一个很醒目的平房。这个平房尽管很简陋,但是在一望无际的荒野上,却显得额外“抢眼”。此时,很多乘客都从百无聊赖的旅途困倦中睁大了眼睛,“欣赏”起寂寞旅途中的特殊风景。众人纷纷议论起这个孤单的房子。

这时,车厢里的一个年轻人心里一动。他想,这个房子会不会有更大的用途呢?在返回时,年轻人中途下了车,不辞辛苦地找到了那座房子。房主告诉他,火车的噪音已经使他不能继续忍受下去了,他正想以低价出售这个房子,但卖了很久也无人问津。

不久,年轻人用3万元买下了那间平房。很快,他开始和一些大公司联系,希望有公司能在这里做广告,后来IBM公司看中了这个地方特殊的广告效应,在3年的租期中,支付给年轻人18万元租金。

在很多人的一生中,并不是没有发财的机会,而是没有为机会做好充分的准备。当机会降临时,没有及时把握,唾手可得的财富就从眼皮底下轻易地溜走了。

温州人的目光敏锐,决定了温商可以审时度势,灵活地转变经营策略。叶世光是1995年到南京投资的,他注意到当时南京的饮食、休闲很火爆,便多次去消费,了解他们的消费结构。但最终他还是放弃了这个行业,因为他感到消费热点不一定是投资热点,往往市场越火,投资越要谨慎。然后,他计划开办租房中介公司,这时他发现办公楼不仅难租到,而且价格也高。于是,他改变计划,决定投资开发中低档的商务中心。这一招果然击中市场要害,他的诺亚商务中心建成后,由于市场定位准确,出租率始终保持在95%以上。与此相对应的是,南京大量高档写字楼因为租金太贵而闲置。

王招富是温州第二代创业者的代表。他的创业虽然在整个温商中并不算最突出的例子,但是他的经历显然具有了第二代温商所共有的标本意义。

1981年从乐清芙蓉中学毕业后,王招富就进入了乐清白龙山林场工作,当时他只有17岁。两年后他开始到外地另谋出路。1986年,王招富和妻子到郑州振兴商场租了一个柜台,经营服装生意,第一年由于没有进行细致的成本预算和及时捕捉到消费市场动态等诸多因素,生意亏损了。但夫妻俩没有气馁,逆流而上,凭着温州人敢想敢干的精神,第二年就改为自产自销的方式,夫妻俩起早摸黑,省吃俭用,自办了服装加工厂,终于积累了一部分资金。

1994年,王招富发现敦睦路一带商业基础很差,没有商店,但



是这一块的人流量却非常巨大,他看中了这里的市场发展潜力,就租用了这些地,与人合资建起了几间店面,经营他最得心应手的服装生意,事实证明了王招富眼光的独到。不久,这一带发展成为郑州最大的服装市场,这里的服装不但在河南省销售,并且扩大到周边的几个省份。对当初这一决定,王招富至今记忆犹新,他说,做生意,眼光要准,看准了就要大胆去做。

温州人的血管里流淌的是天生的世界眼光的血液。温州一家报纸曾专门做过一项调查,结果表明:91%的温州商人都关心政治,60%的经营者“因为某项政策的出台而放弃或者更有信心做某项生意或投资”。艺术家说,世界不是缺乏美,而是缺少发现。同样,世界上绝不缺乏商机,缺乏的是发现商机的眼睛。

2002年1月1日,欧元在欧盟各国开始正式流通,中国报纸刊登了一张欧元的照片。温州人却在这张非常普通的照片上,发现了无限的商机:新版欧元比欧盟各国以前所使用纸币尺寸都要稍微大一点,那现在的皮夹肯定就装不下新币了。很快,大批的适合新币大小的皮夹,从温州出口到欧洲,并且大受欢迎。温州人的眼睛里有“针”,可以从细微的风吹草动中刺探出商机,并能在第一时间转化成财富。

一个成功的温州商人把每天看中央电视台新闻联播列为毫无借口、坚决执行的“军规”。他认为要想把握经济命脉,必须关注政局,新闻联播图文并茂,有声有色,是中国商人的最佳晴雨表。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。但是新闻联播一定要关注,因为它指导着你下一步的投资方向。”

在嗅觉灵敏而且眼光独到的温州人看来,煤海山西是他们当前最为兴奋的投资地,用他们的话说:“山西煤炭是一个闪光的赚钱机会。”。《21世纪经济报道》的记者徐万国说,从他自己的感受来看,温州商人是相当精明的一个群体。温州商人有三面镜子,

这三面镜子是放大镜、望远镜和显微镜。放大镜就是他们对市场的敏感性,使他们能够至少比别人更轻易地感觉到这种机遇。望远镜就是他们能够很好地把握社会发展的需求,比如他们在山西炒煤,他们就是提前预知了煤炭市场好转的情况,是一个有利可图的投资领域,所以他们就大举进军。显微镜就是他们有那种一叶知秋、见微知著的独特之处。他们比其他商人更精明的地方是,凭借这三面镜子的精心打磨,使他们能够在山西如鱼得水。

曾有人这样说过:“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。”虽说这话有失偏颇,但也说明了一个道理:经营眼光往往决定你的生意能够做多大和你用怎样的方式赚钱。

李嘉诚的成功直接决定于他的投资眼光,20世纪50年代后期,他在产品外销中发现,欧美市场兴起了塑料花热潮,便迅速转产塑料花,结果取得了极大的成功。接着他以敏锐的目光发现房地产将前途无量,于是毅然扭转经营方向,开始从事房地产。他敏锐的眼光和果断的决策能力使他在短短十几年里发展成为香港地产界的超级富豪。

“胆大包天”的王均瑶常说:“要创造更多的社会财富,企业发展到一定程度就要进入资本市场。”王均瑶的敏锐决定了他也不会错过地上的机会。有一天,王均瑶偶尔看报,看到一条消息,“中国是目前世界上唯一一个白酒的年消费量超过牛奶的国家,人均喝奶不足7公斤。”王均瑶预感到,富起来的中国会有越来越多的人知道牛奶的好处,牛奶中蕴藏着巨大的商机。1995年春,王均瑶得到一个重要的消息,国有无锡乳品公司因亏损陷入重重困境,他果断地与之合资,将企业改组为无锡均瑶乳品有限责任公司,结果不但使均瑶集团迅速形成制奶业的规模经济,也使无锡乳品公司起死回生。

在1998年春节期间,中央电视台在黄金时段频频播出均瑶牛



奶的广告镜头，一时间，北京、上海等六十多个大中城市的超市，均瑶牛奶铺天盖地。王均瑶眨眼之间从“包机大王”变成了“牛奶大王”。接下来，王均瑶闯入上海滩，涉足商业地产，并成为上海市浙江商会会长，生意蒸蒸日上，钱财滚滚而来。弹指之间，那个十五六岁靠印刷小广告为生的孩子，已经拥有了资产达35亿元的庞大企业。

同样一件东西，人的聪明才智不同，用法不同，效果就会有天壤之别——差别不在于东西本身，根本的原因在于其用与不用、会用不会用，即一个眼光问题。

当今世界，财富的聚集永远是一个让人感兴趣的话题。

作为一个商人，经营眼光往往会决定他的生意能够做多大，以及他用怎样的方式来赚钱；如果拥有一县的眼光，那么就可以做一县的生意；如果你有一省的眼光，那么你就可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那么你就可以做天下的生意！人的眼光往往会决定人生的高度和广度，以及以怎样的方式成就自我。



财富语录大搜索：

①发财，需要机会，更需要眼光。与其羡慕一些创富成功人士的命运，不如学习人家是如何发现财富的，不断地提高自己识别和发现财富的能力。

②法国雕塑家罗丹说过：“生活中不是没有美，而是缺少发现美的眼睛。”在智者看来，世界上从不缺少赚钱的机会，缺少的是发现机会，成就财富梦想的眼光和勇气。