

有人把温州人比喻为“中国的犹太人”，
其实，这种比喻一点也不过分。
因为，在实际生活中，温州人以善于**捕捉商机**而令人折服。

郑一群◎著

学温州人

怎样捕捉商机

俗话说得好：有市场的地方就有温州人。
无论雪化纷飞的北国，还是桃红柳绿的南疆，到处都有温州人忙碌的身影。

石油工业出版社

有人把温州人比喻为“中国的犹太人”，
其实，这种比喻一点也不过分。

因为，在实际生活中，温州人以善于**捕捉商机**而令人折服。

郑一群◎著

学温州人

■ 怎样捕捉商机 ■

俗话说得好：有市场的地方就有温州人。

无论雪化纷飞的北国，还是桃红柳绿的南疆，到处都有温州人忙碌的身影。

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

学温州人怎样捕捉商机/郑一群 著.
北京: 石油工业出版社, 2011. 3
ISBN 978-7-5021-8186-4

I. 学…

II. 郑…

III. 商业经营-经验-温州市

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 249957 号

学温州人怎样捕捉商机

郑一群 著

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010) 64523643 发行部: (010) 64523639

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本: 1/16 印张: 16.25

字数: 232 千字

定价: 32.00 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

前言

温州人，常常被人们誉为“中国的犹太人”，个个精明过人，全民皆商。所谓“家家有项目，人人当老板”。哪里有市场，哪里有商机，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里没出现商机，哪里就有温州人去开拓。

据说，美国纽约世贸大厦遭恐怖袭击倒塌后第二天，当人们还在为这座世界第二高楼的消失深感遗憾的时候，就有温州人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。撇下道义问题不谈，温州人的经济头脑可见一斑，难怪他们被称为“中国的犹太人”，甚至是“经济动物”。

温州人是天生的生意人。这一点已经是毫无疑问的事情了。他们的血管里流淌的就是经商的血液，他们从小就确立了赚钱致富的志向，他们以务实打拼、能吃苦、善抱团、“白天当老板，晚上睡地板”的精神开创了“温州人”的商业品牌和财富王国。

然而，曾几何时，温州人也面临过生活的考验——温饱难得，立业无望。原因是温州偏居中国的东南一隅，三面环山，峰险谷深，陆路难通。也正是这一独特的地理生存环境及生活的艰辛，赋予了温州人与众不同的性格特征——穷则思变。他们自古知命而不认命，信命而不受命。为了生存，温州人表现出了惊人的经商能力，从贫穷到富裕，从穷乡僻壤到走出国门、迈向世界。温州人抓住改革开放的春风，以他们的实际行动和经商理念，创造了一个个现代版的经商神话。

在中国改革史上，温州人创造出了太多第一的神话：第一份私人工商执照、第一批股份合作企业、第一个实行金融利率改革、第一个



制定私营企业条例、第一个实行全社会养老保险、第一座农民城、第一个农民包机公司、第一个跨国农业公司……一次次让世人“瞠目结舌”，一次次给人们带来了巨大的观念冲击。

如今，温州人已经被看做是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能克服民族劣根性、最能代表资本逐利趋势的一群人。温州人的财富越积越多，温州人已经成为新一代的创富商帮。

温州人成功了，温州人富了，于是不少人在问，温州人为什么能赚钱？其实原因很简单，那就是温州人拥有一套捕捉商机的绝学。

商机广泛存在于社会经济生活中，但它的存在并不是显露的，也就是说，并不是每一个人一眼就能看到它的身影，从而捕捉到它的。商机的存在是潜隐的，它隐藏于纷繁复杂的社会生活之中，只有那种拥有敏锐的眼光、积极的行动的人，才能撩开笼罩在它头上的神秘面纱，发现它俏丽的身影，从而捕捉它并利用它，将其变为宝贵的物质财富。而温州人正是这样一种人，所以他们能从常人之中脱颖而出，总是能从没有市场处找出市场，从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路，成为新时代的商界精英、创造财富的领军人物、传奇故事的缔造者。

温州人的商业头脑无与伦比，温州人之所以叫“温州人”，就在于他们捕捉商机的能力。温州人坚信一个概念：再好的创意也需要行动去实现；再多的商机也需要自己去把握；抓住了商机，即是握住了财富的手臂。商机在握，财富将与你一路同行。

本书从温州人骨髓的观念和态度出发，阐释了温州人的经商之道，全面揭秘温州人的经商之术，解密温商的成功诀窍。可以说，此书是一本真正揭秘温州人是怎样捕捉商机的财富宝典。相信你在阅读本书的同时，一定能够拥有掌握财富的技巧！

目 录

第一章 温州人的品牌效应：通过性情品质赢得商机

温州因其四季温和而得名，温州人的性情亦如此。温州人温和、聪慧，不显山露水，给人以诚朴感，他们像蒲公英一样顺风而行，只要有土壤，就会扎根、生长、开花、结果……正是这种精神，造就了温州人“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能创业、特别能发现商机、特别能化解危机、特别能适应市场经济”的优秀品质。

1. 温州商人的做人准则	2
学习延伸：好人品是一个人的个人品牌	4
2. 温州人在商言商守信用	6
学习延伸：诚信为本的哲学	8
3. 温州人既能睡地板又能当老板	10
学习延伸：吃得苦中苦，方为人上人	12
4. 温州人低调务实的生活态度	14
学习延伸：低调做人，高调做事	16
5. 温州人有超强的忍耐能力	18
学习延伸：忍耐是人生的第一要义	20
6. 温州人，人人都想当老板	22
学习延伸：宁为鸡首，不为凤尾	24
7. 温州人白天当老板，晚上看黑板	26
学习延伸：永远不要满足现在	28
小测试：你是否具有优秀的性情品质	32



第二章 温州人的生意头脑：通过转变观念把握商机

在寻找商机的道路上，温州人永远不知道疲倦，而温州人的思维准则是灵活多变、法无定法的。温州人不等不靠，认为“无明文禁止者为自由”，将赚钱作为经商的唯一观念，积极开拓进取，赢得市场。他们不是从教条出发，而是从实际出发。敢闯敢试，敢为天下先。不管做什么生意，不管旁人怎么讲，只要自己认为能赚钱，都要试试看。不能赚钱就算了，能赚钱就要千方百计地坚持下去。

1. 温州人善于做小生意 36
 学习延伸：小钱是大钱的祖宗 38
2. 温州人模仿起家之路 41
 学习延伸：在模仿中学会创新 43
3. 温州人赚钱的“借”字诀 45
 学习延伸：学会借鸡生蛋 47
4. 温州人勇于突破面子观 50
 学习延伸：面子是小，赚钱是大 52
5. 温州人靠自己打拼赢天下 54
 学习延伸：只有自己能拯救自己 56
6. 温州人的变通之道 59
 学习延伸：变则通，通则灵，灵则达，达则成 62
7. 温州人做生意怕停不怕赔 64
 学习延伸：成功贵在坚持 67
- 小测试：你是否拥有创业的生意头脑 70

第三章 温州人的行动能力：通过迅速行动捕捉商机

在“毫厘之差千机变”的商业社会里，如果你不能迅速地应对变化、把握机会，就必然会损失很惨。讲究机会和速度的温州人，尽管行动中可能会出差错，但是他们绝不会允许机会从身边溜走。最具竞争力的温州商人，就是那种有着电脑一般缜密的思维，同时又能像跳蚤一样身手敏捷、伺机而动的人。

1. 温州人总是快人一步 76
 学习延伸：抢占先机走在他人之前 78
2. 温州人行大于知 80
 学习延伸：只有行动才能成就梦想 82
3. 温州人多谋善断 84
 学习延伸：关键时刻果断出手 87
4. 温州人靠行动来赚钱 89
 学习延伸：将想法付诸行动 91
5. 温州人快速出击，绝不后悔 93
 学习延伸：迅速决策，立即行动 94
6. 温州人主动寻找商机 96
 学习延伸：世上不缺商机，缺的是发现 98
7. 温州人的速度意识 101
 学习延伸：成功取决于你行动的速度 104
- 小测试：你是否具备迅速行动的能力 106



第四章 温州人的商业嗅觉：通过审时度势引领商机

春江水暖鸭先知。寒流中，温州人的嗅觉，比鸭蹼更热敏、更快捷——改革开放之初，温州人在别人还在计划经济樊篱中彷徨的时候，就率先发展市场经济，赢得了先发性优势。温州人所走过的道路，是一条应对危机、捕捉商机、争取先机的发展之路。

1. 温州人善于捕捉商机 108
 学习延伸：发现商机，更要捕捉商机 109
2. 温州人紧跟政策的步伐 111
 学习延伸：借助政策取得创业成功 112
3. 温州人利用信息赚大钱 114
 学习延伸：信息是最大的财富 116
4. 温州人以市场需求为导向 118
 学习延伸：适应市场的需求 119
5. 温州人敏锐的市场意识 120
 学习延伸：拥有敏锐的洞察力 121
6. 温州人居安思危 123
 学习延伸：危机中也蕴藏着转机 125
- 小测试：你是否具备良好的应变能力 127

第五章 温州人的创新意识：通过创新思维制造商机

创新，是温州发展生生不息的动力；创新，是温州人的品格和灵魂。不断创新，是温州人一贯的精神品格，正在成为温州人最重要的一种能力。致力于创新的温州人，又在创新活动中锻炼和提高着自身，进一步树立创新意识，培养创新能力，一点一滴地塑造着新的温州人。创新激活了社会生产力，创新也升华了人的潜能，推进了人的发展。

1. 温州人善于出奇制胜 132
 学习延伸：攻其不备，出其不意 134
2. 温州人眼光独到 136
 学习延伸：眼光决定你的财富 138
3. 温州人的观念更新快 140
 学习延伸：观念决定命运 142
4. 温州人的不断创新之路 145
 学习延伸：不创新就没钱赚 147
5. 温州人的想法和你不一样 150
 学习延伸：思路决定出路 151
6. 温州人的品牌意识 153
 学习延伸：创造自己的品牌 156
7. 温州人的思想突破常规 158
 学习延伸：思想有多活，出路有多宽 160
- 小测试：你是否拥有较强的创新能力 163



第六章 温州人的胆识魄力：通过敢想敢干抢占商机

温州商人的精神是敢拼、敢闯。世界上处处都有他们的足迹：从山西煤矿深井到新疆戈壁滩，从俄罗斯到巴西原始森林。哪里有钱赚，哪里就有温州商人的身影。在温州商人眼里，“不怕没钱赚，只怕不敢赚”。温州人的赚钱胆量令人折服，他们的赚钱觉悟令人敬佩。如果我们能像温州人那样忘我地追逐财富，那么成功将指日可待。

1. 温州人有着强烈的创业欲望 166
 学习延伸：用野心成就你非凡的梦想 168
2. 温州人是天生的冒险家 171
 学习延伸：风险与机遇并存 174
3. 温州人善于为自己创造机会 176
 学习延伸：机会不是等来的 179
4. 温州人敢于“吃螃蟹” 182
 学习延伸：勇气带来成功的机遇 185
5. 温州人敢为天下先 187
 学习延伸：胆大才敢做生意 190
6. 温州人不惧怕失败 194
 学习延伸：成功永远在下一个路口等你 197
7. 温州人的“赌博”豪情 200
 学习延伸：冒险不等于蛮干 203
8. 温州人勇于闯荡天下 205
 学习延伸：好男儿志在四方 207
- 小测试：你是否富有冒险精神 209

第七章 温州人的人脉关系：通过社会网络寻找商机

温商是世界上最懂得人脉的商人。在关系取向的商业社会里，个人拥有的社会关系逐渐演变成了一种十分重要的资源，一种宝贵的资本。温州人信奉朋友就是财富，有义就有利。他们和朋友间的利益并不是直接金钱的交往，而是互相帮助。借助政策和政府的公关需求，巩固企业的根基，已经成了温州商人的“共识”，善于利用关系资源的温州人，站在巨人的肩膀上，可以轻松地眺望广阔的商业猎场。

1. 温州人走四方靠朋友 214
 学习延伸：人脉即是财脉 216
2. 温州人肯吃亏会吃亏 218
 学习延伸：敢于吃亏赢大利 220
3. 温州人抱团闯天下 222
 学习延伸：不要一个人去战斗 225
4. 温州人借贵人上位 227
 学习延伸：寻找生命中的贵人 229
5. 温州人善于利用关系 231
 学习延伸：培养自己的关系网 233
6. 温州人懂得利益分享 236
 学习延伸：分享是一种明智的选择 238
7. 温州人的老乡情结 241
 学习延伸：通过老乡寻找商机 242
- 小测试：你是不是一个受欢迎的人 245

第一章

温州人的品牌效应： 通过性情品质赢得商机

温州因其四季温和而得名，温州人的性情亦如此。温州人温和、聪慧，不显山露水，给人以诚朴感，他们像蒲公英一样顺风而行，只要有土壤，就会扎根、生长、开花、结果……正是这种精神，造就了温州人“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能创业、特别能发现商机、特别能化解危机、特别能适应市场经济”的优秀品质。



1. 温州商人的做人准则

这是一个发生在温州永嘉县的故事。

一天早上，一个制衣厂的老板遇到一个男孩，便问他：“你想找活干吗？”

“想找。”孩子回答。

“你能拿出一张证明书，表明你有良好的品德吗？”

“当然能。”孩子说，“你可以向眼镜店老板李先生打听，他雇佣过我。”

“那好，”老板说，“你去把李先生找来，我跟他谈谈，我在这儿等他。”

过了5分钟，又过了15分钟，李先生还是没有来。

下午，制衣厂的老板又遇到那孩子，他说：“李先生没把你的品德证明给我。”

“是的，先生。”孩子回答，“因为我没有叫他来。”

“为什么？”

“啊，他跟我谈了你的品德。”孩子说。

看来，在温州人的眼中，没有什么比拥有良好的人品更能赢得人们的信赖和尊敬的事情了。人品之于成功，犹如血液之于人。如若没有良好的血液，人就不可能健康地生存于世间；一个人若是没有良好的人品，也就无法直立于人世。

人品是温州人的立身之本，是他们人生中最为宝贵的财产，它构成了温州人的地位和身份本身，是温州商人信誉的全部。

一家生产民用家具的温州企业，在一批货发出后，发现有一张桌子少漆了一遍。经查找，这张桌子已经被顾客买走了。于是厂方便通过电台连续广播了半个月，寻找那位买主。没想到，此项举措虽然没找到买主，却引来了12家商场愿意包销该厂产品的好消息。

这家温州企业的良好信誉使其得到了一个不小的意外收获。可见，对于一个企业来说，产品等于人品，经营等于做人。现实生活中，无论是一个人还是一个企业，都会面临各种利益的诱惑。面对诱惑，人品是关键。

人品就是品牌。拥有良好的人品，就等于一只脚已经踏入了成功之门。在温州人看来，人品比资历和经验更为重要，良好的品行比杰出的才能更令人们赞赏。

端正的人品是温州人获得成功、实现个人价值的基础；他们认为，只有先学会做人才能做好事，只有具备端正人品的人，才能取信于企业 and 他人，通向事业的成功。

几年前，李某听一位一知半解的朋友说有一家温州商人卖的××牌 UPS 电源能够稳定电压、保护电器，就信以为真地来到这家温州人开设的电脑用品商店购买，想用做家里新买的电冰箱的电源保护器。这位温州老板详细问清李某的来意后心想：卖还是不卖？卖，这种电源保护器对保护电冰箱毫无用处；不卖，到手的“肥肉”就会丢掉。犹豫再三，这位温州老板的良心战胜了贪欲。他向李某仔细讲解了该电源的用途和电冰箱的耗电原理，劝他不要花几百元钱买一个对自己来说无用的东西。这李某先是不解，当明白温州老板确实是一片好小时，便由衷地感到敬佩。第二天，李某和妻子从这家商店购买了一台价值不菲的电脑，因为李某和妻子都觉得从这里购买商品放心。并逢人便讲这家温州老板的良好品德，他们的几位亲戚、同学受到感染，也从他那里购买了不少东西。

由此可见，具有良好品德的人不仅能赢得对方的心，而且还能赢得周围人的心，凡是知道他具有良好品德的人都愿意与他交往，更能为其创造无限的商机。

人品决定着人心向背，决定着一个人的社会价值。不管在哪一领域，不管处于何种生存状态，那些具有优秀品质的人，那些具有强烈的责任心的人，那些有着良好信誉的人，才能赢得人们由衷的敬意和信任，事业的成功才会有坚实的根基。



学习延伸

好人品是一个人的个人品牌

现实社会对“人品”一说看得很重，交朋结友、商业合作、同事相处均以人品为标准来确定结交的程度，中国几千年来的儒家理论的传统思想，教会了人们用仁、义、理、智、信作为衡量人品的准则，换句话说，如果离开了这几个字，那就是“人品不佳”。

周江是温州市状元镇人，现为一家实木出口公司的董事长。“要成功创业，必先讲究做人！首先要锤炼自己的人品，绝不能贪图一时一事之利而不讲操守，不讲信用！”这是周江一直以来坚持的信念，也是他走向成功的秘诀。

那是1965年的冬天，虽然当时他年纪还小，但这个冬天却深深地刻在周江的记忆深处，是他一生中最难以忘怀的。

当时，父亲的去世对他是一个沉重的打击。即使是这样，周江还是咬紧牙关、鼓足勇气，他希望能够带领全家平安地度过这个肃杀凄凉的冬天。

为了安葬父亲，周江含着眼泪去买坟地。按照当时的交易规矩，买地人必须付钱给卖地人之后才可以跟随卖地人去看地。

卖地给周江的，是两个客家人。周江将买地钱交给他们之后，便半步都不肯离开，坚持要看地。山路出奇的泥泞，不时夹带着雨点，寒意逼人的北风迎面而来……这两个卖地人走得很快，周江一步接着一步地紧跟不舍。然而不幸的是，卖地人见周江是一个小孩子，以为他好欺骗，就将一块埋有他人尸骨的坟地卖给他，并且用客家话商量着如何掘开这块坟地，将他人的尸骨弄走……

可是，他们并不知道，周江听得懂客家话。周江震惊地想，世界上居然有如此黑心、如此挣钱的人，甚至连死去的人都不肯放过；周江深知这两个人绝不会退钱给他，就告诉他们不要掘地了，他另找

卖主。

这次买地葬父的几番周折，深深地留存在周江的记忆深处，使他不仅受到了一课关于人生、关于社会真实面目的教育，而且对于即将走上社会、独自创业的周江来说，这是第一次付出沉重的代价所吸取的相当痛苦的教训，也是周江所面临的在道义和金钱面前如何抉择的第一道难题。这促使周江暗下决心：不管将来创业的道路如何险恶，不管将来生活的情形如何艰难，一定要做到在生意上不能害人、在生活上乐于助人。

今天，周江已是腰缠万贯的企业家了，但他对于人和人生的理解却并没有因为财富的增加而变得肤浅，相反，倒使他对做人的理解更加成熟和深刻了。他说：“不管新老客户，给他们的承诺必须兑现。情愿自己吃亏，也不能让客户不满意。”正是这样的经营宗旨，让公司在每年进行的客户满意度调查中，客户满意率都能达到99%。

周江几十年如一日坚持对自身人品的锤炼，坚守诚信经营的理念，从一家小作坊开始，逐步发展成为一家集生产、加工于一体的出口贸易公司，并通过创立企业品牌，赢得了市场。

人最值得尊重的，正是在追求和奋斗过程中表现出的优秀的品格。如果把周江的成功归于是幸运的，那么真正的幸运是属于拥有优秀品格的人。

优秀的人品是个人成功最重要的资本，是人最核心的竞争力。具有优秀人品的人，总是会时常从内心爆发出自我积极的力量，使人们了解他、接纳他、帮助他、支持他，使他的事业获得成功，使他受到人们的尊重和敬仰。可以说，好的人品是推动一个人人生不断前进的动力。