

本土商慧系列

温商圣经

张汉明◎著

八百年不败的

温州商魂

Wenzhou Commercial Soul



内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

F715/Z114
(20002180022)

本土商慧系列

张汉明◎著

八百年不败的

温州商魂

Wenzhou Commercial Soul

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

温商圣经 / 张汉明著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2010. 5

ISBN 978-7-204-10400-0

I. 温… II. 张… 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061811号

温商圣经

作 者 张汉明

责任编辑 王继雄

封面设计 三丑视觉

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特新城区新华大街祥泰大厦

网 址 <http://www.nmgrmcbs.com>

印 刷 中国铁道出版社印刷厂

开 本 720×1000 1/16

印 张 20

字 数 200 千字

版 次 2010年5月第1版

印 次 2010年5月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-204-10400-0/F·287

定 价 39.80元

如出现印装质量问题, 请与我社联系。联系电话: (0471) 4971562 4971659



前言

作家茨威格说：一个真正具有世界历史意义的时刻——一个人类的群星闪耀时刻出现以前，必然会有漫长的岁月无谓地流逝而去。

环顾当今商界，可谓千帆竞秀百舸争流，但无论从积累财富的数量、速度，还是活跃程度来讲，温州商人都算得上是当今中国最耀眼的商帮，甚至有媒体称，世界上唯一可以和犹太商人比肩的群体就是温州商人。

温商，作为一个唯一以城市命名的商人群体，他们的足迹遍及世界各地，他们一路播下财富的种子，成为继徽商、晋商、粤商、闽商、申商之后的中国现代商帮代表，他们正在用自己的聪明才智书写着今日中国的商业历史。

温州商人异军突起为何如此之快？

温州商人的区域群体特性为何如此鲜明？

温商在现实发展中蕴藏着怎样的历史倒影，他到底经历了怎样的观念变迁？

如何从根上跟着温商学赚钱？

近年来，人们在对温州商人现象进行文化寻根的过程中，越来越多地提到一个名字——叶适。

二

实际上，千言万语也讲不明白的温州商人的成功秘笈，早在800多年前，南宋的这位叫叶适的老前辈，就“夜里挑灯看剑、梦回吹角连营”，在母亲杜

氏拾取苧麻丝絮织成布匹补贴家用的织机旁，播下了温州商人英耀求生的思想底片，构建了800年不败的温州商魂。

他的言论，不是商经，但对于促人成事，字字要害。

他的言论，不是家训，但言之苛爱之切，句句动情。

这位老先生年轻时热衷于科举，但是面对着朝不保夕的南宋，他一直在寻找另外的人生答卷，晚年专心在温州的水心村里著书立说。

最后这位老先生终于在“王师北定中原日，家祭无忘告乃翁”的滴血之痛里，思考出了对家国很有用的东西，以至于这种有用的思想，随山川留世，随海风留韵，超越了那个时代，至今仍像湿润的海风一样氤氲着这片他深爱的乡土。

据官方文件记述：叶适（1150—1223），字正则，自号水心居士，学者称水心先生，浙江温州永嘉人。

叶适是南宋后期著名的唯物主义思想家和教育家，南宋事功学派的代表人物，是与朱熹、陆九渊“鼎足而三”的思想家。

用今天的话说，叶适这人是非常的正直，不怕得罪人，连皇帝做不对的事，他也敢批评，就别说朱熹了。他与朱熹一直打嘴架，核心是朱熹重心，由心到物，叶适则重物，由物到心，为这儿，他没少跟朱熹拍桌子，但拍桌子是拍桌子，当朱熹受到朝庭的打压后，叶适还是上朝替他说公道话，可见当时的学术气氛是多么纯正。

叶适论做人做事做学问，那在当时就是相当成功，立德、立功、立言，这是古代中国知识分子人生的最高境界，叶适先辈可以说是三者兼备，而且样样精彩。

论做官，当过南宋的兵部侍郎、吏部侍郎、太常博士等职，拿当今比相当于当过国防、人事、社科院之类的部级干部；论做事，他主张南宋要主动出击，以江北守江南，措置屯田、建立堡坞、安集流民、守江抗金，留下了精忠报国的赫赫战绩；论做学问，著有《水心文集》、《水心别集》、《习学记言序目》等，可谓著作等身；论名气，800多年后他依然被评为温州十大历史名人；论后代，叶适生有三子：叶宣、叶采、叶宓，嗣后子孙众多，遍布温州各

县，其中以聚居于温瑞塘河莘塍洛川支流为最多，后裔据说已近万人，很多人经商，还有的成了各地的商会会长。

叶适先辈的核心思想就是强调功利，注重事功，经济上，他反对中国传统“重本轻末”、重农抑商的思想，开创性地提出“通商惠工”、“扶持商贾”发展商品经济的思想，并认为雇佣关系和私有制是合理的，富人应该成为社会的中坚力量。学术思想上，他重视事功之学，认为讲“义”不可以离开“利”，对汉儒所谓“正其谊(义)不谋其利，明其道不计其功”(董仲舒语)的说法表示异议，提出了“以利和义，不以义抑利”的“义利并重”观。

还有一点很重要，叶适先辈给人讲述了做人成事的一般规律，可以说是中国最早的成功学研究者，这一点在很长的历史时期还被遮蔽着，而这一点正是本书彰显的重点，这些思想都成为温州商人宝贵的精神财富。

三

为了弘扬叶适的思想，整理和开发这一宝贵的精神遗产，2000年11月7—9日，中国社会科学院哲学研究所、浙江大学哲学系、中国哲学史学会与温州市政府联合举办“纪念叶适诞辰850周年暨永嘉学派国际学术研讨会”，80多名中外专家学者参加了会议。

研讨会引起了巨大的反响，据叶姓族长、叶适纪念馆筹建负责人和发起人叶辅忠介绍，以前他们只知道自己的祖先叫水心先生，研讨会后，才得知叶适就是水心先生，2001年1月19日，叶适先辈的后裔们于洛川河畔建成了叶适纪念馆。叶适第二十六代孙、叶适纪念馆副馆长叶伟东先生还独资赞助创立叶适纪念馆网站，以方便海内外人士弘扬、挖掘叶适精神。

叶适先辈思想越来越受到温州政府部门的重视，成为他们开发温州人文资源、振兴温州经济的思想宝库，温州市市长赵一德在一次接受采访中作了中肯的表述，他认为温州商人今天取得的巨大成就与温州历史上曾经影响全国的“永嘉学派”有关，从“永嘉学派”可以找到温州的文化基因和文化密码。他还特别强调，他这么说的意思并不是说温州商人都研习过“永嘉学派”的著

作，而是说，由于永嘉学派长期在温州地区传播，历经千年之后形成了一个稳定的、广泛的“亚文化壳”，这个“亚文化壳”的影响非常大，时间非常久，就形成务实的、开明求利的社会风气，凭借永嘉学派的坚实砥柱，成功地抵御了传统文化中的“空谈义理”和“君子不言利”的风气，整个社会的贬、褒、崇、抑都很清楚，许多温商的优秀品质和经商风格都可以从中找到源头……

叶适先辈和永嘉学派的务实思想和创新精神，是当代温州人建设新温州的思想之盐，当代温州人正在进一步弘扬务实创新精神，将科学精神与人文精神相结合，开创新的伟业。

进入21世纪，温州商人的业绩达到了一个新的顶点。目前，全国共有175多万温州人在各地经商创业，足迹遍及祖国各地，在全国各地建有170多个温州商会，他们手中掌握着大量民间资本，成为投资领域中一支劲旅。一部分温州商人正在完成由商人向企业家的转变，涌现出南存辉、胡成中、周大虎、郑秀康、周成建、尤小平、邹招斌、陈千敢等一批杰出的企业家，这些企业家正在起到标杆作用，对温州商人的历史前程产生方向性影响。据不完全统计，目前在外温州人中，地市级以上人大代表、政协委员人数超过300名，县级以上的人大代表、政协委员超过1000人，在温州商人所在地的政治、文化、慈善事业中都有举足轻重的地位。

“使天下有美于为士而无美于入官”是叶适先辈的理想，作为一种深深扎根于乡土中国的传统思想，叶适先辈的思想很像是800多年前深藏于历史峡谷中的一种铀，一旦与现代商业结合，就会闪耀出夺目的光华。

第一章 务实观 —— 从做小生意开始

- 黜虚从实：想做生意先变成生意人/13
- 克己尽物：要想抬头 先得埋头/30
- 格物以诚：自己踏实了再去说服别人/45
- 物在道在：先吃饺子后喝汤/56
- 自有适无：简单地开始胜过高明的等待/64
- 建极有物：没有物质保障 梦再美也只是一个梦/72
- 人情物理：好人情带来人气旺/77
- 以力胜口：过事瘾不过嘴瘾/81

第二章 重商观 —— 经商 另有一片天地

- 通商惠工：儿子们都富了 当爹的才会有钱/89
- 理天下财：地球是一个圆球形交易所/95
- 钱通百物：小钱是大钱的祖宗/100
- 蒙自活利：挣钱养家是正事/106

第三章 游学观 —— 多看看 就能多赚赚

- 内外交成：观众器者为良匠 观众病者为良医/117
- 以众合独：跟对人才能做对事/123
- 师友互习：独学而无友 则孤陋而寡闻/142
- 士擅其一：灾年饿不死手艺人 /147
- 成材在习：让赚钱成为一种习惯/152

目录

第四章 义利观 —— 交住朋友 才能做住生意

以利和义：再弱小也要合作 再强大也要合作/161

以利与人：吃亏吃成大富翁/170

崇义养利：生意既靠“勤”也靠“群”/178

成利致义：让好哥们变成铁哥们/187

第五章 敏勤观 —— 用光的速度拦截商机

迎其端萌：迎着走 胜过身后追/194

特立新意：只有你不敢想的 没有我不敢做的/204

立志忧世：大慈悲催生大产业/213

豪杰特起：敢走天下路 敢为天下先/219

第六章 通变观 —— 柔慧伴君闯天下

两之所依：有山的雄奇 更要有水的温柔/233

化裁推行：不行的事情 想办法让他行了/242

见后明前：给当前的事情接一点地气/250

因时施智：不看《新闻联播》做不成大生意/254

动而不止：商业经济是动感经济/263

第七章 成事观 —— 温商文化是做事文化

自立于己：给别人喝彩 别忘了给自己鼓掌/274

行其所知：温州商人文凭不高有知识 学历不高能断事/280

备成后动：给自己留出足够的底牌 输得起才能赢得起/286

屡战不屈：生意只要不停 就不存在失败/291

柄不独专：真诚面对员工/300

造士俊秀：有士的骨气 更要有商的才华/305

附录 叶适实学思想与温商特性/313

后记 /318



务



第一章



实

观



第一章 务实观

叶适先辈倡导“务实而不务虚”。他直言不讳地批评“高谈者远述性命，而以功业为可略”，他主张“黜虚从实”，修实政、行实德、实事实功。

温州商人继承了叶适先辈所倡导的“务实不务虚”的思想，他们言必可行，苦干实干加巧干，能干什么就干什么，不能干什么绝不轻易去碰壁。

改革开放初期，这种务实精神主要体现在“干什么”和“怎么干”上。

干什么？温州商人主要是扬长避短，围绕日常轻工产品下功夫，轻工产品又主要是围绕着亿万人生活中需要且作坊就能生产的生活消费品为突破口。

怎么干？温州商人主要是从血缘、地缘与业缘出发，随缘经商，相遇相随，艺商结合，前店后厂，当地产业迅速结块、外部市场迅速结片，一时间全国各地，到处是温州货、温州店、温州街、温州城，这样一个在互联网出现前的商联网使温州商人实现了“握微资以自营殖”，确保低成本经商这一利刃“见山开山、见水驾船”，一路掩杀所向披靡，实现了“以天下之财与天下人共理之”，世人称他们是“微利是途，有钱就赚”。

温州商人先期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，但渐渐地务实就融进了温州商人的血液里，成为他们为人做事、性格养成的一部分。

性情决定财富，务实中产生的原发式理性和积极的进取精神、创业精神，是温州商人最可宝贵的精神气质。

一 黜虚从实

叶适主张“黜虚从实”，善为国者 务实而不务虚

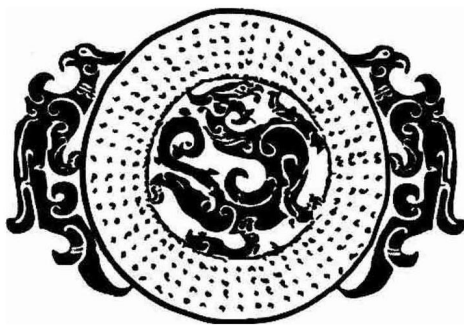
叶适先辈所说的这句话就是说善于治理国家的人要去掉虚的，来点实际的。他说这话的背景是针对那些主降派说的，主降派认为南宋要以待其时。

你想想当年南宋即将国破家亡，再不务实就完蛋了，在危亡之间，叶老先辈提出了黜虚从实、备成后动。大家要注意，“黜”和“从”是祈使性很强的语句，从这两个字可见叶老先年对当年空谈误国忧心如焚。

对此老前辈还讲了一句：“将求今世之实谋，必先息今世之虚论，”也就是说，他看着那些金兵兵临城下，还有人不慌不忙在临安也就是现在的杭州讲假道学，那能顶得住吗？对于过嘴瘾的人，叶老前辈真是恨得牙根儿都疼了。

要实干、苦干加巧干，当许多人为无钱无艺无力经商而

发愁的时候，温州商人却从经营自己出发，以非常低的成本以奇袭者的身姿杀入商界，演绎出了许多当今温州人从实际出发，思进取、图发展的故事。



1-1 无钱就从出力开始——成本低是温商开门做生意的第一秘诀

刚刚长大成人，一朵花才开，想经商没钱怎么办？温州商人想到的成本最低的方式是拼上这把父母赐给的骨头——从出力开始。

一位温州商人讲过这样一个故事，说自己当年有辆自行车，上班很方便，想给自己上了初中的女儿再买辆自行车，但买不起呀。他看到温州车站、码头等交通要道，那时没有公交，也没有其他交通工具，有人有坐自行车的需求，他就在自己的自行车后座上垫上厚厚的坐垫，在车站码头等着生意。每当旅客出站，两毛钱一位，把客人送到家。他记得当年有个军挎，用一年左右的时间挣了一军挎毛票，背着这一军挎毛票，这位温州商人硬是给



自己的女儿赚回一辆永久牌小弯梁自行车。

当时女儿别提多高兴了，恐怕比现在人买了轿车都高兴。

这位父亲后来还是依靠自己这辆自行车挣来的钱开始批发纽扣，积累起资本，最后转型成了纽扣经销商。

对商业文化的研究者来说，对低成本着迷的温州人信奉“男人要对自己狠一点儿”这句话，能走不用油，能拉不用牛，成本低是经商的撒手锏，而成本最低的方式不过就是苦自己，许多后来有成就的温州大商人都是出过大力、吃过大苦的人。

温州商人到海外经商，很多大老板还坚持亲自捐麻袋背货物，不过他们是习惯于用麻袋装东西，以至于赚了大钱也用麻袋装钱，所以，大家不要小看背着麻袋来谈生意的温州商人，没准那里面装的全是钱，够你把整个城镇的商场翻修一遍。

1-2 无力就从出艺开始——灾年饿不死手艺人

出力不是灵巧的温州人的主要选择，他们更主要的是出艺，哪怕是钺盘子钺碗钺大缸，可别小看这钺盘子钺碗钺大缸，连同那悠长的吆喝声，都要成为非物质文化遗产了。

温州素有“百工之乡”的美誉，家家供着祖师爷，许多人靠手艺吃饭并完成原始积累。曾经有人说，温州人发家是靠“五把刀子”，即菜刀（餐饮业）；剪刀（服装业）；劈刀（皮革业）；剃头刀（理发业）；螺丝刀（修理业），这形象地比喻了温州人靠手艺闯天下的过程。

正泰集团的总裁南存辉小时候是位修鞋匠。13-16岁的少年时光，他每天挑着工具箱早出晚归，修了3年皮鞋，后来的开关厂，也是他和几个朋友叮叮咣咣用锤子敲打出来的。

美特斯邦威集团的董事长周成建生于温州青田县一个叫石坑岭的村子，他从小就学会了祖传的裁缝手艺，后来进到当地



的妙果寺服装专业市场，白天卖服装，夜晚做服装，一天劳动16个小时，1992年，市场上流行风雪衣，一个东北老板一次就订300件，这对于一个小作坊来说，无疑是个大数目，由于产品质量好，订货量从300件增加到几千件，赚了几百万，从此他完成了原始积累。

手工艺制作+商业营销的艺商结合模式是改革开放初期温州商人进入市场的一个显著特征，如果没有当年遍布全国开千家门、进万家院的温州手艺人，也许就不会有现在遍布全国的温州商人。

温商敢于走遍天下，这种开放性的获得正是源于他们曾经凭着手艺闯天下。

我们这里还听到一位温州人经商亏损后翻回头来从事手工艺制作的故事。

1986年，温州商人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，当了商人感觉不错，用脑多了，用力少了，人是费点心思，但毕竟体力上不那么累了，有时吃着烩面喝着烧酒就把买卖做了，但事情却没有这么简单，第一年由于没有进行细致的成本预算和及时捕捉到郑州消费市场动态等诸多因素，生意亏损了。

这下小两口着急了，借人家的钱如果还不上，这今后的生意就别做了。夫妻俩看看各自身体还好，第二年就采用自产自销的方式，自己开办了服装加工厂，晚上做服装，白天卖服装，卖完了就做，做好了就卖，夫妻俩亲自下手生产，终于再次积累起宝贵的资金。

想想有那么一天，小两口半夜里一数钱，又够柜台租金了，两口子这个乐呀，这等于跌倒了又爬起来，别小看这爬起来，从此他们有了务实的理性精神，有了失败并不可怕的积极心态，失败就是纸老虎，失败之后天不塌，这下王招富有了胆了。