

深入解读成功的可怕密码 下一个“传奇”就是你

可怕的 福建人



FuJianRen

闽商卓越经营智慧



东北师范大学出版社

可怕的 福建人



闽商卓越经营智慧

东北师范大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

可怕的福建人：闽商卓越经营智慧/伍豪编著．—长春：
东北师范大学出版社，2011.1

ISBN 978-7-5602-6726-5

I. ①可… II. ①伍… III. ①商人—研究—福建省

IV. ①F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 231142 号

☐责任编辑：张 明 ☐封面设计：创品牌

☐责任校对：李 金 ☐责任印制：陶亚兵

东北师范大学出版社出版发行

长春净月经济开发区金宝街 118 号 (邮政编码：130117)

电话：0431—84568091

传真：0431—85605102

网址：<http://www.nenup.com>

电子函件：sdcbs@mail.jl.cn

三河市佳星印装有限公司印装

三河市杨庄镇杨庄村 (邮政编码：065200)

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

幅面尺寸：172mm×240mm 印张：22 字数：278 千

定价：38.80 元

如发现印装质量问题，影响阅读，可直接与承印厂联系调换

前言

福建人谦和而不软弱，他们的心灵深处有一股韧劲。福建出过不少精明能干的商人，比如，厦门的华侨陈嘉庚、永定的华侨胡文虎，都是声名赫赫的巨商。但福建也出过气吞山河的民族英雄，收复台湾的郑成功是福建人，抗英禁烟的林则徐也是福建人。在现代史上，福建还出现过一批杰出的政治家、军事家、文学家等，如张鼎丞、邓子恢、杨成武、郑振铎等。福建，人杰地灵，代不乏人。而其中闽商的足迹更是踏遍华夏、享誉全球。

积淀千年，在华夏九州东南一隅孕育出了善于审时度势、爱拼会赢、义利兼顾的群体——闽商。作为最早可追溯至唐宋时期就开始闯荡全球的重要商帮，千百年来“闽商”这个对福建、全国乃至世界都具有巨大贡献和影响力的商人群体，在创造物质财富的同时也创造了丰富的精神财富，值得我们去继承和弘扬。

作为中国商帮的一支，闽商有着独特的性格和气质，他们勇于冲破体制的板结，创造机会，赢取财富。在现今商业全球化和中国建立市场经济的环境下，闽商再度成为商业舞台上的焦点，成为了驰骋当今国内外市场的弄潮儿。

他们除了“谋中兴于故郡，探方略于锦囊，运九筹之胜算，寄鸿志越风樯”，还得益于在商战中形成的良好素质和具备的良好精神。

野草精神，生命旺盛

福建人遍及世界各地，有着蒲公英一样的精神。他们不择地域、环境：不论是空气稀薄的青藏高原，还是人迹罕至的西部边陲；无论是繁华的大都市，还是偏远的小县城；无论是开放的巴黎，还是保守的朝鲜。只要可以生存，只要可以发展，他们就会在那里生根、发芽、开花、结果……福建人这种四海为家、随遇而安的坚韧与顽强让人心惊胆战。

团队精神，强力取胜

福建人走过南、闯过北，可以说世界各地都留下福建人的足迹。在外

前

言





面创业的福建人更是抱成一团，团体打天下。团队信念已经成为福建人的本能，无论是多么强大的竞争对手，只要他们锁定目标，就会“群起而攻之”。可以说这种无坚不摧的团队效应让人心惊胆战。

冒险精神，敢字闯天

福建人的冒险精神——这恐怕是长期与大海斗智斗勇的烙印。可以说，是自然环境造就福建人“不怕风险，敢打敢拼”的“闯”劲，凭借这股“闯”劲，闯出了亿万家产、闯出了福建的繁荣、闯出了福建人特有的成功模式。福建人始终坚信成大业者就要拼，只要能够获取利益，他们敢于在战火硝烟中厮杀，敢于在血泊中捞金。倾家荡产无所谓，丢掉性命也无所谓，举巨债创业心都不跳一下！福建人的这种敢闯敢拼的“野气”让人心惊胆战。

强烈责任，以予为得

福建人虽然奔走各地，但恋乡爱祖的心情也始终像风筝线一样牵扯着他们，取得成就后回馈桑梓成了他们普遍的做法。他们涉足各个行业，无论是商业、科技、教育、文化、医疗……都会看到福建人的身影，而且都是奋斗在一线的先驱。这就有力的促进了福建经济的发展，为维护祖国的和平与发展贡献了自己的力量。而且他们热心慈善公益事业，乐善好施，行善不倦。在当今慈善界，闽商可谓是独领风骚。福建人这种强烈的社会责任感让不得不让人敬畏！

这就是“可怕”的福建人，可怕得让人心惊胆战，又让人钦羡敬畏！

正是福建人的这些可贵的精神和素质，才会有“有华人的地方就有闽商”的盛况，才有福建人叱咤国内外，独领风骚的壮观。

对于福建人的可怕之处，本书将一一为你解读，本书不似一般的学术论著，而是以义理为纲，以生动的史实、故事、商战实例为目，对福建人进行了入浅入微的细节探究。

读了此书，彻底改观自己的经商理念，然后避开创业、经商中的误区，下一个经商传奇就是你！

目 录

第一章 不怕风险，敢拼敢赢

大海给了福建商人剽悍的体魄，强悍的心志。对于风险，福建商人不但不回避，反而喜欢迎刃而上。他们常说的话是：“爱拼才会赢”、“富贵险中求”。为了能够得到利益，他们敢于跟所有对手甚至跟官府进行火拼，从血泊中捞起那光闪闪的金子。

1. 爱做生意，竞争意识强 / 3
2. 不当老板不算猛男 / 7
3. 富贵险中求 / 10
4. 风险与利润同在 / 13
5. 囤积居奇，高风险回报 / 16
6. 敢于挑战未知世界 / 19
7. 借鸡生蛋，一步登天 / 23
8. 险中求稳方可立于不败之地 / 26
9. “狡兔”应有三窟 / 29
10. 敢于打拼才会赢 / 32

第二章 勤劳务实，知难而上

“历览前贤国与家，成由节俭败由奢”，勤俭的美德在福建人身上得到了继承和发扬。自尊要强的福建

目

录





人大多是勤俭起家，四海为家打天下。他们勤劳务实、艰苦奋斗、不畏艰险、迎难而上，依靠智慧的胆量加勤劳的双手和自主独行的精神闯荡天下、赢得天下。

1. 靠人不如靠己 / 39
2. 艰苦创业，白手起家 / 43
3. 四海为家打天下 / 47
4. 稳扎稳打，以实干求实效 / 51
5. 不灰心，不放弃 / 54
6. 坚韧不拔是一种财富 / 57
7. 临危不退，迎难而上 / 61
8. 失败而不失志 / 64
9. 苦尽甘来 / 68
10. 成由勤俭败由奢 / 71

第三章 合群团结，团队为王

福建人走南闯北，可以说在全国各地乃至全世界都能看到他们的足迹。在外面做生意的福建人信奉这样一条商业古训：和为贵。闽商内部凝聚力强，一个企业就是一个大家庭，职工就是家庭一员，团结紧密，因此企业爆发力极强。在经营企业内部的人际关系时，闽商所奉行的也是和为贵。在将企业向社会推介时，他们讲究的是和气生财，所谓买卖不成仁义在，这次不行下次来。在福建商人眼里，每一个人都是潜在客户，相与一人得条路，得罪一人打堵墙，因此他们十分重视人际关系的营造，真正把“四海之内皆兄弟”当成了格言。

1. 得道者多助 / 77
2. 肥水不流外人田 / 81
3. 官商合一，畅通无阻 / 84
4. 抱团打拼力量大 / 87
5. 歃血为盟，共创大业 / 91
6. 人和则财通 / 94
7. 众人拾柴火焰高 / 98
8. 同舟共济，所向披靡 / 102
9. 有利共享，竞争中求合作 / 105
10. 和气生财，双胜共赢 / 109

第四章 审时度势，顺势而为

有人将闽商创下辉煌业绩的成因之一归结为福建人善“变”。常言道：“变则通，变则活。”“变”具有因应事物运动发展规律的一种对策的内涵。体现在福建商人身上的这种所谓的善“变”，是指在投资和经营上的灵动无常，审时度势、随势而变，顺势而为。他们不拘于一时、一地、一行、一业，随时准备着向新的目标出击，他们也不会死守陈规，总是在企业发展的相应阶段作出适当调整。然而无论他们的变化多么莫测，原点只有一个，就是利润。逐利而往，是包括福建人在内的所有商人的天性，为了创造利润的最大值，他们永远在寻找更新更快的发展方式。

1. 未雨绸缪，把握时机 / 115
2. 跟着政策走，因策制宜 / 118

目

录





3. 决不在一棵树上吊死 / 122
4. 审时度势，寻机谋利 / 125
5. 灵活多变，随机应变 / 129
6. 逐利而商，高瞻远瞩 / 133
7. 低潮则进，高潮则缓 / 137
8. 转移撤退，以退求进 / 141
9. 居安思危，力求发展 / 144
10. 转危为安，化险为夷 / 147

第五章 创新发展，敢于突破

商海无常，谁都难以预料。但怎样才能变幻无常的商海中捕捉住战机，靠的就是“创新”。福建商人是中国现代商业经济中的一支最具潜力的舰队，他们敢打敢拼，艰苦奋斗。福建商人都是一些永无止境、永不满足的财富追求者和事业建设者，他们勇于创新，力求发展。正应了那句“破门而出能飞天，破门而进能翔海”。

1. 突破传统，转变观念 / 153
2. 先人一步的生意最赚钱 / 157
3. 创新要有拓展精神 / 161
4. 没有什么不可能 / 165
5. 大胆去吃第一只螃蟹 / 168
6. 依附中求发展 / 172
7. 打造品牌，不走寻常路 / 175
8. 薄利多销是大智 / 178

9. 创新是企业发展的不竭动力 / 182

10. 创新是传业恒则 / 187

第六章 发现商机，创造商机

观望者丧失商机，等待者永无商机，强者抓住商机，智者创造商机。对于闽商来说，商机就是财富，抓住商机才能创造财富。闽商在经商的过程中，嗅觉灵敏，哪里有商机，哪里就有他们。闽商不畏艰险，在黑暗中摸索前行；闽商不气不馁，驰骋商场。待到商机出现，他们果断抉择，主动出击，抢占先机，一路胜策。

1. 善于捕捉商业信息 / 193
2. 车到山前必有路 / 197
3. 在黑暗中寻找光明 / 200
4. 在逆境中创造商机 / 204
5. 勇气创造机会 / 208
6. 相信机遇就在身边 / 211
7. 别人的危机，自己的商机 / 215
8. 抓住机遇，借势而起 / 219
9. 抢占先机，一路胜策 / 222
10. 内引外联，全面发展 / 226

第七章 豪爽义气，以信为重

“世界上凡有人群的地方，就有华人；凡有华人的地方就有福建人”。福建人的足迹遍及世界各地。他们

目

录





创造的不朽的商界奇迹，凭的是豪爽义气，凭的是诚信。闽商把“诚信”作为商业制胜法宝，“奉行公平，不欺不诈”，用质量打出自己的金字招牌，进而使得闽商在商界立于不败之地。

1. 诚信就是金钱 / 233
2. 做生意就是做人品 / 236
3. 守信用是做生意的最大法宝 / 239
4. 奉行公平，不欺不诈 / 243
5. 质量是打开市场的金钥匙 / 246
6. 打出自己的金字招牌 / 250
7. 广告赢取信誉 / 253
8. 品牌魔方，制胜法宝 / 257
9. 虚张声势难成大业 / 261
10. 恒信者昌 / 265

第八章 恋祖爱乡，回馈桑梓

福建人走出闽地，闯荡大江南北。漂洋过海，打拼异国天地。他们落地生根，开枝散叶，凭超群胆略，以争先气魄，驰骋各界。福建人虽然奔走各地，但恋祖爱乡的心情也始终像风筝线一样牵扯着他们，取得成就后回馈桑梓成了他们普遍的做法。这不仅为自己创下基业。也为当地社会和家乡祖地作出了巨大贡献，由此赢得了世人尊敬以及家乡人民的爱戴。

1. 一方水土，养一方人 / 271
2. 家族式经营 / 275

3. 跻身科研领域——为国争光 / 278
4. “一代才华”——献身中国文化事业 / 282
5. 桃李满天下——发展教育事业 / 286
6. 勘探地质学——促进可持续发展 / 290
7. 架桥铺路——发展交通事业 / 294
8. 救死扶伤——奋斗在医疗前线 / 298
9. 百年传承——“慈善”是一项事业 / 301
10. 传扬佛法——共创和谐社会 / 304

目

录





爱做生意，竞争意识强

福建人善于经商是比较有名的。福建的商业历史悠久，著名的“海上丝绸之路”的发源地就在福建。福建人天生就爱做生意，经商是他们生活的一种乐趣所在。

福建地处中国东南沿海地区，背山面海，海岸线曲折，港湾众多，岛屿星罗棋布。受地理环境和人文因素的影响和制约，福建各地人的性格很难一言以蔽之。闽北人安贫乐道，闽东人求稳怕乱，闽西人重宗内聚，而闽南人则讲究“过番”、“出洋”，到外面闯世界。从商人素质和商业精神的角度看，闽南人是最优秀的一群。闽南本来就不适宜农耕，商人出海归来，常常带回大把大把的钞票，于是，“出海从商”就成了闽南人的最佳职业选择。自古以来，闽南做生意的就特别多，经商成为他们的一个主要职业。

闽南，人们一生下来耳闻目睹的情景就是祖辈父辈外出经商，所受到的教育就是“经商好，商中自有黄金屋，商中自有颜如玉”，所以，闽南人十三四岁就走上了经商之路。这在闽南不仅已是见怪不怪，而且天经地义。闽南人更善于从经商实践中汲取智慧。





闽南人具有强烈的商品经济意识和市场观念。以石狮人为例，他们经商的历史可以追溯到北宋时期。那时候，泉州是中国的第一大港，“海上丝绸之路”的起点。现在石狮市管辖下的永宁镇，过去是与威海卫齐名的“永宁卫”，石狮就处在永宁与泉州的中间点，来往客商必经此地，并在这里休息。石狮本来是个小村庄，但是随着南来北往客人的增多，这个小村逐渐繁荣起来。到了明末清初，这里逐渐形成了一个小集镇，开辟了五个墟（集市），即粮墟、鱼墟、牛墟、菜墟、布墟，逢三、六、九来赶墟的人越来越多。但由于战乱频繁，集市时冷时热。这里土地贫瘠，求生不易，石狮的男人一代又一代下海而去，到香港、澳门、台湾、菲律宾、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、缅甸、日本等地谋生。这些人靠着当劳工、做小买卖积攒了一些钱，陆续回来投资建设。到 20 世纪三四十年代，华侨集资在这里建起了 18 条商业街道，这就是现在的石狮旧墟区。

在先祖们的拓海贸易意识和商品经济意识的影响下，后来的石狮人只要一发现机会，就会想到做生意。

石狮是有名的全国最大的服装市场之一，现在全市有个体工商户 8057 户，大小摊店 6400 多家，它们分布在 18 条商品街、4 个小商品市场和 4 座商业大厦内，是石狮市商贸活动的最强大的一支主力军。

近年来，石狮人“一套服装走天下”，腰包鼓了起来。但他们越来越深切地感受到，要想长领风骚，非得借助知识、发展科技不可。于是，高薪聘请科技人才，送子女自费上大学蔚然成风，并且已经开始创办民营的科研机构，目前全市已有民办科研所 33 家。

石狮服装是从“庆亚运服装大展销”进军北京一炮打响的，继而他们再接再厉，进军大连、沈阳、哈尔滨，直取郑州、武汉、成都，先后在 20 多个大中城市举办展销活动。活动的结果是：在全国的大型商场设立了 1300 多个专柜；石狮有 3000 多名营销人员，活跃在大江南北；



石狮的120多家民营联运站，200多辆卡车，根据客户的要求，及时将货物运往全国各地，从而形成了辐射全国的服装市场体系。

石狮发挥侨乡优势，生产优质、新潮的服装，又打入国际市场。目前，石狮市4000多个厂家生产的7000多万件服装和其他商品，有40%销往海外30多个国家和地区。

当石狮人发现外地的地价、劳力、产品成本都要大大低于石狮时，他们又开始到外地办厂，由商品输出改为资本输出。目前，在石狮有15万外地劳工，有2000多人在石狮办了小吃摊，有的是专门给这些劳工送饭的。每天进出石狮的买卖衣服的外地人达30000多人次。石狮已成为全国最大的服装生产地。因此，做服装生意，就到石狮去进货，不仅方便、服务好，而且物美价廉。

石狮在它的经商史上，经历了繁荣发展，也经历了“左”的势力的打击，经商路可谓有曲有折，但是，凭着执著的经商信念，石狮人不畏失败挫折，愈挫愈奋，终于开拓出一番新的经商天地。

福建商人乐于经商，因为对经商的执著，使他们具有了强烈的商品经济意识和市场观念。他们的市场意识几乎可以与发达国家的生意人相媲美。

福建晋江人林土秋就是一个善于抓住市场、敢于实践的例子。

林土秋的制鞋厂是晋江最大的制鞋厂之一。但十几年前，林土秋还是一个光脚的农民。有一次，姐姐从海外回来探亲，晾衣服的同时晾了一些小杂碎。有一件东西叫他觉得挺新奇，有点儿像牛眼罩。姐姐要牛眼罩干什么呢？林土秋用手偷偷地捏一捏，还有弹性，……他不好意思往那儿想，就让自己的妻子去问。原来是胸罩，这是一个活了小半辈子的农民拐了一个弯从华侨姐姐那里打听到的新名词。这玩意儿挺新鲜刺激，于是这位晋江农民萌生了怪念头。

他让姐姐临走时把那新鲜玩意留下了。他拿着捏一捏觉得挺软，可



又不瘪下去，拆开一看，原来里边包着两片海绵，哪儿有海绵呢？找到文具店，发现乒乓球拍上有，他买了10副乒乓球拍，回来仿做了10副胸罩，拿到厦门一家服装商店寄卖，自己混在顾客中看。结果，他亲眼看到那10副胸罩不到半小时就卖光了。商店马上决定订2000副，当然不能再拆乒乓球拍，可哪有海绵呢？林土秋又找到药店，最后找到了厂家。这位农民身上天生流淌着商品经济的血液，他好奇，敢创新，他敢走进那茫茫人群中去寻找市场。终于，他成功了。

在福建，像林土秋这样的人还很多，他们赚钱意识可以说是闽南人商品意识的一个突出反映。