

温州人

赚钱 36计

解密温州人的创富秘诀

温州人为什么能赚钱？温州人为什么会赚钱？本书全面剖析了温州人的创富秘诀，是一本必读的中国商业圣经。

温州人是中国最会赚钱的商人群体，号称中国的犹太人。事实上，闯荡欧洲仅十几年的温州人，在众多领域已经打败了犹太人，成为世界上最优秀的商人群体之一。

何君 著



地震出版社

温州人
赚钱
36计

何君
著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

温州人赚钱 36 计/何君著. —北京:地震出版社, 2004.12

ISBN 7-5028-2601-7

I. 温… II. 何… III. 商业经营-经验-温州人 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 119472 号

地震版 XT200400312

温州人赚钱 36 计

何君 著

责任编辑:薛广盈

责任校对:王花芝 宋 榕

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:华北石油廊坊华星印刷厂

版(印)次:2004年12月第一版 2004年12月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:256千字

印张:19

印数:00001~15000

书号:ISBN 7-5028-2601-7/Z·352 (3229)

定价:28.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前 言

温州人不简单！

1995年去温州公干，朋友送我去温州机场。途中有一段新修的四车道快速公路，遇到了浩浩荡荡的游行队伍，甚为奇怪。要知道当时已经是改革开放后的第16个年头了，别说是温州，就算是在内地，这样大规模的群众游行也是难得一见的，何况游行的地点又是在市区外的公路上。

所有的车都减速靠右行驶，朋友看着敲锣打鼓的游行队伍，眼睛有些发润，看得出激动了。对了，朋友当时也是资产过500万的老板了，公干相处好几天，一直给我成熟精明的印象，几乎感觉不到他的真实情绪。这更让我奇怪了。

超过游行队伍，我们沿着新修的公路继续行驶，朋友沉默了好一段时间，回头对我说：“你运气很好，到机场的新公路今天开通了。这条公路是温州人自己集资修建的。”

我感到了震撼，这一段新修的公路突然给了我一个全新的温州印象。集资修路不少见，难得一见的是温州人从心底深处流露出来的自豪感，无论是游行的队伍还是我的朋友。温州人绝对是有着超强凝聚力的群体，绝对是有着丰富文化底蕴的群体，绝对不是很多人印象中的“只会做小生意赚钱”的小商人。

从此，我便开始关注温州和温州人，越来越发现温州人真的不简单。

从小的方面来说，到处都有温州人（700万的温州人，有200万人在世界各地经商）。几乎每个城市都有温州城，几乎每个城市的富豪榜中多少都有几个温州人。而你只要是做生意，尤其是轻工产品的生意，通常只有两个选择：要么与温州人竞争，要么与温州人合作。现在流传着这样的说法：当美国人用高科技迫使全世界为他们打工的时候，他们身上穿的却是温州人做的衬衣，听的是温州人做的半导体，早晨唤醒他们的是温州人做的闹钟，吸烟用着温州人做的打火机，戴着温州人做的眼镜。

从大的事件来说，温州人的行为也让人叹为观止。

温州“炒房团”在中国地产行业中，是最流行也最关键的词汇。10万人携1000亿的资金横扫全国，也只有温州人才能够做到。

同样是打“市场倾销”的贸易官司，多少大型企业与企业联盟束手束脚，几乎没有胜绩，甚至连正常应诉的都很少。而温州人却凭借民间的力量，愣是在欧盟打赢了“打火机”的反倾销官司。

都说犹太人做生意厉害，温州人在犹太人传统的领域把他们给办了。在欧洲，皮具行业几乎是温州人的天下了。西班牙的绅士居然不文斗闹起了武斗，放火把温州人的皮鞋给烧了，试图用暴力解决经济竞争。也难怪西班牙的绅士生气，因为在制鞋领域，世界上除了意大利就是西班牙了。

从温州人的市场战绩来说，温州人绝对算是做生意的高手了，要不怎么号称是“中国的犹太人”呢。或许假以时日，犹太人可能号称“欧洲的温州人”也不是不可能的。要知道中国开放也就20多年的时间，温州人走出国门最多也就十几年的时间，而犹太人可是在欧洲做了上千年的生意了。

其实温州人做生意主要有三点：

第一是能吃苦。温州人能够吃苦这一点，全国人民肯定都会同意的，尤其是温州人在陌生的地方开始创业的时候。

第二是敢干。温州人看准了，立马就下手。由于温州人内部融资十分方便，无论大小项目，很快就能执行。

第三是抱团。温州人或许是最抱团的人群了。普通人抱团就是人多力量大，何况是拥有大笔资金的温州人，所以温州人做生意是越做越大。

温州人做生意如此厉害，肯定有其特殊的地方，把温州人赚钱的方法总结为36计，详实地展现给大家，希望能对赚钱有兴趣的读者有所裨益。

何 君

2004年10月于北京

目 录

第一篇

龙之计：雄心壮志



龙行天下，靠的是雄心壮志。古云：帝王将相宁有种乎？说白了，成龙成虫，没有什么天注定，全在自己！温州地僻人稠而能傲行全球，雄心壮志是温州人成功的第一要义。

雄心壮志之一：有胆有识 (3)

同样有10万块钱准备创业的人，一般的人会留下3万元作为退路，而温州人则会再借贷10万元进行创业。

雄心壮志之二：精明过人 (10)

温州有700万人，流往全国有200多万人，超过1/4的温州人在全国各地或海外经商。

雄心壮志之三：人格魅力 (17)

一个具有高尚人格的商人必须具有高度的责任

感，博大的胸怀、诚实的态度和公正的行为，尤其是对社会的责任感。

雄心壮志之四：洞察敏锐 (26)

历史上每次宏观调控或整体经济环境出现波动时，温州商人往往能做到“春江水暖鸭先知”。

雄心壮志之五：学习精神 (34)

虽然伟大的企业家没有一个是读书读出来的，却并不意味着企业家可以不读书。

雄心壮志之六：心比天高 (41)

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：不赚钱，毋宁死。

第二篇

虎之计：老板才略



虎乃百兽之王，本质上却是地道的草莽英雄。温州人个个想当老板，人人能当老板。不等不靠，白手起家，不断上演一出出“草根创业”的精彩大戏。

老板才略之一：草根本性 (51)

最初闯荡欧洲的温州人捡来犹太人扔掉的布头或碎皮，做成小钱包出售。同样一条皮带，别人卖 15 欧元，温州人卖 12 欧元。节俭精神帮助温州人打败了犹太人。

老板才略之二：金钱智慧 (58)

在石油大王洛克菲勒家里，每个孩子都必须通过诸如洗碗扫地这样的劳动，挣取自己的零花钱。你是把这看成一个资本家把剥削工人那一套移植到自己孩子身上呢？还是看成一个慈祥的父亲在培养继承人的财富意识和理财能力？

老板才略之三：观念常新 (65)

传说中的阿里巴巴用“芝麻开门”的秘语打开了装满金银财宝的神秘山洞，而现代人则需要用创新的思维方式来开启财富之门。

老板才略之四：用人之术 (74)

温州人做生意善于察言观色，投其所好。他们拍马屁时，常拍得恰到好处，拒绝别人时也会委婉动听，不会伤别人的自尊。

老板才略之五：管理有方 (82)

徐勇水发誓要做自己的品牌，于是有了今天的“威众”打火机。

老板才略之六：诚信为本 (92)

温州老板一个签名就能贷款几千万。握有这种“金笔”的温州老板，到银行贷款不需办理担保、抵押手续，签个名就行。

第三篇

狼之计：创业策略



狼以团队制胜，温州人以抱团闻名。温州人是比犹太人还厉害的生意人，因为温州人身上具备狼族最优秀的特征——坚韧、顽强和抱团！单个温州人是孤狼，抱团的温州人是狼群，“赚钱”就是温州人的职业。

4

创业策略之一：赚钱光荣 (101)

温州经济是温州人的经济。温州经济中最本质的东西就是温州人有着可贵的独立自主意识——创业欲望强烈。

创业策略之二：行动第一 (107)

俗话说，就是黄金掉在地上，也得麻烦你弯下腰去捡起来啊！

创业策略之三：抱团打拼..... (114)

温州人走南闯北，现在全国各地乃至世界各国都有温州人，在外面做生意的温州人更是抱成一团，这种团队精神，是温州商人成功的重要因素。

创业策略之四：切合实际..... (122)

在经济全球化时代，越是本土的，就越是全球的。越是本土的，就越有优势。

创业策略之五：与人分享..... (129)

宋江能将梁山那一帮骄兵悍将收拾得服服帖帖的原因就是懂得“分享”，他能让众兄弟大碗喝酒，大块吃肉，大秤分金，小日子过得好不快活。

创业策略之六：永不满足..... (137)

20世纪80年代初期擦皮鞋、弹棉花；80年代后期沿街叫卖纽扣等小商品；90年代初期开始租柜台经营；到中期有了品牌意识，着手经营自己的产品；如今走上了多元化经营道路。不知道温州人下一步又会是什么大手笔？

第四篇

狐之计：处世谋略



生意人绝对要精明。温州人做生意时眼光之独到、处世之圆滑，犹太人也叹为观止。

处世谋略之一：面子问题…………… (147)

费孝通到宁夏西海固地区考察时，发现当地的修鞋匠竟然都是从温州一带过去的。他十分感慨：在那么穷的地方，这钱还是让温州人赚走了。

处世谋略之二：吃苦耐劳…………… (155)

“能做别人不愿做的事，能吃别人不能吃的苦，就能挣别人挣不了的钱”，“哪里最艰苦就到哪里去发财”，这不仅是温州人赚钱的经营总结，更是他们赚钱的行动指南。

处世谋略之三：脚踏实地…………… (164)

在经济发达的温州，至今没有一个五星级饭店，温州人解释说，来温州的人都是来赚钱的，不是来浪费钱的。

处世谋略之四：忍辱负重…………… (173)

一个有趣的现象是，敢于冒险的温州商人几乎都

不炒股。其实，这正是温州商人聪明之处：他们敢闯，但决不乱闯。

处世谋略之五：激利是途..... (180)

温州人给自己总结出的几条成功经验之一就是：
大钱小钱都赚，能赚几分几厘的机会也决不松手。

处世谋略之六：百折不挠..... (187)

现实社会想发财的人很多，想赚大钱就得创业。可是敢创业的人却不是很多，因为创业是风险高负担重的路，没有良好的心理素质的人是不适宜创业的。创业的人不仅要有坚持的勇气，还要有面对失败的心理承受能力。

第五篇

犬之计：赚钱攻略



犬有野狗、宠物狗，甚至警犬之分。赚钱也有大钱小钱之说，温州人不管大钱小钱都不放过。

赚钱攻略之一：有钱就赚..... (197)

温州人特别善于模仿与仿制。最初的创业一般是靠模仿与仿制发展起来的。总之，温州人很好地践行了鲁迅先生所提倡的“拿来主义”。

赚钱攻略之二：审时度势..... (204)

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”。

赚钱攻略之三：借风远航..... (211)

因为善于模仿，温州做成了“世界打火机王国”，不仅是中国打火机的制造中心，还以价廉物美、品种繁多的优势打破了日本、韩国、欧洲等国家和地区垄断世界打火机市场的局面。

赚钱攻略之四：明察秋毫..... (218)

沃尔玛更是仔细规定面对顾客的微笑要“露出八颗牙”——因为露出八颗牙就是真的在笑了。这就是细节！

赚钱攻略之五：把握商机..... (225)

发现并把握住商机可以说是致富的一条捷径，有时候，一个机会就足以让人摇身一变——成为有钱人。

赚钱攻略之六：出奇制胜..... (234)

佛家有句名言：舍得小我得大我。这句话套用在商战中，就应该是：吃的小亏，才能赚大钱。

第六篇

豹之计：商战胆略



有豹子胆就是胆大之人，做生意什么都可以没有，但绝对不能没有胆略。温州人往往敢为全国先。

商战胆略之一：敢冒风险…………… (245)

温州购房团在全国各大城市频频出击。人们只知道他们“下单迅速，团体购买，出手很大，快进快出，富有视觉冲击力”，却很少关注他们“心细”的特点。

商战胆略之二：当机立断…………… (252)

司马迁在《史记》中对经商祖师白圭的描述是“趋时若猛兽鸷鸟之发”，形容他捕捉商机像猛虎扑食、雄鹰捕兔般。

商战胆略之三：抢占先机…………… (259)

美国思科公司总裁约翰·钱伯斯在谈到新经济的规律时指出：现代竞争已不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼。

商战胆略之四：可炒天下…………… (265)

韩国总统卢武铉在清华大学作演讲时，就宣传起了自家的产品，他对师生们说：“大家知道韩国的泡菜

非常好吃，但韩国放泡菜的冰箱做得也相当不错。”

商战胆略之五：舍得放弃…………… (273)

知道成功而不为之，是为不勇，知道不能成功而强为之，是为不智。

商战胆略之六：善败不亡…………… (279)

“一个没有犯过错误的人，不能算是个成熟的人；一个没有犯过错误的企业，不能算是一个真正成熟的企业。”汪立成如此总结自己的成败得失。



第一篇

龙之计：雄心壮志



龙行天下，靠的是雄心壮志。古云：帝王将相宁有种乎？说白了，成龙成虫，没有什么天注定，全在自己！温州地僻人稠而能做行全球，雄心壮志是温州人成功的第一要义。