

# 温州人赚钱秘诀全集

何君◆著

温州人，被誉为“中国的犹太人”，天生会做生意，在全中国和全世界闯荡 | 温州人对商机有特别的敏感，不管天南海北，只要有生意，就会去奔波 | 温州人的群体意识很强，语言和习俗，亲情、友情和乡情，使他们紧紧地抱成一团；温州人讲义气，重感情，更重民族大义 | 温州人的独立性和自主意识很浓，创业欲望很强，人人都想当老板

# 温州 商规



地震出版社

温州人赚钱秘诀全集

温州  
商规

何君◆著



地震出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

温州商规：温州人赚钱秘诀全集/何君著．—北京：  
地震出版社，2006.1

ISBN 7-5028-2800-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 150520 号

地震版 XT200500237

**温州商规——温州人赚钱秘诀全集**

何君著

责任编辑：薛广盈

责任校对：宋玉

---

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：2006年1月第一版 2006年2月第二次印刷

开本：787×1092 1/16

字数：318千字

印张：17

印数：13001~18000

书号：ISBN 7-5028-2800-1/Z·404 (3448)

定价：34.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题，本社负责调换)

## 从国内的“土财主”到世界的“大商人”

(前 言)

300年前，温州不过只是东海旁的一个小县，这里的人不是务农就是打渔。传说那时就有一些温州人，因为贫穷而铤而走险去当海盗。

20多年前，温州有一半以上的人生活在贫困线以下，农民人均年收入不到200元，人均耕地仅0.41亩。因为温州地理位置与国家战略的原因，国家对温州的投入在30年间仅6亿元，总额仅为同等城市平均数的1/7。

“平阳讨饭，文成人贩，洞头靠贷款吃饭”，当年，此类层出不穷的民间歌谣，传递出的都是温州人一穷二白的无奈。1957年，温州工农业总产值仅7.6亿元。从1957年到1976年，温州市工农业总产值年均递增仅1.98%。而人口猛增的现实使穷得没有办法的温州人，开始被迫到外地谋生。

当时的中国，随便走过某个城市的一条小巷，总能听到“铮—铮—铮”的弹棉花的声音，也常能看见温州鞋匠们正叮叮当地敲打着手中的鞋，各式发廊里，传出的是略带浙江口音的普通话声音……

甚至在偏远的新疆阿尔泰山地区，温州人跟在四处放牧的牧民后面，就是为了给牧民们修鞋、擦鞋。当时，就有有识之士惊叹：温州人真行！

果然，到了20多年后的今天，温州已骄傲地成为全中国最富有的城市之一。温州为什么能从一个资源稀缺、交通闭塞的弹丸之地而成为了民营经济的排头兵呢？关键在于人，是温州人创造了这个奇迹。温州商人也因此成为了当代中国商人中最能赚钱、最会赚钱的优秀群体，并获得了“东方犹太人”的美誉。

温州人与犹太人，二者的确有很多相似之处：精打细算、诚信第一、追

求金钱、观念更新、四海创业、白手起家、头脑灵活……

虽然与犹太人相比，温州人似乎不如犹太人的条件优越，文化水平普遍低于犹太人，没有犹太人辉煌的经商历史，也没有犹太人那么多的超级富豪。但草根性十足的温州人更能吃苦耐劳。他们是商业战场上现代版的成吉思汗：攻城掠地，攻无不克，战无不胜。在抢滩欧洲市场仅仅十几年后，就在众多领域，把在欧洲做了上千年生意而所向无敌的犹太人，打得一败涂地。

温州人怎么打赢犹太人的呢？犹太人每天工作8小时，温州人就工作13个小时，这样加工生产的产品周期短、价格低、质量高。慢慢地，温州商人就将犹太商人挤出了市场。面对做工不要命的温州商人，天下第一的犹太商人惊呼：居然还有比我们更会做生意的人！

善于赚钱的温州人在赚钱的同时，以自己的行动和言论，实实在在地演示了什么叫创业致富，什么叫民营经济。正如费孝通先生所说：“温州人一边挣钱，一边传播着商品经济、市场经济的意识和本领。”

从国内的“土财主”到世界的“大商人”，温州人那种吃苦、务实、团结的温州精神，也正在影响着全国、乃至全世界的商人们。“温州商规”在一定程度上，正在成为中国商人的商规。

随着中国经济的腾飞，中华民族的崛起，其蕴含着的无限商机，一定能够为有志的中国商人提供巨大的商业舞台，创造巨大的财富！

# 目 录

## 温州人赚钱秘诀全集

### 温州人赚钱秘诀之一：精明过人 ..... (1)

温州人是天生的生意人，在经商方面，他们的商业头脑特别灵活。在温州人眼里，到处都是钱，关键在于你如何去发现与赚取。

### 温州人赚钱秘诀之二：肯吃大苦 ..... (7)

“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。

### 温州人赚钱秘诀之三：老板情结 ..... (15)

“宁为鸡首，不为牛后”，是温州人老板情结的最好写照。“鸡首虽小，乃进食；牛后虽大，乃出粪”。

### 温州人赚钱秘诀之四：有胆有识 ..... (23)

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

**温州人赚钱秘诀之五：有钱就赚** ..... (29)

温州商人是天生的赚钱机器，头脑灵活、观念常新；他们能准确地发现商机，没有太好的机会时，自己又能创造商机……

**温州人赚钱秘诀之六：抱团打拼** ..... (35)

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。

**温州人赚钱秘诀之七：人格魅力** ..... (43)

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，要把它当做企业的核心理念来对待。

**温州人赚钱秘诀之八：洞察敏锐** ..... (51)

人们都说朱张金是个经商天才，朱张金自己的心得是：信息快半步，技术快半步，企业就能领先一大步。

**温州人赚钱秘诀之九：学习精神** ..... (59)

一个人不仅要学书本知识，还要学社会知识、生活常识、人情世故等等，这才是善于学习的人。温州商人在实践中学到了不少实用的知识，用来指导他们一步步成功。

**温州人赚钱秘诀之十：草根本性** ..... (65)

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。

**温州人赚钱秘诀十一：金钱智慧** ..... (71)

温州人看准一个项目之后，能以迅雷不及掩耳之势将大量的钞票“砸”下去，就像大江截流一样，速度之快、数量之多、气魄之大，令人佩服。

**温州人赚钱秘诀十二：观念常新** ..... (79)

有记者问李嘉诚：为何几十年的成功积累还不如比尔·盖茨的几年暴富？他一方面在感慨“后生可畏”的同时，一方面承认比尔·盖茨掌握了这个时代最为稀缺的资源：创新精神。

**温州人赚钱秘诀十三：用人之术** ..... (87)

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。

**温州人赚钱秘诀十四：管理有方** ..... (95)

徐勇水发誓要做自己的品牌，于是有了今天的“威众”打火机。

**温州人赚钱秘诀十五：诚信为本** ..... (103)

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。



温州人赚钱秘诀十六：赚钱光荣…………… (111)

简单地说，温州人就是“想赚钱，敢赚钱，能吃苦”，他们“千方百计地想，千言万语地说，千山万水地跑，千辛万苦地干”。

温州人赚钱秘诀十七：行动第一…………… (117)

俗话说，就是黄金掉在地上，也得麻烦你弯下腰去捡起来啊！自救者得天救。

温州人赚钱秘诀十八：切合实际…………… (125)

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。最好的老师，不是GE，也不是韦尔奇。最好的老师就是自己。

温州人赚钱秘诀十九：双赢致富…………… (133)

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。

温州人赚钱秘诀之廿：永不满足…………… (141)

温州人赚钱还有一个特点，就是扩张速度特别快，在短短十几年，甚至几年的时间里，一个白手起家的人就能变为亿万富翁。

温州人赚钱秘诀廿一：面子观念…………… (147)

费孝通先生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。

**温州人赚钱秘诀廿二：脚踏实地**..... (155)

清清白白做人、踏踏实实干事、认认真真赚钱。钱挣得干干净净、平平常常、大大方方。正是以这种态度做人、做事、做生意，温州商人在商业活动中表现出了出奇地神闲气定、随意自如。

**温州人赚钱秘诀廿三：忍辱负重**..... (163)

温州人能赚钱的一个重要原因就是忍耐。为了能赚钱，他们面对浪迹天涯、抛妻别子的思乡之苦、脏活累活苦活全干的 身体之苦、屡遭白眼与冷嘲热讽的心里之苦等等，都能够从容不迫地忍耐。

**温州人赚钱秘诀廿四：微利是途**..... (169)

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。

**温州人赚钱秘诀廿五：百折不挠**..... (175)

一位商战高手曾说过，一个新生的商机，有一半的机会，有一半的风险，有胆识的人，能够先抓住那一半的机会，剩下 一半的风险就要靠意志力来坚持，只要能挺过去，前面就是一片光明。

**温州人赚钱秘诀廿六：审时度势**..... (183)

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”。

**温州人赚钱秘诀廿七：借风远航**..... (189)

温州人都非常懂得借势的道理，他们将借势比作“狐假虎威”，老虎其实就是成功人士，既有实力，又有知名度，狐狸借助老虎的力量来扩大自己的影响力，实在是一好主意。

**温州人赚钱秘诀廿八：明察秋毫**..... (195)

在成本竞争方面，温州人是绝对的遥遥领先。他们的成本优势，主要来源于高度分工基础上的群族式企业组织形式。

**温州人赚钱秘诀廿九：把握商机**..... (201)

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，缺乏的也是发现。

**温州人赚钱秘诀之卅：出奇制胜**..... (209)

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。

**温州人赚钱秘诀卅一：敢于冒险**..... (219)

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。

**温州人赚钱秘诀卅二：当机立断**..... (225)

司马迁在《史记》中对经商祖师白圭的描述是“趋时若猛

“兽鹫鸟之发”，形容他捕捉商机像猛虎扑食、雄鹰捕兔一般。

**温州人赚钱秘诀卅三：抢占先机**…………… (233)

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。

**温州人赚钱秘诀卅四：善于炒作**…………… (239)

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。”

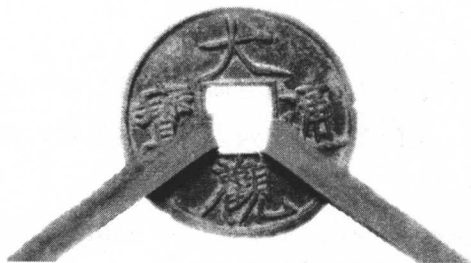
**温州人赚钱秘诀卅五：敢于放弃**…………… (245)

在生活中，放弃是一种美丽，是一种心灵的豁达；而在商业中，懂得该放弃时就放弃是一种智慧，能在最合适的机会下放弃是一种睿智，而能够果断放弃则是一种魄力。

**温州人赚钱秘诀卅六：善败不亡**…………… (251)

“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。”温州商人汪立成如此总结自己的成败得失。

**后记：令人敬畏的温州人**…………… (258)



温州人赚钱秘诀之一

## 精明过人

温州人是天生的生意人，在经商方面，他们的商业头脑特别灵活。在温州人眼里，到处都是钱，关键在于你如何去发现与赚取。

## 头脑灵活

温州人是天生的生意人，在经商方面，他们的商业头脑特别灵活。在温州人眼里，到处都是钱，关键在于你如何去发现与赚取。温州人很善于从旁人不经意的事儿中赚到钱。

有一则漫画这样刻画温州人：他们呀，往大街上一站，用鼻子闻一闻，就能嗅出哪儿有赚钱的机会……

比如最早贩销纽扣的叶尧林、叶尧青兄弟俩。起初，他俩在桥头镇试卖纽扣。不到一天时间，价值 400 元的纽扣就销售一空，这个消息一传出，大家都跟着做起纽扣生意。结果，纽扣在桥头小商品市场中的比重越来越高。到了 1981 年下半年，纽扣摊位达 100 多个，成了桥头市场的主角。1983 年 2 月，纽扣市场正式开放，很快以奇迹般的速度发展起来，成为闻名全国的纽扣交易中心，被香港《文汇报》誉为“东方第一纽扣市场”。

温州人头脑灵活，还表现在以下几个方面：

## 敢于闯荡

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。

在温州人眼里，做生意没有高低贵贱之分，能不能赚钱才是最主要的。正因为如此，温州人才敢于走四方，占据了外地人不屑一顾的那些领域。几乎每个城市都活跃着一群浪迹天涯、不辞劳苦、精明肯干的温州人。

最初，他们只是从事修鞋、小发廊、小商贩这些事情。他们踏踏实实做人，认认真真干活，勤勤恳恳做生意。从表明上看，他们与其他地方的民工、小商贩没有什么两样。但是，其他人做生意就是比不过他们，他们将生意越做

越大。

他们不在乎干什么，只要赚钱的事就敢干，就要干，什么看好就干什么，并且“十八般武艺”样样精通。

而到了现在，温州人开始走出国门赚钱，在欧洲、在非洲、在南美，甚至在伊拉克、在阿富汗都可以看到温州商人的影子。

## 做生意善于从小处着手

温州人做生意，注重从小处着手。他们务实苦干，只要有一分钱赚，都会不遗余力地去干，从不好高骛远，从不好大喜功。他们赚钱，从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟，不像有些地方的人，小钱不愿赚，大钱赚不来。

纽扣、标签、标牌、商标、小饰品、小玩具，这些外地人看不上、懒得做的“小玩意儿”，温州人都做，他们不怕赚钱少，就怕赚不来。他们办起企业来，也不像北京人、东北人追求大气派、大产品，同样是从小处着手，填补全国小商品市场的空白点。比如柳市的五金电器、桥头镇的纽扣。

但是，温州人是有眼光的，当他们积蓄了资本后，就会把产品由小做大。从纽扣到服装、鞋子，从电子元件到成套电子设备，从日常用的小物品到高科技产业，并且涉入房地产、金融业。

## 善于推销

温州人“脸皮厚”。他们不怕碰壁，也不怕别人不给好脸色看，他们只有一个念头：不管你怎么看我待我，我就是要赚你的钱！他们用笑脸、用嘴皮把产品推销到全国各地，也把全国各地人的钱都赚了。

温州人的购销队伍由各种职业的劳动者转化而来。此前他们可能是耕地的农民、乡镇企业职工，还有村干部、复员军人、民办教师等，也有相当比例的人，是从弹棉花、从事手工业、做小生意等行业中转化而来。这些人足迹遍布大江南北、长城内外、都市通衢、穷乡僻壤，在全国人面前勾勒着温州人的形象。他们经过风雨，见过世面，受到了锻炼；同时，长期的外出活动实践，培养了他们交往的才干，积累了经商经验，熟悉各地风土人情、生活习性及市场

需求状况，建立了不少关系稳定的渠道，为购销活动的成功打下了基础。这是一支勤快、精干、灵活的特种部队，为温州经济的发展立下了汗马功劳。

## 精打细算

上海人因为精明，被人称为“门槛精”。上海人的精明，反映在日常生活中，既包括谋取个人利益的行为，更包括对个人权益、利益的维护，该得到的，他们一分也不让。这使得上海人常常为一点点小利益而斤斤计较。在上海，人们经常看到一个衣冠楚楚的男士为几分钱与菜贩子吵得不可开交。在生意场上，上海商人都是行家里手，既识货又明理，又善于据理力争。上海人的钱不好挣。为此，韩国的一家媒体称：“上海人都是经济里手，外国人很难从上海人口袋里掏出钱来。”

其实，温州商人的精明也是有口皆碑的，精明已经成为温州商人人格的组成部分。可以说，温州商人的精明帮助他们取得了今天的成功。

与北方人的豪放大气、不拘小节相比较，温州人精明干练，略显小肚鸡肠了。在与北方人做生意时，经常能听到这样一句话：“别谈钱，一谈钱感情就远了。”尽管不可能不谈钱，但从一个侧面反映了北方人重义轻利的心态。北方人曾经瞧南方人不顺眼，就因为南方人斤斤计较、精打细算。

好多老外也都有这样的感慨：跟温州商人谈买卖很累，跟北方人特别是东北人谈买卖倒挺轻松。北方人的性格不能说不好，但是不符合市场经济条件下的思维理念。因为办事粗放，义气当先，不善于精打细算，就会在商业交易中吃亏，容易被精明的南方商人“算计”。在商言商，既然是商人就要追求效益的最大化，要实现最大的经济效益，就必须锱铢必较，而不能大而化之。

2000年初，正是上海房地产市场比较低迷的阶段，包括许多商铺在内，都不大景气。来自温州的巨人商业发展有限公司董事长陈颂楠却果断投资8000万元，买进了位于武宁路231号沪西工人文化宫门前的银宫商厦6个楼面，不少朋友为之捏了一把汗，替陈颂楠担心，恐怕他血本无归。

3年后，经过重新定位、重新招商、装饰一新之后，银宫商厦重新开张。仅一楼到四楼共14000平方米的400余个商铺，就卖出了1.5亿元，还剩下五楼和六楼，作为公司的办公场地。温州人精明的理财方式和果断的投资魄力，在陈颂楠的身上被充分体现出来。

陈颂楠投资上海商铺，一点都不是只凭一股冲劲盲动，而是有着对大势的



准确判断以及对市场需求的明晰分析。比如沪西商铺，他就看准了这个地方随着市政建设发展和人口的大量导入日趋繁华，正在成为新的商业中心。但陈颂楠没有重复传统百货公司的老路，而是根据紧靠沪西工人文化宫已经培育出来的休闲娱乐旺盛人气，引进“西门町”的经营理念，着力打造沪西商业时尚天地。

“西门町”也是一家著名的商业娱乐中心。其经营的货品和娱乐以领先潮流著称，在东南亚地区久负盛名。新开张的银宫商厦参照“西门町”的经营格局，经营的货品以新潮服饰、鞋帽、箱包、玩具、礼品为主，同时设有餐饮、健身、休闲等设施，商场布置极富动感和活力，突出“时尚、流行、品牌”的概念，使之成为向往时尚、崇尚品牌的青春一族购物、休闲、娱乐的好去处。

## 精于世故

在世界上，不管做什么事情，实际上都是“做人”的延伸，做生意也是如此。所以，“人脉”是生意成败的关键因素之一。

“人脉”通俗点讲，就是人际关系，温州人在做生意时，很注重这一点。在商业活动中，他们左右逢源、八面玲珑。

无论做人做生意，最好的结果就是双赢。双赢实际上也是现代社会规范人与人之间关系的一个准则。如果说人与人在一块相处，什么事都想占先、占便宜，你肯定与大家处不好朋友。所以，温州人在商业活动中，充分利用这一人性的特点，承诺给对方若干好处，让对方觉得有利可图，以便于顺利地做成生意。

温州人的精于世故，不只是人情世故，还包括对各种法律、制度、规定等“游戏规则”的熟悉与利用。温州人就善于钻空子，善于打“擦边球”，善于利用规则“合理冲撞”而又不犯规。

温州人比其他地方的人精明之处还在于，一旦市场经济的游戏规则完善后，他们就会严格遵守游戏规则，严格按照市场经济的本身规律办事。

“温州人就是肯冒风险，敢走在政策的前面。”亚龙企业董事长张文荣说这话时充满着作为温州人的自豪，而他做事也真有点“敢为天下先”的味道。

生于温州、长于温州的张文荣，经商的头脑几乎是与生俱有的，从小他就在温州传统的“男孩从小要有经济自立意识”之类的训诫下成长，14岁时就在旁人的指指点点下靠卖冰棍赚到了第一桶金。