

# 浙江人经商的九条法规

C·S

湖南科学技术出版社

# 跟浙江人学做生意

经商有道，

一本真正揭秘浙江人经商的财富宝典

◇郑一群／编著



# 跟浙江人学做生意

◇郑一群编著

CS  
湖南科学技术出版社

## 图书在版编目 (C I P) 数据

跟浙江人学做生意 / 郑一群编著. -- 长沙 : 湖南科学技术出版社, 2013. 11

ISBN 978-7-5357-7908-3

I. ①跟… II. ①郑… III. ①商业经营—经验—浙江省 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 245807 号

### 跟浙江人学做生意

编 著: 郑一群

责任编辑: 杨 林 席小泉

出版发行: 湖南科学技术出版社

社 址: 长沙市湘雅路 276 号

<http://www.hnstp.com>

印 刷: 衡阳顺地印务有限公司

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址: 湖南省衡阳市雁峰区园艺村 9 号

邮 编: 421008

出版日期: 2013 年 11 月第 1 版第 1 次

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 14.75

字 数: 200000

书 号: ISBN 978-7-5357-7908-3

定 价: 36.00 元

(版权所有·翻印必究)

## 前言

在中国市场经济大潮中，浙江人以自己精明的头脑，果敢的行动，辛勤的劳作，在为自己赢得市场先机和丰厚利润的同时，也赢得了人们的钦佩。

浙江商人被誉为当今中国最具人气的“财富制造商”，是最会赚钱的人群之一。他们遍布中国的各个角落，是中国最庞大的“游商部落”。他们将踏实敢干的企业家精神传递四方，用他们自己的经营观念和方式影响着各地的商人。

浙江商人身上聚集了许多独特的东西。他们吃苦耐劳艰苦创业、敢于打拼不断创新，不屈不挠不等不靠，同时具有外地商人未具有的互相促进、彼此协调的凝聚力。他们与时俱进，在一次又一次的创业浪潮中始终保持着与国内外先进文化的接轨和融合，从而使自身始终位于时代的前沿。

浙江商人天生有着一种经商的能力资源。他们往往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。浙江人的成功，得益于他们特有的创业风格和经营手段。经济学界对此的评论是，以前是“有市场的地方就有浙商”，现在是“有浙商的地方就有市场”。

浙江人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人群之一，浙江人在全国各地投资创业的人数超过 500 万，现在的浙商俨然已成为“中国第一大商帮”。

社会发展至今天，浙江商人已遍布世界的各行各业，成就可睹。每年的福布斯富豪榜上，浙商总是占据绝大多数；在全国 500 强企业中，浙江企业总是位居前列；甚至于在我们身边富有的浙商也是随处可见。

浙江商人不仅是社会财富的创造者，他们往往还代表了一种时代精神，他们凭借敏锐的市场洞察力和冒险精神，以及承担风险的勇气和持之以恒的意志，成为中国的商业英雄。

学习“浙商精神”就是要不偷懒、下身份、下力气，走出去闯世界，就是要学习浙商的创新观念、创业观念、思维方式的转变，从而造就我们“浙商精神”的锤炼和提升。

本书从浙江人的观念和态度出发，阐释了浙江人的经商之道，全面揭秘浙江人的经商之术，解密浙商的成功诀窍。可以说，此书是一本真正揭秘浙江人经商的财富宝典。相信你在阅读本书的同时，一定能够彻底改变自己的经商理念，创造属于自己的辉煌！



## 目 录

### 001·第1章 浙江人的商道即是人道——学浙江人经商，先学浙江人做人

做生意先做人。做人是做生意的前提和关键，也是决定生意成败的关键因素。很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该如何做人。做人是一门艺术，做生意也是一门艺术。是艺术就要揣摩，就需要领会和感悟。一般来说，做人做得好的，生意也会做得很好；而做人失败的，大多生意场上也不怎么样。真正做好生意的，还是那些堂堂正正的人！

经商离不开好人品/002

经商要守住道德的底线/004

在商言商，诚信为本/008

宁为鸡首，不为牛后/011

赚钱是硬道理，有钱才有面子/014

踏实做人，实在做事，老实赚钱/017

## 020·第2章 浙江人经商法无定法——做生意灵活多变，不拘一格

“商者无域”，做生意要不拘一格，思维模式也不能定格。浙江人经商头脑灵活，新招层出不穷，花样翻新快，他们从不把自己的生意局限在某一个固定的框架里。今天浙江商人形成了头脑灵活、长于思考、善于经营、富于机变的性格。这是浙江商人在激烈的商战中立于不败之地的资本。

思路决定财路，观念决定贫富/021

变则通，通则赢，赢则达/024

借“鸡”生“蛋”，借钱发财/027

提高政治敏感度，依靠政策赚钱/031

借他人之力，创造自己事业的辉煌/035

不能在一棵树上吊死，东方不亮西方亮/038

## 041·第3章 浙江人经商吃苦耐劳——既能当老板，又能睡地板

浙江商人是那种穷时能吃苦，富了也能吃苦；打工能吃苦，当老板也能吃苦的人。他们把苦难和失败看作人生的导师，在面对挫折时，不是怨天尤人，而是保持冷静的头脑笑对失败，他们甚至渴望苦难，因为苦难的背后是财富的源泉。

做生意贵在坚持，持之以恒总会成功/042

吃得苦中苦，方为人上人/045

白手起家，艰苦奋斗/049

苦难造英豪，浙江老板都是“苦”出来的/054

勤劳是浙江人致富的良方/059

忍耐是经商的第一要义/062

## 067·第4章 浙江人经商敢为天下先——不怕没钱赚，只怕有钱不敢赚

中国有句俗话：“撑死胆大的，饿死胆小的。”浙江人就属于胆大的，他们无论经商做生意，还是干事业闯天下，敢闯敢拼，从不放过赚钱的机会。

浙商的成功经验证实了一句话：唯冒险者生存。

平安二字值千金，冒险半生为万贯/068

浙江人拥有着强烈的创业欲望/072

勇气为浙江人带来成功的机遇/076

做生意要具备超人的胆识/080

冒险不等于冒进/086

走出家门，外出打天下/090

#### 094·第5章 浙江人经商以快见长——快者为王，快速应对市场变化

浙江人认为：一步落后，步步落后；一招领先，招招领先。在这“快者为王”的时代，速度已成为商人的基本生存法则。正所谓“领先一步，海阔天空，落后一步，寸步难行”。经商必须突出一个快字，努力迅速应对市场变化，这样才能立于不败之地，将商机变为财富。

快人一步，抢在别人前面/095

立即行动，成就你的创业梦想/100

多谋善断，果断出手/103

心动不如行动，想到不如做到/108

迅速决定，投入行动/111

商业时代，速度为王/114

#### 118·第6章 浙江人经商善抓机遇——有市场的地方就有浙商，有浙商的地方就有市场

商机的存在是潜隐的，它隐藏于纷繁复杂的社会生活之中，只有以敏锐的眼光、积极的行动，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。浙江商人十分善于把握商机，审时度势，从而在经营上获得了巨大的成功。

抓住商机，赢得财富/119



机遇面前，要有当机立断的魄力/124

商机无限，贵在发现/127

机会不是等来的/131

只要积极应对，危机就是转机/135

做生意要把眼光放长远/139

机会是留给有准备的人/143

## 148 · 第7章 浙江人经商创新求变——偷师学艺，从拿来主义到自主创新

浙江商人之所以能如此迅速地成就财富神话，成为商界典范，很大部分原因是得益于模仿创新的能力。他们在模仿中寻求着超越，在模仿中寻求着突破，在市场需要的时候，适时地有所创新，使产品更加符合市场的需求，从而稳稳当当地获得了创业的成功。

模仿是成功的源头/149

努力创新是经商的真谛/152

做生意要动脑，出奇制胜是关键/157

观念常新，万两黄金/162

创造自己的品牌，开创美好未来/167

在模仿中学会创新/171

思想有多活，出路有多宽/174

## 180 · 第8章 浙江人经商先做关系——先搭人情网，再走天下路

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。浙江人信奉朋友就是财富，有义就有利。只要有商机出现的机会，他们就会千方百计的利用各种关系去抓住这种潜在的商机，而且不达到目的不罢休。

人脉是经商的资本/181

多个朋友，多条财路/185

吹响“集结号”，抱团打天下/188

寻找生命中的贵人/191

培养自己的关系网/194

经商要懂得利益分享/197

老乡见老乡，两眼泪汪汪/201

## 204·第9章 浙江人经商有自己的准则——天下无事不可为，但浙商有所为有所不为

浙商以自己的准则做事 自己认为对的就是可为，自己认为不对就不为。  
有的事是必须做得，有的事又是绝对不能做的。干该干的，不干不该干的。  
这就是浙江人的经商准则。

让利于人，不要害怕吃亏/205

为人低调，不要张扬炫耀/209

从小做起，不要瞧不起小生意/212

学无止境，不要满足现状/215

勇于前行，不要害怕失败/218

敢于拼搏，不要害怕困难/222

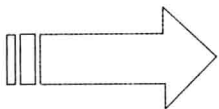
## 参考文献/226

## 第1章

# 浙江人的商道即是人道 ——学浙江人经商，先学浙江人做人

做生意先做人。做人是做生意的前提和关键，也是决定生意成败的关键因素。很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该如何做人。做人是一门艺术，做生意也是一门艺术。是艺术就要揣摩，就需要领会和感悟。一般来说，做人做得好的，生意也会做得很好；而做人失败的，大多生意场上也不怎么样。真正做好生意的，还是那些堂堂正正的人！

## 经商离不开好人品



浙江人的生意经：人品能挣到钱，钱永远买不来人品。生意人应当爱惜自己的人品，虽然人品不能当饭吃，但人品是立身之本，对事业的成败影响颇大。

浙江人极为看重人品的高下，认为经商在本质上就是做人，因而人品最为重要。很多商业实践都已证明：商业的成功与高尚的品德密不可分，商人只有具备高尚的品德，才能获得真正意义上的成功。

几年前，李某听一位一知半解的朋友说有一家浙江商人卖的××牌 UPS 电源能够稳定电压、保护电器，就信以为真地来到这家浙江人开设的电脑用品商店购买，想用作家里新买的电冰箱的电源保护器。这位浙江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，这位浙江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。李某先是不解，当明白浙江老板确实是一片好心时，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。并逢人便讲这家浙江老板的良好品德，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，人品就是品牌。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，更能为其创造出无限的商机。

浙江人重视为人之道，认为一个人仅仅才华出众是不够的，还要有上等

的人品。人品是浙江人立身之本，是他们人生中最为宝贵的财产，它奠定了浙江人的地位和身份基础，是浙江商人信誉的基石。

江建民是浙江丽水人，现为一家实木出口公司董事长。“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！”这是江建民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，但这个冬天深深地刻在江建民的记忆深处，是他一生中最难以忘怀的。

当时，她的父亲去世。即使是这样，江建民还是咬紧牙关、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，江建民含着眼泪去买坟地。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。

卖地给江建民的，是两个客家人。江建民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，江建民一步接着一步地紧跟不舍。然而，不幸的是卖地人见江建民是一个小孩子，以为好欺骗，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，将他人尸骨弄走……

可是，他们并不知道，江建民听得懂客家话。江建民震惊地想，世界上居然有人如此黑心、如此挣钱的人，甚至连死去的人都不肯放过；江建民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，深深地留存在江建民的记忆深处，使他不仅受到了关于人生、社会真实面目的教育，而且对于即将走上社会、独自创业的江建民来说，这是第一次付出沉重的代价所吸取的教训，也是江建民所面临在道义和金钱面前如何抉择的第一道难题。这促使江建民暗下决心：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，一定要做到生意上不能坑害人，在生活上乐于帮助人。

今天，江建民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达到99%。

江建民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。如果把江建民的成功归于幸运，那么真正的幸运是属于拥有优秀品格的人。

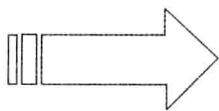
高尚的品德是个人成功最重要的资本，是人最核心的竞争力。具有优秀人品的人，总是会时常从内心爆发出自我积极的力量，使人们了解他、接纳他、帮助他、支持他，使他的事业终获成功，使他受到人们的尊重和敬仰。可以说，好的人品是推动人生不断前进的动力。



## 经商之道

人品是浙江人获得成功、实现个人价值的基础。不管在哪一领域，不管处于何种生存状态，一个人只有先学会做人才能做好事，只有具备端正人品的人，才能取信于企业和其他人，通向事业的成功。“人品即商品，人格即财富”，经商不能不重视这一点。

## 经商要守住道德的底线



浙江人的生意经：高尚的品德和良好的素养，是一个生意人取得成功的基石。

来说，是做人的良知，是不损害公众和他人利益的约束力，是我们必须遵守的社会道德。

我国西北某地一位农村女学生在高考中以优异成绩被某名牌大学录取。可她却为学费而忧虑，一家生产健脑口服液的企业获得这一信息后表示愿意出万元资助，条件是要她做一则电视广告，说是服了这家企业生产的健脑口服液头脑敏捷，才一举夺魁的。

一则几秒钟的广告可取得如此丰厚的报酬，以解燃眉之急，何乐而不为呢？可她却没有答应，她说：“我家清贫，上中学的学杂费都是父母东拼西凑的，我从来没喝过口服液，也根本喝不起，是老师的辛勤教诲和自己的刻苦攻读，才取得这样好的成绩。如果我违心地做了这个广告，今后在社会上还怎么做人？”多实在的话！它折射出一个正直学生美好心灵的闪光。

万元资助，对一个家境贫寒而又急需钱用的学生来说是一笔诱人的数目，可她却毫不动心，断然谢绝。

做人要守住道德的底线，做生意也是如此。

所谓“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”逐利是浙江人永远的追求目标，他们从来不避讳自己的经商目的和动机，但却有自己的原则，那就是“不赚昧心钱”。所谓“君子爱财，取之有道”。

在浙江嘉兴，有一对夫妻，开了家烧酒店，自己烧酒自己卖。

丈夫是个老实人，为人真诚、热情，烧制的酒也好。有道是“酒香不怕巷子深”，一传十，十传百，酒店生意兴隆，常常是供不应求。

看到生意如此之好，夫妻俩便决定把挣来的钱投进去，再添置一台烧酒设备，扩大生产规模，增加酒的产量。这样，一可满足顾客需求，二可增加收入，早日致富。

这天，丈夫外出购买设备，临行之前，把酒店的事都交给了妻子，叮嘱妻子一定要善待每一位顾客，诚实经营，不要与顾客发生争吵……

一个月以后，丈夫外出归来。妻子一见丈夫，便按捺不住内心的激动，神秘兮兮地说：“这几天，我可知道了做生意的秘诀，像你那样永远也发不了财。”丈夫一脸愕然，不解地说：“做生意靠的是信誉，咱家烧的酒好，卖的

量足，价钱合理，所以大伙才愿意买咱家的酒，除此还能有什么秘诀。”

妻子听后，用手指着丈夫的头，自作聪明地说：“你这榆木脑袋，现在谁还像你这样做生意，你知道吗？这几天我赚的钱比过去一个月挣的还多。秘诀就是，我给酒里兑了水。”

丈夫一听，肺都要气炸了，他没想到，妻子竟然会往酒里兑水，他冲着妻子就是重重的一记耳光。他深深知道妻子这种坑害顾客的行为，会将他们苦心经营的酒店的牌子给砸了。

看来，做人要比赚钱更重要，只有你学会了做人，你才有资格去赚钱。对一个做生意的人来说，赚钱固然重要，但也要讲良心，坚守道德的底线。

当今现实生活中，却有不少生意人为了赚钱，道德滑坡，瞳孔里只映射着钱，没有一点点的道德感；心里盘算的只是利益，没有良心。

有这样一对浙江父子。儿子与朋友做生意经常被骗，父亲为了教育他，进行了一个实验，以告诫儿子：人都有自己的道德底线，当外在的诱惑突破了他的道德底线，他就会颠覆传统的道德准则。

父亲领着儿子依次找到了甲、乙、丙三个规模不等的店铺商人，提出有一批货要和他们合作，先给货后付钱。这位父亲分别放了1万元钱的货在这三个商人的店里。一个月后，商人丙率先来找两父子，丙的铺子大，周转得快。丙还了货款，并提出要从两父子进更多的货。不久，商人乙、商人甲都来还了货款，也均要求从两父子这儿进更多的货。父亲给了3万元的货。儿子说，他们还蛮讲信用，应该多给他们货。父亲只是笑笑。又一个月后，商人丙和乙还了钱，进了更多的货，商人甲却没来。父亲领着儿子到了甲的店铺，却已是人去屋空。儿子说，他真不讲信用。父亲没说什么。这回，父亲给了丙和乙各5万元的货。又过了一个月，商人乙，他的铺子是和甲一样人去屋空。儿子很吃惊。而这次商人丙赊走了8万元的货。一个月后，丙按时还钱。父亲赊给商人丙15万元的货。一个月后，丙按时还钱。父亲赊给商人丙30万元的货。一个月后，丙没再来。

父亲这样为儿子总结这个实验：人都是有自己的道德底线的，可以将人的道德底线用数字来衡量，商人甲的道德底线是3万元，商人乙的道德底线



就是5万元，至于商人丙的道德底线稍高一点是30万元，这就是人性。

儿子恍然大悟。

做生意首先是做人，做人就要守住道德的底线，不能因为外界的诱惑而丢失道德的底线。特别是在金钱的诱惑下，你一定要坚守住道德的底线，高标准地要求自己，随时准备服从自己的良知，勇于坚持自己的信念，不计较自己的利益得失。

守住“道德底线”是对每一个社会成员的要求，更是对每一个生意人最基本的要求。如果你想成为一名成功的商人，不仅要守住道德的底线，还应该不断增强道德修养，努力提高“道德层次”，不懈地追求高尚的道德情操。

## 经商之道

自古以来，重视商业道德是传统，史籍不乏这方面的记载。早在《礼记·大学》上就有名言：“生财有道。”然而时下，却有不少商家为了逐利，丢弃了商业道德，在经商过程中存有叫人诟病的作为，个别人更是利欲熏心，干出丧尽天良的坏事，既严重影响行业形象，又直接损害群众的切身利益。所以，我们要坚决抵制这种行为，坚守道德的底线。对商家来说，童叟无欺是天理，短斤缺两是人欲，因此，“存天理，灭人欲”，正是生意人品格端正成良成贤的基本标志。一个道德败坏的人，不管是做人还是做事、从商还是从政，都很难有所发展，更谈不上功成业就。