

★ ★ ★
超值金版

29.00

★ ★ ★

凡禹 柳珍◎编著

温州商道

揭穿温州人的财富真相

破译“中国犹太人”的经商之道

温州人为什么会那么富有？

温州人有哪些创业方法和经营秘诀？

温州人为什么能在商场立于不败之地？

温州商人有哪些致富逻辑？

温州资本有哪些投资逻辑？

温州人为什么能成为当今中国的“财富制造商”？

温州人投资炒房，走遍全球到底是怎么做到的？

温州商人，善行天下

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

温州人商道

揭穿温州人的财富真相
破译“中国犹太人”的经商之道

凡禹 柳珍◎编著

图书在版编目(CIP)数据

温州人商道/凡禹,柳珍编著.—北京:新世界出版社,2013.9

ISBN 978-7-5104-4591-0

I.①温… II.①凡…②柳… III.①商业经营-经验-温州市 IV.①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 211547 号

温州人商道

作 者: 凡 禹 柳 珍

责任编辑: 赵 涛 张杰楠

排版设计: 丁 娟 刘 伟

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 380千字

印 张: 23.75

版 次: 2013年12月第1版 2013年12月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-4591-0

定 价: 29.00元

版权所有,侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

看不懂的温州人

温州商群是一种独特的商业群体，在商帮史上写下了数不清的传奇！走近温商，我们会观赏到一个斑斓的商业世界，那些宝贵的商业理念、商业智慧、商业精神，它们就像一串串璀璨的珠子，在中国商业史上散发着熠熠光华，也带给渴望致富的人们许多经商启示。

温州商人总是那个敢第一个吃螃蟹的人，在改革开放前期，许多外地人还在争论不休、犹豫观望时，温州人已在默默地探索实践了，有多少事都是温州人“先吃第一口，先迈第一步”，然后推向全国的；例如：包产到户、股份合作、浮动利率、第二职业、农民进城……浙江人敢为天下先，而且务实能干，他们善于从零起步，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟。“地上其实并没有路，走的人多了，也便成了路。”温州商人是最先在地上走出一条路的那一群人。

凭着敢为天下先的开创精神，许多温商如今已跻身全国乃至全球同类行业的前几名。正泰集团的老总南存辉，奥康集团有限公司老板王振滔……这些都是各种富豪排名榜的常客。有统计说，温州民企100强里面，约有70%的老板出身于农民、工人、裁缝、修鞋匠等阶层，有人因此把他们叫做“草根温商”。从草根到富豪，没有一股敢打敢拼的精神，是不可能完成这样的转变的。温商作为新时期以来“全国第一商帮”，他们走过的创业之路都被打上了敢为天下先的烙印。

与京商具有“红顶”商人背景，或凭着新兴产业起步迅速成长壮大的创业道路不同，起于草根、大多由传统产业做起的浙商要想走向成功，常常需要超越常人的胆识甚至剑走偏锋的豪气和勇气。他们大多白手起家，商业嗅觉敏锐，胆识过人，并且有能力在最恶劣的环境中生存。

温州人赚钱素有一种化腐朽为神奇的能力，在世人眼中没有价值的东西，温州人总能慧眼识珠，从中找到其潜在价值，变废为宝，狠狠地赚上一笔。



那是1986年，武汉的汉西二路，当时的村委会对村前一口四五亩的烂鱼塘非常头疼，一直想请人填埋，可是集体账上又拿不出钱来。这时在此地谋生的温州小伙子王明听到了这个消息，仔细考察调研后，他认为这个烂鱼塘可以成为生财之地。于是，他和村委会签订了30年承包合同，合同5年一签，前5年先每年交承包费2 000元。当地居民都以为他脑子有病，等着看他的笑话。

其实，王明早就察看过烂鱼塘周围的环境，他发现旁边有一家废品收购站，并了解到当时有关部门正在为无处填埋垃圾而头疼。于是，他和废品收购站的老板也签订了一个合作协议：免费让有关部门在此填埋垃圾，废品收购站老板负责雇人挑拣垃圾，回收的废品所得双方五五分成。

为了吸引更多的废品货源，王明还给垃圾车司机按0.5元每车提成。结果，仅用了半年时间，他就将烂鱼塘填了起来，王明因此获利2万元。

烂鱼塘填起来后，王明又在填埋起来的烂鱼塘上建起了小房子出租，并在房子周围种了很多树。几年之后，这个小鱼塘变成了环境优美的四合院。每年他靠房屋出租就收了上万元。后来，因为城市建设，他承包的土地被征用，仅土地转让金就获利50余万元。

在温州人看来，世界上没有不值钱的东西，只要你善于挖掘，总能找到财富之源。比如，一个小小的纽扣，许多人根本意识不到或者看不上附着在它上面的商机，温州人却可以将其产量做到全国最大。一只小小的打火机也是这样，温州生产的打火机，不仅能够在国内攻城略地，还能够在全球市场上所向披靡，占领全球80%的份额。

温州商人还被誉为当今中国最具人气的“财富制造商”，在温州商人头脑中生意无地域，市场无疆界。他们如同一个游牧民族，为了赚钱四处流浪，四海为家。“中国犹太人”已成为温州人的代称。

在西方世界，犹太商人在外抱团经商的故事几百年来一直广泛流传，但是，近年来在法国的巴黎，却流传着中国温州人挤占犹太人的市场的故事，这的确让人们感到温州人的团队力量的强大。

作为浙江商人中的代表商帮，温州人就像播种机，走到哪里，就将温州致富的种子播到哪里，让它生根发芽，长出一片温州村、温州街和温州商厦……温州人犹如催化剂推动了所在地的市场繁荣和经济发展。



目 录

c o n t e n t s

第一章	咬定“金山”不放松——温州人的金钱观	1
商道1	赚钱是经营人生的事业	2
商道2	要想赚钱，先要爱钱	4
商道3	赚钱，要有永不放弃的执著	7
商道4	面子不值钱，挣钱才是硬道理	11
商道5	金钱是一种手段而非命运的载体	15
商道6	钱装在智慧的大脑中	19
商道7	时间就是金钱	22
商道8	赚钱不要赚到尽	28
商道9	哪里有钱赚，就到哪里	29
商道10	信息就是钱	33
商道11	想办法挖到人生的第一桶金	37
商道12	流动的金钱才能创造价值	43
商道13	绝不能成为金钱的奴隶	47
第二章	勤奋务实求发展——温州人的发展理念	53
商道14	脚踏实地才能成为大富翁	54
商道15	做生意要有务实精神	56
商道16	深藏锋芒，为人低调	59



商道17	天下大事，必作于细	62
商道18	可以爆发，但不要成为“暴发户”	65
商道19	成事需要锲而不舍的精神	68
商道20	只靠学校教育成不了亿万富翁	73
商道21	小生意赚大钱	78
商道22	四两拨千斤，以小钱赚大钱	79
商道23	吃大苦发大财	82
商道24	吃小亏赚大便宜	85
商道25	只有懒惰，没有贫困	87
商道26	穷人做事情，富人做事业	89
商道27	找借口是滋生贫穷的温床	95

第三章 奋勇拼搏走王道——温州人敢为天下先的精神 ... 99

商道28	不怕贫困，勇于创业	100
商道29	不入虎穴焉得虎子	102
商道30	宁为鸡首，不为牛后	106
商道31	女子也能赢天下	110
商道32	学会在危难之秋执掌大权	112
商道33	有魄力才会有业绩	114
商道34	快鱼吃慢鱼	118
商道35	敢为人先	121
商道36	经商要有开先河的勇气	125
商道37	敢于冒险往往会取得意想不到的结果	128
商道38	该出手时就出手	132
商道39	做个风险管理家	136
商道40	最可怕的事情是对自己丧失信心	140
商道41	绝不要存有安于现状的念头	145
商道42	别期望绝对的公平	148
商道43	把“双赢牌”的蛋糕越做越大	150



第四章	人脉永为财之先——温州人的人际关系学	153
商道44	扎堆打天下	154
商道45	人情就是门路	156
商道46	人脉，致富离不开的推动器	159
商道47	和富人交朋友	164
商道48	对人际关系进行“精耕细作”	167
商道49	人才也是一种人脉	171
商道50	善用有才能的人为自己赚钱	175
商道51	众人拾柴火焰高	181
第五章	善化腐朽为神奇——温州人的精明判断能力	187
商道52	花大钱抢占黄金宝地	188
商道53	善于捕捉有价值的商业信息	191
商道54	小商机也能做成大生意	193
商道55	发现机会还要有行动力	195
商道56	在废物中淘出金子	198
商道57	在市场缝隙中创造新商机	202
商道58	发现需求，引导消费	204
商道59	在“冷门”处挖金	207
商道60	审时度势，敢于放弃	209
商道61	最恶劣的环境也有商机	212
商道62	善于在危机中发现商机	214
第六章	和谐创新长远计——温州人商业战场生存之道	217
商道63	生意要做出自己的特色	218
商道64	观念新，值万金	221
商道65	变则通，通则赢	225
商道66	和气生财	228



商道67	质量是第一生命线	230
商道68	模仿别人，在模仿中超越	234
商道69	诚信是经商之本	238
商道70	有社会责任感，才是真正企业家	242
商道71	创意是创新之母	248
商道72	把握道德风险，在赞扬声中赚钱	252
商道73	警惕政治风险，合法敛财	257
商道74	不和恶性竞争沾边	261
商道75	赌博心态要不得	263
商道76	设计出适合自己的生活方式	265
商道77	致富的过程就是自我完善的过程	267

第七章 胸中有竹事必成——温州人的心理暗示法则 ... 271

商道78	百万元刚起步，千万元才算富	272
商道79	求人不如求己	275
商道80	赚钱能力是通过积累和学习而来的	278
商道81	选择自己终生感兴趣的事业	282
商道82	以富人为榜样	285
商道83	首先从心理上成为富人	289
商道84	找到平台去赚钱	292
商道85	再添一把柴，火就会燃烧	296
商道86	只有储蓄，财富才能水涨船高	300
商道87	富人选择富的习惯	305
商道88	将计划做得天衣无缝	309
商道89	富人的“做派”与“休闲”也能创造价值	313
商道90	精神上的富翁才是真正的富翁	316

第八章 生财法则百变通——温州人的生财兵法 321

商道91	好生意是炒出来的	322
------	----------------	-----



商道92	借风起航弱变强	326
商道93	向利润区进军	331
商道94	打赢品牌战	337
商道95	提高品牌的含金量	341
商道96	寓文化于产品	344
商道97	借鸡生蛋	349
商道98	敢于精明	353
商道99	善于以低价取胜	356
商道100	善打政治牌	359
商道101	将鸡蛋放在不同的篮子里	362



第一章 咬定“金山”不放松

——温州人的金钱观

被誉为当今中国最具人气的“财富制造商”的温州商人拥有着强大的力量，那是源于他们都有着一套强悍的金钱观，他们把赚钱当做经营人生的事业，他们爱钱，对赚钱有着永不放弃的执著和认知，但是他们从不把命运与金钱连在一起，从不为金钱所驱使，而是将金钱当做智慧的结晶，广散天下。

商道1 赚钱是经营人生的事业

【经典商道】

在温商看来，经商赚钱，是人生的首要任务，更是人要一生为之奋斗的大事业。一个有事业心的人，不会因为拥有一点金钱而欢欣，也不至于因为小小的钱包被塞满而产生茫然，相反会有一种更大的推动力，将自己的眼界放宽到更大的事业上。

在温州，如果哪个小伙子整天待在家里，就会被周围的人瞧不起，而被视为窝囊废。温商推崇“天下的钱天下用”。他们四海为家，哪里有钱赚就在哪里发家。他们在世界上任何地方都能找到生存的空间，被形容为追逐“金钱水草”的游牧部落。

世界屋脊，拉萨，高原反应、缺氧，但在那里做生意的温商根本就没有怕过。他们的目标很明确：赚钱！因为这就是他们的事业。

只要有钱赚，温商就会想尽千方百计，说上千言万语，走遍千山万水，尝尽千辛万苦，去挣上千金万银。这种“万千”的精神，就是温商精神。

一位法国人第一次踏上中国国土时，幽默地对海关人员说：“虽然我第一次到中国，但我有很多中国朋友，有在欧洲认识的，有在美洲认识的，也有在非洲认识的，他们都是温州人。是不是温州人出国不需要护照？”

在法国巴黎三区，原是犹太人聚居区，如今是温商的天下，许多犹太人都替温商打工。有些犹太人还会说一口流利的温州话。

古语云：“学而优则仕。”然而，如果要让温商在“仕途”和“经商赚钱”两者之间作出一个选择的话，绝大多数温商会选择后者。

对温商来说，要想赚钱就要把事业一个个发展下去。只要能赚钱，什么样



的苦都能吃，什么样的困难都能克服。

另外，对温商来说，经商、赚钱需要有长远的眼光，不像有的人稍微赚了一点钱，生活有了一点好转，便心满意足，立刻下马卸鞍，再也不想为赚钱而操劳奔波，吃苦受累，躺在存款单上睡起大觉来。他们的说法是：见好就收，急流勇退。这样看来似乎很潇洒知足。但对温商来说，他们即使一元钱也不会随便花，而是用于进一步投资做生意，赚大钱。

曾经雄心勃勃的祥子，却遭遇了破产，所有的东西都被拍卖得一干二净。现在口袋里的一元钱及回家的车票，是他所有的资产。

从深圳开出的143次列车开始检票了，他百感交集。“再见了！深圳。”一句告别的话，还没有说出，就已经泪流满面。

“我不能就这样走。”在跨上车门那一瞬间，祥子又退了回来。火车开走了，他留在了月台上，在口袋里悄悄撕碎了那张车票。

深圳的车站是那样繁忙，他的耳朵里可以同时听到七八种不同的方言。他握着那一元硬币，来到一家商店门口，五毛钱买了一支儿童彩笔，五毛钱买了4只“红塔山”的包装盒。在火车站的出口，他举起一张牌子，上书“出租接站牌（一元）”几个字。当晚，祥子吃了一碗兰州牛肉面，口袋里还剩18元钱。5个月后，“接站牌”由4只包装盒发展为40只用锰钢做成的可调式“迎宾牌”。火车站附近有了他的一间房子，还有了一个帮手。

三月的深圳，春光明媚，此时各地的草莓都成熟了。10元一斤的草莓，第一天卖不掉，第二天就只能卖5元，第三天就没人要了。此时，祥子来到近郊一个农场，用出租“迎宾牌”挣来的1万元，购买了3万只花盆。第二年春天，当别人把摘下的草莓运进城时，祥子栽着草莓的花盆也进了城。不到半个月，3万盆草莓销售一空，深圳人第一次吃上了真正新鲜的草莓，他也第一次领略了1万元变成30万元的滋味。

即吃即摘，这种花盆式草莓，使祥子拥有了自己的公司。他开始做贸易。他把谈判地点定在五星级酒店的大厅里，那里环境幽雅且不收费。两杯咖啡，一段音乐，还有彬彬有礼的服务小姐，祥子为没人知道这个秘密而兴奋，他为和美国耐克鞋业公司成功签订贸易合同而欢欣鼓舞。总之，祥子的事业开始复苏了，他有一种重新找回自己的感觉。

一个真正的生意人，首先就应该是这样一个有事业眼光和事业心的人。



如果你是一个有事业心的人，你就不至于为自己的钱包又塞进了几张钱而欢乐，也不至于因为小小的钱包被塞满而产生茫然感，相反会有一种更大的推动力，把你的眼界放宽到更大的事业上。

商道2 要想赚钱，先要爱钱

【经典商道】

也许财富本身对温州人来说不是唯一重要的，最重要的是追求财富的过程和精神，这种精神才是温商最大的财富。因此他们说，你们可以把温州所有的财富都拿走，但只要有温商存在，他们很快又会再造一个温州。

在温商看来，要想赚钱，先要爱钱。对此，在法国开店的张利说：“从小就知道赚钱、做生意，这是我们温州人的一种传统。”

发大财，必然先要有发大财的雄心壮志。没有资金，没有场地，没有社会关系，没有知识经验，总之，一无所有，但这都不可怕，最可怕的是没有发大财、赚大钱的欲望。

如果你真想致富，那么，你就让你的金钱欲望强烈起来，就从“爱钱”开始吧。

有人说温州人天生就是做生意的，确有不少温州人都是经商天才；有人说天才靠勤奋，温州人确实得益于他们天生品性中的勤奋；有人说天才靠激情，温州人对商业的热情确实是很多地区的人所不具备的。因为他们从小就有着强烈的金钱欲望。

方德华5岁时表现出来的强烈的金钱意识和经商才能就足以使人大吃一惊，他已对做买卖表现出出奇的热情。对于小德华来说，这世上最好玩的游戏不是摆弄布娃娃和玩具火车，也不是捉迷藏、过家家，而是做买卖。他经常把自己所有的东西都标上价格，卖给邻居和邻居家的孩子，有的东西价格难以确定，他就把凭想象决定的价格标上。可更为离谱的是，他6岁时竟将自己一块奇形怪状的石头标价为1万元。姐姐认为值不了这么多钱，他的回答是：“这么漂



亮的东西别人都没有，我想卖多少钱就卖多少钱。”

小年纪的他除了拥有对商业的领悟，更为有趣的是他对商业的迷恋和热情。童年的方德华对商业表现出的激情，影响了他今后的生活历程。

上中学后，从作业本、乒乓球到自行车，方德华像个热衷于商务的聪明的犹太人一样，什么都倒腾。“客户对象”自然是自己的同学们。老师认为他学习不认真，责备他在班上做生意，结果他反倒说服了老师，把一台收音机推销给了老师。老师兴致勃勃地拿回家去听。

考上杭州师范后，方德华还是盘算着自己的生意经。和经商比起来，上学读书反倒像是一个副业。方德华在校园里摆小摊卖书、卖文具、卖邮票，为同学联系家教收取中介费。1984年，他在宿舍里不小心撞翻了热水瓶，瓶胆爆碎了。看着漂亮的热水瓶外壳，方德华突然来了一种商人的灵感：学校里撞翻热水瓶的事太常见了，那么多的热水瓶撞翻了，同学们都把好端端的外壳扔掉。因为校里校外没有一家商店专门卖瓶胆，都只卖整个的热水瓶。如果能弄来瓶胆卖给打翻热水瓶的同学们，肯定会受大家的欢迎。方德华这么一想，喜不自禁，就在附近一家商店订购了50个热水瓶胆，带进了校园。白天上完课他在食堂门口摆摊，晚上就在宿舍里等“客户”上门，当天就把50个瓶胆卖光了。

接下来的两年里，方德华找上大商店，按期大量订购热水瓶胆，然后跑遍整个杭州所有的大中专院校，委托学生代理销售瓶胆。在促销尚未被人们所认识的20世纪80年代，方德华还想到一种当时比较超前的促销手段：他向买瓶胆的学生保证，两天之内如果瓶胆又碎了，他可以免费给换一个。自然，热水瓶两天就碎的可能性太小了，谁也犯不着为一只瓶胆耍赖。这一条对方德华来说有和没有区别不大，但对学生来说可就不同了，他们觉得在买热水瓶胆的同时带回去了一个保证，还有着一种精神上的安慰，他们觉得很新鲜、很放心。在校期间，方德华还成立了一个家教中心，贴出海报宣传，将宿舍作为办公室，自己就做中介，为校外请家教的人找家教，为同学们找活干，业务十分繁忙。

1986年，方德华毕业了，此时他的存款已超过了1万元。别的同学都在为毕业后的出路牵肠挂肚，方德华却忧烦俱无。他觉得自己也算是有点资本了，不如索性下海去实现自己创富的梦想。

有人说方德华是名天才商人，生而知之，其实是一种天生就崇尚财富的品质在激励着方德华。从小就有一种强烈的赚钱的欲望，而且用金钱数字来体现



自己的创造力、自己的生存价值和成就，这其实是温商的共性。

在温州，像方德华这样从小就立志要赚钱成为富翁的人比比皆是。美国著名的推销员乔·坎多尔弗就是从需要钱，到爱钱，再由强烈的赚钱欲望走上成功之路的人。

乔·坎多尔弗出生在美国肯塔基州的瑞查孟德镇。1960年，当他的第一个孩子米切尔降生时，每周56美元的收入使这位数学教师的家庭生活出现了困难，他开始意识到钱是多么的重要了。

在坎多尔弗就读于迈阿密大学时，一家人寿保险公司曾向他出售过保险。现在，这家公司寄希望于他向大学生们推销各种保险。在基本通过资格测验后，保险公司录用了他，并答应每月付给他450美元，条件是他必须在未来的三个月中出售10份保险或赚取10万美元的保险收入。

这对于只是个数学教师的坎多尔弗来说，真是太难了。但是，他太需要钱了，同时他的妻子也很支持他，他努力熟悉每一件与人寿保险有关的事情。为了奋斗，他在警察局以每月35美元租了间小屋，并把妻子送回娘家。他给自己制订好了计划，可事情与他预料的大不相同：在工作的第一天，他花了16小时与7人谈生意，却没有一个成功的，他停食一天以示惩罚。

但他没有灰心，不断的努力使他在第一个星期就获得了92 000美元的销售额。同年12月，坎多尔弗再次与保险公司签订了6个月代理商的合同。同时，作为对坎多尔弗的鼓励，公司付给他18 000美元的酬金和奖励金。从那时起，坎多尔弗就知道了他这辈子应该干什么，他找到了终身的职业。

为了干得更好，每天坎多尔弗都要比别人多干几个小时，他的一年相当于别人的一年半。坎多尔弗不仅延长了工作时间，还能有效地利用时间。

坎多尔弗在他的工作时间内，从不干没有目的的事。他每天的吃饭均有意义：如果他与某人一起吃饭，则那人或许是一位顾客，或许是一位有助于坎多尔弗赚钱的人；如果他独自一人吃饭，则他或许在接电话，或许在阅读与他的经营业务有关的资料。一天之内他对人说的话均与工作有关系，他所阅读的每份资料都直接或间接地与他的经营业务有关。他把自己的经验告诉一位曾向他询问如何使销售额翻番的年轻人，结果，那个年轻人的销售额增加了3倍。

坎多尔弗恨不得把吃饭、睡觉的时间都用来工作。他说：“我觉得人们在吃睡方面花费的时间太多了，我最大的愿望是不吃饭，不睡觉。对我来说，一



顿饭若超过20分钟，就是浪费。”

皇天不负苦心人，1976年，坎多尔弗的推销额达10亿美元。“百万美元推销员俱乐部”的加入条件就是年销售额100万美元，坎多尔弗的销售额大大超过了绝大多数保险公司的年销售总额。

坎多尔弗在谈到自己的成功时说：“我成功的秘密相当简单，为了赚到钱，我可以比别人更努力、更吃苦，而多数人则不愿意这样做。”

因此，只要当一个人需要钱、爱钱，对财富充满强烈的欲望时，他就会为了实现欲望而比别人更努力、更吃苦，最终拥有别人意想不到的财富，而温商就是这样的。

因此，有人评价温商，也许财富本身对他们来说还不是最重要的，最重要的是追求财富的过程和精神，这种精神才是温商最大的财富。因此他们说，你们可以把温州所有的财富都拿走，但只要有温商存在，他们很快又会再造一个温州。

商道3 赚钱，要有永不放弃的执著

【经典商道】

人人都想赚钱，但是温商知道，赚钱没有捷径，只有执著于赚钱，才能挖到金矿。

温商认为，钱是活的东西，到处在飞，只是人们看不到。所以，必须采取一套相应的战略战术，把钱引诱到自己的身边。

赚钱没有捷径，最踏实、最牢靠的方法就是先从自己能做的工作做起，经过长年累月的努力，把钱积存起来，再拓展自己的事业。

要存钱，就不能讲究面子。有句话说“人因三缺而存钱。”哪三缺？缺义理，缺人情，缺应酬。有了这三缺，或许别人会说是小气鬼，不会做人。可是，钱就是这样积攒起来的。为了自己今后的事业，眼前的面子又算得了什么呢！

