

引导世人走向财富巅峰的思维行动指南

向

向

犹太人学经商 温州人学创业



温州人是一个拥有高智商的群体，一个屡创奇迹的群体，一个足迹遍布世界各地的群体，一个让人赞叹而又佩服的群体……他们艰苦创业，他们坚韧执着，他们敢为人先，他们运筹帷幄，他们出奇制胜，他们爱利而不贪，他们对中国商人做出了新的诠释。

犹太人是一个拥有信仰的民族，一个久经磨难民族，一个被称为一本书的民族，一个开启财富之门的民族……他们真诚待人，他们灵活投资，他们眼光锐利，他们惜时如金，他们敢想敢干，他们尊重知识。他们在财富领域的成就让世人为之赞叹。

 中国纺织出版社

向犹太人学创业 向温州人学经商

李 津◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

犹太人和温州人是新时代的商界精英，是创造财富的领军人物，是传奇故事的缔造者。他们的成功，取决于他们在商海中不断创新、开拓的进取精神，更在于他们各自独特的为人处世以及经商的绝学。本书是一部引导大家走向财富巅峰的思维行动指南。本书全面而简练地展示了温州人与犹太民族在经商、立身、成功等方面的智慧，使读者从活生生的实例中真正领悟到他们的创富思维和具体做法，提高“财商”，从而服务于自身的商业实践。

图书在版编目（C I P）数据

向温州人学创业，向犹太人学经商 / 李津编著. —北京：中国纺织出版社，2013. 7
ISBN 978-7-5064-9787-9

I. ①向… II. ①李… III. ①犹太人—商业经营—经验②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106541号

策划编辑：曹炳鎔 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码：100124

邮购电话：010—67004461 传真：010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市华丰印刷厂印刷 各地新华书店经销

2013 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：258千字 定价：32.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

FOREWORD

有人说，温州是一座满载着智慧与传奇的城市，因为这个曾经贫穷的地方现今已经脱贫致富，因为这个没有什么特色的地方孕育出了许许多多商场骄子，因为这个地方孕育而出的后代曾在中国掀起了一次又一次的金融狂潮，在中国发展史上书写出了一页又一页的美丽篇章。

他们被称为当代中国商人中最能赚钱、最会赚钱的优秀群体。

虽然这个地方一度贫穷落后，但如今却店铺林立；虽然他们资源短缺，但是，他们却依靠自己的吃苦精神自创资源；虽然他们最初并不被世人看好，但是，如今他们却令世人瞠目结舌。他们几乎成为会做生意、会聚敛财富的象征。

著名学者、经济学家艾丰曾这样评价温州人：

从纯经济的角度看，温州不可能发展。因为资源稀缺，外来投资很少，交通闭塞，这都是弱项。但温州偏偏就发展起来了。温州人如今投资到了全中国，甚至全世界。靠的是什么？一靠“千辛万苦”能吃苦，二靠“千方百计”脑子活，再有就是团队精神。

诚然，正是因为如此，所以，温州出现了一个又一个企业家，比如，从裁缝到现今任德力西集团董事局主席兼 CEO 的胡成中；从农民到现今任浙江横店集团董事长、总裁，并荣登《福布斯》中国内地富豪榜的徐文荣；从修鞋匠到现今任正泰集团股份有限公司董事长兼总裁的南存辉；从汽车修理工到现今任宁波奥克斯集团董事长、总裁的郑坚江……

温州人，从贫穷到富有，从一文不名到让世人瞠目结舌，如今的他们已经成了当代中国商人中最会聚敛财富的代表。



然而，在世界上，最会聚敛财富、最会做生意的当属犹太人。

犹太民族的历史并不太久远，但是，在人类文明发展史上，这个民族却留下了浓墨重彩的印记。

他们被称为世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一。

因为这个民族虽然人口不多，但是却拥有让世界震惊的庞大资产；虽然他们一度遭受凌辱，居无定所，过着流浪的生活，但他们却出奇地富有；虽然他们没有什么资本，但却总是能够登上金钱的最高峰，摘取到“世界第一商人”的桂冠，让同行们顶礼膜拜。

有人说：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都会感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场。”

这并不是夸大其词，而是一个事实，因为这个人口仅占世界四百分之一的民族孕育出了众多的让世人翘首瞩目的商业骄子，从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森……

犹太民族从无可居寸土到如今频频出现的传奇人物，如今的他们已经成了世界商人中最让世人赞赏的民族。

为什么这两个曾经贫穷的群体与民族如今却能够不断聚敛财富、被光环围绕呢？

读了这本书，谜团会一一揭开，你会发现温州人与犹太商人积累财富的艺术并不神秘……

本书通过上百个精彩的故事和案例，从温州人与犹太人的创业、思维、财商、经营管理、人脉资源、金钱观念等方面讲述了他们赚取财富的历程，全面而简练地展示了温州人与犹太民族在经商、立身、成功等方面的智慧，让读者从活生生的实例中真正领悟到温州商人的创富思维和具体做法，进而学会像温州人与犹太人那样去赚钱。

本书堪称一部引导大家走向财富巅峰的思维行动指南。

编著者

2013年5月

目录

CONTENTS

上篇 与众不同的温州人

第一章 宁为鸡首，不为牛后——立足于自己创业

1. 有钱真好，拥有赚钱的欲望 3
2. 给自己打工，做自己的老板 7
3. 打碎铁饭碗，自己的前途自己说了算 8
4. 只有想不到，没有做不到 12
5. 白手起家，敢闯敢做 15
6. 只有自己才是最好的依靠 18

第二章 以苦为乐，勤俭发奋——创业守业的法宝

1. 在苦难中破茧成蝶 21
2. 超人的意志力是决定成败的关键 24
3. 敢打敢拼的草根企业家 26
4. 不驰于空想，不笃于虚事 29
5. 用自己的双脚去丈量人生 32

第三章 紧跟政策，超前于同行——把握好市场发展趋势

1. 把握市场需求，把握商机 35



2. 顺着国家鼓励的方向努力，才能事半功倍.....38
3. 在商言政，提升企业的社会形象.....40
4. 慧眼看到信息中蕴藏着潜在的商机.....41

第四章 理好了人才，理好了钱财——人才是企业的生命力所在

1. 员工也是上帝.....44
2. 营造以人为本的企业文化.....47
3. 适合的人才才是最好的人才.....49
4. 得人心者得天下.....53
5. 以情管人——多一分体贴，多一分回报.....55

第五章 有关系，万事没关系——人脉带来财脉

1. 以心换心，真诚交友.....58
2. 拓展人脉.....61
3. 好风凭借力，送我步青云.....64
4. 抱团经商，提高战斗力.....67
5. 双赢合作，共同分享利润.....69

第六章 果断决策，抢占先机——主动挖掘市场

1. 从身边发现财富.....73
2. 当机立断，抢占先机.....76
3. 敢于冒险也要避免冒进.....78
4. 胆量有多大，财富就有多大.....80
5. 眼光犀利，料事精准.....83
6. 独辟新路，反其道而行.....85



第七章 爱利而不贪，节俭而不吝——一种赚钱的价值观

1. 俭朴：穷人的财富，富人的智慧.....88
2. 财不外露，为人低调.....91
3. 创造财富是一种责任，使用财富也是一种责任.....93
4. 财富是一种行善的工具.....95
5. 热心公益，扩展生命的宽度.....98

第八章 商道至上，以智敛财——温州人的经商智慧

1. 请明星促销售.....101
2. 以模仿谋创业.....103
3. 舍得小我得大我.....106
4. 随行就市，做活生意.....108
5. 炒卖商铺有高招.....110
6. 落后的地方更容易找到奶酪.....112
7. 小企业做产品，大企业做文化.....114
8. 敢“抢”善“抢”，速度就是一切.....116
9. 成功“借势”，事半功倍.....118
10. 作秀炒作不可忽视.....120

下篇 精明智慧的犹太人

第一章 有知识就有智慧，有智慧就有财富——学习是一生的事业

1. 知识就是生产力.....125



2. 知识是致富的武器 128
3. 生命会有终结, 但学习不会终止 130
4. 学习可以让你轻松步入智慧的殿堂 132
5. 突破常规, 在逆境中学会飞翔 135
6. 触类旁通, 大象也能跳舞 137
7. 智慧是永远的财富 139
8. 商人也需要具有渊博的知识 141

第二章 牙尖嘴利, 善于谈判——谈判桌上的永久胜利者

1. 充分做好谈判前的准备工作 143
2. 选择适当的谈判时机 146
3. 引导对方改变态度 148
4. 摸清对手的底牌是谈判获胜的关键 151
5. 设定目标, 不要让对方牵着鼻子走 154
6. 绝妙口才, 变不可能为可能 156
7. 谈判时多准备几套方案 158
8. 将讨价还价进行到底 160
9. 别带着情绪去谈判 162

第三章 独具慧眼, 发现商机——机会属于有准备的人

1. 借势借力, 为自己争得生存空间 165
2. 把稍纵即逝的机遇变成财富 168
3. 捕捉信息并抓住机会 170
4. 放眼未来, 抓住潜在商机 172
5. 不一样的头脑, 不一样的致富思维 174



6. 人最大的智慧就是把一种不可能变成可能.....177
7. 机会属于有准备的人.....179
8. 风险背后隐藏着收益.....182
9. 从细节处发现商机.....184
10. 信息是成功的开路石.....186

第四章 一诺千金，诚信为本——信誉是犹太人经商的灵魂

1. 多行善事对自己的事业有益无害.....188
2. 不履行契约就是违反神意.....191
3. 信奉公平交易的商业原则.....193
4. 欺骗只会让你失去更多.....195
5. 可以合理避税，但绝不偷税漏税.....196
6. 宁可吃亏也不可毁约.....198

第五章 赚钱是本事，花钱是学问——不轻视每个硬币

1. 赚钱是为了更好地享受生活.....200
2. 爱惜钱财，精于用钱.....202
3. 钱不是攒出来的，而是挣出来的.....204
4. 会赚钱更要会花钱.....206
5. 有钱不置半年闲.....208
6. 制订全面的理财计划.....210
7. 看紧钱包，不怕别人说你吝啬.....211
8. 错误的消费习惯你有吗.....213
9. 懂得珍惜小钱，才会有大钱.....216
10. 有能力赚钱的人，都应当精通算钱术.....218



第六章 把握时间，让钱袋鼓起来——一分钟也有巨大的价值

1. 时间就是生命 221
2. 时间和商品一样是赚钱的资本 223
3. 合理安排工作时间 226
4. 不要为了捡一美元而耗费时间 228
5. 今天的事必须今天完成 231
6. 坚决果断，快速决策 232
7. 适时知难而退 234
8. 让时间的利用更有效率 236

第七章 双赢共利，巧妙投资——犹太人的经商策略

1. 一笔生意，两头赢利 240
2. 把正确的商品放在最佳的位置 241
3. 紧盯嘴巴上的生意觅商机 243
4. 利用国籍身份合理赚钱 245
5. 与老客户也要维持好关系 246
6. 女人的钱最好赚 249
7. 犹太人成功回款的技巧 251
8. 78 : 22 法则 254
9. 厚利适销，给你的产品定好位 256
10. 不断创新，开辟新财源 258

参考文献 261

上篇 与众不同的温州人





第一章

宁为鸡首，不为牛后——立足于自己创业

有一句话说：“宁为鸡头，不为牛后。”温州人对这句话做了最好的诠释，在温州人的心目中，哪怕自己仅仅是一个杂货店的小老板，也比在一家大公司为别人打工要好得多，“鸡头”之心有目共睹。正因为有这样的想法，所以，温州人总是思考着如何做老板，无论是资产雄厚的大老板，还是手下仅仅有几个员工的小老板，他们都乐此不疲，因为在他们的心目中，只有做了老板，为自己创业，才能拥有成就感。

1. 有钱真好，拥有赚钱的欲望

金钱，自始就是一个非常有诱惑的字眼，任何人都不能离开它。它能让人安身立命，能让人做自己喜欢的事情，自由支配生活，满足自己的物质需求，让人享受生活，感受生活的乐趣。所以，很多人最热衷的一句口头禅就是“有钱真好”。

如果一个人缺少赚钱欲望，那么，他是一定不会赚到钱的。赚钱需要具备强烈的欲望，有目标，有方向，这样才能得到金钱，而这种欲望也会决定一个人今后收入的多少。



由于温州地处自然条件较为恶劣的地方，生存是他们首先要解决的一个大问题，为了能够解决家人的温饱问题，他们必须拥有强烈的赚钱欲望。在人的生存需求中，温饱问题是人类最基本也是最重要的一种需求，如果不能解决这个问题，那么其他需求仅仅是一种空想。

所以说，拥有赚钱的欲望是人的一种基本生活追求，也是一种人生追求。而温州人要想实现自己的赚钱欲望，就必须改变现有的生活，敢于大胆逾越，一不做二不休。

一位父亲下南洋的老温州人曾这样说道：“在当时，敢于迈出（下南洋）那一步的人，都是抱着巨大的决心的。留在当地，只能忍饥挨饿，到头来等死。闯出去才可能有一番出路，未来才有指望。当年，我们家和其他下南洋的人家不同，父亲做小买卖，生意虽然不算大，但一家人吃穿不愁。当父亲提出要下南洋时，家里的亲戚朋友全都反对。尽管如此，父亲还是决心很大，他说：‘在这里小富即安注定没有前途，倒不如去南边碰碰运气。’后来的结果证明，父亲当初的决定是正确的！”

温州人正是因为秉持着这样一种信念，所以，他们积极地追求金钱，并相信金钱会改变他们的生活，会让他们生活得更好；满足了基本的温饱问题，他们才能追求精神方面的满足，才能去追求更高层次的生活。

在20世纪70年代末的一个寒冷冬天，一个在大街上为别人修鞋的温州少年，一不小心，鞋锥深深地扎入了他的手指中，顿时鲜血直流。少年感到很痛，但是，他坚持着，咬牙拔出了锥子，然后用破纸将伤口包好，流着泪继续为客人补鞋。他就是后来成为亿万富翁、正泰集团总裁的南存辉。

其实，不仅有南存辉，还有当今的知名人物鲁冠球、胡成中等温

州老板，此时也都处在艰难的创业阶段。他们没有靠山，没有技术，没有接受过高等教育，但是，他们凭借着执著的信念，凭借着自己不断的奋斗精神，伴随着风风雨雨，一路走来，实现了自己赚钱的欲望，完成了自己当老板的梦想。

在温州人的血液中流淌着“竹子也是草”“泥鳅也是鱼”的观念，哪怕自己只是一颗“任人践踏、无人怜惜的小草”，一条“难以和鱼相媲美的泥鳅”，他们依然不会自暴自弃，而是积极努力地奋斗，让自己尽快生长，用自己的能力与实力证实给大家：自己也会成为富有之人。由此来说，赚钱欲望是一种强大的动力，如果你仅仅想着目前生活还过得去，可以解决温饱问题，那么，你永远难以赚到更多的钱。

一天，在网球场上，一个温州老板与一个大学生偶遇了，两人兴趣相投，于是聊了起来。

温州老板问大学生毕业之后想做什么，大学生回答说：“什么都可以，只要能赚钱就好。”

温州老板听后笑着说：“那如果一个月给你一万元工资，让你去捡垃圾，你愿意吗？”

大学生很干脆地回答说：“不愿意。首先，这个工作是能力低下之人做的；其次，我拥有高学历，我要凭我的学识赚钱。”

温州人听后笑着说：“当年的我就是靠捡破烂才攒下了一万元，才拥有了第一桶金，才拥有了今天的我。”

大学生听后感到十分震惊，而温州老板却开车离开了。

正是因为拥有这样的思想意识，所以，温州人能够打造出正泰、德力西、飞跃等品牌企业，甚至还走出了国门开创自己的事业。

巴尔扎克说：“苦难对于天才是一块垫脚石，对于能干的人是一笔财富，而对于弱者则是一个万丈深渊。”温州人天生就具有一种与困



境做斗争、坦然承受压力的能力，他们能够承受磨难，甘愿做常人不愿做的工作，因此，他们才能一步步走向成功，拥有财富。

欲望是一种帮助自己的工具，一个人需要利用这种欲望实现自己的人生梦想，让自己更好地生活。

那么，对于那些渴望赢得财富的人来说，如何正确地利用这一工具呢？下面是一些参考方法：

第一，把热忱注入到你的情感之中，对于心中的所想要有深刻的感受。要知道，此时的你正在搭建一个新的心灵道路，所以，初始之时，你就要具有高度的热忱，清除道路上那些污浊的东西，让自己的心灵之路清晰可见。

第二，集中注意力于自己正在开始的心灵之路上，不要让其他杂念干扰自己目前的思绪，也不要再去想从前的事情，把它们从自己的脑海中清除掉，让自己重新开始新的征程。

第三，要自己创造机会走上新的心灵之路，不要坐等机会的来临，你自己创造的机会越多，那么，这条新的心灵之路留下的你的脚印也就越多，自然，每一步前行，你都会发现比前一次顺畅很多。

第四，当你的欲望已经长出了小苗之叶，千万不要被从前的思想诱惑，再一次走上从前的老路，要想让自己的欲望结出丰硕的果实，你一定要坚强地抵制这种诱惑，拥有决心、毅力，不屈服。

第五，走过了前面的步骤，当欲望已经快要变成现实时，你要确信自己已经找到了正确的道路，把它当做自己的目标，奋勇向前。

有人说，赚钱的欲望越大，行动就越有动力，实现财富梦想的概率就越大。温州人正是因为拥有着这种路人皆知的赚钱欲望，有着对金钱的执著追求，所以，他们在前期甘愿承受艰苦，甘愿去修鞋、做劳力。对于具有强烈赚钱欲望，并能实现自己财富梦想的温州人来说，我们在佩服的同时还应当是敬重。