

让你受益一生的成功必读指导

# 温州人 赚钱的智慧

华仁◎编著



## 深入解密“东方犹太人”的赚钱经

深入学习温州商人的思维、个性、创业风格、经营理念

本书是引导您走向财富巅峰的思维行动指南

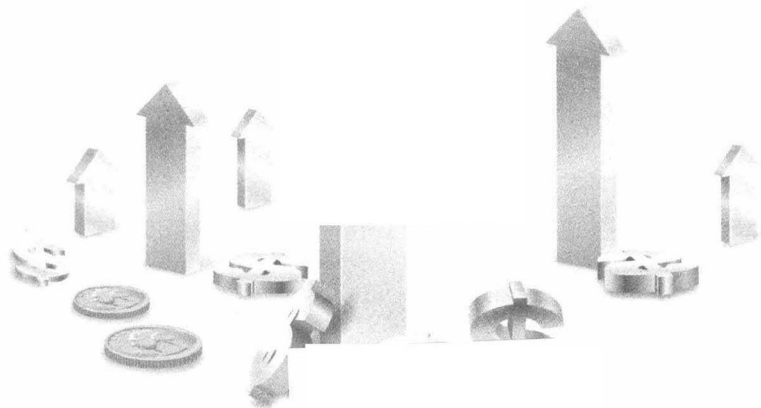
 煤炭工业出版社

让你受益一生的成功必读指导



# 温州人 赚钱的智慧

华仁◎编著



煤炭工业出版社

·北京·

### 图书在版编目 (CIP) 数据

温州人赚钱的智慧 / 华仁编著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2018

ISBN 978 - 7 - 5020 - 6577 - 5

I. ①温… II. ①华… III. ①商业经营—研究—温州 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 075992 号

## 温州人赚钱的智慧

---

编 著 华 仁  
责任编辑 马明仁  
封面设计 盛世博悦

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)  
电 话 010 - 84657898 (总编室) 010 - 84657880 (读者服务部)  
网 址 www.cciph.com.cn  
印 刷 北京德富泰印务有限公司  
经 销 全国新华书店

开 本 880mm × 1230mm<sup>1/32</sup> 印张 7<sup>1/2</sup> 字数 190 千字  
版 次 2018 年 10 月第 1 版 2018 年 10 月第 1 次印刷  
社内编号 20180265 定价 49.50 元

---

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010 - 84657880

第一章 做人要精明	1
脑袋决定钱袋	1
温州人经商最精明	2
赚钱有赚钱的智慧	7
思路带来财富	12
什么赚钱干什么	17
钱赚得再多也嫌少	22
生意人要会见风转舵	27
有危机感是好事	32
做生意量力而行	37
赔钱买卖早撒手	42
在信息中寻找财源	47
第二章 学行动	53
生意是做出来的	53
想赚钱才能赚到钱	54
胆大才敢做生意	59

有胆还得有识·····	64
温州人最能吃苦·····	69
起落跌宕铸就英雄·····	74
捷足才能先登·····	79
关键时刻果断出手·····	84
做生意要抢在最前面·····	90
<b>第三章 学厚道·····</b>	<b>96</b>
人品是商人最大的资本·····	96
做生意离不开勤劳·····	97
发财先要人缘好·····	102
商人就得放下面子·····	107
吃点儿小亏心甘情愿·····	111
做人做事都很低调·····	117
赚钱也要持之以恒·····	122
忍耐是商人的基本功·····	127
信誉比生命还重要·····	132
诚信经商终会有好报·····	138
缺什么也不能“缺德”·····	144
<b>第四章 学套路·····</b>	<b>150</b>
拿来就用的赚钱秘诀·····	150
人人都想当老板·····	151
生意合伙做，有钱大家赚·····	156

“温州军团”抱团打天下·····	161
大钱也赚，小钱也赚·····	167
一锤子的买卖做不得·····	172
模仿是致富的捷径·····	178
家族企业很有优势·····	182
草根英雄最光荣·····	189
走适合自己发展的道路·····	193
<b>附 录 学经验</b> ·····	<b>201</b>
学会用老板的眼光看问题·····	201
老板的个人魅力是重要资产·····	204
单枪匹马还是合伙经营·····	206
合伙生意如何做·····	209
家族企业是最好的创业模式·····	212
创建事业的时机·····	215
创业要付出的代价·····	216
创业者的生意经·····	219
慎重对待商业信用·····	222
缺少专业知识怎么办·····	223
与原来的老板保持良好的关系·····	225
积极主动的态度·····	226
抢占先机，快者为王·····	229
集中优势，攻克难关·····	232

## 第一章 做人要精明

### 脑袋决定钱袋

要赚钱就得有别具一格的想法、与众不同的思路、出人意料的策略，这样才能比别人更容易将钱赚到自己的口袋中来。

不是所有人都可以从事“商人”这个行业的，因为经商需要精明过人的头脑。如果没有聪明的大脑，经商不但赚不到钱，还可能血本无归。

一个商人如果真想让自己获得更大的利益，使自己的生意越做越大，就应当意识到，在日益激烈的竞争中，精明的头脑是越来越重要了。丰富的知识、灵活的思维、精确的计算、敏锐的直觉……这些都是经商赚钱不可或缺的品质。

温州人当年创业的时候没有背景、没有资金、没有技术、没有人才。但他们拥有超人的智慧、精明的头脑。因为精明，他们敢率先经商；因为精明，他们知道如何经商。加上他们能吃苦、敢冒险、会为人处世，因此很快就能成功创业。

赚钱要学温州人，就得学他们的精明，它们被称为“东方的犹太人”。

有这样一则比喻刻画温州人：他们往大街上一站。用鼻子左闻闻、右嗅嗅，就能找到哪儿有赚钱的机会……

也有这样一些人评价温州人：“天生的赚钱机器”、“头发都是空心的”“天然的市场跳蚤”……

笑话归笑话，温州人的精明是表现在他们很多与众不同的地方。比如靠模仿起家、家族创业、选择最适合自己的经营模式以及无数个经典的商业案例之中。不然，温州人怎么会得到“东方的犹太人”这样的赞誉呢！

商人做生意就应该这样：头脑灵活、思维敏捷、反应特别快。别人得慢慢想明白的事情自己能很快看出真相。别人感觉很麻烦的事情自己能一下子理顺得井井有条——别人想不到的事情自己能考虑得滴水不漏。

## 温州人经商最精明

成事在谋、谋事在人，温州人能够在商业战场上所向无敌、高歌猛进，就是因为他们有着精明的头脑。

### 温州人是最精明的中国人

商场就是战场，竞争就是战争。上兵伐谋、先谋后战，是生意人之高招。司马迁早在《史记·货殖列传》中就指出：“治生之正道也，而富者必用奇胜。”在复杂变化的市场中，只有精明过人的商业头脑，才能看到商机，取得成功。

金利来领带的创始人曾宪梓在一次电视专访中曾经说过一句话：“做生意是要靠人的创意而不是靠本钱！”他说自己开始创业时开了一家裁缝店，只有三台破旧的衣车，专为当地人量体裁衣。当时这种裁缝店在香港多如牛毛，竞争激烈，惨淡经营。后来他想出了将做时装改为做领带，才走出困境成就了今天的事业。

有这么一个说法：“假设某人口袋里只有人民币100元，他对外人称作200元，他肯定是北方人；说成50元，非上海人莫属。说100元，如此实对实，应该是西北人；顾左右而言其他者，非温州人莫属。因为，没有

人能套出他口袋里到底装着多少钱。”

这一调侃的说法表达的都是一个意思：精明的温州人！

过去，人们总以为“精明”这个词应该属于上海人，在“精明”与“上海人”中间几乎就能画上等号。上海人常常被人称为“门槛精”。

上海人的精明在全国是出了名的，遇事总是有心计、会盘算、不吃亏。但是，温州人却能利用上海人的精明来赚上海人的钱。你说，到底谁最精明？

有位温州的老板，在上海普陀区开了一间颇具规模的五金店。他常谈起他的生意经，他说：“上海人第一次买东西，都要先跑数家商店，用小本记好每家商店同类产品的最低价格，比较后再买东西。所以我见到上海人第一次来店购物时，总是把价格报得低低的。如此，以后的生意就会主动找上门。与此同时，你不妨把其他商品的价格稍微提高一些。

温州人的确是另类于大多数中国人，因为他们精明，能发现别人看不见的机会，能想尽办法战胜对手。只要是做生意的商人，尤其是轻工产品的生意，通常只有两个选择：要么被温州人打败，要么与温州人合作。

### 精明是创业的最大资本

温州人创业的成功，不是靠政策，不是靠技术，更不是靠资金，为什么能够迅速成功呢？靠的就是精明这个最大的资本，也就是曾宪梓先生所说的“创意”二字。

下面看看几个温州人的故事，就知道温州人有多精明了。

温州美思春制衣公司有一位漂亮的女老板，名叫唐思思，她的创业之路很特别，因为她是在月子里开始经商的。1988年，初为人母的唐思思在温州府前街买下一个价值200元的“宝宝袋”。这“宝宝袋”既美观又实用，唐思思越发喜爱，居然在月子里做起了“宝宝袋”生意，一年下来净赚了

19.8万元。如今唐思思旗下的美思春制衣公司生产的“风物”牌女式休闲内衣已远销欧美、东南亚等20多个国家和地区，引来老外一片赞美之声。

王麟权的创业史更让我们感叹温州人的精明了。几年前的一天，王麟权家里的卫生坐便器堵了，排泄物下不去，惹得他心烦。可就是这一“堵”，“堵”开了王麟权的茅塞。他一头扎进自己的小屋，经过无数个日日夜夜后，只有初中文化的王麟权竟然研制成功了专门用于厕所除垢、下水道疏通的化学制剂“洁厕精”和“塞通”。这项发明属国内首创，并获得了技术专利。于是，王麟权向妻子借来几万元私房钱，招了6名雇工，一家像模像样的生产“洁厕精”和“塞通”的公司就算开张了。这些产品虽然少有厂家关注，但各家各户都离不了，销路自然也就不成问题，产品常常供不应求。王麟权得意地笑称自己是“厕所里淘黄金的人”。

温州人李刚初来深圳时，原本打算与朋友一起合伙投资搞房地产生意，但后来却改变了主意，独资在深南中路开了一家具有相当规模的书店，里边林林总总全是世界名著、传记文学、艺术欣赏之类格调高雅的图书，全无一本出没于小书摊的货色。有不少人戏称深圳人只知赚钱，无暇读书。李刚却自有他的选择：首先，投资书店的资金远远小于房地产；其次，偌大的深圳市缺少一间相应规模、相应格调的书店；再次，深圳云集了来自全国各地的知识界精英，这一批人对图书的品位不低，最后，自己曾在书店工作过，有过十几年的图书工作经验。在他的精心经营下，书店生意红红火火。

有一个经营服装的温州人，某一天突发奇想，将摊位上放得井井有条的衣衫裤故意乱堆放，同时高喊贱卖！便宜货！因此，不少家庭主妇被吸引过来，围成一圈，争先恐后地抢购。实际上，这些衣衫裤的价格和过去一样，一点儿没有降价，一眨眼工夫却全都卖完了。为什么呢？一般家庭主妇都喜欢贪小便宜。该温州人正是抓住了她们的这种心理，使她们觉得乱堆乱放的一定是便宜货，从而达到了自己的销售目的。

温州可利用的资源非常少，但温州人敢于创业凭的就是智慧以及创造精神，因此能够“无中生有”。比如，温州的水头镇、郭溪镇，没有什么畜牧业，却成为全国最大的皮革生产基地；龙港镇、宜山镇不产棉花，纺

织企业也没有，却成为再生布的生产基地；温州没有汽车生产企业，过去也没有摩托车生产企业，塘下镇却成为全国四大汽摩配件生产和销售基地之一。精明的头脑使得温州人犹如一块金子，放在哪儿都能发光。

## 温州人的炒房经

让很多城市的市民又恨又怕的温州炒房人，为何能够一次次得手？看看下面四个温州人的炒房经历就知道温州人精明的商业眼光了。

叶女士：买房要买贵的。叶女士在上海已经买下了5套房子，总共花了480万元。她认为，中国的经济在高速发展中，现在更有全国经济看上海之说。众多的外地人、外国人会涌到上海，对住房的需求将会越来越大，上海的房地产肯定还要上涨。

2002年5月，叶女士第一次参加购房团，以每平方米5450元的价格买进联洋社区的一套154平方米的住宅，总价近85万元。2005年7月，价格涨到了每平方米7500元，叶女士就把这套房子卖了，净赚20万元。

叶女士在上海购房投资的思路很清晰：买房是为了以后能够转手，房价涨个十几万元对工薪阶层有影响，而对有钱人就不算什么，所以买房还是要买贵的，专门买那种针对富人居住的房产。

张先生：挑楼要挑顶层。在传统的购房观念里，顶层和一楼往往是鸡肋，而张先生却专挑顶层。张先生说，地段好的高层住宅一般非常注意自己的外形设计，在设计过程中，顶层就会多出很多空间，这些不需要你花一分钱的设计就可以让你的房子别具一格。还有一些多层的房子，开发商向顶层的用户开出送空中花园的优惠条件，或者即便不是平顶的，顶层阁楼的空间也能让你大大地赚上一笔。

在一次北京房产团购中，每个楼盘都20多层的高楼，别人纷纷选了中间偏上的楼层，只有张先生选了3套顶楼。2005年10月交房后，只见大楼尖顶高耸，全玻璃墙，顶层客厅的顶高有一部分是6米的开阔空间。他当初买时每平方米的价格比楼下的还要低200元，现在却多赚了这么多空

间。张先生说这样的结构风格，讲究情调的外国人是最喜欢租住了，结果他的出租价格果然比下面的楼层高出了2000多元。

吴先生：买房不如买商铺。吴先生以投资商铺为主，他认为市场旁边的商铺比较有投资价值。他说经济相对落后的地方，居民对住宅的需求心态是：等一等，凑足了钱再买。他们不大能接受按揭等方式，这就是市场观念差异。但商铺就不一样，一则商铺有市场需求；二则商铺出租可以赚钱。所以在成熟市场的旁边，面积在40~100平方米的商铺，既容易出租，也便于脱手。

林阿信：收购烂尾楼。2004年5月，一位曾经号称“温州炒楼专家”的企业家林阿信以高达5个亿的资金接手了天津最大的烂尾楼项目“中山商厦”，让各界人士刮目相看。林阿信何许人也？他是怎样从一个“炒楼专家”变身为一个敢接上亿资产的“烂尾楼专家”的呢？

前几年由于种种原因，不少城市有许多烂尾楼项目，这些项目通常均是地理位置佳、建筑工程优的项目，但因资金不足成了烂尾楼，各地城市对此也深感头痛。

林阿信的精明就在于，他认为收购这些烂尾楼进行开发，不仅工期短，投入资金少，而且地理位置佳，政府重视，应是最好的开发项目。一个正常楼盘从开发到上市起码要二三年，长的甚至要四五年，而盘活烂尾楼通常只要一年左右，大大提高了资金利用率。就像股市中的企业重组，新股东接手后重新打造、包装，不仅可以咸鱼翻身，还可以令“股价”成倍上涨。如此巨大的商机，温州人林阿信当然不会错过。

天津中山商厦项目就是这烂一个项目，该项目地处天津百年老街中山路与律纬路交叉口，是天津河北区繁华的商业中心。林阿信接手后，将该项目更名为中山国际广场，并一分为三分别开发式国际大酒店、国际购物中心和高级公寓。改造后的烂尾楼刚上市就成为了许多投资者追捧的对象。

成功的收购使得林阿信越发坚定了自己的看法。他说，房地产开发如同种地，一年四季不能少，但承包烂尾楼却可以一年四季都是秋天，可以很快就有收成，而且又能有效地解决不良资产，促进各地城市建设和发展。为此，他甚至准备将温州的游资有效地整合，组成温州烂尾楼投资收

购公司，做一个中国的“盘活烂尾楼大王”。

成事在谋、谋事在人。温州人能够在商业战场上所向无敌、高歌猛进，就是因为他们头脑精明，能够透过困难和阻力看到成功的机会，并因地制宜、因时制宜地制定经营谋略，从而把握机会取得成功。

## 赚钱有赚钱的智慧

赚钱的智慧就是指一个人正确认识金钱的态度与把握金钱的能力。

### 什么是赚钱的智慧

近年来民间一直流传着“美国老太与中国老太”的故事：美国老太年轻时刚工作不久就按揭投资买房，很潇洒地就住上了好房子，到退休时她刚好把贷款还清；中国老太从一开始工作就拼命攒钱、存钱，大半辈子一直在凑合着过，到退休时正好把买房的钱攒够了。

这个故事说的是中国老百姓还不习惯用明天的钱来图眼前的享受，告诉人们要有投资意识和理财观念，需要拥有“钱商”也就是金钱智慧。

所谓金钱智慧，就是一个人正确认识金钱的态度与把握金钱的能力，主要包括两方面的内容：一是正确认识金钱及金钱规律；二是正确应用金钱及金钱规律。

犹太人之所以能够赚到那么多的钱，被人们称为“经商的智者，赚钱的魔鬼”，最大的原因就是犹太人有与众不同的心态。这种心态就是热爱钱，热衷于经商，将钱当作是上帝赐予他们的礼物，甚至为了钱，连上帝都可以让路。

我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；同样，我们怎样对待金钱，金钱就怎样对待我们。因

此，想要赚钱，首先得喜欢钱，因为金钱是个好东西。

温州人在很早之前就提出“赚钱光荣”的观念，他们认为做生意不丢人，赚钱是光荣的事情。比如，威力打火机厂的老板徐勇水就说自己创业的目的就是为了赚钱，为了过上好日子。奥康集团董事长王振滔不忌讳对利润的追求，他说：“在做生意中，有利可图很重要，换句话说，就是对利益的选择很重要。我有个‘三不做’原则，其中之一就是不赚钱的、赚钱不多的不做。”

“你不理财，财不理你”，对金钱的重视与认识的程度，反映了一个人的商业心态与金钱智慧。温州人就是认为“钱是好东西，赚钱没有错”。他们相信，辛辛苦苦赚来的钱都是理所当然、心安理得的。所以他们会千方百计地经营，以便尽量赚取更多更多的钱。

当然，金钱智慧不只是简单地热爱钱喜欢钱，而是对金钱有着理智、全面的认识。

譬经流行的《富爸爸穷爸爸》一书中指出：“之所以世界上绝大多数的人力为财富奋斗终生而不可得，其主要原因在于虽然他们都曾在各种学校中学习多年，却从未真正学习到关于金钱的知识。其结果就是他们只知道为了钱而拼命工作……却从不去思索如何让钱为他们工作……”该书通过分析富人之所以成为富人、穷人之所以成为穷人的各项综合因素，认为富人和穷人的分别是源于不同的金钱观念，穷人是遵循“工作为挣钱”的思路。而富人则是主张“钱要为我工作”。富人是因为学习和掌握了财务知识，了解金钱的运动规律并为我所用，大大提高了自己的钱商；而穷人则是缺少财务知识，不懂得金钱的运动规律，没有开启自己的钱商。尽管有的人很聪明能干，接受了良好的学校教育，具有很高的专业知识和工作能力，但由于缺少钱商，还是成为穷人，成不了富人。

因此，一个人如何使用钱，包括赚钱、存钱和花钱是检测他的金钱智

慧高低的最好的方法之一。因为人性中的一些最优秀的品质是与正确使用金钱密切相关的。例如，节俭、慷慨、诚实、公平和自我牺牲精神等；同样，人性的一些弱点如贪婪、欺诈、不公平和自私，也能由此表现出来。

### 温州人的金钱智慧

温州人之所以是大家公认的赚钱机器，那是因为他们有着务实、虔诚、灵活的金钱智慧，这表现在他们对金钱有着理智的认识：

①不一味追逐金钱和财富，甚至为赚钱而不择手段，这不是金钱智慧，而是玷污金钱智慧。

②金钱智慧是可以通过学习与培训而得以提高的。提高一个人金钱智慧，不只是增加他口袋里的钞票，还能改变一个人的素质。

③金钱智慧是衡量一个人社会能力的主要标志，也是最被人们忽略的能力。一个金钱智慧弱的人，肯定是现实生活能力很差的人。

④金钱智慧并不是衡量一个人综合素质的唯一标准，而是其重要标准之一。

⑤金钱智慧不是孤立的，而是与人的其他智慧和能力密切相关的。

因为具有了金钱智慧，温州人思维常新、大胆创业、不怕吃苦、诚信经营，而这些不正是优秀商人所必需的素质吗？因此温州人特别会赚钱。

童瑞汉是乐清市蒲岐镇南门人，童瑞汉高中毕业后，在镇上开了一间照相馆谋生。但他不满足于现状，1986年投身商业大潮，来到北京，改行做起服装生意。在卖服装过程中，慢慢积累了经验。

20世纪90年代初，中国的服装市场刚刚处于上升时期，市场上高档产品不多，正是做服装行业的好时机，凭着在纺织服装行业长期摸爬滚打的经验，童瑞汉果断抓住这一机遇，采取“把握趋势，抢占市场，快速扩张”的策略。他发现羊绒大衣走红，就立即投入运作。从此步步盈利，获得雄厚的经济实力。1992年，他又建立了北京美尔达服装有限公司，兼营粗纺大衣。在国内，这种羊绒大衣也风靡一时。仅5年时间，完成了原始

积累。但童瑞汉并没有小富即安，而是积极赚更多的钱。

为了适应中国服装市场的发展，童瑞汉在经营思路上根据实际行情、市场动态做出机敏反应，及时调整思路。他选择了走品牌化道路，在中国女装前卫阵地广州市组建设计开发中心，聘用港台地区设计师加强开发力量。然后大力开拓中、小城市市场，形成了以省级代理为区域的龙头，辐射各个中、小城市及城镇的全国销售网络。

2004年，童瑞汉的北京宇姿服装有限公司有了长足发展，公司在北京有工厂两处，有生产车间、综合办公楼、员工宿舍、设计楼、展销厅，总建筑面积达3万平方米，员工有300余人，年产量25万件，年销售额超亿元。

因为喜欢钱而立志创业，为了赚更多的钱而一步步做“大面包”，这就是无数温州老板的成功经验。培养孩子正确的金钱观 赚取致富的过程实质上是一个完善对金钱正确认识的过程。比如，穷人经常幻想：等咱有了钱，就怎么怎么的。但真正通过辛勤劳动而致富后，绝大多数人不会挥金如土、奢侈浪费；再有，典型的富人生活往往都很俭朴。李嘉诚就说过：“再有钱，也不能浪费；再花钱，也要花到实处。”他还曾对陪同他考察的内地官员说：“要我马上拿出一个亿投资，我会面不改色，但谁要在地下丢一元钱，我会立刻捡起来的。”

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。不要以为这是资本家把剥削工人那一套移植到自己孩子身上的残忍做法，而是一个慈祥的父亲在培养继承人的财富意识和理财能力。

因为金钱教育不是单单把“爸爸妈妈赚钱很辛苦”挂在嘴边，是要让孩子思考金钱的价值。帮助孩子认识到金钱来之不易，要有计划地慎重理财；金钱并不能换来你想要的所有东西，不能沉迷于金钱世界；付出才会有收获，不要有不劳而获的懒惰思想；收入是为了支付全家人的开销，任何对金钱的滥用都可能影响全家人的生活，要培养孩子的责任心。

温州商人的第二代可以说是含着金钥匙出生的，但很多温州商人却刻意培养儿女正确的金钱观。

住别墅、开宝马的余进华的儿子读中学时，早上因为赶时间就花10块钱打车到学校，而下午则自己走40多分钟的路回家。每天的零用钱控制在5块钱左右，回来还要报账。有一次，儿子因为学校食堂人太多不想排队了，就到外面花几十块钱吃了一顿麦当劳，结果遭到了父亲严厉的批评。还说要是自己当年浪费粮食是要挨爷爷的耳光的，等等。

挺宇集团是一家年产值几亿元的家族企业，公司的高级管理层均来自同一个家庭。每天上下班，一家人组成的宝马车队就会在别墅区进进出出，让旁人好不羡慕。

虽然如此，当身为总经理的潘佩聪的女儿吵着要钢琴时，潘佩聪没有马上满足女儿，而告诉她：“钢琴很贵的，要好多好多的钱，妈妈得通过今年一年工作之后，将钱攒起来才能买给你。”过了一年，女儿又在母亲面前旧话重提，这时潘佩聪则故意为难地说：“对不起，钢琴的钱实在是太贵了，妈妈这一年攒下来的钱都不够，所以还要再辛苦一年才够。”

等到第3年，女儿睁着那双渴望的眼神想拥有一架钢琴时，潘佩聪决定满足她。她到银行里提了3万元现金，而且特意叫工作人员换成是10元面额的人民币一堆。然后她将钱带回家堆在女儿面前，指着那么一堆钱告诉女儿：“妈妈明天就给你买钢琴，但是你一定要知道妈妈赚这么多的钱很不容易，所以你一定要好好珍惜钢琴，好好地学习，知道吗？”

其实对于潘佩聪来说，3万元钱的钢琴并不在话下，但是她就是希望以一种特殊的方式教育女儿金钱的来之不易，培养女儿的金钱智慧。

温州人能够赚钱就是因为他们对金钱的认识是务实的。他们敬钱如神，始终把赚钱看作是一种正常的生存手段，但是他们既没有葛朗台般爱财如命的贪欲，更没有想赚钱又羞羞答答、畏畏缩缩的虚伪，而是清清白白做人、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。正是以这种态度做生意，温州人在商业活动中表现出了出奇地神闲气定、随意自如。这就是温州人的金钱智慧。