中国式犹太人创富经解密

实用经典

跟温州人学经商

圣铎 编著

破译温州人财富密码 揭秘温州人致富绝学

温州人的成功并非得之偶然，成功的背后隐藏着志气、汗水和由失败结晶而成的经营智慧。成功难以复制，但成功者的方法却可以复制。

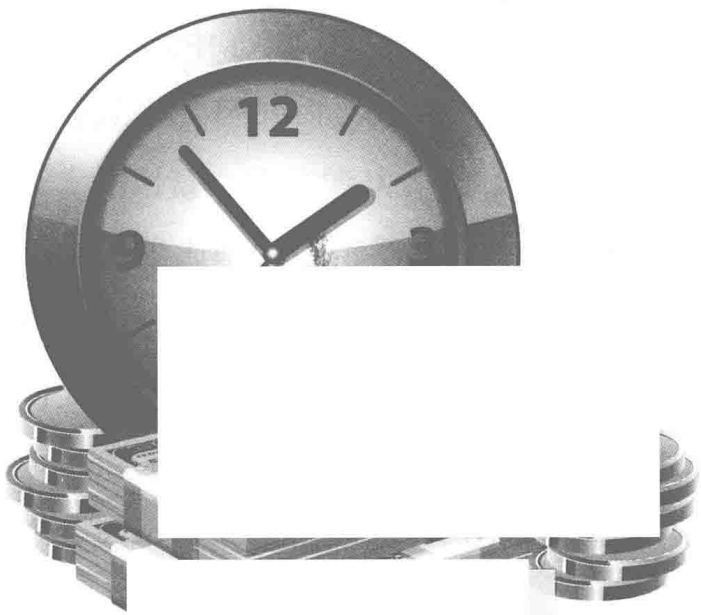
中国华侨出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

跟温州人学经商

（第四册）

圣铎　编著



中国華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟温州人学经商/圣铎编著.—北京：中国华侨出版社，2015.2
ISBN 978-7-5113-5215-6

Ⅰ.①跟… Ⅱ.①圣… Ⅲ.①商业经营－通俗读物 Ⅳ.①F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第038271号

跟温州人学经商

编　　著：圣　铎
出 版 人：方　鸣
责任编辑：落　羽
封面设计：彼　岸
文字编辑：万永勇
美术编辑：刘欣梅
经　　销：新华书店
开　　本：710mm×1040mm　1/16　印张：52　字数：900千字
印　　刷：北京中创彩色印刷有限公司
版　　次：2015年4月第1版　2015年4月第1次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5113-5215-6
定　　价：296.00元（全四册）

中国华侨出版社　北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层　邮编：100028
法律顾问：陈鹰律师事务所
发 行 部：（010）58815874　传真：（010）58815857
网　　址：www.oveaschin.com
E-mail：oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

前　言

在改革开放后的中国，出现了一批影响着世界经济的商人，他们在世界经济中拥有举足轻重的地位，这就是温州商人。在中国，温州没有得天独厚的地理条件，没有北京的政治中心地位，没有上海的外贸金融优势，没有深圳等几大特区的窗口效应……但聪明的温州人却非常善于发掘财富，往往能从“没有市场”处找出市场，从“乱花渐欲迷人眼”的市场混乱中寻找商机，从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路，硬是凭借自己的不懈努力用仅仅二十多年的时间将原本贫穷的温州打造成了著名的东方商会，并获得了“东方犹太人”的美名。如今，温州商人在全球范围内不断“攻城略地”，建立自己的根据地，成为现代商业领域的“成吉思汗兵团”。他们凭借质优价廉的商品迅速占领市场，获得当地人信赖，让竞争对手无奈退出，甚至在一些地方抢了犹太人的饭碗，这令犹太人惊呼：居然还有比我们更会做生意的商人?!

在中国商界，温州商人是走在市场前列的先锋群体，其影响力已经渗透到世界经济的各个领域。他们克勤克俭、披荆斩棘，在激烈的市场竞争中开拓进取，不断延伸自己的商业触角，取得了辉煌的成就。仅以打火机为例，温州商人就占据了80%以上的国际市场。温州人为什么能用短短二十多年就创造了崛起的神话？他们的成功就得益于他们都拥有一套为人处世及经商绝学，这使得他们能从常人之中脱颖而出，成为新时代的商界精英，成为创造财富的领军人物，成为传奇故事的缔造者。他们一方面不断创新、开拓进取，承担着带领企业发展壮大的使命；另一方面，他们还扮演着榜样的角色，不断用自己成功的经验、失败的教训影响和警戒后来者。

有一位韩国企业家曾感叹道："从我儿子8岁开始，我就跟他讲温州商人的故事，我相信等到他80岁的时候，他会发现，他一生的财富都来源于这些故事。"而在温州有这样一句新谚语："太阳每天总是那一个，温州故事每天却是崭新的。"温州人就像是天生的商人，有着敏锐的商业嗅觉；他们是不甘平庸的灵魂，为了梦想能四海为家；他们是勇猛的斗士，为了改变命运奋斗不息；他们是勤俭节约的英雄，即使成了富豪依然不改本色；他们视契约为生命，用诚信雕琢品牌形象……如今的温州人正以他们的实际行动和经商理念，演绎着经商与做人的相互融合，展示着新一代商人的为商之道和为人之道。

在21世纪，世界市场竞争将更加激烈，要想在商场

需要全本请访问 www.ertongbook.com

上取得成功，最快的捷径就是向那些已经取得巨大成功的商业群体学习，而温州商人无疑是这方面的杰出代表。鉴于此，我们编纂了这本《跟温州人学经商》。本书深刻剖析了温商这个优秀商业群体的经营智慧，全面介绍了他们的创业精神、生存理念、经商手段、金钱观念、思维方式等，总结了他们成功的经验和失败的教训，这对于我们体会和理解经营管理的基本规则，激发和保持创业动力，有着现实的指导意义。当你读过这本书，把其中的思想精华结合起来，融会贯通，你就将集智慧与力量于一身，既能以积极、高昂、饱满的斗志挑战商场中的一切艰难险阻，同时又懂得灵活变通，进退自如，善于巧妙利用身边的一切资源来达成商业目的，从而开创成功辉煌的人生。

目　录

第18章　政策是一根播撒财富的魔棒(续)

温州人善抓政策

得政策者得市场 …… (595)
政策里面有黄金 …… (601)

第19章　树活一身“皮”,商活一张“网”

温州人善交际

人际关系就是门路 …… (609)
陌生人也许是你商业上的贵人 …… (612)
不断地给自己的“人际账户”充值…… (615)
用“吃亏”建立起的“铁链”合作关系…… (618)

搭好人情网再走天下路 …… (623)
先交朋友再做生意 …… (626)

第20章 让宗亲关系发挥积极作用

温州人的家族优势

创业之初家人帮 …… (631)
你帮我衬赚大钱 …… (635)
打破家族企业的亲情桎梏 …… (638)
寻找最佳CEO …… (643)
明晰产权,别埋下"定时炸弹" …… (647)
上阵亲兄弟,打虎父子兵 …… (651)

第21章 质量和信誉是市场的通行证

温州人的质量观

质量和信誉是市场的通行证 …… (659)
用信用赢得订单 …… (663)
用实际行动捍卫温州信誉 …… (666)
质量是第一生命线 …… (670)
针尖上打擂台,拼的就是质量 …… (674)
用信誉打造"百年老店" …… (678)

诚信是最简单的持续竞争优势 …… (682)

第 22 章　学习经商可以走捷径

温州人的学习力

学习是最先进的竞争力 …… (687)
经商的成功离不开学习 …… (691)
改变观念才能更会赚钱 …… (696)
自创体制搞发展 …… (701)
思维值千金 …… (705)
从巨人的肩头起步 …… (710)

第 23 章　空杯心态，方可归零自省

温州人的自律

用 14 年时间赢回信誉 …… (717)
将自省作为习惯 …… (721)
用初学者的心态向别人请教 …… (725)
不满足于自己的现状 …… (729)
时刻具有危机意识 …… (734)

第24章　小老板，大人格

温州人的商德

把道德摆在金钱之上 …… (741)
小赢凭智，大赢靠德 …… (745)
对次品毫不留情 …… (750)
树立良好的顾客口碑 …… (755)
有社会责任感，才是真正的企业家 …… (758)
慈善也是一种影响力 …… (762)
爱心奉献，用善心结善缘 …… (764)

第25章　放下身份，路会越走越宽

做生意先做人

为人低调，财不外露 …… (771)
身价奇高却姿态低调 …… (776)
人前吃亏，人后得福 …… (780)
低调做人，高调做事 …… (785)
能大能小是条龙 …… (790)

得政策者得市场

自古以来，政治与经济便是一对紧密相连的孪生儿。在世界上任何一个国家或地区，政府所做的重大政治决策，或者发生的重大事件往往会对商业产生深远的影响。中国也不例外：中国的改革开放政策，让成千上万的农民、工人成为企业主；市场准入制让许多有眼光的民营企业家进入原来无法企及的投资禁区……对一般人来说，一项新的政策只不过是一些或被关心或不被关心的新闻，而对优秀的商人来说，这些政策中则隐藏着无限的商机，一些既没有雄厚资本、也没有强硬靠山的“草根”商人，就是凭借比别人更会利用政策的能力而成长为“大树”，进而创造出一个又一个经营奇迹的。

被美国《福布斯》杂志评为1991年度中国大陆富豪之首的亿万富翁、福海实业集团的老总罗忠福将自己发家的“秘密”归结为：领先政策赚钱。他说：“要说我有过人之处，那就是我比别人更会利用政策。”

有记者曾经这样问南存辉：“中国企业家是‘政治经

需要全本请访问 www.ertongbook.com

济学’的高手，往往在很多方面是从政府来找市场，但也有一种所谓‘商而优则仕’的‘经济政治学’情结，您怎么看待这个问题?”

南存辉这样回答：“作为一个企业，政治应该是天，天气好的话，出太阳了，被子霉了可以晒晒呀！外面刮风下大雨，你却拿被子出去，肯定不合时宜嘛。企业要做强、做大，必须有一个好的政治环境。”

温商们都有一个共识，那就是做企业的一定要搞清楚政府的政策导向。政府鼓励什么、抑制什么，对于企业的发展是极其重要的。一定要根据政府的政策来调整自己的发展战略。

2005年2月28日，在杭州香格里拉饭店正举行着2004年度“风云浙商”的颁奖典礼。庄吉集团董事长郑元忠等10位浙商荣获此项奖项。郑元忠的当选理由是庄吉集团在“庄吉”商标之争中，最终胜了国际强企“沃尔玛”，这是境外企业对温州市首例商标撤销案。

评委会给郑元忠的颁奖词是：他曾以186天牢狱的代价，开启浙商驰骋经济疆场的大门。他以“真心朋友”的友情，谱写浙商抱团合作的典范。他以无畏不惧的勇气和智慧，维护了国产品牌的声誉和荣耀。

站在领奖台上，郑元忠感慨万分，他是这

样说的："站在领奖台上，我感谢邓小平的改革开放政策挽救了我，感谢党把民营经济写入宪法，我也感谢最近国务院出台《三十六条》意见，彻底解放了民营企业。"

"温州人说我胆子大，敢到商海里闯，我有一个秘方：随时注意国家对民营企业采取措施的动态。所以我至今还敢在商海里闯，但是感觉市场比以前难做了。国家的支持力度大了，但是竞争对象也多了。"

186天牢狱的代价到底是怎么回事？事情要从20世纪70年代说起。20世纪70年代，改革开放的春风刮遍了神州大地，处于贫困当中的郑元忠也抓住机遇，从事温州柳市电器行业。谁知，1982年12月，温州的8个从事商品经济的致富者被逮捕入狱，他们的罪名是"投机倒把罪"。其中，郑元忠被扣上了"机电大王"的帽子，以"投机倒把罪"关了186天。

1984年，随着中央一号文件的出台，郑元忠得到了平反。后来的郑元忠非常重视国家的政策。20世纪90年代初，他弃商就学，为的就是多学习一些知识，能够在政策中牢牢抓住市场。

1993年，郑元忠投资2000万元，创立庄吉服饰企业，成为温州经济技术开发区最早的创

业者之一。

1996年，组建了庄吉服饰集团，同年，庄吉获温州名牌产品和知名商标荣誉称号，并成为温州市第一家跻身全国服装行业“双百强”企业。

1997年，郑元忠创办了温州第一家民办服装研究所，他自己也被评为改革开放20年温州十大风云人物。

在“2004度十大风云浙商”颁奖之际，正值国务院颁发鼓励支持非公经济发展的《三十六条》之时，郑元忠在发表获奖感言时，回顾了自己的创业经历，并感慨：“《三十六条》感动中国，感动浙商，更感动我自己。”

郑元忠是光明磊落的，但是，政策在他的身上却体现出了威力。有时候，你在经商的时候并不是有意与国家政策对着干，但是，如果你不了解政策的含义，如果你不懂得避开政策的雷区，意外的结果就会让你措手不及，无法应对。

“这是个很特殊的事件，我一直以来做的事情都没有违法过，这一点我问心无愧。事实证明我不会投机倒把。”郑元忠在谈到此事时还心有余悸地说。

富通集团有限公司董事长王建沂说："依靠政府，团结企业，拿出有力证据，一致对外。这就是我打反倾销官司的绝招。"事实证明，政策永远是经商的向导，得政策者得市场，失政策者失市场。

曾昌飚想打开朝鲜市场，但是，他却等了整整7年才进入朝鲜市场。这是为什么呢？原来，曾昌飚等的是"朝鲜改革开放的决心"。他说："2003年10月份，他们派了200多人到上海学习。我一看，机会来了。这表明了他们改革开放的决心，也透露了对中国开放的信息。我主动找到朝鲜大使馆的大使，他派了他们的安全部部长来跟我谈话。我很真诚地对他说，任何一个国家都不会拒绝真诚与金钱。我还告诉他，我去过朝鲜，深深感觉到朝鲜人民十分勤劳。我们真诚地希望能够推动朝鲜经济的发展。"

后来，曾昌飚果然顺利地进入了朝鲜。进入朝鲜市场后，曾昌飚又以朝鲜政府为导向，抓住先机，从而取得了成功。

曾昌飚这样评价自己的成功："我每一步的发展，都可以说与一个城市的发展，与一个政府努力的方向一致（包括朝鲜政府），这样，就使自己的发展是顺势而为，可以得到一些优惠

与鼓励。问题是，如果仅仅是跟在政府鼓励的后面还是不能赢得先机的。这就要求你站得高，看得远，并用你的真诚与人格力量去影响政府，以得到政府的支持。”

由此可见，作为商人，不应当断绝与政治的关系，只有紧紧把握政治的潮流，才能比别人走得更远更稳。

政策里面有黄金

政策里面有黄金，就看你怎样发掘；政策里面有机会，就看你能否发现。透过政策变化揽商机，就是要在政策的变与不变中发现空档，乘隙而入抓住商机，利用政策的张力和空间，做到收放有度，进退得体，赚钱合道。可以说，用活一项政策可以救活一个濒危的企业，用好一项政策可以使一个企业迅速发展壮大。

在我国社会主义条件下，党和国家的政策对整个国家、社会和每一个人都有深刻影响，特别是在改革开放中，新政策不断出台，新机遇也就不断出现。

随着向社会主义市场经济的过渡，一系列与市场经济相适应的政策为那些善于竞争、有开拓创新意识的人提供了机会：国家政策允许炒股票，一些人就抓住这个机遇，在股票的炒作中成为先富者；国家政策允许“下海”经商，一些原来有经济头脑的人，在“下海”中捕到了“大鱼”；国家政策号召实行现代企业制度，一大批善于经营管理的人成为事业有成的企业家。

需要全本请访问 www.ertongbook.com