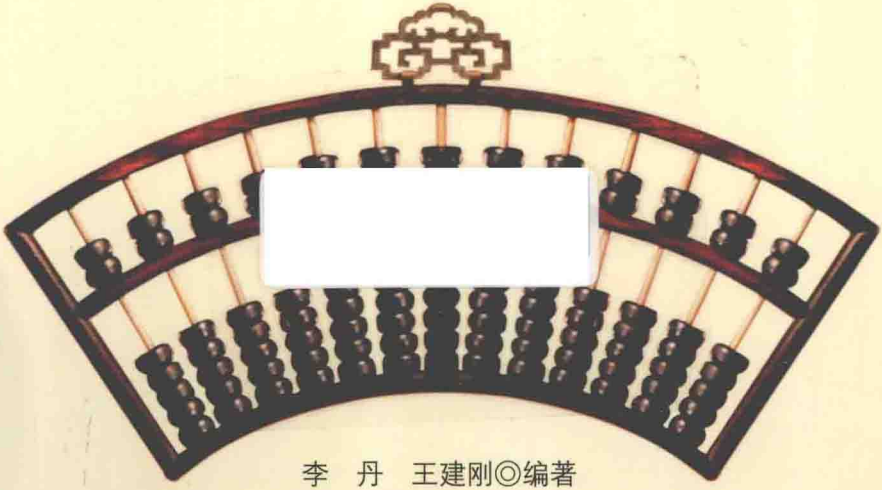
GEN WENZHOUREN
XUE ZHUANQIAN

跟温州人学赚钱

一本改变你命运的好书

解密温州商人的赚钱智慧



李　丹　王建刚◎编著

温州商人教会你如何借力打力，**做大自己**
温州商人教会你如何运用杠杆，**以小博大**
温州商人教会你如何无中生有，**创造价值**

当代世界出版社

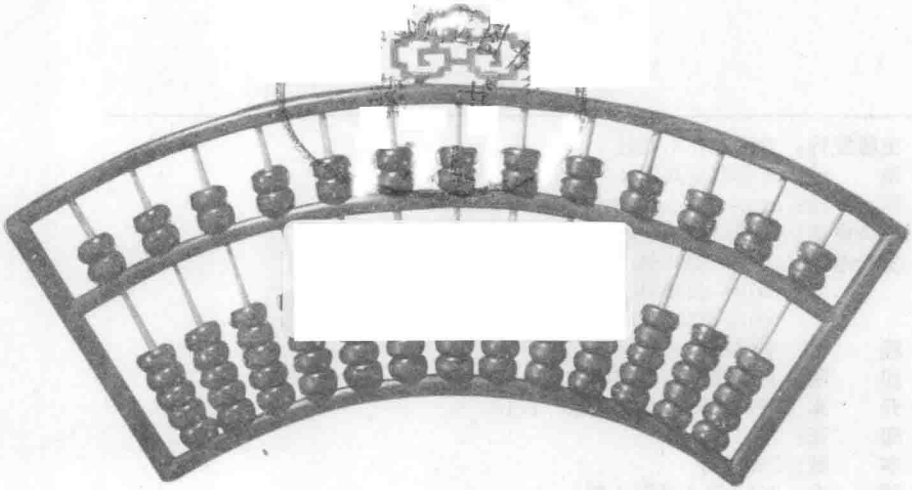
需要全本请访问 www.ertongbook.com

GEN WENZHOUREN
XUE ZHUANQIAN

跟温州人学赚钱

解密温州商人的赚钱智慧

李 丹 王建刚◎编著



当代世界出版社

责任编辑：高玉琪

封面设计：回归线视觉传达

图书在版编目（CIP）数据

跟温州人学赚钱/李丹 王建刚 编著．—北京：当代世界出版社，2011.2

ISBN 978-7-5090-0697-9

Ⅰ.①跟… Ⅱ.①李…②王… 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（2010）第 249297 号

出版发行：当代世界出版社
地　　址：北京市复兴路 4 号（100860）
网　　址：http：//www.worldpress.com.cn
编务电话：（010）83907528
发行电话：（010）83908410（传真）
（010）83908408
（010）83908409
经　　销：全国新华书店
印　　刷：北京建泰印刷有限公司
开　　本：787 毫米×1092 毫米　1/16
印　　张：16
字　　数：260 千字
版　　次：2011 年 2 月第 1 版
印　　次：2011 年 2 月第 1 次
书　　号：ISBN 978-7-5090-0697-9
定　　价：29.80 元

如发现印装质量问题，请与承印厂联系调换。
版权所有，翻印必究，未经许可，不得转载！

前　言

为什么赚钱的总是温州商人

据不完全统计，目前，在国内有160多万温州人遍布大江南北，他们创办的企业有3万多家，他们中有37万多名个体工商户，年销售总额达3000多亿元人民币，相当于再造了一个温州；在海外，则有40多万温籍华侨分布在世界100多个国家和地区。

正如CCTV“中国十大最具经济活力城市”评选组委会给温州的颁奖词所写的那样：

> “这是一个善于分工的城市，也是乐于使用合力的城市，一个喜欢以小见大、更会以小博大的城市，一个懂得无中生有的城市，她在创造价值的同时，也创造着生机勃勃的经济模式。作为中国民营经济的领跑者，她清晰的脚印，让人们感受到民间的力量和市场的力量。”

世界的目光开始转向温州，世人的头脑开始思索温州商人：为什么温州商人能从那样一片贫瘠的土地中脱颖而出？为什么温州商人拥有如此巨大的力量？为什么温州商人能创造如此惊人的财富？为什么赚钱的总是温州商人？

温州商人已经成为当代中国商人中最能赚钱、最会赚钱的优秀群体。他们所创造的巨大财富让世人瞠目结舌，他们几乎成为会做生意、会聚敛

财富的代名词。

有人说温州商人的头发是空心的，里面藏着赚钱的智慧；有人说温州商人“白天当老板，晚上睡地板”，吃苦耐劳的精神成就了他们的财富命运；有人说温州商人“有机会就抓住机会，没有机会就创造机会”，敏锐的市场嗅觉为他们带来了财富先机。

本书深入解密了温州商人的赚钱经，从温州商人的思维、个性、创业风格、经营管理、人脉资源等方面告诉你：为什么赚钱的总是温州商人。

对于正在创富之路上奔波的人而言，本书无疑是引导您走向财富巅峰的思维行动指南。书中讲述了大量优秀温州人代表的创富经历，让您从活生生的实例中真正理解温州商人的创富思维和具体做法。

一个人贫穷，主要是脑袋贫穷，不怕做不到，就怕想不到，一个连想都不敢想的人是绝对赚不了大钱的。想过富有的生活，要先有富有的思维和指导模式。本书全方位的讲解论述势必会让您受益匪浅，通过本书，您一定会明白，为什么赚钱的总是温州商人。

跟温州商人学赚钱，重要的是学他们的思维、学他们的行为，从这些思维和行为里得到让自己终生受益的理念和方法，从而创造自己的辉煌事业，成就自己的财富梦想。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。”

如今，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。”总是赚钱、最会赚钱的温州人，必然也会给我们的每一天带来不一样的惊喜和财富。

风回雁荡，潮起瓯江。温州城以一种果敢而坚韧的步伐沿着岁月的阶梯前行、成长和进步，而这一切都来源于温州商人的财富智慧和人生理念。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　录

第一章　最会投资的温州商人

第一节　温州商人的“第一桶金” …… (3)

一、百年不遇的时机 …… (3)

二、从制造业开始起步 …… (4)

三、小生意，能挣一分是一分 …… (6)

第二节　牢牢把握市场脉搏 …… (8)

一、有需求就有市场，把握商机 …… (8)

二、紧跟政策，善于创造机会 …… (10)

三、贴近市场和国情的生意文化 …… (12)

四、善于利用品牌的力量 …… (14)

五、在变化中迅速地决断 …… (16)

第三节　好风凭“借”力，送我上青云 …… (18)

一、借“鸡”下“蛋”，多多益善 …… (19)

二、巧妙的“借” …… (20)

三、依附大企业求发展 …… (21)

四、无中生有 …… (23)

五、负资本也能发展 …… (25)

第四节　新兴产业带来的先机 …… (27)
一、新兴产业，时代的宠儿 …… (27)
二、温商思维的变迁 …… (29)
三、温商一出，谁与争锋 …… (30)
四、占得先机，硕果累累 …… (32)
第五节　民间借贷资本，不能不说的欢喜与隐痛 …… (33)
一、温州民间借贷资本为何如此活跃 …… (34)
二、民间借贷资本带来的欢喜 …… (35)
三、不能不说的隐痛 …… (35)
四、解决才是王道 …… (37)

第二章　思维决定胜负

第一节　老板“野心”人人有 …… (41)
一、宁为鸡头，不做凤尾 …… (41)
二、给自己打工，丰衣足食 …… (42)
三、把做老板当做人生的追求 …… (44)
第二节　第一个“吃螃蟹”，富贵险中求 …… (45)
一、永远是第一个尝试的人 …… (46)
二、“敢”字当头，走南闯北 …… (47)
三、直面风险 …… (48)
四、败者之王 …… (51)
五、将生意做出国门 …… (52)
第三节　积少成多，满载而归 …… (54)
一、生意不在大小，而在用心 …… (54)

二、有钱就赚，不放过每一个机会 …… (56)
三、从小钱逐步发展壮大 …… (57)
第四节　变废为宝，化腐朽为神奇 …… (58)
一、温州商人的一双“慧眼” …… (59)
二、从无用处发现商机 …… (60)
三、发现潜在价值 …… (62)
第五节　从模仿到创新 …… (64)
一、对“拿来主义”一见钟情 …… (64)
二、适应时势，懂得变通 …… (66)
三、拿得起也要放得下 …… (67)

第三章　赚钱密码的获得

第一节　赚钱是一种习惯 …… (71)
一、强烈的赚钱欲望 …… (71)
二、对金钱有一种正确的认识 …… (72)
三、赚钱是生活的一部分 …… (74)
四、赚钱要趁早 …… (76)
第二节　让每一分钟产生效益 …… (77)
一、永不贪图安逸 …… (78)
二、金钱无处不在 …… (80)
三、生活就是一个计划接着一个计划 …… (82)
四、分秒必争 …… (84)
第三节　不吃苦中苦，难为人上人 …… (85)
一、吃苦是一门“必修课” …… (85)

二、苦中作乐 …… (87)
三、能吃苦的温州女人 …… (89)
四、脚踏实地，赢得成功 …… (90)
第四节 低调做人，精明处世 …… (92)
一、诚实守信是创业之本 …… (92)
二、淡泊明志，宁静致远 …… (95)
三、吃亏是福 …… (96)
四、精明干练，敢于直面人生 …… (98)

第四章 温州模式的创业风格

第一节 眼观六路，耳听八方 …… (103)
一、眼里有针 …… (103)
二、竖起耳朵听风声 …… (105)
第二节 选取对自己最有价值的商业位置 …… (107)
一、站在十字路口，全方位对比 …… (107)
二、此情此境非“你”莫属 …… (110)
第三节 风险背后隐藏着的巨大财富 …… (113)
一、风险是“阴影”，财富是“光” …… (114)
二、高风险高收益 …… (116)
三、岂能尽如人意 …… (118)
四、不可盲目 …… (120)
第四节 大刀阔斧闯世界 …… (121)
一、卸下包袱，轻装上阵 …… (121)
二、风风火火闯九州 …… (123)

三、披荆斩棘，直上青云 …… (125)
四、商界因你而精彩 …… (127)

第五章　不能不学的经营管理方式

第一节　中国的“经营之圣” …… (131)
一、尽量坚持稳妥的经营之道 …… (131)
二、敢于尝试不同的经营领域 …… (132)
三、“连锁经营”连起了“万丈财富” …… (134)
第二节　“我们温商也要成为 MBA!” …… (136)
一、严格的管理制度是基础 …… (137)
二、“人”是根本 …… (139)
三、无为而治 …… (141)
第三节　双赢——最明智的选择 …… (143)
一、独木不成林，双木才成林 …… (143)
二、你是我的眼，我是你的腿 …… (145)
三、大家赚才是真的赚 …… (147)
第四节　在动荡中寻求发展 …… (149)
一、时刻适应企业发展 …… (149)
二、不畏动荡，集中优势攻难关 …… (151)
三、一步变棋，满盘皆活 …… (152)
四、力争将企业做强做大 …… (153)

第六章　好人脉带来好钱财

第一节　家人是事业的好帮手 …… (157)
一、创业之初家人帮 …… (157)
二、有钱出钱，有力出力 …… (159)
三、家人：最理解你的人 …… (161)
第二节　懂得分享是大智慧 …… (163)
一、将竞争变为合作，化干戈为玉帛 …… (163)
二、让一个好点子变为两个 …… (165)
三、懂得分享，既交朋友又交财运 …… (167)
第三节　赚人脉比赚钱更重要 …… (169)
一、吃亏的机会永远留给自己 …… (169)
二、赔的是“钱”，赚的是“人脉” …… (172)
三、现在赔小钱，将来赚大钱 …… (173)
第四节　顾客是上帝，更是朋友 …… (175)
一、顾客是上帝，要以礼相待 …… (175)
二、将顾客当做朋友，真心实意地为他们着想 …… (177)
三、成为朋友，生意才能细水长流 …… (179)
第五节　财富伴随诚信而来 …… (181)
一、诚信是企业的立足之本 …… (182)
二、经营不离“诚信”二字 …… (183)
三、以诚待人，财富永相随 …… (185)

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第七章　抱团打天下，用炒作吸引眼球

第一节　有钱大家一起赚 …… (191)

一、拳头的力量大于手指的力量 …… (191)

二、互帮互助，互惠互利 …… (193)

三、抱团上岸 …… (195)

第二节　将合伙当做谈恋爱 …… (197)

一、挑选合伙对象，首先看人品 …… (198)

二、时刻想到对方 …… (199)

三、对待非原则问题尽量迁就对方 …… (201)

四、要有足够的心理准备面对坎坷 …… (203)

第三节　利用炒作打响知名度 …… (204)

一、产品是船，品牌是帆，炒作是风 …… (204)

二、“豆子”要不断翻炒才能“熟” …… (206)

三、吸引注意力就是吸引钱财 …… (208)

第四节　广告满天飞，财富把你追 …… (209)

一、酒香也怕巷子深 …… (210)

二、让产品像明星那样红火 …… (211)

第五节　威震四海的炒房传奇 …… (213)

一、可敬又可怕的温州炒房团 …… (214)

二、炒房依旧，赚钱依旧 …… (215)

第八章　温州资本，如何源源而来

第一节　温州资本的成长轨迹 …… (219)
一、家族企业大量出现 …… (219)
二、股份制应运而生 …… (221)
三、温州资本，踏遍中国的“千山万水” …… (222)
四、向“地球村”进军 …… (223)
第二节　独一无二的资本成长法则 …… (225)
一、实用法则：做事情从功利出发 …… (225)
二、“吃螃蟹”法则：“敢”和“先” …… (227)
三、蜜蜂法则：小事做好、难事做成、大事做响 …… (230)
四、大雁法则：集体的力量 …… (233)
第三节　温州资本的问题观察 …… (235)
一、难以“洗脱”的温州资本原罪 …… (235)
二、面临严峻挑战的家族资本 …… (236)
三、人力资本：令人头痛的“软肋” …… (238)
四、处境微妙的温州资本外流问题 …… (240)

第一章

最会投资的温州商人

今天，温州商人被认为是国人中最具有全球视野、最具有商业头脑、最会投资的一群人。温州商人从风风雨雨中一路走来，投资之道日趋成熟。从他们掘到“第一桶金”开始，温州商人就以其敏锐的市场嗅觉、巧于借势的聪明才智，创造了“无中生有”的商界奇迹。

在中国投资领域的巨大版图上，温州资本无疑占据着重要地位。被称为“中国犹太人”的温州商人，如今已成为很多投资人的风向标，除了与生俱来的市场洞察力和聪明才智，温州商人的投资经验都是在市场经济的浪潮中摸爬滚打得来的。

因此，温州商人能够成就一个又一个的投资传奇，能够成为最会投资的人。



第一节
温州商人的“第一桶金”

早在1999年以前，温州商人就从制造业中积累了第一桶金，资金总额在2000亿元左右。从此，温州商人拥有了属于自己的资本，具备了向外扩张的能力。也就是从那一刻，温州商人就开始谋划着自己的投资之路了。

一、百年不遇的时机

从改革开放初期到上世纪90年代末，就在大部分中国人各自在国有企业或集体企业里卖力工作，以极低的工资维持捉襟见肘的生活之时，温州人已经开始了创业之路。而恰恰在那个时代，无论你做什么，都有着极高的利润。

温州商人，就在这百年不遇的时机中，咬住机会不放松，掘到了第一桶金！

在那个时代，我国日常生活消费品极度匮乏，在如此供不应求的情况下，任何从事日常生活消费品制造的民营企业都会有很大的收获。嗅觉灵敏的温州商人看准了时机，于是他们抓住机会，开始了挖掘第一桶金的征程。

有一个普通的温州商人，抓住机遇，开起了小卖部，在由小卖部发展为批发部的过程中，短短几年时间，就积累了几十万的资本。真是印证了那时的一句话——“造原子弹的不如卖茶蛋的”。

在那个时代的温州，各种小工厂如雨后春笋般逐渐成长，很多温州人就在那时获得了第一桶金。有一个普通的温州人，师范大学毕业后没有做老师，而是瞅准这个时机，和几个朋友一起办了皮革厂。这是温州很普遍

的一种小工厂，占地仅仅几百平方米，然而在当时竟然可以每天盈利几万元。

李敬东是土生土长的温州人，高中毕业后，正赶上改革开放初期，从小脑瓜就灵光的他，意识到这是个好机会。于是，李敬东开始留意各方面的市场，他发现，那时由于资源匮乏，孩子们的玩具特别少，而天性爱玩的孩子们却无一不对玩具极度渴望。

发现此商机的李敬东，开始从外地购进一些价格低廉的玩具，结果在家门口的小摊上摆上后，马上销售一空。李敬东尝到了甜头，就开始大批量进货，因为机遇好，无论什么玩具，都是供不应求，甚至有小卖部要求从李敬东那里批发。

于是李敬东联系了几家外地的大型玩具公司，与他们签订了购货协议。玩具源源不断地供到李敬东的店铺，又源源不断地转手到各个消费者手中。李敬东的玩具店铺越开越大，直至后来的大型玩具商城，拥有的财富也像滚雪球般越滚越大。

康奈集团董事长郑秀康就是看准 20 世纪 80 年代这个创业的好时机，决定下海办皮鞋厂。初期他没有资本，为了筹集资金，他卖掉了手表、自行车甚至妻子的嫁妆，但还是不够，于是他又厚着脸皮借来了一位老人的“棺材钱”。

所有这一切的努力，都是源于郑秀康坚信，这样的机会百年不遇，并且坚信自己一定能够获得成功。

事实证明，郑秀康抓住了机会，也抓住了财富。康奈集团成为温州制鞋业第一家成功机械化生产的企业，并开始摆脱温州鞋一向价廉质低的名声困扰，直至如今发展成为中国国内的鞋业龙头企业。

温州人就是这样，任尔东西南北风，咬住机会不放松。正是因为他们抓住了这千载难逢的机会，才会有之后的一切成就、一切财富。



二、从制造业开始起步

温州商人的“第一桶金”可追溯至 20 世纪 80 年代初期走遍全国的

需要全本请访问 www.ertongbook.com