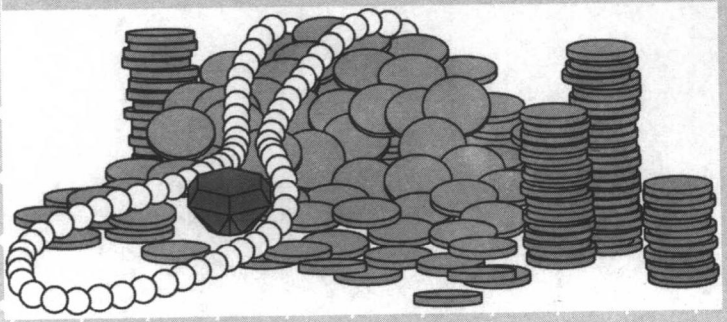
第一章

最宜经商的温州人

为什么赚钱的总是温州人

温州人号称东方的犹太人，被公认为是世界上最会赚钱、最优秀的商人群体之一。



需要全本请访问 www.ertongbook.com

温州人能赚钱，这点是举世公认的。

犹太人被尊称为“最伟大的商人”,而温州人则被举世公认为“东方的犹太人”。但当温州人抢滩欧洲大陆仅仅十几年后,却将真正的犹太人打得一败涂地、落花流水，其经商的天才由此震惊世界：世界上还有比犹太人更会经商的人群！所以，有种提法越来越得到世界的公认，就是应该将犹太人称为“欧洲的温州人”才更为准确。

并不是每个人都适合做生意的，但温州人为什么那么会经商，其不二法门的秘笈宝典又是什么呢？

一、最会赚钱

300 年前，温州不过只是东海旁的一个小县，这里的居民不是务农就是打鱼。传说那时就有一些温州人，因为贫穷而铤而走险去当海盗。

20 多年前，温州有 2/3 的人生活在贫困线以下，农民人均年收入不到 200 元，人均耕地仅 0.41 亩。因为温州地理位置与国家战略的原因，国家对温州的投入在 30 年间仅 6 个亿，总额仅为同

等城市平均数的 1/7.

“平阳讨饭，文成人贩，洞头靠贷款吃饭”，当年，此类层出不穷的民间歌谣，传递出的都是温州人一穷二白的无奈。 1957 年，温州工农业总产值仅 7.6 亿元。从 1957 年到 1976 年，温州市工农业总产值年均递增仅 1.98%。这就是温州近 20 年如一日的潦倒现实。所以，穷得没有办法的温州人，开始被迫到外地谋生。

当时的中国，随便走过某个城市的一条小巷，总能听到“铮一铮一铮”的弹棉花的声音，也常能看见温州鞋匠们正叮叮当当地敲打着手中的鞋，各式发廊里，传出的是略带浙西口音的普通话声音……

甚至在偏远的新疆阿尔泰山地区，温州人跟在四处放牧的牧民后面，就是为了给牧民们修鞋、擦鞋。当时，就有有识之士惊叹：可怕的温州人！

果然，到了 20 多年后的今天，温州已骄傲地成为全中国最富有的小城市。

温州为什么能从一个资源稀缺、交通闭塞的弹丸之地而成为了民本经济圣地呢？

有一个让温州人扬眉吐气的故事： 1998 年，日本有一家在全世界都很有名气的打火机企业，不服气温州人为什么将打火机生意做得红红火火，将日本、韩国的厂家逼到了破产的悬崖边。因此就派出一个经贸考察团造访温州。目的只想揭开一个谜：温州打火机的零售价凭什么只是日本打火机的 1/10?

在温州最负盛名的大虎打火机厂，老板周大虎的介绍令日本人差点晕倒：同样一个电子点火的小部件，日本公司生产一只成

本为人民币 1元，周大虎的进价是 1 毛钱，而为大虎厂提供配件的家庭企业生产成本更是只有 1分钱。日本考察团离去时，一个个面如死灰，回国后，只有将打火机厂关门大吉。

温州人在没有资金、没有技术、没有靠山的情况下，为何能用如此低的成本创造如此高的利润？“小商品创造大市场”，这就是温州人赚钱的秘诀。

服装、制笔、纽扣、拉链、眼镜、锁业、打火机、塑编、剃须刀、印刷包装，温州人累积财富的十大小商品种类，促成了十大“国”字号工业园区。在这些行业中，已拥有 7个中国驰名商标和 18个全国免检产品。

温州目前共有 1300 家左右的打火机企业，年产 5～6亿只打火机，日产百万只左右，产值可达 20 多个亿。如果把温州人一年做的打火机排起来，可以绕地球两圈。此外，全国 85% 以上的皮鞋市场是温州人经营的。

现在流传着这样的说法：当美国人用高科技迫使全世界为他们打工的时候，他们身上穿的却是温州人做的衬衣，听的是温州人做的半导体，早晨唤醒他们的是温州人做的闹钟，吸烟用着温州人做的打火机，戴着温州人做的眼镜。

二、敢于创业

在温州人眼中，天下没有不赚钱的行当，关键在你想不想淘

需要全本请访问 www.ertongbook.com

金，想不想创业。不怕做不到，就怕想不到，如果连创业精神都没有的人，怎么可能赚钱呢？

人在贫穷的时候可以有两种选择：一种是逆来顺受、安于现状，不去设法投资、理财，其结果当然是永远没有钱，除非有天上会掉馅饼，天上会掉馅饼吗？不会！所以另一种选择是设法去理财、投资。

创业有这么一些好处：独立性，“自己当老板”滋味很爽；赚更多的钱；没有下岗的担心，是 30 岁退休还是 80 岁退休，自己说了算；能为家人、亲朋好友提供就业机会；具有“挑战性”，能丰富自己的人生。

当然创业也有很多弊端：收入的波动性，这个月可能赚 3 万，下个月可能赔 1 万；市场竞争激烈；责任繁重，创业者是一个超级兼职者，例如企业经理、推销员、采购员、人事主管、杂务员、设备维修人员等；工作的时间长，甚至没有固定的作息时间；财物损失，所有的损失都是老板自己身上的肉，这种感觉太直接和太刺激；受到很多法律、法规的限制。不处理好这方面的问题，不仅赚不到钱，可能还有很大的麻烦；最后当然是失败的风险，有可能损失所有的投资。

温州人敢于创业，是因为他们看重的是创业的好处，由此来激励自己的信心；而其他人不敢创业，是因为他们老是夸大创业的弊端，生怕创业会使自己的成本是肉包子打狗——有去无回，所以束缚了手脚。

温州人仿佛具有天生的创业冲动和热情，人人都渴望有自己的事业，有机会就自己当老板。在温州，几乎所有的人都在经商，

都在办厂，很多村庄的人要么在家做买卖，要么出去闯世界。总之，一定要想方设法创业！

温州人个个都想当老板，现在，在温州做工的几乎都是外来人口。温州人即使在工厂当管理干部，下班时也一定要换下制服才走出工厂，怕被别人知道是在给别人打工而没面子！正是这种人人想当老板、个个自己创业的精神，把温州推向全中国最富有的城市。

改革开放之初，温州人还没有足够的资本来创业，有点小钱的人，就利用家庭中一些现有的设备来开作坊，办小厂；腰无分文的人，就外出擦皮鞋、弹棉花、卖眼镜、挑糖担，抓住机会埋头苦干，很快地完成了原始积累。具有一定的经济实力后，就接着二次创业、第三次创业，争当大老板。在这种一个比着一个干的浓烈氛围下，闲的人心里慌，懒的人不自在，穷的人不开心，于是每个人都有创业的冲动，形成了“个个想创业，人人想赚钱”的全民皆商的局面。

在温州人眼中，天下没有不赚钱的行当，关键在你想不想淘金，想不想创业。不怕做不到，就怕想不到，如果人连创业欲望都没有，怎么可能赚钱呢？而温州人当老板的意识极强，今天帮着打工，明天争取入股，后天就可能成为你的竞争对手了。

温州人个个都想创业并不只是流于幻想，而是凭借其胆识将梦想一步步变为现实。他们思想解放，观念更新，敢冒风险，诸如大老粗办企业，小皮匠办工厂，白手起家创大业，不会外语的老太太敢出国，一个个创业的故事一次次地感动着我们。

改革开放之初，温州一位农家老太太看到了一个赚钱机会：

收购兔毛。她坐不住了。可老太太大字不识一个，普通话不会说一句，怎么办？于是她请人帮忙写了两张纸条，分别放在左右两个口袋里。一张是：我是温州平阳人，请帮我买车票；另一张是：我收购兔毛，每斤多少钱。就凭这两张小纸条，老太太做出了许多年轻汉子都不敢做的事：走遍了大半个中国，赚了十几万元钱。

在温州人的创业大军中，有不少人原来是机关干部，他们不恋官、不恋位、不恋权，敢于丢掉铁饭碗，辞职创业。这与那些沉溺于文山会海，忙碌于勾心斗角，习惯于四平八稳的机关干部形成了强烈的反差。

温州还有不少科技人员抛弃“言利有辱斯文”的陈旧观念，放下学者的架子直接开办公司创业，或以技术、专利成果入股，实现科技与企业的有效嫁接，以科技优势引领企业不断发展壮大。既促进了经济的发展，又因此体现出了科学的价值。

温州人创业的目的其实很现实：就是赚钱！威力打火机有限公司老板徐勇水面对“你创业成功的动力是什么？”的提问时，他的回答是：就是为了赚钱，过上好日子。

人们的行为总是受思想的引导，温州人敢于创业且创业成功，正是来自于他们的创业精神。人有创业精神就百事可为：轻松的工作能干，繁重的工作也能干；高薪厚禄的工作能干，报酬低微的工作也能干；干净舒适的工作能干，脏累艰难的工作也能干；位尊权重的工作能干；平凡利少的工作也能干；自己热爱的工作能干，自己不甚热爱的工作也能干。人如果具备了创业精神素质，不但百事能干，而且干就会干好。

温州人的创业精神，使他们在漫长的创业道路上，能克服任

何困难，也能战胜任何挫折。他们胸怀坦荡，精明强干，宠辱不惊，成败坦然，勇往直前。

有专家总结出了创业所必需的四个支点：技术、资金、经验以及人才。但温州人最初创业的时候却一样也没有，如果勉强有一样的话，那就是他们自身是创业的人才，甚至是创业的天才。

他们见钱眼开，能抓住一切机遇找钱，见缝就钻。不怕苦、不怕累，甚至不怕坐牢，只要有钱赚，就甩开膀子大胆干。没有资金，就从修鞋补锅开始积累；没有技术，就搞小五金、小电器、打火机之类技术含量低的玩意。

温州人有很强的致富欲望和创业精神。为了致富，他们非常勤劳，敢于冒险，勇于闯天下，即使在艰苦的地方，也能寻找生机，生根发展。“白天做老板，晚上睡地板”就是生动的写照。像正泰集团董事长南存辉、德力西集团董事局主席胡成中就是由补鞋、做小买卖起步的。为了创业，他们挤过火车，睡过阁楼，吃过方便面。

简单地说，温州人就是“想赚钱，敢赚钱，能吃苦”，他们“千方百计地想，千言万语地说，千山万水地跑，千辛万苦地干”。

有专家归纳得好，温州经济是温州人的经济。温州经济中最本质的东西就是温州人有着可贵的独立自主意识，创业欲望强烈，在温州人的词典中，没有“下岗”二字，他们管“下岗”叫“站起”。即从原来的岗位上站起，换个位置再创新业，不找政府，靠自己。人们说，外地人下岗找政府，温州人下岗找市场。温州人的口头禅是“我要干”，而不是“要我干”。他们说，自己的事找别人干什么，自己干不行么？这就是温州人！

温州人如此的创业欲望与创业激情是有其自身的特殊原因的，这正是温州人先于其他国人创业的原因：

(一)历史文化的差异

如果追根溯源，我们可以发现，中国历史上，南北方对农和商的认识就不同。南方人一直很重视商，所以出现了粤商、闽商，从春秋时期的范蠡到清末的红顶商人胡雪岩，温州人的经商活动一直不断；而大部分北方人重农抑商，认为弃农经商是懒惰、投机，是本末倒置，这种思想从战国时期的商鞅变法就开始了，这种重农抑商的观念一直束缚着北方人的思维。

再看中国历史上的整个经济布局。经济中心最先在北方，在黄河流域，从东晋开始，每一次战乱，就会有不少人南迁，所以经济中心开始慢慢向南方转移。北宋结束，高宗赵构跑到杭州建立了南宋王朝，经济中心就完全从黄河流域向长江流域转移。

后来的元、明、清三个朝代，虽然政治中心又回到了北方，但经济中心仍然在南方。所以从南宋以来，南方是中国经济最活跃的地方，而江浙一带更是经济最发达的地方，故有“两浙之富，国之所恃”的说法。历史上的陶朱公，就是春秋时代的范蠡，帮助越王勾践灭了吴以后，就泛舟江湖去经商了，他是史书上记载的第一位成功的商人，南方人的经商传统或许就是从这里开始的。

在北方，由于受传统儒家文化的影响，人们信奉的是“勤于教子，耻于经商”、“君子不言利”、“无商不奸”等儒家信条。儒家重礼、重义、重仁、轻利、蔑商等思想导致大部分北方人重仕

轻商。

而在南方，南宋以后，“浙东学派”对人们的影响是巨大的，给南方商人经商提供了理论上的支持。南宋永嘉人薛季宣、陈傅良、叶适和永康人陈亮等“浙东学派”代表人物，反对章句训诂之空疏虚学而主张躬行践履的实学，主张“功利之学”、“经世济物”，强调“义利双行”、“农商并举”、“道不离物”。这种理论与“儒家学派”的“君子喻于义，小人喻于利”和“程朱理学”的“存天理，灭人欲”、“重农轻商、重义轻利”的儒家主流观点直接相悖。

叶适在经济思想方面的贡献最为突出，他在义利观、本末观、理财观、富民观、人地观、货币观等观点上集中地反映了他对传统经济思想的发展创新。叶适的通达与明智，远见和卓识非一般人可比。他主张顺应历史发展和顺乎自然趋势，让经济沿着自身的发展规律演进，反对强权干预，主张富民政策，发展民间经济实力，批评“腐儒”陈见，主张务实，重实利功效，提出一系列反传统性经济思想观点，代表了浙东实学的较高成就。

当年，叶适的治学之地正是现在的温州，他的“义利双行”的理论，影响了一代又一代温州人的思维模式、思想观念和行为方式，温州人能够有骨子里就想创业的欲望正是几百年前的叶适埋下的历史基因。温州经济在今天能得到这么飞速的发展，温州人在商业活动中能有这么出色的表现，与此是息息相关的。

（二）恶劣的自然条件

历史上的温州，与南方大部分地方一样，被称为偏僻、荒芜

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的“南夷”之地，自然条件相当恶劣，有“天无三日晴、地无三尺平、人无三分银”之戏称。

贫穷培养了温州人冒险、创新、自力更生的创业精神和特别能吃苦耐劳的毅力，迫使温州人自古以来便外出经商且以此为荣，他们背井离乡走南闯北，若是哪个小伙子长年厮守家庭，便会被视为窝囊没出息。

恶劣的自然条件使得温州人形成了无拘无束、独立思考、敢冒风险和不满足现状的共性，决定了他们不循规蹈矩，敢于叛逆的性格。

这是“历史基因”，改革开放的东风，社会主义市场经济的特定环境便成为这些“历史基因”发育成长的“温床”。在这张“温床”上，温州人干事业所具有的先发性、开放性、灵活性、善于发现商机、捕捉商机的天资快速生长。当有些人还在就姓“社”姓“资”争论不休的时候，温州人就已开始埋头苦干，悄悄地发展壮大了自己，从而完成了资本原始积累。

另外，恶劣的自然环境使得人们的生存成为一个大问题，也可以说温州人创业是不得已而为之。

改革开放前，温州经济社会比较落后。当时的情况是“三少一差”：即人均耕地少，全市人均耕地只有 0.33 亩；国家投入少，从建国起到 1981 年的 30 多年间，国家对温州的投入累计只有 6.55 亿元；可利用的自然资源少，除了矾矿外，没有更多的可开发的自然资源；交通条件差，当时没有机场、没有火车，仅有一条通往上海的水路和路况很差的 104 国道。

在这残酷的事实面前，温州人不得不背井离乡，因为温州这

小如弹丸的一方水土无法养活这一方温州人。

(三)精明务实的性格

有学者认为人的性格与土壤有关系：北方是黄土高原与黑土地，赋予了北方人的豪迈；南方红土地，赋予了南方人奔放的热情；北方地形旷野漠漠，一望无际，这使得北方人坚韧、刚强；南方则是“小桥流水人家”，这赋予了南方人的敏捷。南人乘船，北人骑马。乘船导致乘船者“见风使舵”的性格，骑马使得骑马者具有“天地之间任我驰骋”的气概。

《人文中国》有这样的描述：北方人的食物是高粱、大豆与白面，因而培育了北方人的刚强。这些作物的耕作需要人与人的协作，于是合作精神与政治意念就突出出来。而温州人吃的是大米，大米养育了温州人的灵巧。同时，水稻栽培往往促进分散的离心力而不是合作的向心力（乔伊斯·怀特）。事实上，温州人一直对政治不甚热情，所以林语堂曾断言：吃大米的温州人不可能登上龙位，只有吃面条的北方人才可以。

温州人有着南方人性格的共性：生性快活随和，喜欢耍小聪明或来点小小的恶作剧；崇尚智慧谋略，相信柔能克刚；交友不以豪爽见长，而以善解人意为胜；遇事少冲动，多权衡；轻莽撞，重坚韧；曲里求直，淡中见奇；讲究心灵的自由，善于细细地琢磨；对新鲜事物趋之若鹜，对传统却缺乏卫道的热忱……

但温州人也有自己鲜明的个性，在敢于冒险、敢于放下面子、吃苦耐劳、聪明过人、脚踏实地、坚持到底、精打细算、抱团打

天下等方面，表现得尤为鹤立鸡群。虽然温州人的性格并不是十全十美，但特别适合经商，这种性格的人也特别愿意创业。

三、观念创新

观念影响和决定了人们的精神和素质。在相同的客观条件下，由于人的观念不同，主观能动性的发挥就不同，商业行为也就不同。改革开放之初，温州人不等不靠，认为“无明文禁止者为自由”，将赚钱作为经商的惟一观念，积极开拓进取，赢得了市场。

有人形容说温州人每一根头发都是捕捉、接收商业信息的天线。温州人为什么在发现、捕捉商机上能够独具慧眼、先知先觉，根本原因在于其思想上不保守，观念更新快！

观念在任何时候都起着先导的作用。从只能捕捉几条小鱼的渔网到一网网尽天下的因特网，从嫦娥奔月的传说到杨利伟遨游太空的潇洒，说到底还是思想进步、观念更新的结果。

中国人的传统观念就是勤俭持家、勤俭致富。勤俭是没有错的，但只是勤俭而没有新观念新思路，那是发不了财的。不信你看大多数靠打工、用自己的汗水挣钱的人，工作二、三十年，月工资还不过几千。省吃俭用几十年，买个住房还要东挪西借。同样头顶天脚踏地，一样的政策，一样的条件，为什么有人月赚万元乃至数十万元，有人却长期徘徊在温饱线上？

还有人说是知识改变命运，仅凭知识同样是改变不了命运的！

一个富翁与穷人的收入相差可以成千上万倍，难道他们的知识也相差成千上万倍吗？何况，好多自诩才高八斗、学富五车的人不照样穷困终身吗？而一字不识的文盲照样能身价上亿。原因何在？不就是他们脑瓜子灵活吗？观念更新得快吗？

观念超前，就能想别人之不敢想，为别人之不敢为，自然就能够发现别人视而不见的商机，钞票同时源源不断地滚进腰包？所以说，观念是人生转变的基础和起点，是赚钱的最先诀条件。

就拿理发这一普通行业来说，南北方是有很大差异的。北方一般都是理得比较快，理发就只是理发，价格比较便宜，寄希望于剪得多而挣得多；而南方就尽量磨你的时间，理发的同时还伴随相关服务，让你觉得服务很好、很高档，是一种享受，当然价钱也很贵。这么一对比，还是南方人有赚钱的头脑！

市场经济的规律告诉我们：惟思路常新才有出路。邯郸学步、东施效颦的思维定式在今天已举步维艰了。成功的喜悦总是属于那些思路常新、不落俗套的人们。一堆木料，将它用来作燃料，几乎分文不值；如果将它卖掉，能够价值几十元；如果你有木匠的手艺，将它制作成家俱再卖掉，能够价值几百元；如果你有高级木匠的手艺，将它制作成高级屏风卖掉，那就能够价值几千元了！

观念的更新是永无止境、与时俱进的，所以身在商场便如逆水行舟，没有创新不进则退。观念是创新的先导，需求是创新的动力。要想赚钱，就要勇于开拓，不断创新，为自身发展闯出更广阔的新天地。要问来自哪里？钱来源于头脑！钱会往有头脑的人的口袋里钻，正所谓：脑袋空空口袋空空，脑袋转转口袋满满。

人与人的最大差别是脖子以上的部分，有人长期走人赚钱的误区，一想到赚钱就想到开工厂，开店铺。这一想法不突破，就抓不住许多在他看来不可能的新机遇。真正想一想，成功与失败，富有与贫穷，只不过是一念之差。不同的观念直接导致不同的人生！

传说中的阿里巴巴用“芝麻开门”的秘语打开了装满金银财宝的神秘山洞，而现代人则需要用创新的思维方式来开启财富之门。

两个乡下人外出打工，一个准备去上海，一个准备去北京。他俩在候车厅等车时，听候车室的人议论说，上海人精明，外地人问路都收费；北京人质朴，见吃不上饭的人，不仅给馒头，还送旧衣服。说者无心，听者有意。准备去上海的人想，还是北京好，挣不到钱也饿不死，幸亏车还没到，不然真掉进了火坑；去北京的人想，还是上海好，给人带路都能挣钱，还有什么不能挣钱的？我幸亏还没上车，不然真失去一次致富的机会。旁人的议论让他俩都改变了各自的初衷。

于是他俩在退票处偶遇了，互相交谈后，交换了车票，然后各奔东西。去北京的人发现，北京果然好。他初到北京的一个月，什么都没干，竟然没有饿着。不仅银行大厅里的太空水可以白喝，而且大商场里欢迎品尝的点心也可以白吃，捡点破烂卖钱还能寄点钱回家。

去上海的人发现，上海果然是一个遍地黄金的城市。只要愿意干活，什么都可以赚钱：带路可以赚钱，看厕所可以赚钱，弄盆凉水让人洗脸居然也可以赚钱！

他敏锐地观察到：上海人特别喜欢养花，他脑子一转，有了个做无本生意的想法。第二天一早，他在郊区装了 10 包泥土，冠

以“花盆土”的名义，以 1 块钱 1 包的价格兜售，居然被一抢而空。当天他在城郊间往返 6 次，净赚了 50 元钱。就是这 50 元钱，成为他掘到的第一桶金，激励起了他的创业雄心和信心。他开始研究各种土壤，哪种花卉适宜在哪种土壤中生长。渐渐地，他的“花盆土”名气越来越大，生意越来越好。不久后，他在大上海拥有了一间门面，从此，过上了衣食无忧的生活。

但他并没有满足，还是在不断寻觅商机。在长年的走街串巷中，他又有一个新的发现：当时的清洗公司只负责洗楼而忽略了招牌的清洗，结果好多商店楼面亮丽但招牌污渍斑驳。他立即抓住这一空当，买了些人字梯、水桶和抹布，办起一个小型清洗公司，专门负责擦洗招牌。由于抢占了市场的先机，公司迅速发展，最终他的公司拥有 150 多个打工仔，业务也由上海延伸到杭州、南京等周边城市。

若干年后，他坐火车去北京考察清洗市场。在北京火车站，一个捡破烂的人把头伸进软卧车厢，向他要一只啤酒瓶。就在递瓶时，两人都愣住了，因为 5 年前，他俩在此交换过车票，那情景犹如在昨天。

由于两个人观念的差异，导致最后两人的命运犹如天壤之别。的确，观念影响我们对人生的态度，最终能改变我们的命运。

观念还有个时效性的问题，因为时代在前进，社会在进步，昨天的真理在今天就有可能是谬误。所以观念要跟得上时代，就得要不断更新。

毛泽东时代，人们相互留个通信地址；邓小平时代，人们相互留个电话号码；江泽民时代，人们相互留个 BP 机号、手机号；

需要全本请访问 www.ertongbook.com