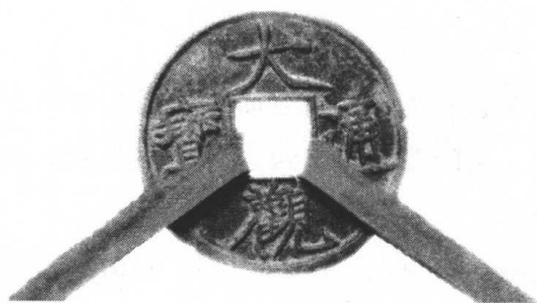




温州人赚钱秘诀之一

精明过人

温州人是天生的生意人，在经商方面，他们的商业头脑特别灵活。在温州人眼里，到处都是钱，关键在于你如何去发现与赚取。

头脑灵活

温州人是天生的生意人，在经商方面，他们的商业头脑特别灵活。在温州人眼里，到处都是钱，关键在于你如何去发现与赚取。温州人很善于从旁人不经意的事儿中赚到钱。

有一则漫画这样刻画温州人：他们呀，往大街上一站，用鼻子闻一闻，就能嗅出哪儿有赚钱的机会……

比如最早贩销纽扣的叶尧林、叶尧青兄弟俩。起初，他俩在桥头镇试卖纽扣。不到一天时间，价值 400 元的纽扣就销售一空，这个消息一传出，大家都跟着做起纽扣生意。结果，纽扣在桥头小商品市场中的比重越来越高。到了 1981 年下半年，纽扣摊位达 100 多个，成了桥头市场的主角。1983 年 2 月，纽扣市场正式开放，很快以奇迹般的速度发展起来，成为闻名全国的纽扣交易中心，被香港《文汇报》誉为“东方第一纽扣市场”。

温州人头脑灵活，还表现在以下几个方面：

敢于闯荡

温州有 700 万人，流往全国有 200 多万人，超过 1/4 的温州人在全国各地或海外经商。

在温州人眼里，做生意没有高低贵贱之分，能不能赚钱才是最主要的。正因为如此，温州人才敢于走四方，占据了外地人不屑一顾的那些领域。几乎每个城市都活跃着一群浪迹天涯、不辞劳苦、精明肯干的温州人。

最初，他们只是从事修鞋、小发廊、小商贩这些事情。他们踏踏实实做人，认认真真干活，勤勤恳恳做生意。从表明上看，他们与其他地方的民工、小商贩没有什么两样。但是，其他人做生意就是比不过他们，他们将生意越做

越大。

他们不在乎干什么，只要赚钱的事就敢干，就要干，什么看好就干什么，并且“十八般武艺”样样精通。

而到了现在，温州人开始走出国门赚钱，在欧洲、在非洲、在南美，甚至在伊拉克、在阿富汗都可以看到温州商人的影子。

做生意善于从小处着手

温州人做生意，注重从小处着手。他们务实苦干，只要有一分钱赚，都会不遗余力地去干，从不好高骛远，从不好大喜功。他们赚钱，从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟，不像有些地方的人，小钱不愿赚，大钱赚不来。

纽扣、标签、标牌、商标、小饰品、小玩具，这些外地人看不上、懒得做的“小玩意儿”，温州人都做，他们不怕赚钱少，就怕赚不来。他们办起企业来，也不像北京人、东北人追求大气派、大产品，同样是从小处着手，填补全国小商品市场的空白点。比如柳市的五金电器、桥头镇的纽扣。

但是，温州人是有眼光的，当他们积蓄了资本后，就会把产品由小做大。从纽扣到服装、鞋子，从电子元件到成套电子设备，从日常用的小物品到高科技产业，并且涉入房地产、金融业。

善于推销

温州人“脸皮厚”。他们不怕碰壁，也不怕别人不给好脸色看，他们只有一个念头：不管你怎么看我待我，我就是要赚你的钱！他们用笑脸、用嘴皮把产品推销到全国各地，也把全国各地人的钱都赚了。

温州人的购销队伍由各种职业的劳动者转化而来。此前他们可能是耕地的农民、乡镇企业职工，还有村干部、复员军人、民办教师等，也有相当比例的人，是从弹棉花、从事手工业、做小生意等行业中转化而来。这些人足迹遍布大江南北、长城内外、都市通衢、穷乡僻壤，在全国人面前勾勒着温州人的形象。他们经过风雨，见过世面，受到了锻炼；同时，长期的外出活动实践，培养了他们交往的才干，积累了经商经验，熟悉各地风土人情、生活习性及市场

需求状况，建立了不少关系稳定的渠道，为购销活动的成功打下了基础。这是一支勤快、精干、灵活的特种部队，为温州经济的发展立下了汗马功劳。

精打细算

上海人因为精明，被人称为“门槛精”。上海人的精明，反映在日常生活中，既包括谋取个人利益的行为，更包括对个人权益、利益的维护，该得到的，他们一分也不让。这使得上海人常常为一点点小利益而斤斤计较。在上海，人们经常看到一个衣冠楚楚的男士为几分钱与菜贩子吵得不可开交。在生意场上，上海商人都是行家里手，既识货又明理，又善于据理力争。上海人的钱不好挣。为此，韩国的一家媒体称：“上海人都是经济里手，外国人很难从上海人口袋里掏出钱来。”

其实，温州商人的精明也是有口皆碑的，精明已经成为温州商人人格的组成部分。可以说，温州商人的精明帮助他们取得了今天的成功。

与北方人的豪放大气、不拘小节相比较，温州人精明干练，略显小肚鸡肠了。在与北方人做生意时，经常能听到这样一句话：“别谈钱，一谈钱感情就远了。”尽管不可能不谈钱，但从一个侧面反映了北方人重义轻利的心态。北方人曾经瞧南方人不顺眼，就因为南方人斤斤计较、精打细算。

好多老外也都有这样的感慨：跟温州商人谈买卖很累，跟北方人特别是东北人谈买卖倒挺轻松。北方人的性格不能说不好的，但是不符合市场经济条件下的思维理念。因为办事粗放，义气当先，不善于精打细算，就会在商业交易中吃亏，容易被精明的南方商人“算计”。在商言商，既然是商人就要追求效益的最大化，要实现最大的经济效益，就必须锱铢必较，而不能大而化之。

2000年初，正是上海房地产市场比较低迷的阶段，包括许多商铺在内，都不大景气。来自温州的巨人商业发展有限公司董事长陈颂楠却果断投资8000万元，买进了位于武宁路231号沪西工人文化宫门前的银宫商厦6个楼面，不少朋友为之捏了一把汗，替陈颂楠担心，恐怕他血本无归。

3年后，经过重新定位、重新招商、装饰一新之后，银宫商厦重新开张。仅一楼到四楼共14000平方米的400余个商铺，就卖出了1.5亿元，还剩下五楼和六楼，作为公司的办公场地。温州人精明的理财方式和果断的投资魄力，在陈颂楠的身上被充分体现出来。

陈颂楠投资上海商铺，一点都不是只凭一股冲劲盲动，而是有着对大势的

准确判断以及对市场需求的明晰分析。比如沪西商铺，他就看准了这个地方随着市政建设发展和人口的大量导入日趋繁华，正在成为新的商业中心。但陈颂楠没有重复传统百货公司的老路，而是根据紧靠沪西工人文化宫已经培育出来的休闲娱乐旺盛人气，引进“西门町”的经营理念，着力打造沪西商业时尚天地。

“西门町”也是一家著名的商业娱乐中心。其经营的货品和娱乐以领先潮流著称，在东南亚地区久负盛名。新开张的银宫商厦参照“西门町”的经营格局，经营的货品以新潮服饰、鞋帽、箱包、玩具、礼品为主，同时设有餐饮、健身、休闲等设施，商场布置极富动感和活力，突出“时尚、流行、品牌”的概念，使之成为向往时尚、崇尚品牌的青春一族购物、休闲、娱乐的好去处。

精于世故

在世界上，不管做什么事情，实际上都是“做人”的延伸，做生意也是如此。所以，“人脉”是生意成败的关键因素之一。

“人脉”通俗点讲，就是人际关系，温州人在做生意时，很注重这一点。在商业活动中，他们左右逢源、八面玲珑。

无论做人做生意，最好的结果就是双赢。双赢实际上也是现代社会规范人与人之间关系的一个准则。如果说人与人在一块相处，什么事都想占先、占便宜，你肯定与大家处不好朋友。所以，温州人在商业活动中，充分利用这一人性的特点，承诺给对方若干好处，让对方觉得有利可图，以便于顺利地做成生意。

温州人的精于世故，不只是人情世故，还包括对各种法律、制度、规定等“游戏规则”的熟悉与利用。温州人就善于钻空子，善于打“擦边球”，善于利用规则“合理冲撞”而又不犯规。

温州人比其他地方的人精明之处还在于，一旦市场经济的游戏规则完善后，他们就会严格遵守游戏规则，严格按照市场经济的本身规律办事。

“温州人就是肯冒风险，敢走在政策的前面。”亚龙企业董事长张文荣说这话时充满着作为温州人的自豪，而他做事也真有点“敢为天下先”的味道。

生于温州、长于温州的张文荣，经商的头脑几乎是与生俱有的，从小他就在温州传统的“男孩从小要有经济自立意识”之类的训诫下成长，14岁时就在旁人的指指点点下靠卖冰棍赚到了第一桶金。

张文荣 17 岁成了真正的商人，凭着一股初生牛犊的闯劲，他四处寻觅商机。20 世纪 80 年代的中国尚处于计划经济时代，这种特殊的经济体制导致的物资匮乏、信息不对称，使精明的他发现到了其中所隐藏着的大量商机。

面对商机，精明的张文荣往往不惜代价。有段时间，由于日本生产厂商停止供货，本田摩托在温州一下子涨了一万块钱。当时，张文荣正在黑龙江做生意，他发现那里还有本田摩托卖，但数量不多，只有五六辆，于是他全部买进。此后，张文荣拿着大笔现金，在马路上到处乱逛，碰到本田摩托就拦，原价吃进。在风吹雨淋拦了 3 个月的本田摩托之后，他攒了 600 多辆旧车，全部整治一新后卖回了温州。张文荣因此大获全胜，平均每辆车赢利一万元。

21 岁时，张文荣就已经赚到了 100 万元。那时的张文荣，眼光长远，已经看到了上海的巨大商机。1986 年，他来到了上海发展。

那时的上海，一切都在计划经济的条条框框中，马路上的铜“满街乱放，却没人要”，而温州的民营经济却极缺铜。张文荣发现了其中的商机，做起了废铜生意。为此，张文荣特地准备了一条船，为应付检查，下面放铜，上面放些不相干的东西。要知道，这种行为在当时叫投机倒把，抓住可是要坐牢的。

在上海站稳脚跟后，张文荣不再满足于小打小闹，上海乃至全国经济环境的好转，也促使他把发展眼光由贸易转向了实业。而随着改革开放的深入，张文荣也演变为“正规经营”。

1988 年，张文荣看准了城市发展对电缆需求的提高，选择了上海电缆厂作为合作伙伴。由此成了上海滩小有名气的“电缆大王”。1997 年，他又出资 1000 万元兼并了国有企业——浦东电缆厂，终于在上海滩打出了一片自己的天下。现在，张文荣的亚龙集团的经营范围已从铜材、电缆拓展到教育、医疗、绿化工程、房地产，总资产达到 6 个亿。



温州人赚钱秘诀之二

肯吃大苦

“能做别人不愿做的事，能吃别人不能吃的苦，就能挣别人挣不了的钱”，“哪里最艰苦就到哪里去发财”，这不仅是温州人赚钱的经营总结，更是他们赚钱的行动指南。

吃大苦 赚大钱

飞蛾在由蛹变茧时，翅膀萎缩，十分柔软；在破茧而出时，必须要经过一番痛苦的挣扎，身体中的体液才能流到翅膀上去，翅膀才能充实有力，才能支持它在空中飞翔。

曾经有好事者用小剪刀，把茧上的丝剪了一个小洞，帮助蛾出来。不一会儿，蛾就从茧里很容易地爬了出来，但是蛾的身体非常臃肿，翅膀也异常萎缩，耷拉在两边伸展不起来，只是跌跌撞撞地爬着，怎么也飞不起来，又过了一會兒，它就死了。

“不经历风雨，怎能见彩虹”，干任何事情都必须艰苦奋斗，如果想投机取巧，结果飞不起来的飞蛾就是下场。

很多温州人创业，一无资金、二无门路，甚至没有多少文化，他们几乎无一例外是靠吃大苦、赚小钱才完成原始积累的。犹如飞蛾经过蛹的痛苦挣扎与磨炼。他们身体上不怕劳累，心理上不怕折磨，事业中不怕起伏，创业中不怕艰险；他们能吃苦，敢吃苦，并且以苦为乐。

看看一些著名民营经济人物曾经所从事的职业，我们就可以想像他们所曾经受的磨难，所曾历经的艰苦。

鲁冠球——打铁匠；

徐文荣——农民；

南存辉——修鞋匠；

胡成中——裁缝；

楼忠福——建筑工人；

李如成——农民；

郑坚江——汽车修理工；

汪立成——丝厂临时工。

著名经济学家钟朋荣从经济学角度将温州人人艰苦创业归结为“四千”精神，就是历尽千辛万苦，说尽千言万语，走遍千山万水，想出千方百计！

“能做别人不愿做的事，能吃别人不能吃的苦，就能挣别人挣不了的钱”，“哪里最艰苦就到哪里去发财”，这不仅是温州人赚钱的经营总结，更是他们赚钱的行动指南。

温州人陈先生闯荡法国时，每天都是工作 15 个小时。早晨天没亮开始做工，晚上上了法语课以后还要做工，居然有整整 5 年的时间没见过太阳。

威力打火机的老板徐勇水当年为筹集创业资金，将东北的铝锭“倒运”到温州卖。由于没钱雇人，他自己搬运铝锭上火车，结果被脱手的铝锭砸伤脚。为了“押运”车皮，他几天几夜没敢合眼。

扬州绿叶食品有限公司老板杜大顺则是靠两把菜刀、一张铺板苦出来的。创业初期，工厂没钱装自来水，他就到别的单位肩挑手提；出差推销产品，不是借宿亲戚家，就是睡火车站；饿了买块烧饼充饥，渴了打自来水喝，连公共汽车也不敢坐，全靠自己背着绳一个一个商店推销。有时候包扎后的绳子陷在肩膀上的肉里，勒出的鲜血把身上的衣服都染红了……就是靠这种吃苦精神，他将几个人的小作坊，做成了全国同行中的“大哥大”。

“能做老板，能睡地板。”是温州人公认的格言，当年正泰集团的董事长南存辉和德力西集团董事局主席胡成中去上海学艺的时候，就是挤在小阁楼里睡地板的。不仅创业时期如此，就是当了老板以后，必要时照样能够脱下西装睡地板。

苦包括很多种：如工作之苦，环境之苦、气候之苦、思乡之苦，离乡背井之苦，抛妻别子之苦、寂寞孤独之苦、上当受骗之苦、失败之苦乃至血本无归之苦等等。对于这么多苦，如果一个人都能积极面对、随遇而安。那还有什么困难不能克服呢？还有什么挑战不敢面对呢？

人间最苦是心苦

“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”，“苦其心志”为什么先于“劳其筋骨，饿其体肤”呢？那是因为一个人无论是要赚钱还是要成才，或者要成就大事，意志的锤炼、心路的磨难是必不可少的步骤。

心理上的吃苦相对于生理上的吃苦，应该是更为重要的。现在的教育界不是提出了“挫折教育”、“失败教育”等教育理念吗？其目的也是希望由此来增强学生经风雨、抗打击的能力，培养学生知耻而后勇，永不言败的精神，提高今后干事业的生存的能力。

汪建华从小随父母来到了四川石柱县生活，他先后在县煤建公司、纸板厂等单位从事修理和驾驶工作。

1987年，汪建华承包了糖酒公司的一个汽车队。富有商业头脑的汪建华两年就赚了30多万元。1989年他又投资28万元，买下了一汽车队，再投资近10万元创办一家修理厂。这样一来，汪建华既搞汽车运输，又经营汽车修理，生意十分红火。不到3年时间，他净赚了150万元，成了当地屈指可数的百万富翁。

由此而来的县人大代表、政协常委、工商联副主席、企业家联谊会副会长、优秀企业家等各种头衔及荣誉，在他头上编织成一道耀眼夺目的光环。

整天置身于人们尊敬和羡慕的目光中，汪建华的虚荣心得到了极大满足。而此时的他压根儿没想到，他公司的潜在危机一下子全暴露出来，酿成了一场灭顶之灾。

由于汪建华整天在外忙于各种应酬，没有精力和时间去管理农用车组装厂。结果导致购进的原材料质量太差，生产工艺粗糙，并连续发生两起因质量问题引起的车祸事故，死伤三人，车辆报废。一时间，他的组装厂生产的“神川”牌农用车臭名远扬，用户不敢买，经销商也要求退货，整个公司趋于崩溃。

不久之后，经法院评估，他的公司已资不抵债，宣布破产。一夜之间，汪建华变得一无所有，几百万资产如同天上的流星一样，一闪即逝。

这次失败在经济上打垮了汪建华，1995年整整一年，他几乎就靠父亲的接济度日。有一次，汪建华的儿子急性阑尾炎发作，可他翻箱倒柜，只找出5元8角钱……

走投无路的汪建华找一个借了他10万元的人讨债，结果对方只打发了他200元钱……

后来汪建华去给一个中巴车主开车。可是因为乘客害怕汪建华的霉运而不敢乘坐他开的车，车主只好把他给辞退了……

汪建华只有去蹬三轮车，一次，因为价格争执被乘客一拳将他打倒在泥地里……

几经周折，他又到一家汽车修理店当修理工，又被一个故意找岔子的师傅用废汽油朝他劈头盖脑地泼去……

在故乡实在生存不下去了，1999年，汪建华到北京一食品公司当了一名修理工。老板见汪建华精明能干，便破例让他进入配料车间做配料员，月薪也涨到了3000元。

精明的汪建华在这里发现了商机：掌握食品配料技术，再投资办食品厂。于是，汪建华偷偷地将多种食品配方牢记于心。之后，汪建华便打电话与妻子商量并决定，把家里的房子卖掉开办食品厂。

经过几个月的精心筹建，2001年10月，汪建华注册的“重庆德华食品厂”挂牌了。

很快，德华系列食品也生产出来了，可销售成了一大难题。汪建华知道自己的孩子要打入大城市有困难，便经常独自一人跑到石柱周边的一些小城镇挨家挨户地推销，每次一去就是20多天。

那年大年三十，夫妻俩还在外面推销产品，回到家已经是晚上11点多钟了。可他的两个孩子还守在厂门外，饿着肚子呢。汪建华看到这一幕，心里不禁一酸，妻子还没等他将车停稳便跳了下去，抱着两个孩子失声痛哭。

就是凭着这股干劲和韧劲，汪建华终于为食品厂打开了销路。到2002年6月，他厂里的产品在重庆石柱周边县占领了市场，销售业绩一路飙升，半年就实现利润近100万元。

至此，在人们眼里消失了两年多的汪建华在他跌倒的地方又重新站了起来，再次成为这个拥有10多万人口的小城的“焦点人物”。

有了前车之鉴的汪建华重新站起来后，每逢朋友聚会，能推则推；对于社会应酬，则更是不愿意抛头露面；而面对那些送上门来的社会头衔和各种荣誉他都婉拒：“我还没有资格接受这些，也不想被这些套住了手脚。”

老话说“吃得菜根，百事可做”。对创业来说，肉体上的折磨算不得什么，精神上的折磨才是致命的。

第一次失败的痛苦，汪建华在经济上感受到了压力，在身体上经受了折腾，更经历了冰火两重天的经商折磨。但汪建华能在失败中认清了自己的弱点并及时把握住了机会，成功再次降临到他的身上。当然，第二次做百万富翁的感觉会更爽！

白天当老板，晚上睡地板

一位农夫一生勤劳，家里的生活过得不错。在临去世的时候，他对儿子们说：“我将不久于人世了。我给你们留下一批财宝，就埋在咱们的葡萄园里。”老人去世后，他的几个儿子把整个葡萄园的土都翻了一遍，可是没有找到财宝。他们还不死心，又去挖第二遍，这次他们挖得更深，而且还把大土块都敲碎，想看看土里是不是藏着金币。结果，还是没有挖到财宝，他们终于死心了。

第二年，他们葡萄园里的葡萄，长得格外好，葡萄长得又多又大。葡萄熟了，他们卖掉了很多，剩余的酿成了酒。他们酿的酒，味道特别好，很受欢迎，大家都愿意出高价买，这一下他们挣了很多钱。这时，他们才明白过来，父亲留下的“财宝”，实际上就是要他们用自己的劳动去创造财富。

小老板靠勤奋吃苦赚钱，中老板靠经营管理赚钱，大老板靠投资决策赚钱。所以，在创业阶段，尤其需要吃苦精神。“白天当老板，晚上睡地板”是很多民营企业早期创业的真实写照。也正是这种精神，才让他们在缺乏资源、没有政策支持的情况下能迅速将企业的规模做强做大。

创业阶段的吃苦，其实就是“耐劳”，就是要身体力行，老板自己要多行动、多干活，这样既能节约雇人的成本，又能及时了解客户的需求、市场的行情，更重要的还能够磨炼自己的意志，使得今后能够以从容不迫的心态去面对一切商业挑战。中华民族是勤劳的民族，所以祖先将“吃苦”与“耐劳”等同，合成了吃苦耐劳这一成语。

有一位在西北考察过的外国专家去温州，发现当时温州到北京的长途汽车，一路上要3天4夜，但还是人满为患，十分感慨。因为他在北方经常看到的景象是：一个北方农民，穿着破破烂烂的衣服，虽然肚子还没填饱，却优哉游哉地蹲在墙根下晒太阳。

按理说，身居贫困地区，家境十分贫寒，更应当含辛茹苦地发愤图强，通过甩开膀子拼搏来甩掉贫穷帽子。但现实中就有人因为懒散惯了，所以“宁肯穷死，也不累死”。如此怕累不怕穷，令温州人感到不理解。

在许多地方的市场，市场管理员和摊主都有一个共识：在市场中，最早开门、最晚打烊的往往都是温州人，温州人比其他摊主一天要多经营3个多小时。

好多人失业后，不是没有就业岗位，也不是没有挣钱机会，问题就是“不愿意去出那个力气”，宁肯坐在家里死啃“最低生活保障”，也不出去拼力多挣几百“血汗钱”，伸出两手等着人家“送温暖，献爱心，扶贫帮困”，动不动还一味地怨天怨地，指责社会如何“不公”，怪罪命运如何“不济”。

勤奋是所有企业家成功的法宝。“艰苦”和“创业”往往是连在一起的。创业伊始，资金短缺，规模过小，没有知名度，大企业排挤等会困扰小生意。艰苦创业在此时尤显重要。

金利来领带现在已是世界名牌，曾宪梓也堪称“领带王”。但曾宪梓的发家却是充满着艰辛，曾一度推着小车在商场门口和大街小巷叫卖他的领带。正是经过了这样的不懈努力，他完成了一次又一次的超越，才有今天的成功。

“世界景泰蓝大王”陈玉书总结自己的成功时说：

“我是从当地盘工人起家的，吃过苦、受过罪、失过业、遭过窘。回顾十几年来走过的道路，虽非步步血汗，亦是崎岖艰难，甚至险象环生，不过终生不弃不馁，不断求索而已。

“今天，我能够被尊为‘景泰蓝大王’，决非我有何超人之处，只是天时、地利、人和三者的结合，不畏艰难不舍成功，机遇加勤奋罢了。

“当年抵达香港时，我的口袋里只有 50 元港币，所以对于每 1 毛钱都极为重视，现实生活告诉我，你若没有 5 毛钱，又怎能买到 1 磅面包充饥？我自认还有点天不怕、地不怕的气概。可也得承认，一文钱往往困死英雄汉，不管你本事多么了不起，怕就怕口袋里没钱花，我明白‘小富由俭’、‘勤乃无价宝’的道理。

“记得每天一大早，我从北角乘轮渡过海到观塘去上班。为了节省 1 毛钱，我总是坐楼下三等舱。我节省每一个铜板，是为明天的幸福生活开路。所以，我连看报纸也舍不得花钱去买，而是身在船中，眼观六路，看看谁手中有报，等到船靠码头，自己押后，就利用这一刹那时光，几个起落，把乘客遗下的报纸拿走。如若椅上遗留一两本杂志，对于我真是如获至宝，我也常为节省两毛钱车资，不惜徒步从中环走到西环。

“我对‘历览前贤国与家，成由勤俭败由奢’这话是笃信不疑的，所以我能几十年来坚持勤俭的作风。每天收工之后回到家里，我虽然浑身疲惫不堪，但仍坚持把从船上捡来的报刊如饥似渴地细阅完。既学到不少知识，从中又学会一些广东话。

“我找到地盘的工作后，就以敬业乐业的精神认真地工作。我虽然不是地

盘货车的主人，但我很爱惜车辆，一有空便把车子洗刷得干干净净，而且买来油漆，将车子四周脱落不全的字填写清晰。就这样，唤起了工头的好感。他们见我是大学生，为人又和蔼，从此便让我跟他们一起小灶。

“在平时，我是很少像其他工友那样，三五成群去饮茶的，而总是独个儿在工地里喝开水啃面包，简单地解决一顿午饭。如今能吃上有菜有汤的热饭，心里自然喜不自胜。从这件小事上我悟到一条道理：凡是勤劳和有爱心的人，一定会有好的回报。回想起我在启德机场干填海工程的那段日子，尽管每晚一脸尘、全身臭汗回家，我还是满怀喜悦的，因为我毕竟能够独立地闯天下。

“然而，正当生活刚刚步入正轨之际，不如意的警钟又敲响了，我失业了。偏偏在这个时候，太太又怀孕了。在这种恶劣的环境下，我们是无论如何不能再增加包袱了，于是被迫求助于医生。医生开价 500 港元，而我口袋里只有 400 港元。当时是多么困窘啊。就为了张罗这 100 港元，还找了好几位朋友，几番周折，才凑足钱数。人生何其酸辛而苦涩。

“这个最困难的时期，我有机会到一家国货公司去当仓库管理员，当时找到工作那种快慰，真是毕生难忘。

“第一天上班，我早早来到陈瑞祺行仓库，头一件事就是把仓库打扫干净，把地板擦得光可鉴人，把工具、台椅放得整整齐齐。在那里，我不仅尽职尽责地去干，而且由衷热情、兢兢业业，以防再一次在失业路上徘徊。

“那时我白天穿着背心短裤。跟车或者推着小车过马路、横过大街到各铺各店送货。双脚飞快如燕，心里甜丝如蜜，丝毫没有耻辱羞惭。虚名误人，什么大学生、世家子弟、名门之后，都是假的，求自下而上最现实。

“那段时期，我和太太孩子，没有自己开伙，都在丈人家里搭伙食。尽管忙了一天我已累得腰酸腿痛，但每天晚饭后，我都要帮丈母娘把饭碗菜碟洗得干干净净。”

陈玉书最后感慨：梁启超有一句名言“患难困苦，是磨炼人格之最高学校”。诚哉斯言！

先吃大苦后赚大钱的一个个传奇故事印证了一句民谣：能吃苦，吃半辈子苦；不能吃苦，吃一辈子苦。



温州人赚钱秘诀之三

老板情结

“宁为鸡首，不为牛后”，是温州人老板情结的最好写照。“鸡首虽小，乃进食；牛后虽大，乃出粪”。

老板情结

“宁为鸡首，不为牛后”，是温州人老板情结的最好写照。“鸡首虽小，乃进食；牛后虽大，乃出粪。”温州人几乎个个想做老板，他们几乎没有“找工作”、“就业”的想法，只有“找生意做”的念头。

老板情结是什么？就是一定要自己为自己干，哪怕“事业”再小，但它是自己的，干起来才有劲，才能铆足劲去干。

一位温州人说：“在温州，即使你做了微软的 CEO、IBM 的总裁，都还不如一个小卖部的老板‘值钱’。”这种说法虽然有些夸张，但的确是实实在在地反映了温州人的老板情结。

很多温州人宁愿做只挣一万元的老板，不愿做年薪十万元的总经理。因为做老板可以通过自己的努力将生意作大作强，作到几十亿上百亿的规模。何况当老板在精神上有一种优越感，人格上更自由；能自己给自己做主，愿意怎么干就怎么干，赚了有成就感，赔了有刺激感，在这赚赚赔赔当中玩的就是心跳，虽然惊心动魄，但能欣赏到波澜壮阔的人生。

很多人有想当老板的天性，当然也有那种因为现实生活的压力，而被迫创业当上老板甚至大老板的。重庆小天鹅的廖长光就是这样，他的几个连襟都是有头有脸的人物，而只有他身份最“卑微”，他受不了众人的挤兑，靠卖房子的 3000 元起步，艰苦创业，从一路边火锅店做成了大的饮食企业集团。

外在的刺激经常让承受者感到屈辱、痛苦，激起他们强烈的自尊与反抗精神，从而激励起他们远大的志向，使得他们爆发出非凡的力量。

一位深圳废品回收公司的刘老板，就是他自己所经历的一件事情改变了他心态和处境。

五年前，连一辆人力三轮车都买不起的他，在广州火车站等场所，靠捡酒瓶、罐头瓶和易拉罐维持生计。有一天，在一个豪华宾馆前的街道旁，一辆乳白色的流光溢彩的别克牌轿车的车门处，他发现一只已被轧瘪的易拉罐。他毫

不犹豫地走近那辆车，要去捡那个易拉罐。谁知，就在他正要屈身捡起那只瘪瘪的易拉罐时，后座的车门缓慢地打开了，一位戴眼镜的中年女士动作优雅地钻出车门，声音温和地朝他迎面问道：“请问老板，去五羊公园怎么走？”

当时一事无成、一贫如洗的他猛地直起了弯曲的腰身，（因为准备捡那只易拉罐），他很礼貌、很绅士地把去五羊公园的路线向那位女士讲得清清楚楚。

事后，他不仅没再捡起那只易拉罐，而且鬼使神差地牢牢记住了那辆轿车的车牌号码。接着，他去一家小餐厅一气喝干了三杯扎啤。然后，径直回到自己的住处，蒙头痛哭了一场、蒙头大睡了多半个下午……

三天后，他东借西凑地筹措了组建废品回收公司的启动资金；三个月后，他还清了所有的借款；三年后，他买了一辆乳白色的别克轿车。

值得一提的是，当刘老板真的成了老板后，他办的第一件事，就是打听到了那辆别克车的所在地和车主，接着驱车数千里到安徽蚌埠找到了那位女士，那位因无意中的一句话改变了他人生和命运的恩人。当他面对面地向那位女士致谢、攀谈时，他才惊讶地知道，那位女士是高度近视……

哲人说：“不知自己箭靶的位置，你就永远无法射中它。”

一个人有了自己真正想要去完成的目标，就能不断地、生动地把这个目标向自己灌输，使目标更加清晰、更加深刻。当全部精力凝注到目标这个焦点上时，就会不由自主地朝目标前进。

穷人最缺什么

巴拉昂是法国一位年轻的媒体大亨，推销装饰肖像画起家，在不到 10 年的时间里，迅速跻身于法国 50 大富翁之列，1998 年因前列腺癌去世。

临终前，他在遗嘱中说：“我曾是一个穷人，却是以一个富人的身份走进天堂的。我不想把我成为富人的秘诀带进天堂，现在秘诀就锁在中央银行的一个保险箱内。谁若能通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀，他将能得到我的贺礼 100 万法郎。”

遗嘱刊出之后，很多人寄来了自己的答案。绝大部分人认为，穷人最缺少的是金钱，穷人还能缺少什么？当然是钱了；还有一部分人认为，穷人最缺少的是机会；也有人认为，穷人最缺少的是技能，或者是帮助和关爱等等……

巴拉昂逝世周年纪念日，律师和代理人打开了那只保险箱，在 48561 封来信中，有一位叫蒂勒的 9 岁小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀：穷人最缺少的是成为