第一篇 学精明

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，这样才容易将钱赚到自己的口袋中来。



需要全本请访问 www.ertongbook.com

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、精确的算计、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，因为他们的精明是大家公认的。

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。

(一)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”中间几乎就能划上等号。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：“上海人第一次购买东西，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，比较后再购买东西。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的“异类”，因为他们精明，能发现别人看不见的机会，能战胜一切对手。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3.8万元。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味不低；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，一眨眼功夫却全都卖完了。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生产和销售基地。精明的头脑使得温州人犹如一块金子，放在哪儿都发光。

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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。

在一次北京的房产团购中，每个楼盘都是 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，全玻璃外墙，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平方米左右的商铺，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样一个项目，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，并一分为三地组成国际大酒店、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的每季都是秋天，可以很快的有收成，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。

（二）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，他们坦言做生意不丢人，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的经营，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。

曾经流行的《富爸爸穷爸爸》一书指出：“之所以世界上绝大多数的人为了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，蒲岐人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。在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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。

（三）思路带来财富

温州人思路灵活、观念常新，因此能想别人之不敢想，为别人之不敢为，自然就能发现别人视而不见的商机。

观念改变命运

怎样才能赚钱、致富、奔小康？对于这个问题，很多人恐怕还是特“勤俭持家、勤俭致富”这样的老观念。这个观念并没有错，但只是勤俭而没有新观念、新思路，那是发不了财的。现在大多数人靠打工拿工资，用自己的汗水挣钱，工作二三十年，月工资也不过几千元，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，充足的知识只是为改变命运提供了一种可能性，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是千万倍，难道他们的知识也相差千万倍吗？何况，有些自诩才高八斗、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。原因何在呢？是什么才能带来财运，改变命运呢？

观念！温州人那么会赚钱就是因为他们思维灵活、观念更新得快的原因。因为观念超前，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，如此钞票哪有不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，是赚钱的最先条件。

细说起来，温州人会赚钱的原因很多很多，比如吃苦、胆识、精明、抢先、诚信、团结等等，但这些有些是性格方面的因素，比如精明，温州人还比

不上上海人，再比如抢先，只要观念改变了才会先行一步啊！其实最根本的原因还是观念。

温州人下岗就是转岗；凡事不坐着空想而是先试试；凡事自己想办法，自己解决；个个想当老板，不想做打工仔；只要有钱可挣，什么苦都可以吃；大钱要赚，小钱也要赚；不安于现状，总追求进一步的发展。

正是温州人的思路先人一步，所以才能在中国改革史上创造出最多的第一，一次次让世人“瞠目结舌”，一次次给人们带来了巨大的观念冲击：

第一份私人工商执照；
第一批股份合作企业；
第一个实行金融利率改革；
第一个制定私营企业条例；
第一个实行全社会养老保险；
第一座农民城；
第一个农民包机公司；
第一个跨国农业公司；
……

一个典型创业案例

一个温州姓李的老板，从一无所有到 8000 万元家产的发迹史，就是因为思路的改变、观念的更新，给他带来了财富与命运的改变。

当初，李老板一无所有，穷得连件像样的衣服也没有。当看到别人做生意，赚大钱，过上好日子时，他眼热了，但自己没有本钱，咋办呢？左思右想，毫无办法，他就四处走走，看看有没有出路。这一走，就走出了一条路来了。

他发现，城里人开始讲究了，居室都布置得很好，清洁卫生每日都做。比如拖地，一块布抹地很费时费事，如果改用棉质拖把，那就方便简单多了。制作棉拖把有何难呢？于是，他就四处去打听，看看能否弄些材料。结果，他在一家大棉纺厂的垃圾堆里，捡回了许多厂家丢弃的碎棉布条。他便利用它们，

分理出来扎成各种拖把。拿到街上试销，每把可卖到 2元钱。于是，他便放手干开了。一年之后，他居然积蓄了 500 多元。

有了这 500 多元，他便考虑，怎样才能迅速致富呢？思来想去，还是觉得利用废料这一行最有赚头。于是，他又改变了只扎拖把的单一产品结构，东借西凑，弄了点资本，购买了缝纫机。他把捡来的破碎棉布中稍大的布块，拼缝成童装，细小的，便扎拖把。这样干了半年之后，赚了 5000 多元。

之后，李老板瞄准市场上毛毯热销这一点，专门从上海、杭州等大城市棉纺厂、化纤厂中收购各种边角料，运回后，筛选分拣，那些大块的制作成童装，细小的，不再制作拖把，而是剥理成丝，纺成丝线，编织成各种毛毯，或者挂毯。

比如童装，每件成本相当低廉，原材料连同人工及各项开支打进去，也不过 3～4 元，而大宗批发，一般都在 10元以上。那些用彩色化纤边角料编织而成的毛毯，则色彩鲜艳，构图巧妙又结实密匝。因此，深受用户欢迎，产品销往全国十多个省份。

尝到甜头后，李老板又加大投资，扩大生产规模，除了生产加工童装、毛毯之外，还把业务扩展到饮食业上来。一年之后，他又开始涉足家电行业。当时，家电市场正在起步，李老板便率先行动，专营日本进口原装件产品，很快，便发了大财，一跃成为千万富翁。

成功后的李老板很有感触地说：“ 没有本钱不要紧，地上有的是金银财宝，去捡起来就是富翁，关键是你知道不知道去捡。 ”

这就是典型的温州人创业发家的例子，正因为几乎温州人个个如此会赚钱，所以，温州才成为中国最具有活力的地方。有人形象地作比喻：中国改革开放以来，世界经济走一步，中国经济走两步；浙江经济走四步，温州经济走六步。

思路领先的九个观念

有学者总结出了温州人思路领先的九个观念，也是最值得人们学习的九个观念，这九个观念是：

(1) “创业”的观念：当有的人为挣得一个“铁饭碗”而挤得头破血流的时候，温州人已经开始了创业的步伐，为此不惜放弃公职。 1980 年，当时任温州通用机械厂副厂长的郑秀康毅然辞去公职，还卖掉了家里的手表、自行车等物品，开始学做皮鞋。当时的这种举动在世人眼中无疑是发疯。

(2) “赚钱光荣”的观念：温州人把经商作为实现人生价值、体现人生尊严的一种追求，他们坦言做生意不丢人，赚钱是光荣的事情。比如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。

(3) “面子”观念：温州人认为能赚钱就是最大的面子，敢于抛家舍业，不远千里地去外地创业，干其他人不愿意干的事而赚钱。在很多人都看不起他们，认为他们干的是很下贱的工作的情况下，他们不以为然，默默无言地承受着世俗的眼光，踏踏实实地赚钱。

(4) “行动第一”的观念：温州人创业自强不息，不等不靠，没有条件就马上创造条件，没有本钱就从补鞋、弹棉花开始一点一滴积累。比如正泰集团的南存辉，就是利用补鞋淘来的“第一桶金”，开办了一个小作坊，然后一步步发展为大集团。

(5) “择业”观念：温州人只要能挣钱，什么都敢干，什么都能干，什么都愿干。而且，在他们的字典里，没有“下岗”这个词，别人认为的“下岗”在他们眼中，就是换一个生意做。

(6) “团队”的观念：温州人信奉的是“生意一起做，有钱大家赚”，他们喜欢合作、善于合作、甘于分享、追求双赢，“集团军作战”的巨大优势，使得他们在商战中无往不胜、所向披靡。

(7) “大钱与小钱”的观念：温州人是钱就赚，不管其多少。没有能力赚大钱的就赚小钱，然后由从赚小钱发展到赚大钱，而在赚大钱后依然赚小钱。对于钱，温州人大小兼容，大小通吃。

(8) “吃苦”的观念：为了赚钱，温州人“千方百计地想，千言万语地说，千山万水地跑，千辛万苦地干”。这四个“千”就是他们创业的最大本钱。比如周大虎为了创业，一家人在没有厕所、没有厨房、没有窗户、没有空调的小阁楼上住了整整 5年。

(9) “抢先”的观念：当商机出现于人们视野之内时，有的人还在观望的时候，温州人已经抢在最前面，抢得了市场的制高点，大大地赚了一笔。他们

认为商机就是金钱，一旦来临就要抢抓、快抓、抓紧、抓住。

思路带来财富

思路决定出路，思路带来财富。因为思路领先，所以温州人不靠国家投资，不靠引进外资而独立自主地创造了经济奇迹；同样因为思路领先，他们做的很多事情是很多人不能理解的。

一个23岁的女交警辞了公职而去异地贩卖小商品，这在有些人眼中，未免太傻了。可是蔡瑶媛就是这么干的。 10年前，蔡瑶媛辞掉温州交警的公职，带了2000元钱到山东省济南租门市房开店，卖从温州贩来的领带夹、徽章等小饰品，带着样品到处跑单位，央求人家订货。如今，蔡瑶媛已成为济南市南方礼品有限责任公司的总经理了。

面对他人最初的不理解与后来的赞叹，蔡瑶媛很不以为然。她说：“在温州就是这样的，四海为家，哪里有钱挣去哪里。而且男女是没什么区别的，都要出来闯。”

在温州人的创业大军中，有很多人原来是机关干部，他们不恋官、不恋位、不恋权，敢于丢掉铁饭碗，辞职创业。这与某些沉溺于文山会海，忙碌于日常事务，习惯于四平八稳的机关干部形成了强烈的反差。

温州人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。

温州人就是这样，在赚钱这个问题上，他们争论的不是“能不能干”、“有没有先例”这些问题，而是用尽心思来琢磨“怎么干才赚钱”、“怎么干赚得最多”的问题。

马克思有一段话是描述犹太人的，如果原封不动地用来描述温州人，一点也不夸张，仿佛马克思就是为今天的温州人提前写下的：

在他们的眼里，整个大地都是交易所；在这块土地上，他们除了要比自己的邻居富有以外，没有别的使命；生意控制了他们的全部思想，一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息；即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是

需要全本请访问 www.ertongbook.com