

小久保晴行著

刘天琦 编译

中国人生意经

——海外华人赚钱绝招



海南出版社

中国人生意经

——海外华人赚钱绝招

小久保晴行 著

海南出版社
一九九三年七月

琼新登字 03 号

责任编辑:谢 军

康晓林

封面设计:黄 勇

创业致富丛书

《中国人生意经》

(日)小久保晴行 著

刘天琦 编译

海南出版社出版发行

湖南省新华书店 各地新华书店经销

武汉市江南印刷厂印刷 地址:武昌民主路 141 号

字数:118 千字 开本:787×1092 毫米 1/32 印张:5.5

1993 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1——10000 册

ISBN7-80590-600-9/F·26 定价:3.80 元

目 录

前言	(1)
编辑的话	(3)

专文讨论

“中国式”的创业精神	(5)
译序	(10)
原序摘要	(12)

绪论

擅于经商的民族	(13)
---------------	------

概观篇

①大混乱中的香港华侨	(17)
------------------	------

租界归还的阴影
准备随时一走了之
发横财的最佳场地

②**个个都想当老板** (20)

白手成家三信条
汲汲于自立门户

③**神武天皇是华侨?** (22)

横滨的中国城
日本华侨人才济济
传说中的日本天皇

④**面厚心黑** (26)

硬是不认错
没有道德的时代
面厚心黑靠修练

处世篇

①**危机就是最佳良机** (31)

陷于困境的危机感
时间不能白白浪费

②**菲律宾的华侨** (34)

钻法律的漏洞
社会传统相类似

定居当地，老死当地

③**学习变化术** (37)

中国式的思考模式

开拓自己的人生

④**口才和文章** (40)

沉默只是石头

十五张纸的介绍函

文章表交情

⑤**“马马虎虎”的哲学** (44)

眼光远，志气高

精明而轻松的过日子

求时效，不求完美

⑥**婚丧喜庆** (48)

忘了平日的节俭

跨越国境的生活空间

富丽堂皇的“华侨义山”

潜力与自豪

⑦**团结就是力量** (53)

地缘·业缘·血缘

五大“乡帮”

“捧”与“恐”的变化术

金钱篇

①男儿一生的大业 (58)

执着于钱,锱铢必较

赚钱的五个条件

②陈松青——一个“反面教材” (61)

东方之珠的流星

多角经营,一泻千里

“齐天大圣孙悟空”

③成立“民间互助会” (65)

志同道合的赚钱朋友

华侨的互助组织

“以赚钱为趣味的会”

有点本钱才能卖“时”

凑本钱的好办法

不能中途抽腿

④开源节流 (72)

增加收入,节省用度

一毛钱也不乱花

动脑筋搞副业

⑤分散投资减低风险 (76)

一年一度的大事

一张名片排满头衔

同族合伙经营

⑥讨人喜欢,事事亨通 (79)

上班族限制多

消失了的干劲

成绩决定一切

情报篇

①掌握第一手资讯 (84)

靠两条腿赚钱

抢先掌握内幕消息

②情报靠腿赚钱 (87)

满脑子都是工作

没有时间休息

③回扣与红包的学问 (91)

不定出价格

不在乎外表和面子

不同于狡猾的犹太商人

时时不忘打听消息

④交换赚钱的情报 (96)

世界华侨金融联谊会

结集华侨资金贡献社会

各地金融巨子云集

⑤二十四小时收集情报 (100)

四分之一世纪的心酸

归化泰国的华侨

先从“菜刀”做起

句句不离生意

富豪篇

①房地产大王李嘉诚 (106)

金钱第一的价值观

生产“香港花”一炮而红

能贷多少就贷多少

展开多角化经营

②海运大王包玉刚 (111)

香港的“海将”

与日本海运界渊源深厚

进入人生第三个阶段

资产净额数不清

③珠宝大王与棺材大王 (116)

“周大福珠宝店”本铺

包办百分之三十进口钻石

靠“人皆有死”发大财

“把砖一块块砌起来”

④**泰国四大华侨财阀** (121)

同化政策成功

索蓬帕尼特家族

乌丹·泰查派布恩家族

班超·拉姆萨姆家族

姿安·拉达纳拉克财阀

⑤**新加坡的“巴巴”** (126)

第二代、第三代抬头

代表性人物陈振传

特异人物郭芳枫

⑥**陈嘉庚与胡文虎** (130)

华侨四大天王

陈嘉庚的一生

翁婿同为抗日英雄

“虎标万金油”胡文虎

⑦**菲律宾五大华侨财阀** (135)

哥璜哥财阀

薛西普财阀

其他三大财阀

⑧**东京侨领李合珠** (139)

大众取向的经营信条

六十年代展开多角化

天时·地理·人和

洞烛先机，明快果决

⑨横滨中华街的翘楚——李海天 (144)

社会服务的商业伦理

味道·服务·清洁

国际性的经营观念

同化于居住国

启示篇

①独立商店的时代 (150)

“小就是美”

小公司与大公司抗衡

好好的选定敌人

②自立才能生存 (154)

系统精简,灵活自如

“柔性化时代”来临

十年风水轮流转

③“问题提示型”的菁英 (158)

终身雇用制将崩毁

“问题提示型”的菁英

④新日侨的诞生 (161)

更美好的生活天地

丰富的才,雄厚的财

跳出岛国这个框框

前言

日军军事操典“战术五十讲”中，曾强烈喻示：“一个实践，比一百个理论要好。”意思是说坐言，不如起而行。光说不练，纸上谈兵，并不能驱敌致胜，敌人不会被雄伟的言辞淹没，除非彻底击溃或歼灭他们。而所有兵力布署、调兵遣将的经验智慧，都是在一次又一次攻防之中，累积、衍生出来的。

西方兵圣克劳塞维兹说：“兵学是经验和科学，历史上的事例，在经验学科中，最可作为有力证据，所以，兵学实以战史最为重要。”这些话也是在证明“实战”的重要性。

商場如戰場。我們已經可以明確地看出，軍事觀念、軍事理論、軍事術語大量侵入商業活動領域。兩軍對峙猶如同型、同性質商業產品的對抗戰，市場的爭奪，一來一往，短兵相接，白刃閃耀，慘烈的情況，不下於真正的戰場。因而，經驗——在實踐中領悟、累積的智慧，誠如軍事發展一樣，朝向藝術化的層次演進。

現在國內市場的競爭日趨白熱化之外，國際市場和蚕食或鯨吞，也成為未來考驗企業生存的新指標。我們有鑑于此，為未雨綢繆計，不怕簡陋，意圖擷取先進國家經營策略和智慧，同時努力整合國內若干年來成功企業的辛酸成長歷程中，所累存的经营經驗，作為一個長遠的出版目標；而出版這樣一本書，為迎接市場化與國際化的沖擊，奠定先勝的基礎。

經驗不能徒凭移植，真正有用而能被我們接納的經驗，必定是植根於本土的，所以本書的出版內容，于译介国外最

新、最具实用价值、最适合国情的重要著作之外，我们念兹在兹的是要让所有经验智慧生根。

我们希望能够看到结合民族性、区域性及因特殊环境因素等形成的国人独有的经营理念的阐发；我们希望看到一个企业的成长、一个企业家如何突破困境屹立不摇的应对措施。我们相信在这块土地上的商业领域里，一定有许多充满启迪的故事等着我们去发掘、整理、记录，这些才是本书的终极目标。

在西方流传着一则古老的笑话：一位下级军官问腓特烈大帝说：“我跟随你出生入死，历经百战，为什么始终只能位居低层，不能像另外许多袍泽一样，节节高升，光宗耀祖？”腓特烈大帝面带微笑。指着一头正由身边经过，驮运辎重的驴子答道：“你知道吗？这头驴子也和你一样，跟着我出生入死，身经百战，但它仍然是一头驴子。”

这一则充满寓言精神的故事，或许在我们展读本书时，应该牢记心头，时时相互勉励的吧！

编辑的话

为什么在举世高喊“日本第一”，全球管理“向东看齐”的今天，日本却有人忧心忡忡的说：让我们来学习“华侨商法”吧？

因为这个具有岛国忧患意识，“危机感”排名世界第一的民族，基于恐惧失败的心理，而产生了层出不穷的假想敌。

那么，为什么这次的假想敌会是华侨——海外的中国人？

因为“站在日本最繁华街道的东京新宿歌舞伎町，从中央的可马剧场绕一圈，抬头看看主要的大楼：中台大楼、地球、风林会馆、李俱乐部、JOY PUCK……这些大楼的老板，全都是华侨”。

《中国人生意经》，就是在这样的背景下产生的。在这本著作中，被认为是“日本经济实战派异色新锐”的小久保晴行，以他长年来对中国的研究，再加上与华侨接触、交游的二十年的经验，从华侨的处世术、金钱观、情报学、成功者群像，一一的作了深入的研究与分析，其中标榜的，几乎全是功利主义、赚钱第一的华侨精神。

为了赚钱要面厚心黑；为了赚钱，要“会捧擅恐”。以身为中国人的观点看，小久保先生眼中的华侨商法虽然有扭曲不全之处；但是我们不要忘了，这是作者与华侨——尤其是那些传奇富豪——密切接触了二十年的观察所得。光凭这一点，就值得我们放下“民族自尊心”，好好的思考一番。

书中另一个有趣的观点是，我们常批评中国人有“宁为

鸡口，不为牛后”的民族性，个个想当老板；但是小久保先生却非常欣赏华侨的“当老板哲学”，并不断的以此勉励日本只知领薪水的上班族。我们认为好高骛远的，日本人却觉得是胸怀大志，为什么会有这么大的思想差距？

一个最可能的原因是，日本人对现存的所有可能竞争对手，都有充分研究的欲望，甚至不惜“小题大作”“长他人威风”。

别的不说，华侨对房地产的普遍热爱与敏感，就逃不过小久保先生锐利的双眼。从日本、香港、新加坡、泰国，到菲律宾、马来西亚、印尼，华侨以“三把刀”起家、租钱买地、盖大楼，或者掌握不断增值的不动产、转手间获取巨利的事迹，在作者的锐笔下，如数家珍的一一呈现在世人眼前。这份搜集资讯、详细研究的功力，正是日本人竞争力不绝的泉源之一。尤有甚者，小久保先生在字里行间，不断的向日本这个危机感最强的民族推销华侨“陷于困境的危机感”。因为根据他的观察，华侨“这种紧张感、压迫感和危机感非但没有压垮他们，反而形成了一股原动力。

“中国式”的创业精神

近两年来，只要翻开谈论经营问题的书籍，或是参加探讨经营的聚会，我们都会接触到“创业精神”这个名词。“创业精神”已成为这个时代最热门的话题。

“创业精神”的时代意义

何谓“创业精神”？其实他的意义十分笼统。很多的年轻人，不愿屈服在腐朽官僚的制度下，为追求独立自主，实现个人成就而自行创业，我们可以形容它具有“创业精神”；很多大企业为因应社会结构变迁而起的多元化需求，以及对抗风起云涌的中小企业竞争，而不断将组织弹性化，营运创新化，我们也可以形容它是一种“创业精神”；而当许多非营利机构，甚或政府机构，被冀望能创造出符合时代需要的“新价值”时，我们也可以鼓励他们培养所谓的“创业精神”。

从不一而足的说法与用途来综合，我们只能归纳出，“创业精神”是一种以“创新”的态度，透过“管理”的方法，创造出符合需要之“新价值”的行为表现。它可以产生在企业内，也可以产生在家庭中，它不是只属于“创业者”才有的特质，任何人都可以自发的，或被培养出来，而具体的实践于工作岗位上。

由于“创业精神”根本上是个舶来品的名词，上述所有关于它的定义，也几乎都源自于近年来汗牛充栋的翻译书籍，但就象许多管理的观念与技术一样，随着潮流，也开始有人朗朗上口，书诸于文字，也开始有人研究中国式的“创

业精神”，以及中国人表现创业精神的方式。

于是乎有人说，中国人并没有强烈的“创业精神”，我们很淡泊，任何的逆境我们都能适应，我们需要安逸与恬静；但也有人说，我们有丰富的创业精神，我们勤奋聪颖，能在逆境中不屈不挠。

这些争论其实都有它的角度，笔者无意在此中申议，惟就舶来的定义而言，过去数十年我们的企业与人民，确实发挥了所谓的“创业精神”，只不过它是不是“中国式”而已。或许根本就没有“中国式”的。

《中国人生意经》这本书，如果就想研究“中国式”创业精神的人士而言，或许是本值得参考的书。因为书中描述的对象，都是少小离国，在人生地不熟的异域中自立更生的华侨，也许他们谋生存的手段，以及努力以至发达的方法，正是我们追寻已久的“中国式”创业精神。

但笔者也必须预先说明，这本书可能不如我们想象中的条理清晰，甚至有与我们理念大相径庭之处。原因是作者小久保晴行依据的是，他多年与旅居只限东亚的华侨接触之经验，从他们的生活方式、做生意的方法，以及面对问题时之态度“观察”而得。就报导的角度来看，一笔带过之处颇多不够深入，就评析的角度而言，许多结论提出似嫌草率与武断，笔者连读数次，仍觉零散而片面。

也许诚如作者在书中一再地强调与隐喻，大多数的华侨确实是，一年到头都不休息的“工作狂”，即使资产上亿，仍每日面包裹腹的“吝啬鬼”，善于捧、恐，喜欢搞权谋术数的“政治人物”，以及精明干练、脸厚心黑的“投机者”。但实在令人怀疑，只凭藉这些“伎俩”，就能在异地受人景仰，创造令人钦羡的财富王国？华侨成功者绝不在少数，尤其在东南亚（作者自己也如是说），权势甚至影响到政治，但我们看不出他们是如何“巧妙”的运用这些本能，在几个稍微深入的例子中见到的反而是另一套似具恢宏的经营策略。然而