

“518”港台商战智慧系列书

中国人生意经

□主编/周浩正



长春出版社

457076

“518” 港台商战智慧系列书

中国人生意经

——海外华人经商致富秘诀

小久保晴行 著
黄恒正 译



00457076

长春出版社

(吉)新登字 10 号

“518”港台商战智慧系列书

— 中国人生章程 —

周浩正 主编

责任编辑：张 岚 陈 波 封面设计：石 非

长春出版社出版 (长春市建设街43号)

吉林省新华书店发行 长春第二新华印刷厂印刷

开本: 787 × 1092 1993年10月第1版

印张: 5.5 1993年10月第1次印刷

字数：10万 印数：1 5000册

ISBN 7-80004-105-2 I·6 定价: 5.18元

专文讨论

“中国式”的创业精神

王克捷

近两年来，只要翻开谈论经营问题的书籍，或是参加探讨经营问题的聚会，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。

《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，或许他们谋生存的手段，以及努力以致发达的方法，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《中国人生意经》可能不如我们想像中的条理清晰，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，只凭借这些“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，但我们却看不出他们是如何“巧妙”地运用这些本能，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。然而当你想要再进一步归纳与学习之时，作者却又总是不让人满足的点到为止。

即令如此，笔者仍试着探讨华侨的创业精神（或许直称商法），并从“一般华侨”及“杰出华侨”的处世方法，归纳出一些“心得”，也许有助于读者研究。

华侨的经营性格

从舶来的理论上讲，任何的创业精神，其之兴起与茁壮，都来自于环境的刺激，而当付诸于实践时，那是一种“需要”的平衡行为。华侨（指第一代），多半出身贫贱，在不得已的情况下离开家乡，即已表现出为满足“生存需要”的行为，到了异地，在上无片瓦、下无寸土、没有任何人可以依赖的情况下，一切只有靠自力，深植于心中的紧张感、压迫感与危机感，是可想而知的。这种压力逼使他们只有不断地努力工作，来换取“需要”的满足。“钱”是他们需要的，因为财富可以换得异族的尊敬；“创业”是他们需要的，因为自己的事业，可以降低受环境左右的力量。他们深知只有在异地才是“真实”的，所以他们可以忍受一切挫折屈辱，埋首向前。

勤奋、赚钱的毅力，做老板的决心，成为华侨独特的“创业精神”。

从作者所举的几个较具体的例子中发现，华侨的事业有

个共同的特色，华侨喜欢搞“服务业”。小到最常见的谋生工具“三把刀”（剪刀、菜刀、剃刀），大到房地产业、娱乐业、航运业及金融业等，华侨从事的都不是那种需要长期投资的装置性工业。分析原因，仍根源于长存华侨心中的危机感，他们的风险意识高，从白手起家开始，就偏向于成本低、资金投入少的行业，他们也希望能保持最大应变弹性，随时可以转换与撤退。这种想法使他们在服务业的领域里，开创了许多新价值，掌握了发展潮流中的良好机会。

长期的策略眼光与精打细算的审慎态度，是笔者对华侨的另一项深刻感受，这仍然要归因于华侨长处异地所深植的危机意识。华侨所欲达成的目标是重大而不可掉以轻心的，而他们所处的环境却是动荡而非自己所能影响的，因此凡事朝远处看，往深处想，早已成为他们思考问题的固定模式。在作者的叙述中，李嘉诚、包玉刚、李合珠等都是较具体的例子。而“钱”更是华侨得来不易，至为重视的东西，投入多少成本，能赚回多少收入，当然是锱铢必较，格外审慎。如果在这种原则下，华侨还愿意甘冒风险，那已经是经过计算的风险了。

国际性与多元化的眼光

很值得一提的是，华侨多半具备国际化与多角化的眼光。笔者认为这亦与环境的培养有关，“多角化”本即为分散风险，追求利润的多元化下之行为，而强烈的危机意识，使华侨对任何既存的利益，多少抱持怀疑戒慎的态度，如有向另一领域迈进的机会，华侨焉能任其而去。再说“国际化”，华侨本为“国际化的中国人”，在心态上，除了祖国，到任何国家做生意，本质是一样的，习惯于陌生环境讨生活的华侨，自不

会视“另一个”国家为畏途。

对情报敏感，有效搜集资讯的能力，是华侨另一项特色。在今天，当我们还在强调资讯的重要时，华侨早就深刻了解到比别人早一步获得，及更精确地获得，即已掌握了先胜的契机。他们需要情报来寻找突破逆境的机会，他们也需要情报来确保他们的努力不致白费。在作者的叙述中，我们了解了华侨搜集资讯的方式，似乎任何友朋同乡聚会之处，都是他们的管道来源。或许除了血缘、地缘的情谊之外，这点也是促进华侨间团结的一大因素。

看这本书最后一个感想，是华侨执拗的进取心。当然读者可以体会出他们寄人篱下的艰苦心态，你也可以说他们自知环境无法容许他们退缩，“退后一步，毫无生机，戮力向前，才有希望”，这是当前我们极需建立的共识。

作者简介：王克捷，台湾淡江管理科学研究所毕业，现任《工商时》报副刊组副主任兼主编。译有《企管改造》。

译 序

黄 恒 正

一百多年前，清朝政府和英国签订了《北京条约》，以此为契机，生活条件十分恶劣的福建、广东两省居民，在官方许可下，纷纷离乡背井，踏上了“不归路”。他们拎着一只破包袱，满还希望和憧憬，挤上破陋的中国式“五月花号”帆船，冒着生命危险，飘洋过海，到“番邦”（南洋）去寻找新天地。

在人生地不熟的他乡，在语言、文化、习惯隔阂的异域，他们举目无亲、投诉无门，屡遭迫害、歧视和凌辱，有的人甚至沦于几近“奴隶”的非人境地，处境岂只“堪怜”而已。

在如此严酷而凄惨的环境中，无数先民们仅凭着无比坚强的毅力，极为强韧的生命力，以及破斧沉舟的决心，胼手胝足，披荆斩棘，筚路蓝缕，历尽了人世间的苦楚，尝遍了人世间的辛酸，付出了十分高昂的代价，而终于排除了万难，赤手空拳地开创了局面，闯出了天下。

这种不屈不挠、坚苦卓绝的精神，在华侨社会中，已成为一种传统，薪火相传，承袭下来。

在掺着血泪、一沙一石堆砌起来的雄厚基础上，背负着长远苦难历史的新一代“龙的传人”，犹时刻记取先民的遗训，一直以来，始终刻苦自励，努力耕耘，力争上游，为我们树立了良好的典范。

凡有海水之处皆有华侨。如今，这些遍布五大陆，长期侨居国外的中国人，已在各行各业中获得了惊人的成就。尤其在经济方面所获致的成就，更是有目共睹，而深受举世所瞩目。他们在侨居地如兄弟般相互扶持，团结奋斗，以独树一帜、与众不同的生意经，辛勤地灌溉出美好丰硕的果实，在商业的舞台上博得了最热烈的掌声，也赢得了“擅于经商的民族”的美誉。

在东南亚华侨社会中，像邵氏电影王国的邵仁枚，虎标万金油的胡文虎，海运大王包玉刚，房地产大王李嘉诚……，都属“雄踞一方”，可以“南面称王”，炙手可热而家喻户晓的人物。

本书以这些带有传奇色彩的人物为范例，基于作者长期而深刻的观察，精辟地分析了他们成功的因素，不厌其详地综括说明了华侨的赚钱学、处世术和人生哲学，同时也大量地提供了足资我们学习效法的信息，使我们在这激荡的经济社会中，能够据以突破各种困境，寻出一条出路，从而引导我们迈向成功的坦途。

原序摘要

犹太、印度、波斯（伊朗）和华侨商人都以擅于经商而闻名世界。其中尤其华侨在民族性等各方面与日本人最为接近。

衡量华侨社会的唯一价值标准就是金钱。

华侨具有惊人的生活力、执着力和行动力。

华侨商人“不屈不挠”、“坚忍不拔”的精神和合理的生活方式，对于日本生意人而言，也是最为必要的条件。

华侨仅凭己力度过许多危机，这一点值得我们学习。

有关华侨的文献非常少。本书主要基于作者与华侨多年接触的体验，作一个有系统的叙述。

本书限于篇幅，无法对华侨社会详尽的介绍，以后将继续以“中国人生意经”为主题，另著专书，作为续集。

小久保晴行 1984年4月于新加坡

绪 论

善于经商的民族

我在以东南亚为中心的华侨社会中，有许多朋友和熟人。关于华侨的生活方式、思考方式以及我与他们交往的经过，我曾经陆陆续续的在报章杂志发表过。在这里，我将就我所知，谈谈华侨的生活方式和对问题的看法，以及他们做生意的方法等等。

首先，什么是“华侨”？

在长远的历史中，虽然好几次面临经济不景气，但是他们都能努力克服，仅凭己力度过难关。对于他们深厚的潜力，现在我们也必须重新予以评估了。

正由于处于艰难的时代，才需要真正的实力和努力；可是仅靠实力和努力，是难以闯越这道激流的。在瞬息万变的环境里，除了实力和努力之外，还需要许多因素。那些因素蕴含于华侨的生活之中。

那些因素包括“血统”、“出身”、“计谋”、“权谋术数”和“毅力”。

所谓“华侨”，是指离开祖国——中国，而旅居外国的中国人。取得居住国国籍的中国人，则称为“华人”，两者有时候有明确的区别。

一般来说，华侨是继承中国人的血统，而在海外生活的中国人。

其总数，现在约有 2600 万人，遍布五大陆。其中以亚洲

最多，以东南亚为中心有 2360 万人；其次是南北美洲，有 160 万人；欧洲有 55 万人；大洋洲有 16.8 万人；非洲有 7.8 万人。

俗语说：“海水所及之处皆有华侨”。华侨的确已扩展到世界各地。其扩展的根本原因，是亚罗船引起第二次鸦片战争后，于 1860 年中英两国间所签订的《北京条约》。根据这项条约，中国人移居海外，首次被官方正式予以认可。结果，从 19 世纪后半到 20 世纪初叶，中国人向欧美和东南亚的海外移居，开始急剧增加。他们大都来自广东、福建两省。在土地贫瘠、地主残酷榨取、人口过多及连年风灾水灾的环境下，难以生存的贫民们，便离乡背井去寻求新天地。这些人可谓之为“流民”。

可是，他们迢迢千里所到的新天地，决非想像中那么美好。1833 年英国废除了奴隶制度，1870 年以前，葡萄牙、美国、荷兰、西班牙等国也相继废除了奴隶制度。

于是，移居而来的华人，被接纳为替代奴隶制度的劳动力。他们受到残酷的对待，其处境宛如“奴隶”。他们被称为“苦力”，这个蔑称诚实的说明了他们的生活方式。

虽然处于如此恶劣的境遇下，华人仍然拚命力争上游。在语言、文化、习惯都不同的异域，虽然遭受许多迫害，仍能赤手空拳闯天下。

能够侵入居住国的经济，并运用其卓越的生意眼光、勤奋精神、独特的金钱哲学，以及迅速搜集情报的能力，而对居住国的政治界和经济界具有很大影响力的民族，实在屈指可数。

菲律宾的国父黎刹、越南的胡志明、新加坡的总理李光耀、缅甸的总统吴奈温等人，全都是带有华侨血统关系的领

袖人物。

泰国这五十年间，出了三位华侨出身的总理：銮披汶、布里迪、他侬，而马来西亚内阁中重要的职位，华侨也一定轧上一角。

在经济界，情形也完全一样。泰国和菲律宾如果没有华侨，经济活动势必瘫痪。新加坡甚至被称为“另一个中国”。华侨具有如此决定性的实力。

提起善于经商的民族，我们都知道除了华人外，还有犹太人、印度人和伊朗人。可是在这仅仅一百多年的期间，广布于地球各个地区的华侨人士和连络网，已经凌驾犹太人及其他民族（如印度人等）之上。

当然，“善于经商的民族”这句话，并不是说所有的华侨都是擅于经商的生意长才。然而，在严酷的环境中，他们仍能“坚强”地活下去，华侨的这种生活态度，有很多地方可供我们学习。

目 录

专文讨论：“中国式”的创业精神

译 序

原序摘要

绪 论 擅于经商的民族

概观篇 (1)

 个个都想当老板 (3)

 白手成家三信条 (3)

 汲汲于自立门户 (4)

 神武天皇是华侨? (5)

 横滨的中国城 (5)

 日本华侨人才济济 (6)

 传说中的日本天皇 (7)

 面厚心黑 (8)

 硬是不认错 (8)

 没有道德的时代 (9)

 面厚心黑靠修炼 (10)

处世篇 (11)

 危机就是最佳良机 (13)

 陷于困境的危机感 (13)

 时间不能白白浪费 (14)

 菲律宾的华侨 (15)

 钻法律的漏洞 (15)

社会传统相类似·····	(16)
定居当地，老死当地·····	(17)
学习变化术·····	(18)
中国式的思考模式·····	(18)
开拓自己的人生·····	(19)
口才和文章·····	(20)
沉默只是石头·····	(21)
十五张纸的介绍函·····	(21)
文章表交情·····	(22)
“马马虎虎”的哲学·····	(23)
眼光远，志气高·····	(24)
精明而轻松的过日子·····	(25)
求时效，不求完美·····	(25)
婚丧喜庆·····	(26)
忘了平日的节俭·····	(27)
跨越国境的生活空间·····	(28)
富丽堂皇的“华侨义山”·····	(29)
潜力与自豪·····	(29)
团结就是力量·····	(30)
地缘·业缘·血缘·····	(30)
五大“乡帮”·····	(31)
“捧”与“恐”的变化术·····	(32)
金钱篇·····	(33)
男儿一生的大业·····	(37)
执着于钱，锱铢必较·····	(37)
赚钱的五个条件·····	(38)
陈松青——一个“反面教材”·····	(39)

东方之珠的流星·····	(40)
多角经营，一泻千里·····	(41)
“齐天大圣孙悟空”·····	(42)
成立“民间互助会”·····	(42)
志同道合的赚钱朋友·····	(43)
华侨的互助组织·····	(43)
“以赚钱为趣味的会”·····	(44)
有点本钱才能买“时”·····	(45)
凑本钱的好办法·····	(46)
不能中途抽腿·····	(47)
开源节流·····	(48)
增加收入，节省用度·····	(48)
一毛钱也不乱花·····	(49)
动脑筋搞副业·····	(50)
分散投资减低风险·····	(51)
一年一度的大事·····	(51)
一张名片排满头衔·····	(52)
同族合伙经营·····	(53)
讨人喜欢，事事亨通·····	(54)
上班族限制多·····	(54)
消失了的干劲·····	(55)
成绩决定一切·····	(56)
情报篇·····	(59)
掌握第一手资讯·····	(61)
靠两条腿赚钱·····	(61)
抢先掌握内幕消息·····	(62)
情报靠腿赚钱·····	(63)

满脑子都是工作.....	(63)
没有时间休息.....	(65)
回扣与红包的学问.....	(66)
不定出价格.....	(66)
不在乎外表和面子.....	(67)
不同于狡猾的犹太商人.....	(68)
时时不忘打听消息.....	(69)
交换赚钱的情报.....	(70)
世界华侨金融联谊会.....	(70)
结集华侨资金贡献社会.....	(71)
各地金融巨子云集.....	(71)
二十四小时搜集情报.....	(72)
四分之一世纪的心酸.....	(73)
归化泰国的华侨.....	(74)
先从“菜刀”做起.....	(74)
句句不离生意.....	(75)
富豪篇	(77)
房地产大王李嘉诚.....	(79)
金钱第一的价值观.....	(79)
生产“香港花”一炮而红.....	(80)
能贷多少就贷多少.....	(81)
展开多角化经营.....	(81)
海运大王包玉刚.....	(83)
香港的“海将”.....	(83)
与日本海运界渊源深厚.....	(84)
迈入人生第三个阶段.....	(85)
资产净额数不清.....	(85)