



(香港)梁凤仪著

香港最新畅销书

财 力 自 有 方



香港最新畅销书

(香港) 梁凤仪 著

财东自有



江苏人民出版社
勤十缘出版社

(苏)新登字第 001 号

书 名 财来自有方
著 者 (香港)梁凤仪
责任编辑 李 琪
封面题字 黄宜弘
合作出版 江苏人民出版社
(香港)勤士缘出版社
发 行 江苏人民出版社
印 刷 者 五四印刷厂
开 本 787×1092 毫米 1/32
印 张 7.25 插页 3
印 数 1-50000 册
字 数 120 千字
版 次 1993 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
标准书号 ISBN 7-211-04051-8/I·79
定 价 5.00 元

(江苏人民版图书凡印装错误可随时向承印厂调换)



自序

常言道：“人情练达即文章。”

我道：“人情练达不但是文章，而且是财富的来源。”

只要晓得做人，精于做事，自会财源广进。

商场上成功之道，不外乎是资产得以层层累积，由无变有，由小变大。

资产本身除了有价的财富之外，更包括无价的知识、学养、人际关系、管理、相处手法等等。

能把这一总的资产紧紧地掌握，且调度畅顺得宜，就等于待人处事能达于登峰造极的境界。至此，顺理成章的，财来自有，更不待言。

梁成仪

目 录

第一辑 奋斗

书展喜相逢·····	(3)
乐在相知心·····	(5)
伴我同行·····	(7)
宣传与实力·····	(9)
写作与从商·····	(12)
同坐一条船·····	(14)
做生意的基本法·····	(16)
没有常规的游戏·····	(18)
忙碌是福·····	(20)
无复当年·····	(22)
世上无难事·····	(24)
山水有相逢·····	(26)
量力而为·····	(28)
家家有本难念的经·····	(30)
向前看的艺术·····	(32)
多劳多得·····	(34)
再续前缘·····	(36)
与工作谈恋爱·····	(38)
战胜软弱·····	(40)
只有向前进·····	(42)

真人不露相	(44)
兼容并蓄的管理法	(46)
同行不必如敌国	(48)
顺极思动	(50)
不尚空言	(52)
长袖善舞	(54)
创业精神	(56)
没有借口的时代	(58)

第二辑 感慨

炼石补青天	(63)
争取生活幸福	(65)
矫枉过正	(67)
也谈人工受孕	(69)
人性的层面	(71)
聪明与愚蠢	(73)
让自己持久地好	(75)
敬老思亲	(77)
好人有好报	(79)
不必争闲气	(81)
此情可待成追忆	(83)
家教	(85)
小人与君子	(88)
小富由俭	(90)
百分百节约	(92)

心之所安	(94)
和而不同	(96)
此情不再	(98)
自由选择	(100)
谁来咨询	(102)
互惠互利	(104)
我是你非	(106)
随便与随和	(108)
选择角色	(110)
做谁好	(112)
求财求气做老板	(114)
两种败家仔	(116)
食谱人生	(118)
由抉择组成的人生	(120)
第三辑 生活	
废物利用	(125)
捐精	(127)
江湖中人专业守则	(129)
后生可畏	(131)
幕前幕后	(133)
感谢宣言	(135)
专业时代	(137)
宁滥毋缺	(139)
放不下的心	(141)

2019.10

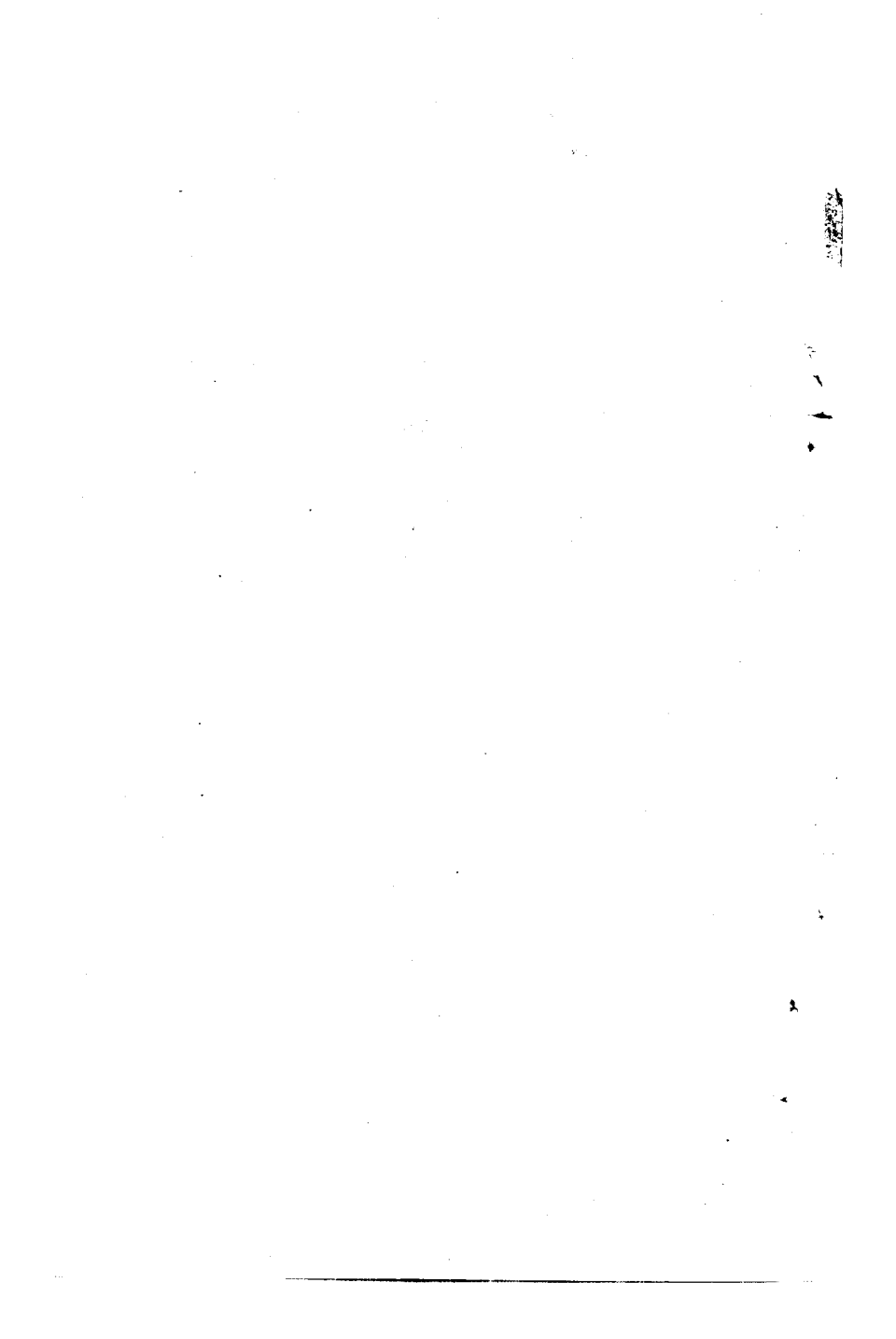
不折不扣的日本·····	(143)
无求品自高·····	(145)
团结的日本人·····	(147)
分工之术·····	(149)
积极新生活·····	(151)
子女的成长·····	(153)
男女有别·····	(155)
可爱男人·····	(157)
瓜田李下·····	(160)
放弃成功·····	(162)
老者名言·····	(164)
排遣寂寞的法门·····	(166)
《狼来了》的故事·····	(168)
何惧变心·····	(170)
第四辑 经济	
久经惯战·····	(175)
同步前进·····	(177)
日本包装艺术·····	(179)
好头好尾·····	(181)
多伦多的政情发展·····	(183)
加国的政经转移趋势·····	(185)
加拿大的地产市况·····	(187)
虚假经济·····	(189)
温哥华地产发展潜力·····	(191)

直播推销法·····	(193)
洋鬼子效孟母·····	(195)
移民也加价·····	(197)
无亲无故一族·····	(199)
投资移民的新纪元·····	(201)
移民留位费·····	(203)
营运生意的要诀·····	(205)
择善投资·····	(207)
投资移民基金与计划·····	(209)
投资移民宜三思·····	(211)
转行为移民·····	(213)
加国经济与利率·····	(215)
从就业窥加国发展·····	(217)
开源节流·····	(219)

068595

第一辑

奋 斗



书展喜相逢

香港发行商与出版商协会举办的书展，一连十天在大会堂举行，规模虽不及贸易发展局在六月份举办的国际书展大，热闹情况以及销书成绩仍然是令各参展商满意的。每天结算时，各参展商都笑容满面，互问生意情况，同行并不如敌国，反而是成行成市，相得益彰。

生平最崇尚和气生财，共存共荣。世界上的钱挣之不尽，各出奇谋，自会各得其所，如非迫不得已，何必一定要争行家的那口饭吃？

我一直告诫自己，最值得挖空心思、竭尽能力去争取的是本身的条件。修养由肤浅练到世故，知识由微薄学到丰盛，仪表由小家变到大方，家资由贫寒积到富裕，一切由坏争取变好，自然生意兴隆，事业有成，生活愉快。

故而，每次看到自己的际遇跟旁人的境况一样好时，都快乐无比。

这次书展的成绩，肯定令我开透了心。

记得个多月前，第一次在香港公开跟读者见面，实在担心。既怕门庭冷落，又怕表现欠佳。谁知读者热诚支持，蜂拥而至，惊喜得我目瞪口呆，只晓得独孤一味，猛说多谢。

有位读者给我说：“担心没有人来书展探望你，是你低估了你的读者了。”

我也不知哪儿来的灵感，立即答：

“不，不，不是我低估你们，是我不敢高估自己！”

事隔一个多月，再参加书展，我不得不承认这次是真的低估了读者了。

我老早跟赞助商说，这次的销书量与到场人数一定比上次差很远，因为相距日子太近，期间又只有《骄阳不再》与《兵来将挡》这两本新书面世，加上会场人山人海，跟读者畅谈的时间很短，人家不会巴巴地跑来再凑热闹。

结果呢，哈哈，千多万谢，来的人数依然极多。最令我感谢的，是绝大多数的读者都重复买我起码三本书，送赠亲友，替我宣传，更为每买三本书就能跟我拍一帧照片留念。于是上千张照片晒出来，都见到那个圆口圆面的女人，笑得见牙不见眼，这十天我肯定是世界上最快乐、最感恩的人之一！

乐在相知心

请读者原谅，容我在此写一写书展的花絮。一则为了表示我把所有感动的场面与情节都记住了，对关爱我的读者致谢。二则也实在因为小女人稍微得志，就必会情不自禁地展示欢愉。要静静地把那份荣耀与欣慰，锁在心底，毫不张扬，实在太难了！

今次书展跟上次一样，很多位女读者一握住我的手，眼泪就汨汨而下！都说，我代她们写出了现代女性的悲喜哀乐。

对的。我其实是大都会内一个至为普通的女性，我所遭遇的困难，所要面对的人事世情，所要处理的感情工作，都跟绝大多数的女性相同。

所不同者，是我喜欢写作，而又幸运地得到报界前辈的栽培，予我笔耕的园地，于是可以天天都写一些大多数人知道的道理与一些大多数人熟悉的故事，毛遂自荐，变成了读者的代言人，彼此关系密切。

人之相知，贵相知心。读者与我既是同一条船上干活的人，自然像相交有时的朋友，相见欢愉，还会

感触落泪。

有位女读者，走前来紧紧握住了我的手，就泪如雨下，久不能言。隔了好几分钟，情绪才平伏下来，说：

“我特来向你道谢。”

我答：“道谢的人应该是我，你买了我这么多书。”

对方破涕为笑：

“我来面谢，是因为年前，我写信给你，求你为我那弱智的儿子找份工作做，你记得吗？”

我连忙问：“我有回你的信吗？”

“有。不但回了信，还嘱秘书安排了带我儿子去见工。结果，工作找到了，上司待他很好，只是同事比较难相处。最近他转任清洁工人，精神更愉快！”读者顿了顿再说：“带大弱智的儿子不容易，你的关爱是莫大的支持，让我知道人世间还有甚多温情，值得奋斗下去。”

天！听了那番话，连我都眼眶温热起来。当年只不过是举手之劳，竟能给读者母子如此鼓励，今天他们安居乐业，我是太开心了。

的确，道谢的人应该是我！

伴我同行

书展的第一天，收到一大个花篮，心内奇怪不已。因为这次书展距离上次还不到两个月，我不好意思再打扰朋友，故而没有发请柬。倒是写了一封信给那些把地址留与我的读者们，诚恳地希望他们能抽空来相见。在信内，我郑重声明，请读者不要像上次书展那样既送花又送礼物。我实在受之有愧。买了我的书，就等于在物质及精神上 都使我受惠，不用再破费了。

读者与我同是人海中奋斗营生的朋友，久不久见个面，紧握着手，证明我们并不孤单，彼此的烦忧与困苦，都大同小异，那就很欢喜了。

花篮是谁送来的呢？慌忙打开附在花篮上的信。信笺印有《勤+缘》字样，是一位署名“芝”的读者送来的，她写道：“月前偶然参观国际书展，发现你的摊位围满了人，各人手上均拿着你的作品，争相要求与你谈话、握手及签名。我在好奇心驱使下‘有样学样’，其实当时对你一无所知。现在我家中的书架上