

南洋研究史料叢刊第二十六集
楊建成本編

華僑經商要訣一百

中華學術院南洋研究所印行

南洋研究史料叢刊第二十六集
楊建成本編

華僑經商要訣一百

中華學術院南洋研究所印行

華僑經商要訣一百

南洋研究史料叢刊第二十六集

著者：白神義

主編者：楊建

助編者：黃冠欽

出版者：中華學術院南洋研究所

印行者：中華學術院南洋研究所

中華民國台北市陽明山華岡

經銷者：文史哲出版社

台北市羅斯福路一段七十二巷四號

電話：(〇二)三五一一一〇二八

郵政劃撥儲金五二二八八一彰正雄帳戶

定價新台幣三二〇元

中華民國七十五年七月初版

華僑經商要訣一百 目次

前言 白手起家的華僑.....	一
第一章 戴個金耳環吧！——儲蓄.....	一一
第1條 鑽個耳洞、戴個金耳環吧！.....	一一
第2條 彎下腰去撿那一塊錢吧！.....	一三
第3條 臨出門時驟降大雨的話，不妨多帶一把傘.....	一五
第4條 不用回禮了.....	一七
第5條 以參加互助會方式籌措資金.....	一八
第6條 為爭取觀光客連自用車也廢止了.....	二〇
第7條 要擅於籌劃安排.....	二二
第8條 貸款給家人利息要照算.....	二四
第9條 有時也採權勢主義吧！.....	二六
第10條 收下孩子打工賺的錢吧！.....	二八

第11條	不要洩漏了財產的祕密.....	三一
第12條	靠紅燒豬肉與米粥築起的人生.....	三三
第13條	被別人批評為小氣應該感到高興.....	三五
第14條	飲酒無節近於貧.....	三七
第15條	數字概念要清晰.....	三九
第16條	「金子」比「金錢」寶貴的多.....	四〇
第17條	結婚儀式的主角是雙方家長.....	四二
第18條	早餐還是吃稀飯吧！.....	四四
第19條	吃晚餐請至少花三個小時.....	四五
第20條	熬夜獲利.....	四七
第21條	要休息還是等闔了眼以後吧！.....	四九
第二章	有十萬日幣就獨立吧！——賺錢.....	五三
第22條	有十萬日幣就獨立吧！.....	五三
第23條	賺錢就以十年為單位吧！.....	五五
第24條	讓從業員住宿舍吧！.....	五七
第25條	採用三代平均的思想.....	五九

第26條	從不顯眼的小買賣開始吧！	六一
第27條	沒有店也開店	六二
第28條	與鄰居做相同的買賣吧！	六四
第29條	把所有空間都用來當店面	六七
第30條	今天跑掉的客人，明天不會再上門	六九
第31條	以忠告者為師	七一
第32條	即使真的沒有，也不說「沒有」	七三
第33條	要注重飲食	七五
第34條	不要懼怕「營業赤字」	七七
第35條	好花不常開、美景不常在	七九
第36條	有時不妨以原價賣出	八一
第37條	不要侷限於一種行業	八三
第38條	尚有盈餘的時候就開始計劃轉業	八五
第39條	用人來管人	八六
第40條	以現金交易	八八
第41條	採用新友姑娘戰法	九〇

第42條	並列却不失特色·····	九二
第43條	萬能的實行力·····	九四
第44條	分清敵我·····	九六
第45條	多注意別人丟棄的東西·····	九九
第46條	先下手為強·····	一〇〇
第47條	現金到手以前不可放鬆·····	一〇二
第48條	切合人類的本性·····	一〇四
第49條	多多充實演技吧！·····	一〇六
第50條	安心地拼命工作吧！·····	一〇八
第51條	死要面子·····	一一〇
第52條	要善於察顏觀色·····	一一二
第53條	做個道地的職業商人·····	一一四
第54條	不可過分悲觀或樂觀·····	一一五
第55條	四海為家·····	一一七
第56條	不要只盯着國內市場·····	一一九
第57條	有時不妨採用「沒法子」的精神·····	一二一

第三章 給孩子們多樣發展的機會——使用

第58條	給孩子們多樣發展的機會·····	一二三
第59條	不在公開場合現出敵對態度·····	一二五
第60條	應該讓孩子多轉幾個學校·····	一二六
第61條	再苦也要把雙親的葬禮辦得很體面·····	一二八
第62條	不孝是貧窮的起點·····	一三〇
第63條	錢要存夠了再用·····	一三二
第64條	要建房子就建公寓吧！·····	一三四
第65條	不要輕易改建你的店·····	一三七
第66條	資金如果不夠就「合作」吧！·····	一三八
第67條	善於做應用問題·····	一四〇
第68條	付錢的觀眾有權利笑·····	一四二
第69條	把售後服務當成重要的投資·····	一四四
第70條	不要背棄落難的朋友·····	一四六
第71條	要記住員工的生日·····	一四八
第72條	該繳的稅金乾脆早點繳了吧！·····	一五〇

第73條 財不露白.....一五二

第74條 世上沒有便宜的好貨.....一五三

第75條 不要被價目表蒙蔽了.....一五五

第76條 該懷疑的時候就不該相信.....一五七

第77條 要看重你的姓氏.....一五九

第78條 何妨嚐嚐狗肉的味道.....一六一

第79條 要全心貫注於事業發展.....一六二

第80條 情形不對走為上策.....一六五

第81條 既不花錢又能顧全禮節.....一六七

第82條 帶着錢去探病.....一六九

第83條 以麻將鍛鍊「理性」.....一七一

第84條 娶個旺夫相的女人為妻.....一七二

第四章 摒除私欲、信任朋友——貸款.....一七五

第85條 摒除私欲、信任朋友.....一七五

第86條 除了經商還有社會事業.....一七七

第87條 被人吐了唾沫就放着讓它乾吧！.....一七九

第88條	把介紹函當成鈔票捆兒·····	一八一
第89條	不妨多參加聚會·····	一八三
第90條	參加宴會儘可能帶着太太同行·····	一八四
第91條	要建大學就靠自己的力量吧！·····	一八六
第92條	盛宴待客之後，車資也要講價·····	一八八
第93條	儘可能早些舉行婚禮吧！·····	一九〇
第94條	交換情報的時候不妨晚些提交對方·····	一九三
第95條	不要忘了回饋社會·····	一九五
第96條	朋友有價·····	一九七
第97條	借給孩子的錢務必回收同·····	一九九
第98條	被騙的事不要對人提起·····	二〇〇
第99條	堅守文化的傳統·····	二〇二
第100條	要明白錢並非一切·····	二〇四

前言——白手起家的華僑

徒手闖天下

曾經有這麼一位中國青年，他到日本來的時候除了一身破舊的衣服，身上唯一的財產就是一封介紹信，及一張繪有橫濱中華街某料理店位置的地圖，睡臥在貨船的甲板上，不知經過了幾晝夜，終於來到了目的地——日本。

找到這家同鄉親戚經營的中華料理店，他開始操着生硬的日本話，認真地工作起來，過了一年之後，學會了經營的技巧，他以低廉的租金在簡陋的小巷租得一間住家兼店面，自己開始當起老闆來，雖然是一間僅容四至五位客人的小店面，在他辛勤賣力的經營下，一年之間掙下的錢已足夠買下一家較大的店面，於是把先前的小店改建之後雇人經營，自己則經營新購得的大店。就這樣又過了三年多，曾幾何時附近的一棟大廈竟也成了他名下的資產。

這是一則白手起家成功的故事，故事的主角T先生從踏上日本的國土起，到目前為止前後不超過十五年，而他的資產除了東京的某棟豪華大廈之外，據估計尚有數百億日幣之多。

別以爲它是個特例，對華僑來說這樣的故事俯拾皆是。他們就像蒲公英的種子，被風吹到那兒就

在那兒生根茁壯，他們的生命力是極其強韌的，曾經有一位歐洲人感歎地說了這麼一句話「白人養牛，華僑擠牛奶。」的確，華僑生存的韌性及他們天才型的經商手法，是叫任何其他種族的人所百思不解的。

「暫住」的想法

目前散居各地的華僑據說約有二千五百萬人，當然東南亞還是佔大多數，尤其是泰國、馬來西亞、印尼、新加坡、婆羅洲、越南、緬甸、菲律賓一帶最多。

以日本來說，約有五萬五千六百位華僑定居在日本各地，若以行政區域劃分，東京（一萬六千人）最多，然後是兵庫（九千一百人）、大阪（七千人）、神奈川（五千九百人）、福岡、京都、愛知、長崎、千葉、埼玉等。

根據東洋大學教授吳主惠博士的解釋，華僑的「華」是中華的華，而「僑」是僑居的僑，「僑居」二字帶有旅居、暫住的意味。就因為是「暫住」，所以華僑們的心中總有一股不滅的鄉愁，就像鋪著一層灰的炭火，外表雖然看不出來，卻在內心裏煎熬著，即使是生在日本、長在日本，而從沒見過故國山河的華僑第二代乃至第三代子孫，他們對故國的思念仍是急切而濃烈的。這是因為中國人有「落葉歸根」的強烈期待及觀念，總希望死後能埋在故鄉的土地上，好讓後世子孫守在墓旁，直到自己的屍骨也化爲塵土，這樣才算完滿地走完一生，否則將是一大憾事。

這種「暫住」的心理使得他們缺乏安定及安全感，他們抱持著一種信念，那就是只有自己的力量是唯一可依靠的，遭遇再大的困境，他們也不敢祈望別人的幫助，只拼了命地工作、堅強地生存下去，而那份鄉愁只有默默地隱藏在內心深處了。

溫和而有效的漢藥式經商法

從太古以來經驗的累積所製成的漢藥方，不要說是西洋人，即使是同為東方人的日本人，也要為它的神奇驚歎不已的，而華僑的經商法就像漢藥方，那麼神秘而有奇效。

以西洋醫學來說，若沒有確定病名便無法投藥，而對漢醫來說，病名是其次的問題，診斷病因、對症下藥，全憑經驗的判斷。華僑經商法正是這樣，他們不求諸於專業知識，一切從頭幹起，一步一步慢慢來，長久經驗累積的結果，使他們一個個都成了專家，他們做事要求成功卻不求速成，就如漢藥要求有效卻不求速效，它溫和而深廣地滲透到身體內部各處，副作用極少且藥效持久，這也是華僑經商法偉大的地方。

不休息、不偷懶、不生病

華僑成功的基本秘訣就是不忘本。

不休息不偷懶，從清早忙到深夜，這是華僑工作的特色，因此當你走過華人街道，即使三更半夜

雜音仍不絕於耳，只要你想買東西，不管是不是營業時間，敲個門華僑會樂意迎你進去並把東西賣給你。華僑經商一向是薄利多銷，你可以買到物美價廉的東西，不過「貨既出門概不退換」也是他們經商的原則，他們絕不會讓煮熟的鴨子又飛了，因此你妄想拿著東西換回你的錢。

華僑工作雖然這樣賣力，可是絕不是死活不顧的賣命，他們特別注意飲食，理由是，身體健康爲財富之本。這個道理不用說大家也瞭解的，可是知道這道理的人比起實行它的華僑，還差得遠呢！只有確實實踐它的人，才算得上更接近了華僑成功的祕訣。

一般的日本商人只要營業狀況好轉了些，立刻就雇人幫忙，自己得個清閒，沒事打打高爾夫球，陪太太看看戲，日子過得逍遙得很。

華僑則不然，目標未達成前，老闆娘每天邊哄著背上的嬰兒，邊忙著操持家事、照顧店務，還得騰出一隻眼睛盯著正蹣跚學步的幼兒，老闆更是忙得不可開交，每天僅有三至五小時的睡眠時間，而孩子們從小就要學習分擔父母的辛勞，每天放學後做完功課，有的幫忙料理店務，有的則出去打工賺錢。這樣勤苦地過了幾年之後，店務及事業已有相當的進展及成就，但他們的精神不變，他們不會忘了自己是怎麼發跡的，即使他們忘了，變得稍微安逸享受了些，周遭的親友必定是不會容許的。

朋友的損失就是自己的損失

華僑之間基於血緣或地緣關係團結起來的力量是無窮大的，他們不僅互助合作且互通有無。對待

可信任的朋友甚至比對親兄弟還好，而這種信賴度絕不是流言流語所能絲毫動搖的。

凡一項大事業創辦之初，總是由幾個人合作，有錢出錢有力出力，慢慢興建起來的，華僑社會裏這樣結合的團體是極其團結的，一旦開始合作便一切以和爲貴，避免因意見不同而產生爭端，即使真的無法繼續合作，也絕對遵守史記中「君子絕交不出惡言」這句話，不至於鬧得不歡而散。

不只是朋友之間互相幫忙，對於提携後輩也是極盡心力的，華僑們只要自己有所成就，就會從故鄉邀來親戚或同鄉，培育他們成爲自己的後繼者，或者是在同行中找尋優秀的後輩，以免利息、無擔保、無借據的方式，把資金借給他，協助他獨立開店，並遵守在成功之前絕不提起借錢之事的約定，當然更沒有索取佣金或回扣之類的情事。

一向被視爲「守財奴」的華僑竟會做出這樣大方的事來，恐怕很多人會爲此大感驚異吧！不過這無關乎個人好惡問題，對華僑來說，他們是在做謀求全族發展的布局與投資，至於這樣做是否能爲個人賺取財富，那要等到這位後輩成功以後再說啦！

不要單據與圖章

沒有立借據，一億日幣照樣借給你——這就是華僑商法。

對一般人來說，即使對方備齊一切文件，文件上蓋了章，並帶著保證人同來，這一億日幣還不見得肯借出去呢！但是在華僑社會裏，朋友之間互通有無，只要一句話，其他什麼都不必，就因爲如此，

對一個朋友從認識到全然信任，據說要花十年以上的時間去觀察與瞭解，一旦認定了這位朋友，即使有一天戰爭發生了，兩人站在敵對國的立場，甚至一方淪爲戰敗國的立場，這一切都無關乎兩人的友情，他們願用生命爲賭注去全心信賴一位朋友。

萬一這份信賴被背叛了，那只有三個字——「沒法子」，聳聳肩忘了它吧！在華僑社會裏被朋友背叛了是一件可恥的事，若是把這事說給別人聽，則更添一分恥辱，讓別人多笑話你一些罷了。

但是這位背叛朋友的人，真的得到好處了嗎？不見得，華僑社會橫面的團結是極牢固的，即使被背叛的人不說什麼，這件事也會傳遍整個華僑界，那麼別說是做生意，即然討口飯吃也因難重重，要想再在這個社會上立足是不可能的了，背叛朋友就是這種下場，所以說「信賴」二字，對華僑來說是無上珍寶，斷不可輕忽了它。

犀利的華僑經商法，來自「長者」的性格

人的性格本就千差萬別各不相同，何況中國幅員廣大，來自中國各地的華僑，因其省別不同在語言、習慣、風俗、飲食各方面都有極大的差異，這樣不同環境所薰陶而成的性格必是不相同的，但是老華僑們對年輕一輩們的看法卻是完全一致的，動不動就說：「最近這些年輕人真是愈來愈不像話了。」尤其遇有看不順眼的事情時，就會皺著眉說：「簡直跟日本人一模一樣。」

在這些忘不了中國固有文化的老華僑眼中，自己的後輩子孫已逐漸被日本人同化了，這些年輕人

忘了中國人的王牌，「信」與「俠」二字，生活散漫、沒有目標、舉動輕浮乖張，且目光淺短只會算計眼前，這一切看在他們眼裏，讓他們禁不住爲同胞們的前途而憂心著急。

那麼，典型華僑的一般性格特徵是什麼呢？

第一就是愛面子，不僅要保全自己的面子，還要顧及他人的面子。

接著是勤勉，即使在成功發財之後，勤勉的精神不變，仍保持儉約不浪費的好習慣。

對時間沒什麼概念也是特徵之一，譬如花十年的時間來瞭解朋友，賺錢也以十年爲單位。

喜歡用委婉的話語也是一大特色，並且大量引用比喻、格言、名句等，這樣做一方面是爲了證明自己學識淵博，另一方面也可避免直接地批評了別人，譬如：

「這樣做是對牛彈琴，沒有用的。」

「雇用她簡直是請渴馬守水，餓犬護肉，還是辭了她吧！」

從歷史中學到的商業智慧

橫濱唯一華人金融機構，「橫濱華銀」的理事長林清文，及專務理事吳正男，曾以華僑自身的立場對華僑做如下的說明：

「我們華僑剛開始經商時，是絲毫沒有章法的，爲了生活，再難做的生意也硬著頭皮撐下去。」
「沒有一個華僑是浪費的，我們崇尚的是儉約，該花錢的時候才花，過度浪費的人往往不被信任。」