

上海远东出版社

邱永汉 成功法则



献给想投资创业的人

献给想赚更多钱的人

邱永汉成功法则

邱永汉 著

上海远东出版社

1992

(沪) 新登字 114 号

邱永汉成功法则

邱永汉 著

上海远东出版社

(原上海翻译出版公司)

上海复兴中路 597 号 邮政编码 200020

本书在上海发行所发行 上海市印刷七厂一分厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张 5 字数 110,916

1992 年 12 月第 1 版 1992 年 12 月第 1 次印刷

印数 1—5,000

ISBN 7-80111-894-5/¥·118 定价: 5.80 元

序 言

邱永汉先生毕业于日本东京帝国大学，擅长写作，早期从事小说创作，后又转向股市评论、经济评论。20年前他在台湾开始兴办实业，近年将重点移至香港，选为事业基地。他深信20年前涌向台湾的工业化热潮，现在则转向中国大陆，认为“亚洲时代已经来临”。

《成功法则》汇集了邱永汉先生“商业论语”演讲稿，文章脱俗，不千篇一律。

今天，中国发展社会主义市场经济，我们了解他对经济发展的见解及其经营之道，和他所取得的经验教训，足资参考。

汪道涵

1992年10月6日

写在《邱永汉成功法则》中文版之前

邱永汉

《成功法则》一书中文版已有两种，该书 1972 年到 1973 年在“日本能率协会”主办的杂志《经营》上连载。不久，该社又以《邱永汉成功法则》为题，出版了单行本。以后，它又被收进日本经济新闻社出版的《邱永汉丛书》25 卷本中和三笠书店的《增长知识文库》。此外，还被韩国的经济新闻社译成朝鲜文在韩国出版发行。

在台湾，该书以《成功的奥秘》为题由两家出版社用中文出版，发行数达几十万册，确切的数字虽然记不太清了，但一版再版，时至今日，仍然大受欢迎。这也许是因为期望快速发财成功的人实在太多，而切切实实对实际操作有用的书却不多的缘故吧。

随着经济的高速发展和竞争日趋激烈，脱离企业自谋出路的年轻人正越来越多，不论是日本、韩国，还是台湾地区都有同样的情况，也许这些人成了我的忠实读者。

今天，中国大陆改革开放已成国策，并迅速地走上了社

会市场经济的轨道。在这样的环境下，能理解我著作的人也许会不断增加。20年前，刚好是台湾经济高速成长的开始，也正是那个时候我的书赢得了许多台湾青年企业家的欢迎。世界是属于青年人的，如果这次我的书在中国大陆出版，并能为广大青年人提供一定的参考，我将会感到不胜欣慰。

1992年9月写于
东京目黑青叶台 家中

前 言

许多人可能会对“赚钱的成功便是人生的成功”的想法发生疑问，我在本书最终部分也将提及。

已经是15年前的往事了。当我还是初出茅庐的小说家时，经由别人的介绍，认识了理光公司的市村清先生。当时的市村先生还没有被世间宣传为“新主意之神”，RICOPY也未商品化，理光公司尚称为理研光学的时代。虽然工厂规模并不够大，股票在证券市场上的价位也只接近面值，但理研光学却已经是股票上市的公司了，而市村先生便是这家公司的董事长。我们第一次会面时，他开门见山地对我说：“真羡慕你的职业啊！”

“嘿！那又是为什么呢？”我颇感意外地答道，

“可以将自己所想的自由自在地发表，而且作品可以留传给后代，假如我有写作才能的话，毫不犹豫的，我会放弃赚钱而选择像你一样的职业。”

听了这番话，反而令我百思莫解，企业家怎么会有这种想法呢？因为实际上人都是干一行怨一行的，尽管自己极力避免，也会发现自己所从事行业的缺点。经常在一流报章杂志上发表作品的作家们，能随心所欲下笔的恐怕少之又少。又这些作家所写的作品，需要由人们买来阅读欣赏，这也算是一种生意，广为人知的机会当然较大，但是作品要能传诸后

世的就绝少了。即使是森鸥外或永井荷风如此有名作家，在著作权法仍然有效时，或许尚能嘉惠于其家属，但是否能长久持续下去就很难说。更何况谈不上有什么积蓄，稿费中断的话就可能沦为饿肚皮的职业作家。反观那些雇用数千名员工，乘坐高级车，每年缴纳高达70~75%累进所得税的高收入企业家们才真正是令人羡慕的对象呢。

但是，这位企业家却羡慕起我来，可能一半是由于客套，另一半则是由于“家花不如野花香”的心理，渴望获得自己所没有的东西。在事业上成功的话，当然一定会得到成功的报酬，金钱、轿车、豪邸自不在话下。因此，事业上获得成功成为大企业家的人与正步向富翁的人，在停下来品尝成功的充实感之前，都难免会被心理上的欠缺感所困扰。作家们可能会认为这只不过是错觉而已，但对企业家来说，这种用金钱也买不到的东西却令他们有力不从心的感觉。

后来，市村先生与新闻界保持密切关系，并且非常活跃，的确使他饥渴的内心获得了几分的充实感，在某种意义上来看，可说是一个很幸福的人生。相反的，我却由卖名的生意开始，尝到了其中的虚无，记取了“虚业家”所通有的饥饿感，由文人出发逐渐涉足到金钱的世界。市村先生年长我许多，已经作古，如果还在世的话，大概会认为我在做傻事吧！

本书是从我这种经历中，身体力行所获得的结晶。有关赚钱及股票投资的书，到目前为止已出版过不少本，每当呈献拙著时，除了签名之外，总会添写上三、两行短文，中央公论社长嶋中鹏二先生认为那些短文含有警世之意，再三劝我写一本“赚钱论语”的书。正好《经营》杂志邀请我执笔写类似同样性质的连载，便于1972~1973年以“BUSINESS论语”为题，分15次刊载。标题由“赚钱”改为

“BUSINESS”是《经营》杂志编辑的意见，因为“理研光学”的公司名称变更为“RICOH”，我曾深表赞同，但是即将出版之前，坊间却出现了书名相同的单行本，为了避免日后混淆不清，被迫变更书名，《邱永汉成功法则》于焉诞生。

当我观察社会或经济的现象时，习惯将存在其中的倾向视为一种法则，或许该说是以归纳法的思考直觉地去探取的游戏，我不敢说本书对读者具有多大参考的价值。这些法则如果应用到自己的事业上，或许会有如解开谜题的乐趣，我还有自信说，本书开卷有益，绝非那种麻将必胜法之类的无聊书。

1973年4月1日于东京自宅

目 录

1. “勇于开始”与“坚持到底”〔 1 〕
2. 三年无成，应该作罢〔 6 〕
3. 钱是跟随人的〔 10 〕
4. 任何东西都可丢弃，就是才能不能丧失〔 14 〕
5. 不要被金钱所抛弃〔 17 〕
6. 朋友之道〔 21 〕
7. 金钱害怕寂寞〔 27 〕
8. 赚钱也有品性〔 31 〕
9. 赚钱而得到感谢〔 36 〕
10. 隘路上有机会〔 40 〕
11. 赚钱须要循序以进〔 45 〕
12. 考虑一年后的事〔 50 〕
13. 凡事皆有时机〔 55 〕
14. 赚钱首重“选择”〔 59 〕
15. 能否自我抑制〔 65 〕
16. 商业道德不是为了别人〔 69 〕
17. 对事物的想法比资本重要〔 75 〕
18. 不要跟从常识〔 78 〕
19. 掌握未来的发展性〔 85 〕
20. 不要立志做大事业家〔 89 〕

21.	认识金钱的价值	〔 96 〕
22.	以适当的规模扩展	〔 99 〕
23.	找寻赚钱的种子.....	〔105〕
24.	现象才是好的教科书.....	〔109〕
25.	变化正是良机.....	〔115〕
26.	股票并非事业.....	〔119〕
27.	股票专家会失败于事业上.....	〔125〕
28.	不要成为通货膨胀的牺牲品.....	〔129〕
29.	不能高枕无忧的时代.....	〔136〕
30.	赚钱不足以成为人生的目的.....	〔139〕
31.	不要为金钱赌命.....	〔145〕

1. “勇于开始”与 “坚持到底”

勇于开始是导向成功的途径，
坚持到底则为成功的基石。

不能空想

要想事业成功，最重要的是实行。有人认为重要的是要有好主意，或是要有先见之明，又有人认为没有本钱就动弹不得，所以资本才最为重要。

的确每一个都很重要，缺一不可。但是，不论想法如何绝妙，只会空想而不付诸实行，等于没想一样。不做出让别人瞧瞧，谁也不会去注意到你的高妙想法。更糟的是会被人家把一向光说不做的你评为“只会动口的家伙”。

已作古的市村清先生，在银座四丁目街角建了一圆筒形的三爱寻梦广场，并率先推出复印机（RICOPIY），且普及到任何复印机都被称为RICOPIY的程度。其后又创设日本租赁公司，首先在日本经营租赁业，被新闻界誉为“新主意之神”。这位市村先生曾对我说过：“人们都称我为主意专家，其实想出一个新主意并不困难，将主意付诸实行，导至成功，要比想出一个新主意难上10倍。”

日本的“矮小公寓”

所以，不管是自己做生意或受雇于人，只要自己想做的，便有必要抓住时机付诸实行。几年前，我曾建了一栋专门租给外国人居住的公寓。

由于国际贸易的兴盛，欧美的大公司都在日本设立分公司或合组公司，派遣高级职员常驻东京。而当时在东京能适合租给外国人家庭居住的房子很少。田园调布或成城、松涛、南平台一带虽有大的邸宅，但空调设备不够完善，浴厕亦差。

比上不足之下，仿照大饭店水准设计的公寓还是挺不错的，只是，日本公寓的设备都短那么半截，称为“矮小公寓”可能更适当些。

不能妥善安排居住的问题，驻在员也不能安心工作，因此，任何一家外国商社都由公司租用设备完善的住宅，以供驻在员居住。房租如在 1000 美金以内，约合当时的 36 万日币，都会大大方方的支付，即使如此，依然供不应求。

毫不犹豫地支付 36 万日币的房租，可也真够大方，但那是由公司负担的，谁都会慷他人之慨，决不是外国人就全都是慷慨大方，比日本人更吝啬更斤斤计较的老外可多的是。有的更是噜苏到连厕所不通、门柄松了都会打一打电话来烦人，所以，我盖了一栋之后就不想再盖了。后来由于大企业也随后跟进，相继在麻布、青山及涉谷一带建筑高级公寓，现在供不应求的现象也得以缓和。但是，我初建时还是开风气之先，所以，银行方面担心地说：

“那么贵的房租真找得到房客吗？以我们的薪水标准来看几乎差了一位数。”

“又不是要租给你，请放心！”我不禁莞尔答道。其实，大楼一盖好，在英文报纸上广告一登，仅一天就全被租光了。

犹疑之间寸阴即逝

在我公寓建造之初，就马上有人到建筑现场来参观，并问担任设计及监督的建筑师说：“嗯！建得真不错！我也想建这种楼房，能不能帮我也建造一栋和这完全一样的？”建筑师随即到我这里来问我：“虽然我讽刺地对他说，既然要把别人苦心思虑出来的计划，一文不花照单全收的话，那么是不是

也要把这张建筑设计图原原本本地影印下来？后来，他本人表示要来拜访先生一趟，您看如何？”

“当然没什么关系。这社会多的是看到别人家的好主意，不打声招呼就拿去翻版的人，如果单单只有这么一个主意，被模仿去的话，那也不要紧，以后还会不断想出新主意来的，用不着担心。”我爽快地答应了。不久那位仁兄前来商谈，我把我自己的知识和想法毫不保留地说出来。那位仁兄欣喜异常，要付谢礼给我，以表谢意，我没接受。回去时，却留下了一瓶陈年拿破仑白兰地。

过了三年，在这段期间中，房客进进出出，我从银行周转来的资金亦已如数还清。可是，那位仁兄因为认为当初预定兴建的那块自有地不太合适，需要另外换购地皮，而那里又由于种种建筑上的难题，只好作罢。一晃三年，我已把所借的钱如数还清，而他却是“只闻楼梯响，不见人下来”。

问起他是否不想做，他回说做倒想做，可就是犹豫不决，不能当机立断，时间就不停地晃过去了。这就像在赛马场一样，别人的马都已跑了一圈，自己却还站在出发点打转，也不为自己的马加上一鞭。总之，决心想做的话，先快马加鞭，然后再在马鞍上斟酌都还来得及，这也正是一般人所应选择之道。

必须贯彻初衷

凡事起头难，也最为重要，尤其在开始的阶段，能按照计划进行的是少之又少。识途老马开始从事熟稔的事情时，都难免会有差错，更何况从事从未摸过的新创事业，时常会被意想不到的障碍，搞得一筹莫展也就不足为奇了。

筹划一件事情，在上轨道之前，总会困难重重，坚持到开业或告一段落或许较难，但无论谁多少都会有耐心的。比如新创一种事业，几乎没有一开始就能赚钱的，在订定资金计划时，也都会将这段亏本期间列入预算，筹资金。同样是亏本，要熬过这预料之中的赤字期间并不难。问题是在遭遇始料不及的障碍或业务不佳时，为此与合伙人意见分歧，急于拆伙，或每月不断自掏腰包，而且难以预料何时了，谁都会心灰意懒。

“这种事不如放弃也罢！”难免再三有这种念头。

在这种情况下，半途而废，功亏一篑，完全放弃当初的计划，苦心策划的事业也随之成为泡影。因此，要能临危不乱，坚持到底，贯彻初衷的重要性，并不亚于“勇于开始”。

坚持到底才能开花结果

我认识一位实业家，他从不自己设法创业，专门接收他人周转不灵而抛售的事业，然后，再把它扶持为转亏为盈。

这个人的作法，只不过是别人亏本抛售的事业的经营方法详加研究，改其缺失，再善加盘算而已。比如，战后交通运输情况欠佳时，接收一家亏损的制药公司，在精打细算下，他甚至利用厂长以下的职员出差到东京的机会，令每个人随身携带制品前来东京总公司，以弥补出差旅费。

长期的亏损，会导致企业全体丧失干劲，因此，非得想尽办法早日转亏为盈不可。每月可以不须自掏腰包，半途而废的念头也会减半。成功者回首往事时，往往会叹道：“多亏那时候苦撑过去”。在事业上总会有这么一段时期的，所以，一切的成功都归功于“勇于开始”与“坚持到底”。

2. 三年无成，应该作罢

“在石头上也得坐上三年”这句话意即“经过三年仍别无苗头的事，应该重新考虑。”