

● 良 友 编
● 农 村 读 物 出 版 社

华侨经商 致富秘诀



华侨经商致富秘诀

良 友 编译

农村读物出版社

一九八七年·北京

华侨经商致富秘诀

良友 编译

责任编辑：肖瑞连

•

农村读物出版社 出版

天津宝坻印刷厂 印刷

新华书店 发行

•

787×1092毫米 1/32 5 印张 110千字

1987年10月第1版 1987年10月第1次印刷

印数：1—1,000

书号：4267·97 定价：1.45元

出 版 说 明

本书以引人入胜的事例、生动有趣的语言，详尽剖析了华侨的活力、韧性、勤勉积财、迅速致富的秘诀。既介绍了华侨在商业战场上行之有效的一套套战略战术，又描述了使他们立于不败之地的待人接物的独特办法；不但谈到了华侨理财治家和教育子女的特殊方式，而且讲述了他们怎样交出可资信赖的朋友并取得他人之助的谋略。但由于编译者主要依据的是日本及东南亚的有关研究材料，故读者应本着取其精华、弃其糟粕，启迪思路、参考借鉴的原则来阅读。本书生动有趣，雅俗共赏，对投身于我国社会主义现代化建设中的工商界人士，具有积极的研究参考价值。

序——白手起家的精神

白手起家

一个身着旧衣，生活起居都在货轮甲板上的年轻人，总算到了日本。他身上唯一的财产就是手中那张画有横滨唐人街一家料理店地图的纸片和一封介绍信。

于是，在人地生疏的异国，他来到一位由乡亲所经营的中华料理店，认真地做了一年的杂务。

之后，在一条小巷子里，他开了一家只能容纳四五个客人的中国餐馆（还兼住家）。当然，这个小店面是租来的。过了一年，年轻人在另外一条巷子中买了一家店，而以前那个租下的餐馆，内部稍微重新整修后，请别人来经营。

如此经过三年，他在大街上已拥有了钢筋水泥盖的房子。

上述，是一位到日本尚不足十五年，现已在东京和其他大都市拥有数亿万日元资产（推测数字）的华侨前半生简历。像这种情形并非特例，以华侨来讲，是极为平常的人生写照之一。

白手起家，赤手空拳打天下的华侨，简直就像蒲公英的种子一样，被风吹到哪里就在哪儿扎根生长。所以欧洲人曾说：“白人养牛，华侨挤牛奶。”表示对华侨活力的赞美。那么，到底华侨所具有的活力及天才般的经商法是从何而来呢？

有旅居的耐性

据说现在散居在世界各地的华侨约有一千五百万人。最多的是东南亚（泰国、马来西亚、印尼、新加坡、越南、缅甸、菲律宾等地区）。

在日本大约有五六万华侨。以地区来说，东京最多，其次则是横滨、大阪等。

照日本东洋大学教授吴主慧博士的说法，华侨的“华”就是中华的“华”，而“侨”就是侨居，也就是旅居的意思。

“旅居”这句话，蕴藏着华侨的无奈和强烈的乡恋。譬如第二、第三代的华侨，他们即使与祖国从未谋面，也不谙祖国的语言，但是每当闭上眼睛，心里所眷恋的还是自己的国家。

到一个人地生疏的地方旅居，对华侨来讲，所依赖的只有自己的力量。由于这种信念，激励他们即使拼死拼活地工作，也要坚强地活下去。绵绵的乡恋隐藏在内心深处，只是默默地奋斗下去。

像中医般逐渐产生效果的经商法

中医是积累自古以来的生活医疗经验逐步完善的。不要说西方人，就连同样属于东方的日本人也认为中医带有神秘色彩。全力以赴的华侨经商法也像中医一样，有着异曲同工之妙。

西医，一定要确定病名，才能开立药方。但对中医来说，病名是其次的问题，只看症状，就能根据经验对症下药。

华侨的经商法也一样。他们大多不做带有勉强性、专业性的事情，而往往以像是“杂货业”之类的工作为出发点。他们不期待立竿见影，很有耐心地逐渐向各方面探索，所以产生的副作用不大，且极具长远的耐性。

少休息、不偷懒、防止生病

华侨成功的秘诀是永远不忘记这个基本精神。

不偷懒、少休息，从清晨工作到深夜，恪守经商之道，心无旁骛。买东西的时候，尽量杀价；卖东西的时候，尽量减价；采取薄利多销的方式高度运转，信守“货既出门，概不退换”的原则。同时不会鲁莽地工作以致损害健康。华侨对饮食讲究，是因为懂得“健康就是是财富”的道路。

“像这种做法，不必说我也知道”。或许有不少人会这样说。

仅知道这话的意思，却不起而力行，便形成了华侨同其他人之间的差别。

日本人当自己经营的事业稍为好转时，就会雇用店员，老板就要上高尔夫球场；老板娘也打扮得非时髦，不是上电影院，就是参加方城之战（指打麻将）。

华侨绝不会忘记创业时立下的愿望。为了达到目标，老板娘眼睛盯住刚开始学走路的小孩，背上背着婴儿，一边做家务，一边照顾店里的生意；老板则穿着数十年如一日的衣服，每天只睡三五个小时；孩子们很小就会为父母亲帮忙，放学后，课余时间，不是到店里帮忙，就是在外打工。

即使经营的店或事业已经有了相当的规模，这种刻苦耐劳的精神亦不会改变。那些忘了当初立下的目标而走向享受

的人，或是经济情形稍为好转就开始浪费的人，非但不会受到周围人们的尊敬，甚至会被拒之门外。

朋友的损失就是自己的损失

华侨之间血缘、地缘的团结心很强，他们彼此会相互鼓励、帮忙，具有“有福同享，有难同当”的胸怀。相互信赖的朋友之间感情甚至比亲兄弟更深厚，不会因听到一些无畏的传闻就对朋友的信赖产生动摇。

如果创立大事业，华侨往往会几个人合作，有钱的人出资本，有技术的人出技术，能言善道对推销工作有专长的人提供劳力当作投资。事业就好比一艘船一样起航了。由于团结心本来就很强，所以船一旦开航，即事业一旦开始，大家就会自我约束，即使意见分歧也会避免争吵。假使不得已非要分手，也会遵守“君子绝交，不出恶言”的原则，守口如瓶。

当自己的事业逐渐发展以后，便会栽培继承者，和同伴商量，从亲戚、同乡或是同行的后辈中加以选择。认为值得支援，便提供无利息、无担保、无借据的资金，直到栽培的人能够独立经营为止。遵守“出钱不出嘴”的原则，不要求分配盈余的利润。或许有人对这种做法感到诧异，但这种做法并不是为沽名钓誉，而是期望自己的同胞将来能有所发展。

借据、印章统统不要

不要任何借据也肯借出五百万，这就是华侨的经商方式。即使有借据、印章、保障人，不还钱的人还是不会还钱。华侨这种不再乎的表现，显示出深厚的人情味。

结交朋友，重在讲道义。据说华侨要忠心相信一个人，最少也得十年左右的时间。一旦认定某个人是朋友，对朋友的信任和友谊往往至死不渝。即使被朋友出卖了，也只会耸耸肩膀说一声“没办法”。因为他们认为被朋友出卖是自己的羞耻。要把被朋友出卖的事向外宣扬，那更是惭愧。

出卖朋友的人会得到好处吗？答案是否定的。华侨的团结力量很强，即使被出卖者守口如瓶，消息也会很快为大众所知，这时出卖朋友的人，不要说做生意，就连生活也会发生问题，因为他根本无法在华侨圈子里立足了。

对华侨来讲，信赖是非常重要的。

研究可靠的经商法之“长者”性格

人的个性各有不同。中国拥有辽阔的土地，许多华侨出生的省份不同，甚至在同一个省中的县份不同，语言、风俗、习惯及饮食也不一样。在人格形成期所处的环境，是造成不同性格的主要原因。

有些久居日本的老华侨埋怨年轻一代的作风越来越像日本人。他们说：“最近的年轻人太不像话了。”他们认为，好的没有学到，坏的部分“变得跟日本年轻人一样”，都学会了。

对念念不忘中国“传统”的老华侨来说，自己的子孙变得像日本某些年轻人一样的“虚有其表”，不知所为何事，竟把中国五千年来所标榜的“信”与“义”完全抛诸脑后，急功好利，从容不迫的态度也丧失了。目睹这种现象，这些老华侨对子孙的未来感到忧心忡忡。

在此，一并将华侨典型、深得人心的个性列举出来。

首先，他们重视面子甚于生命。不仅重视自己的面子，也尊重对方的面子。

其次，就是勤勉。节俭的精神，在事业成功后也不会改变。

但是以现代社会观点看，时间的观念不强。好像能否相信一个人需花十年的时间来观察确定，赚钱也要以十年为单位来打算。

另外在交谈时喜欢用婉婉的方式，愿表示自己是知识分子。通常会很巧妙地运用比喻、格言、名言及处世养生的道理，很快地让自己懂得灵活变化的技巧。例如：“像这种事简直是‘对牛弹琴’。”“雇用她，等于是‘饿犬获肉’，还是算了吧！”……

向历史学习的智慧经商法

在日本横滨，唯一专以华侨为经商对象的信用合作社“横滨华银”的理事主席林清文、常务理事吴正男，对华侨的立场做了这样的说明：“我们华侨从一开始就靠自己一双手的奋斗来维生，所以即使是其他人不屑去做的生意，我们也不得不做。

“没有一个华侨会随便浪费，我们崇尚的是节俭。浪费的人很快就会失去信用。只是，请别把‘节省’和‘吝啬’混为一谈，该出钱的时候，我们也毫不迟疑。

“以一个家庭为例，经济建设是首要之务。

“全家福式的劳动力，是属于华侨可靠的力量。所以我们对于饮食，特别是晚餐，会那么注意，就是为了要忍受长期的劳动，这是源于历史的生活智慧。

“不随便说话，默认太太藏私房钱，这一切都是为了引起她心中勤劳的意欲，让太太和孩子间的关系有更深厚的联系。一旦遭遇不测时，让她身上有钱比较安心，这都是属于生活上的智慧。”

华侨经商法的秘密之一就是“逆来顺受”，但不是盲目地忍受。如果他们只是“别的没有，要命一条”这种毫无道理的莽夫，就不可能形成“把全世界的华侨的财力汇集起来，可以组成一个国家”的雄厚势力。所以华侨的表情乍看起来似乎无法捉摸，其实内心是有远大、缜密的计划的。

“没办法”是手中的王牌

华侨做生意是非常彻底的，在华侨充沛精力的背后，有一个“没办法”的观念。如果他们费尽一切努力，却徒劳无功，就会很干脆地暂时死了这条心，不会“执迷不悟”。

日本人虽然同属东方人，但许多人的观念是如果事情稍微做不好，就会一了百了地采取“同归于尽”的作法；华侨的观点却是：只要日后寻到机会继续奋斗，东山再起，总有翻身的一天。

本书所提的一百条原则，但愿能为你的事业、人生的旅程或刚刚开始的经营活动，提供一个参考资料。

目 录

出版说明

序——白手起家的精神·····	(1)
-----------------	-------

第 一 章

穿耳洞、戴金耳环——贮存·····	(1)
第 1 则 穿耳洞戴金耳环·····	(1)
第 2 则 即使在过十字路口，看到一块钱也要捡起来·····	(2)
第 3 则 下雨天要带两把伞出门·····	(4)
第 4 则 彻底的“不必还”·····	(5)
第 5 则 筹募资金可利用搭会方式·····	(6)
第 6 则 为了观光而废除私人轿车·····	(9)
第 7 则 要善于安排·····	(9)
第 8 则 即使家人借钱也要算利息·····	(11)
第 9 则 有时要实行“权势主义”·····	(12)
第 10 则 即使是孩子打工赚来的钱也要拿走·····	(14)
第 11 则 不要把自己储蓄金额告诉他人·····	(15)
第 12 则 凭“红烧肉”、“稀饭”来建立人生·····	(17)
第 13 则 被指为吝啬时应该感到高兴·····	(18)

第14则	贪好杯中物是迈向贫穷之道·····	(19)
第15则	对于数字要斤斤计较·····	(21)
第16则	黄金比钱更珍贵·····	(22)
第17则	结婚仪式的主角是双亲·····	(23)
第18则	早餐要吃稀饭·····	(24)
第19则	晚餐至少要花三个小时·····	(25)
第20则	有三分钱的好处也熬夜·····	(27)
第21则	休息要等死后再说·····	(28)

第 二 章

	有一万元就要想办法独立——存钱·····	(30)
第22则	有一万元就要想办法独立·····	(30)
第23则	存钱要以十年做单位·····	(31)
第24则	以合住的方式磨炼从业人员·····	(32)
第25则	秉持“好坏看三代”的思想来做事·····	(33)
第26则	从难登大雅之堂的生意做起·····	(35)
第27则	没有店面也要开店·····	(36)
第28则	要卖和邻居相同的東西·····	(38)
第29则	将所有的空间都当店铺使用·····	(39)
第30则	要了解“进门没买东西就走的客人再也 不会上门”·····	(41)
第31则	要以忠告者为师·····	(42)
第32则	即使没有东西也不要说“没有”·····	(43)
第33则	饮食要郑重其事·····	(44)
第34则	不必害怕赔本·····	(46)
第35则	要有“好景不常在”的意念·····	(47)

- 号36则 有时要以本钱出售…………… (49)
- 第37则 不必沉迷于一特定行业…………… (50)
- 第38则 正在赚钱时就该考虑改变事业…………… (51)
- 第39则 让人来“用人”…………… (52)
- 第40则 交易时最好以现款谈条件…………… (54)
- 第41则 用“新灰姑娘”的战略来应付…………… (55)
- 第42则 即使东西放在一起也要显示出差别…………… (57)
- 第43则 凭“实力”来处理事情…………… (58)
- 第44则 “敌”我要划分清楚…………… (60)
- 第45则 注意别人丢弃的东西…………… (61)
- 第46则 要明了“先发制人”的功能…………… (63)
- 第47则 拿现金之前不可掉以轻心…………… (64)
- 第48则 也要懂得如何做坏事…………… (65)
- 第49则 要锻炼演技…………… (67)
- 第50则 要不在乎过度忙碌的工作…………… (68)
- 第51则 死要面子…………… (70)
- 第52则 要察言观色…………… (71)
- 第53则 要彻底尽忠职守…………… (72)
- 第54则 不必悲观也不要乐观…………… (74)
- 第55则 以四海一家的方式来傲…………… (75)
- 第56则 眼光不要只放在国内…………… (76)
- 第57则 有时候要利用“束手无策”的精神…………… (77)

第 三 章

- 让孩子多方面发展——运用…………… (79)
- 第58则 让孩子多方面发展…………… (79)

第59则	不在大庭广众下争吵·····	(80)
第60则	即使让孩子转学也不在乎·····	(82)
第61则	不管多穷,双亲的葬礼一定要隆重·····	(83)
第62则	事亲不孝是迈向贫穷的第一步·····	(84)
第63则	储存之后再加以运用·····	(86)
第64则	要盖房子就要盖公寓式的·····	(88)
第65则	生意稍微好转,也不要整修店面·····	(89)
第66则	资金不足时就采取合作的方式·····	(91)
第67则	应付问题要有独到的方法·····	(92)
第68则	花了钱就要得到代价·····	(94)
第69则	对商品的售后服务要视为投资·····	(95)
第70则	不要瞧不起失败者·····	(96)
第71则	要记住员工的生日·····	(98)
第72则	税金要立刻缴纳·····	(99)
第73则	财不露白·····	(100)
第74则	要知道“便宜没好货”·····	(102)
第75则	不要被价目表所惑·····	(103)
第76则	要在有疑处尽量怀疑·····	(105)
第77则	重视自己的姓氏·····	(106)
第78则	即使是吃狗肉也不要踌躇·····	(107)
第79则	不要想在本行之外打知名度·····	(109)
第80则	万一不利时要立刻见风转舵·····	(110)
第81则	不用现金就能建立情面·····	(111)
第82则	探病时要带现金·····	(113)
第83则	从麻将桌上锻炼理性·····	(114)
第84则	要娶有帮夫相的女性为妻·····	(115)

第四章

- 信任朋友比自己的欲望重要——借贷……(118)
- 第85则 信任朋友比自己的欲望重要……(118)
- 第86则 快乐地经商，然后致力社会事业……(119)
- 第87则 要有唾面自干的修养……(121)
- 第88则 要将介绍信视为钞票……(122)
- 第89则 要尽量参加各式各样的宴会……(124)
- 第90则 尽量让太太参加宴会……(125)
- 第91则 尽可能自己创建大学……(127)
- 第92则 当用则用，当省则省……(128)
- 第93则 结婚仪式讲排场……(130)
- 第94则 交换情报时要让别人先说……(131)
- 第95则 取之于社会，用之于社会……(133)
- 第96则 朋友也有亲疏之分……(134)
- 第97则 对自己的孩子要严加管教……(135)
- 第98则 即使上当也不要告诉他人……(137)
- 第99则 要遵守文化传统……(138)
- 第100则 要知道“金钱并非万能”……(140)

第 一 章

穿耳洞、戴金耳环——贮存

第1则 穿耳洞戴金耳环

华侨的孩子，无论男女，很多在出生后一、二年之间就穿耳洞。穿耳洞时，先使用橄榄油加以长时间摩擦，再用针刺穿耳垂即可。像这样简单的手术如到医生那去做，至少得花上五、六百元，当然他们（华侨）不会浪费这笔钱。许多华侨的老嫗专门替人做这种工作，只要一百元而已。这样做并不合法，所以除了熟人介绍之外，不轻易替人穿耳洞。现在这种习俗有所改变，一些男孩子只穿左耳，很多男孩也不再穿耳。

穿耳洞经过大约一个月后，如果戴上除24k金和22k金及纯银以外的耳环时，对健康会有不良影响。因为毒气会散布到全身，使全身发痒难受。

纯金的耳环戴在耳上，若遇到不得已时需要逃亡，可以将它变卖，或作为经营小生意的资本。这是经过长期的动乱、饥荒等天灾人祸得出来的生活经验。除此之外，手镯、项链、脚环，也大都是和自己的生活水平不相称的金饰。显明例子越南难民从海上逃亡，很多人就是利用金饰解决困境的。

有人招待日本一位开业律师的两位千金到横浜的唐人街