



新一代在日华人十年奋斗史

东瀛人生路

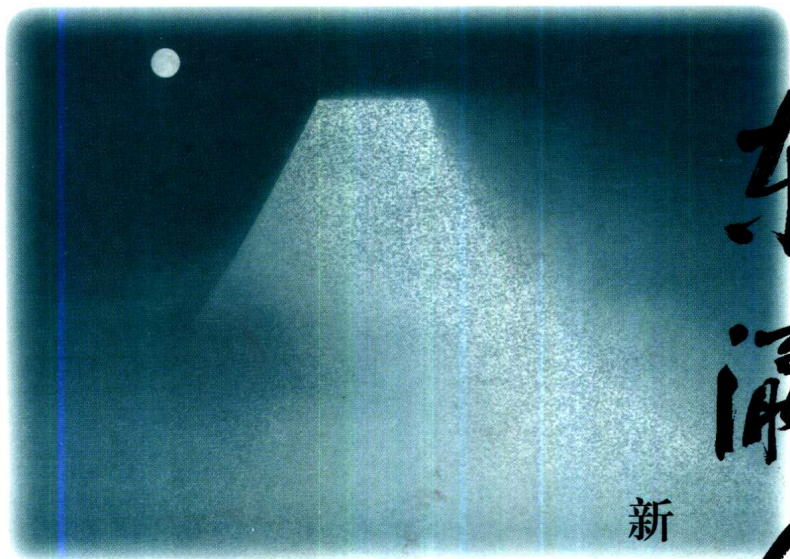
● 黄帅 邓星 等著

世界图书出版公司

● 黄帅 邓星 等著

东瀛人生路

新一代在日华人十年奋斗史



责任编辑 季 元

封面设计 范峤青

装帧设计

封面题字 袁 采

上海市侨办主任

东瀛人生路

黄帅 邓星 等著

上海世界图书出版公司出版发行

上海市武定路 555 号

邮政编码 200040

上海信老印刷厂印刷

各地新华书店经销

开本: 850x1168 1/32 印张: **10.5** 字数: 280-00

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1-5000

ISBN 7-5062-4076-9/Z.85

定价: 19.00 元

<序>

漫漫东瀛路 求索新天地

——在日华人民生报告

■（报告文学作家）刘庆云

1978年早春，乍暖还寒。

真理标准的大讨论尚在酝酿之中，一个由中国政府派出的代表团，已悄悄地来到了日本。

这是一个考察团，清一色的学者专家。一个多月的逗留后，向国务院呈送了一份沉重的综合考察报告。报告的主题是：日本经济腾飞的秘密。

50~60年代，日本和中国的经济实力相差无几；二十年后，日本已跃为世界经济大国之一。其腾飞的奥秘，在于科技的力量。

同年的全国科学大会上，当时的国务院副总理邓小平登台演说，一句“科学技术是生产力”，把台下的白发银鬓说得热泪盈眶。诗人郭沫若按捺不住内心的兴奋，引吭高歌“科学的春天”。

以此为契机，尘封多年的中华国内，国人终于能够走出去，看看外面的世界有多精彩。

20多年前的小小的考察团，如同一根引信，为中华大地的改

革开放，引爆催生。历史的新的一页，从这里开始。

不久前在东京的一个日中关系研讨会上听到这段秘闻时，不禁感激当年考察团的真知灼见，不然，我又何以能够在东京闹中取静的一隅，从容不迫地书写这份在日中国人的民生报告呢。

在日中国人知多少

中国人和犹太人是地球上分布最广的两个民族。中国自古有外出闯荡世界的传统，尽管古有“父母在不远游”的训喻，但人们更实惠地信奉“树挪死，人挪活”的俗语。“有海水的地方，就有中国人”。地球上几乎连偏僻的角落，都留下了中国人的足迹。

闭锁的国门一开，首先进来的，是那些曾经给亲友们带来各种各样政治负担的痛苦的“海外关系”，那些原先不成器的“毛毛虫”，数十载后似乎都成了腰缠万贯的“龙的传人”，这眼前的神话，刺激着中国禁锢多年的好奇心和永不枯竭的欲望。

以前无奈于国门紧闭，天际苍苍，海域茫茫，仰天长叹出国无路；如今国门大开，海内海外，各种关系一齐上，路，就在你的脚下。就象当年闯关东，下南洋一样，来了个嘟噜嘟噜赴美，巴拉巴拉东渡。

前些年，日本经济气泡般地膨胀，在阳光的照耀下折射出五颜六色的炫目光彩，成为东西半球人们共同注目甚至憧憬的“新麦加”。经济上成功更延伸至科技、管理、教育、文化等各个领域，人们从地球的各个角落涌向太平洋中的这个岛国；专家学者们试图剖析这一经济怪物成长的秘密，莘莘学子们指望从这一成功中探索发展自我的技艺，更有人做着简单而朴实的梦：苦干几年，享用一生。

经济这一神奇的魔杖，把目标理想抱负不同、民族语言肤色各异的人们聚集到这一弹丸之地，上演了一出悲喜交错、光怪陆离的历史活报剧。

在日中国人有多少？我常遇到这样的提问，日本人问，中国人也问，说实话，连研究日中关系的专家也说不清。

自打 1896 年大清帝国朝廷派遣第一批官费生来日，至抗日战争全面爆发两国断交，据估算约十万人左右。其后直到七十年代中日复交，才陆续恢复互派留学生制度。这二十多年内来日的公派和自费留学生，据日本文部省的统计，有十万人左右，但日本国文部省只视在大学和一部分专门学校就读的外国人为留学生，众多在日本语学校就读的外国人被冠以新词“就学生”，另眼看待。这批人数亦有十万之众的在日中国人，结束了两年为限的就学后，除少数归国或转道第三国外，部分以升学、就职、结婚等方式留在日本，有些干脆“黑”下来，成为一批为数不算太少的“黑人族”。

据法务省出入国管理局的年报统计，至 1997 年 12 月底，登记在册的大陆中国人为 252,164 人，次于 645,373 人的韩国人，名列第二。这不包括持短期签证（90 日以内，1997 年 88,506 人）来日、第三国护照来日的中国系战争残留孤儿一、二、三世，已加入日本国籍（日本称归化）、签证过期超期滞留的“黑户口”（近三万人），以及利用各种手段从海路、空路源源不绝地进入日本的偷渡客。这些都合计起来的话，在日中国社会约为 35 万至 40 万人。

有人把中国留学生分为五代：

第一代以孙中山、严复、秋瑾等为代表；

第二代以鲁迅、郭沫若、周恩来为代表；

第三代以钱学森、钱伟长、钱三强等为代表；

第四代以李鹏、江泽民、李铁映等为代表；

第五代则是改革开放后出国的留学生。

纵观中国留学史，上下百年内，共有三次大潮：

第一次为 18 世纪后叶，清末民初；

第二次为抗战结束后至解放前夕；

第三次为 80 年代末至今，仍方兴未艾。

三次五代留学生中，留日者都占了很大的比重。

日本的面积只有中国的二十六分之一，人口还抵不上一个四川省，为何从百年前起，泱泱大国的中国人要源源不断地涌向这弹丸小国？

清朝末代状元张之洞在著名的《劝学篇》中，对留日有过一段精彩的论述：

“日本小国耳，何与之暴也。伊藤山县陞本陆奥诸人，皆二十年前出洋之学生也。愤其国为西洋所胁，率其徒百余人诣德法英诸国，或学政治工商，或学水陆兵法，学成而归，用为将相，政事一变，雄视东方……至游学之国，西洋不如东洋，一路近省费可多饷；一去华近易考查；一东文近于中文易通晓；一西书甚繁，凡西学不切要者，东人已删节而酌改之，中东情势风俗相近，易仿行。事半功倍，无过于此。”

稍加留意，你还会发现，三次留学潮皆为中国社会发展的历史转折期。每每社会发生变革、动荡之时，中国人自然而然地会把目光转向这一衣带水的近邻，以日本为绝妙的参照物，引为借鉴。

当新技术革命的第三次浪潮冲击着太平洋东侧的古老堤岸时，胡耀邦总书记也曾在党内力荐日本战后第一位首相吉田茂为大英百科全书“日本”条撰写的《激荡的百年史》。这本翻译成中文只有五十多页的小册子，以简洁的语言告诉世界，日本是怎样凭借技术和教育，在战后的废墟上崛起为世界七强之一的。

如果说前几代留学生更多的是为探求治国方略，属政治型的话，则近几年里出国的更多的是为寻觅理财良方，属经济型。

七十年代初，中日复交后开始融解的坚冰，至八十年代后半，形成新一次东渡热潮。泡沫经济全盛期的日本，为解决劳动力不足问题，广开国门，来者不拒，一时间，以日本东京、大阪、京都等大城市为主，新开设的日本语学校多达五百多间，来

自中国大陆的就学生，1988、1989、1990年连续三年皆突破两万大关，日本报纸惊呼：“在街上随便扔一块石子，没准都会砸到中国人的脑袋上”。

好景不长。随着日本泡沫经济的破灭，日本赶紧闭锁国门，限制外国人来日。1997年一年内，日本法务省入国管理局发放给中国人的就学许可仅为2,567人。数字锐减的背后，更宣示着生存环境愈加严峻，竞争也愈加激烈。

随着时光的流逝，在日中国人的构成亦发生了较大的变化。

80年代末至90年代初，在日中国人留学、就学以一马当先之势，闯入日本。

1990年的统计，中国留学生、就学生分别为29,354人和24,251人，相比之下，就职的千余人几乎无足轻重。

时至1977年底，在日中国人构成为：留学生34,617，就学生23,858人，就职者21,470人，以及以就职者家属为主体的23,930人。

留学、就学、就职、家属四柱擎天，构建了在日中国人社会的主体，加上归化日本籍、国际结婚以及原战争残留孤儿一、二、三世，持永居、定居身份者增加，使在日中国人社会呈现一定程度的安定化倾向。

往昔，在日本，要找中国人，当然是横滨的中华街，神户的南京町等唐人街，那里至今仍然是老华侨生存、发展的基础。

如今的新唐人，他们所处的时代所受的教育等皆与老华侨有着很大的不同，他们正在努力走出唐人街，融入日本社会。他们所从事的业种，亦早已跳出老华侨的饮食店、杂货店的传统套路，在文化教育、广播电视、电子通讯、软件开发、医疗保健、旅行娱乐等多种领域，找到了自己的发展原点，呈现出由单一向多样化、由低水平向高层次发展的显著特征。

我们终于可以欣喜地告慰江东父老：在日本社会的各行各业，皆可以看到新唐人活跃的身影，一部分成功者业已建立起自

己的发展基础。

拓宽自己的发展基础

1988年，第一份中文报纸在日本语学校里散发时，我们曾经是多么的惊喜和激动，其后数年，中文报刊如雨后春笋，层出不穷，竟达上百种之多。其间不乏昙花一现之物，亦有数刊合一的，历经分分合合，彼消此长，现今发行的仍达三十多种，有日刊、周刊，也有半月刊、月刊等，这些中文媒体已成为在日华人生活中不可欠缺的重要的信息来源及交流场所。

中文产业株式会社社长罗怡文，是最早看好华人市场的精明人之一。五年前，他在东京池袋车站附近公寓的一室，办起了中文书店，出租出售中文书籍和国语录像带，小有发展后又投资创办中文报纸《中文导报》。以新闻媒体为基础，他瞄准在日中国人市场，把事业范围拓展至通讯、房地产、保险等多种行业。多角经营均获成功后，他更斥资创办“新世纪中文电视台”，自办节目。

罗怡文在短短的五年里，紧紧咬定中国人市场，从一个小小的租书店发展成为年经营额十多亿日元、拥有新闻出版、通讯、广播电视、保险、房地产等多种行业的新兴企业集团。

贺乃和，来自北京的软件工程师，在日本公司里工作五年后，辞职于1996年9月创办了自己的公司“株式会社PSB”（软件公司）。

辞职之后，贺乃和方知道在日本创业维艰，他卖掉了车子，让妻子去做清扫工维持家计，自己不分昼夜地四处奔波。不到半年，好不容易把公司的架子搭起来了，他自己却倒下去，住进了医院。六个多小时的大手术后的第二天，他就撑着身子打电话，联系客户，招募职员。

这种破釜沉舟的精神吸引和鼓舞着他的同事们。公司从初创时的四人，渐渐发展至十人，一个月后又增加至二十七人，一年

之后，公司已荟萃了五十多名在日中国人软件工程师，成为在日华人创办的公司中华人数最多的公司。年经营额由第一年的1亿8千万，第二年翻番近四亿，今年又有更大的发展。

屠文毅，中国道象龙门气功研究会会长。这位道家全真教龙门派的第十九代传人，二十六岁时便在上海电视台主燃气功讲座，曾在华东六省一市拥有十六万学生。一九九〇年，应日本国立山梨大学的邀请来日，研究气功在临床治疗上的应用，随后致力于道家龙门气功在日本的普及，先后在东京、横滨、名古屋、山梨、静冈、北海道、富山等地建立了自己的气功教室，学员最多时达三千多人。近年又在普及的基础上把重点转向以气功治疗半身不遂、糖尿病、慢性肝炎、过敏性皮炎等疑难杂症，取得了良好的效果。他的气功加藏草外敷疗法使数十年卧床不起的患者恢复了行走功能；他研制的肌康素对治疗过敏性皮炎有特效；降糖源气功法更使多年未愈的糖尿病患者摆脱了每日注射胰岛素的烦恼。不少在国立或大学附属的医院治疗无效的病人，辗转找到屠文毅：“先生，我已别无选择，一切都拜托了！”

最近屠文毅又创办了中华龙门气功整体师学院，把过去曾经秘不示人的龙门绝技传授给他的学生，以便使更多的患者解除痛苦，更通过气功这一中国古老文化的奇葩，体验和感受中国五千年文明的博大精深。多年未见的熟人忽然来电，有空想叙叙旧。数日后见面，他的新名片上赫然印着：

东和麦克斯株式会社

系统商品开发部 次长

王开疆

东和公司是在东京证券交易所第二部上市的中大型公司，次长相当于副部长，再往上升一级便是取缔役（董事）。

王开疆初来日时，我们有些接触，那时他刚进东京工业大学读硕士，后来他就职，忙得不可开交，一直远离中国人圈，埋头于技术领域，联络就少了。士别三日，当刮目相看。数年未见，他

的如此长进虽在情理之中，却又在意料之外。

毕业于南京大学物理系的王开疆，来日前在国内有个并不错的位子：南京市计经委，负责新技术引进。一个偶然的机会，他来到日本留学。王开疆也曾没日没夜地打工。那是进东工大之前，为入学后能安心读书，他利用两个月的间隙，找了一个看工地的活，玩命地挣钱。一个工地下班，打电话到所属的警备公司，按指示再赶往另一个工地，两地间的电车便是他休息的地方。偶尔时间还早，干脆就坐在山手线电车上绕圈子消磨时间。时值严冬，警备员大都在野外，薄薄的工作服难御严寒。这些肉体上的苦痛都能忍受，最不堪忍受的是精神上的欺凌和歧视。在一些工地，工头欺负他是外国人，故意用水管把冷水浇在他身上，甚至当公司来电确认出勤情况时，明明他在旁边，偏说他还没到。气得他一把夺过话筒对着那工头叫道：“我在！”当时他在心中暗暗发誓：“走着瞧，看今后谁比谁强！”

身心双重的苦痛使他变得更为坚强，也更有韧性。毕业后他就职于东和公司，从一名普通技术人员，升至次长（副部长），负责大型计算机网络系统的设计和开发。

东和公司曾以他为中心，为日本及海外不少大型企业设计计算机网络。目前他全力以赴的，是中国第一大商业零售集团——华联超市的连锁店商品瞬时动态管理系统。这一大型网络采用了近年计算机技术发展的最新成果，对数以万计的连锁店的每一件商品在销售的瞬间进行综合动态管理，比目前日本的24小时便利店的管理系统还要先进五年。用他自己的话来说，“终于有了个回报的机会”。

北京人朱建生如今是日本建筑勘探界的名人，他发明的“震动勘探法”，无需钻探便可测知地下构造，获日本及国际专利，为其就职的公司带来了巨额利润，他现已成为公司专属研究所所长。他的成功就是一句话：“你必须出人头地”。

朱建生就职的公司是一家中型综合建筑工程公司。进公司的

第一天，第一印象就是拥挤不堪。事务所里，一张张办公桌排得密密麻麻，靠墙的部分是一溜文件柜，柜顶上堆上纸箱，直至屋顶，密不透风。

面对这样的空间和人间环境，朱建生立即意识到，在这一个萝卜一个坑的日本公司，你必须出人头地！

进公司不到半年，连做了几项工程的设计，从课长到部长都拍案叫绝。他所在部门负责工程的前期准备，其中很大部分是动工前的基础地质调查。钻探、取样、分析、计算，又费时间和人工，还有很多工程，无法进行地质钻探调查，如已建成的桥梁、水库、堤坝等。朱建生在国内便是清华土木建筑系的高材生，来日研究之课题亦是地质调查，长期的研究成果之一，是“无勘探地质调查”。他采取震动探知仪加电子计算机处理的方式，只需到桥上或堤上敲一敲，便知地下土质、石层、水源等情况，经多次实地测试，挖掘结果与其勘测全都一致。公司立即将其成果申请专利，有两家公司曾想仿照试制，社长亲自出面找到在通产省任专利局局长的大学同学，请他干预。

这一技术使朱成为公司的大红人，他的专利独占日本建筑勘探界，为公司带来了巨大利益。

在日本建筑业一片不景气中，他的办公室总是春花怒放，邀请他去现场勘测的公司，日程已排到半年之后。对很多工程来说，他的专利不仅省工时、省人力，更把许多不可能化为可能，这形成的实际效益，不是金钱所能衡量的。

距皇宫一站地的日本桥，是证券公司、银行的聚集地。湖南人周斌在这风水宝地借了一套小公寓，创办了自己的公司。

他曾任在国内公司驻日代表处工作过，借着外贸体制改革的机会，他跳出来单干，做过几年国营外贸的代表，国内国外的客户都熟，每个月弄两张订单，赚点小钱谅是小菜一碟。

他选了一家最熟的公司去访问，第一个感觉就是冷淡，接待人员的态度和级别，都很现实地降格。

三个月跑下来，他碰得鼻青脸肿，头破血流。即使是面对老客户，而且他手里拿着和以前一样的样品，价格还便宜一成，但人家就是不要。

他想起国内曾流行的一本在美国大获成功的描写女性的小说，大为感慨：美国的成功实在太容易了，背着几双皮鞋，一家家公司跑居然能打入市场，这在日本简直是痴人说梦。

他在一连串的碰壁后方才悟道，日本的企业更看重组织行为，个人往往不为重视，更何况外国人。以前作为国营商社的驻日代表，颇受礼遇，那是因为背靠强大的国家。国营外贸有政府背景，有国家订单，日本客户当然不敢怠慢。一旦离开国家这棵大树，便成为荒漠中的一株小草，无人眷顾。特别在日本这样的国度里，外国人意识特别强，似乎有一种天生的不信感：

没准何时无法在日居留，怎么办？

现在供货价格低，过几天提价，怎么办？

货源非自己生产，无法保证供货和品质，怎么办？

商品出口需政府批文，对个人批文不肯发放怎么办……。一个个钉子，一次次闭门羹之后，周斌也悟道了。许多在自己的国度里是常识，在日本却是非常识，甚至在国际范围是惯例，在日本却是特例。

他明白，日本是个讲究完美尽致的国度，同时绝不容忍失误。对公司职员来说，一次业务上的疏忽大意，可能葬送自己的一生的前程，所以在经济交往中，凡事讲求保险、安全。宁愿贵但只要对手有信用，可以保证长期、稳定的供求关系；反之，再便宜，亦很难进入。这些道理，以前上学时导师也曾说起过，当时也只是听听而已，有些还被引用到自己的硕士论文中，但也仅仅是书面文章，一旦自己亲身经历体验后，方有切肤之痛。

一位熟悉的课长讲了实话：“作为公司法人，是很难和个人进行贸易交往的。过去你来，连社长都出面接待，因为你是代表你的公司，而你的公司又是代表国家的官方企业。现在你已是脱

离组织的个人，请原谅我的爱莫能助。”

眼见得帐号上的数字锐减，周斌决定按“日本流”行事，首先是成立公司，以法人对法人。幸亏以前公司的日本同僚协力，大学的同学也加盟，组建了自己的公司，尽管自己参股最多，但公司名义代表仍让日本人担任，以避外国人公司不稳定之嫌。公司注册在日本桥附近的兜町，那是东京证券交易的附近，尽管每月租金高些，但可以换取某种信任感，值得。

时间长了，周斌慢慢适应了日本人的生活方式，连坐椅子打电脑也习惯盘腿打坐。下了班跟公司同僚和客户泡在小酒馆里，叫一碟毛豆，两根细肠、几串烤鸡，喝日本清酒，发不景气的牢骚、谈论女人……对帮了忙的客户有时也请客吃饭、泡酒吧，甚至私下里塞两瓶“伟哥”。

他还给自己“约法三章”：

竞争，更讲求“共生”；

比个人更重要的是组织；

分手时不说“bye-bye”，要说“谢谢”。

这些日本经济活动中的常识，对自己来说，却曾经是非常识，结果撞了南墙方知回头。

问及他最近的经营状况，周斌坐而不答，只冒了一句：“公司今年的奖金额是工资额的三分之二”。如今的大大的不景气中，连大银行也难保奖金过半数，他能发到三分之二，想必已可算是“小康之家”了。

当国内还在为新出现的红马甲表示好奇时，在日本的一批学生早已成为证券公司的常客。在国内专攻中共党史的老徐，来日本后迷上了资本主义的股票市场，每日必看股票行情，适逢日本泡沫经济全盛期，股票市场极好，各家股票都呈上升势头。老徐选定东芝电气，低值买进，连涨几天，小跌时抛出；跌至底值再买进，如此重复，很简单，也没少赚。受他影响，周围朋友都纷纷解囊投资股票市场。

几年后风水一转，泡沫经济破碎，股票投资成为最难掌握的市场之一，一级上市公司也照样破产，不少人又把兴趣转向期货。期货行情大起大落，风险大，刺激性强，正好满足中国人好赌的心理。

老徐便进了一家期货公司做经纪人，凭着做股票时练就的对市场行情、政治经济形势的洞察力，他服务的一批中国人客户都多少获利。

同公司的一位日本经纪人未经中国人客户的同意，擅自成交，遭致客户损失。客户追究责任时，公司竟反诬中国人不懂日语，并私下里篡改成交记录和电话录音。老徐实在看不下去，和老板大吵了一顿后，毅然辞职，自己做期货。

一次他吃进数百万日元的半年期白金后，行情直线下跌，害得他连续追加补缺平仓。屋破偏逢连阴雨，他曾介绍过几位福建人去广岛打工，没想到都是偷渡客。福建人在广岛被抓后殃及老徐：警方认为他是幕后指挥的“大蛇头”，把他也抓到广岛，一关就是三个月。

进了看守所，老徐最担心的是那已贴了数百万的白金期货，再跌的话，他无法付追加金，只得在低价位抛出，那可就亏大了。

三个月后，警方查清他与蛇头无缘，但要强制送他回国，他去期货公司清帐时，营业员告诉他：“净赚一百六十多万！”

在他饱受铁窗烈火煎熬之时，白金最大产地俄罗斯政局不稳，叶利钦下令：禁止战略物资白金出口！

这一禁令使得世界白金行情直线上升。这一切，他全然不知。当他每日就着腌黄瓜啃着面包片度日时，他的期货却在悄悄地增值，钱包在鼓胀起来。

目前在日华人创业所涉及的业种，已包括贸易、饮食、工艺美术、教育、新闻出版、广播电视、信息、咨询、电子、电器、通讯、金融、会计、医疗、保健、美容、旅行、酒店等数十个业种，有数千家公司及其他各种形式的经营实体，多者年经营额数十亿，

少者亦有上千万，年总经营额上千亿。这在整个日本经济中虽仍是无足轻重的小数，但不仅在日华人，包括日本海外的大型企业集团，亦看好这一稳定且大有发展前景的市场，斥资开发。

华人在日发展，可谓八仙过海，各显神通。

成功在于“知日”

在国内常听人谈论，“一流的留美，二流的留日”。此说是否正确恰当，暂且不论；在日创业的都有同感：“二流的在美国可能成功；在日本要想成功，非一流不行。”

日本由社会环境、文化背景、民族特质、自然条件等诸因素决定，是个异常困难的国度，在这样的条件下能获得成功，应该说可以走遍天涯海角。

我曾问建筑师朱建生，为何“必须出人头地”。

他沉吟了一下，娓娓道来：

日本是一个十分成熟的国度。其成熟的标志，就是几乎是各行各业，各种职位，都有相应的人员在正常运转。一个外国人，要进入这样的社会，十分困难，因为机会太少了，你必须出人头地，方能挤出自己的位置，拓展出自己的空间。

东京人口1200多万，上海人口1400多万，就人口密度而言，两市相差不远，但上海的1400万，只占了中国人口的百分之一；而东京的1200万，却占了日本人口的十分之一。自五十年代起，日本各地的青年男女，为寻求发展，纷纷汇集东京，这种单向的人口流动，延续至今，仍然经久不衰。全国人口十分之一的东京，所有的位置都挤得满满的，你不出人头地，如何了得！

中国留学史上有一难解之谜：留美的亲美，留苏的亲苏，留日的却反日。

前些年，东京的《留学生新闻》曾对在日华人进行过一次大规模民意调查。在“对日本社会的感情”一项回答时，喜欢或很

喜欢的占16%；讨厌或很讨厌的占4%；有喜欢也有讨厌的地方占79%。

喜欢的理由较多回答为：彬彬有礼、生活安定，有秩序、忠于职守的敬业精神。

讨厌的理由也针锋相对：虚伪，歧视外国人，办事死板，工作紧张，精神压力大，人情味淡薄，以及拒绝承认战争责任等。

日本社会是日本暧昧文化的折射。彬彬有礼的外表下，充满着虚伪和奸诈；井井有序的背后，是机械和冷漠，人情人性的牺牲；敬业精神强的人，往往精神压力大；平素最讲清洁卫生的人，喝醉了酒却肆无忌惮地在公共场所随地大小便。

经历了这些年的风风雨雨，磕磕碰碰，在日华人对自己所居住的国度、环境，终于有了一个较为中肯的认识，其中不少人经历了“亲日”或“反日”的感情波折而渐入冷静，成为清醒的“知日派”。毋庸讳言，在日中国人中成功者毕竟是凤毛麟角，即便是成功者，背后亦都有过一段荆棘路上的痛苦经历。大多数华人至今仍在苦苦求索，寻找发展的机遇。

日本经济不景气，使本来就不多的机会变得更少，很多本欲冲出去厮杀一番的，在此大萧条面前，也不由得望而却步，也有的不惜铤而走险，走上犯罪的歧途。

据日本警方的分析，近年在日外国人犯罪表现为智能型、凶暴型和组织化倾向三大特征。

一台普通的家用电脑加一些简单的附加设备，便可以将使用过的电话卡改写为任意的金额。然后以十分之一价格卖出。一时，东京街头假卡横飞。可拨打国际电话的公用电话亭前持假卡的人经常排成长长的队列，成为东京外国人的一大新景观。电话公司不得不采取各种措施，限制磁卡度数，防伪加密等，最后不得不取消了所有公用电话的国际电话通话功能。在日华人中亦有一部分人参与了这些假卡的制造和流通，不少中国人也都有使用假卡的经验。