

经商要诀一百条

〔日〕白神义夫 著 张 厚 译

一本书在手助你事业发展

万能的实行力

怎样筹措资金

赚钱的机会……

别怕“营业赤字”

不要局限于一种行业

中国华侨出版公司



F-715

经商要诀一百条

〔日〕白神义夫 著

张 厚 译

中国华侨出版公司

经商要诀一百条
〔日〕白神义夫 著
张 厚 译

出版者 中国华侨出版公司
北京北新桥三条4号
(邮政编码: 100007)
经销者 新华书店总店北京发行所
印刷厂 北京一二〇二工厂

开 本 787×1092毫米 32开
字 数 116千字 5.75印张
版 次 1989年10月第1版
印 次 1989年10月第1次印刷
书 号 ISBN 7-80074-134-6/F·06
定 价 2.00元

目 录

前 言 白手起家的华侨	(1)
第一章 戴个金耳环吧! —— 储蓄	(9)
第 1 条 钻个耳洞, 戴个金耳环吧!	(9)
第 2 条 弯下腰去捡那一块钱吧!	(11)
第 3 条 临出门时骤降大雨的话, 不妨多带一把伞	(12)
第 4 条 不用回礼了	(14)
第 5 条 以参加互助会方式筹措资金	(16)
第 6 条 为争取观光客连自用车也废止了	(17)
第 7 条 要擅于筹划安排	(19)
第 8 条 贷款给家人利息要照算	(21)
第 9 条 有时也采取权势主义吧!	(22)
第10条 收下孩子打工赚的钱吧!	(24)
第11条 不要泄漏了财产的秘密	(26)
第12条 靠红烧猪肉与米粥筑起的人生	(28)
第13条 被别人批评为小气应该感到高兴	(30)
第14条 饮酒无节近于贫	(31)
第15条 数字概念要清晰	(33)
第16条 “金子”比“金钱”宝贵得多	(34)
第17条 结婚仪式的主角是双方家长	(36)
第18条 早餐还是吃稀饭吧!	(37)

第19条	吃晚餐请至少花3个小时·····	(39)
第20条	熬夜获利·····	(40)
第21条	要休息还是等阖了眼以后吧!·····	(42)
第二章	有十万日币就独立吧! 赚钱·····	(44)
第22条	有十万日币就独立吧!·····	(44)
第23条	赚钱就以10年为单位吧!·····	(46)
第24条	让从业员住宿舍吧!·····	(47)
第25条	采用三代平均的思想·····	(49)
第26条	从不显眼的小买卖开始吧!·····	(51)
第27条	没有店也开店·····	(52)
第28条	与邻居做相同的买卖吧!·····	(54)
第29条	把所有空间都用来当店面·····	(56)
第30条	今天跑掉的客人,明天不会再上门·····	(57)
第31条	以忠告者为师·····	(59)
第32条	即使真的没有,也不说“没有”·····	(61)
第33条	要注重饮食·····	(63)
第34条	不要惧怕“营业赤字”·····	(64)
第35条	好花不常开,美景不常在·····	(66)
第36条	有时不妨以原价卖出·····	(68)
第37条	不要局限于一种行业·····	(69)
第38条	尚有盈余的时候就开始计划转业·····	(70)
第39条	用人来管人·····	(72)
第40条	以现金交易·····	(74)
第41条	采用新灰姑娘战法·····	(75)
第42条	并列却不失特色·····	(77)
第43条	万能的实行力·····	(79)

第44条	分清敌我	(80)
第45条	多注意别人丢弃的东西	(82)
第46条	先下手为强	(83)
第47条	现金到手以前不可放松	(85)
第48条	切合人类的本性	(87)
第49条	多多充实演技吧!	(88)
第50条	安心地拼命工作吧!	(90)
第51条	死要面子	(92)
第52条	要善于察颜观色	(93)
第53条	做个道地的职业商人	(95)
第54条	不可过分悲观或乐观	(96)
第55条	四海为家	(98)
第56条	不要只盯着国内市场	(100)
第57条	有时不妨采用“没法子”的精神	(101)
第三章	给孩子们多样发展的机会——使用	(104)
第58条	给孩子们多样发展的机会	(104)
第59条	不在公开场合现出敌对态度	(105)
第60条	应该让孩子多转几个学校	(107)
第61条	再苦也要把双亲的葬礼办得很体面	(109)
第62条	不孝是贫穷的起点	(110)
第63条	钱要存够了再用	(112)
第64条	要建房子就建公寓吧!	(113)
第65条	不要轻易改建你的店	(115)
第66条	资金如果不够就“合作”吧!	(116)
第67条	善于做应用问题	(118)
第68条	付钱的观众有权利笑	(119)

第69条	把售后服务当成重要的投资	(121)
第70条	不要背弃落难的朋友	(123)
第71条	要记住员工的生日	(124)
第72条	该缴的税金干脆早点缴了吧!	(126)
第73条	财不露白	(127)
第74条	世上没有便宜的好货	(129)
第75条	不要被价目表蒙蔽了	(130)
第76条	该怀疑的时候就不该相信	(132)
第77条	要看重你的姓氏	(134)
第78条	何妨尝尝狗肉的味道	(135)
第79条	要全心贯注于事业发展	(137)
第80条	情形不对走为上策	(138)
第81条	既不花钱又能顾全礼节	(140)
第82条	带着钱去探病	(141)
第83条	以麻将锻炼“理性”	(143)
第84条	娶个旺夫相的女人为妻	(144)
第四章	屏除私欲，信任朋友——贷借	(146)
第85条	摒除私欲，信任朋友	(146)
第86条	除了经商还有社会事业	(147)
第87条	被人吐了唾沫就放着让它干吧!	(149)
第88条	把介绍函当成钞票捆儿	(151)
第89条	不妨多参加聚会	(152)
第90条	参加宴会尽可能带着太太同行	(154)
第91条	要建大学就靠自己的力量吧!	(156)
第92条	盛宴待客之后，车资也要讲价	(157)
第93条	尽可能早些举行婚礼吧!	(159)

第94条	交换情报的时候不妨早些提交对方	(160)
第95条	不要忘了回馈社会	(162)
第96条	朋友有价	(164)
第97条	借给孩子的钱务必要收回	(165)
第98条	被骗的事不要对人提起	(166)
第99条	坚守文化的传统	(168)
第100条	要明白钱并非一切	(169)

051145

前 言

——白手起家的华侨

徒手闯天下

曾经有这么一位华人青年，他到日本来的时候，除了一身破旧的衣服，身上唯一的财产就是一封介绍信，及一张绘有横滨中华街某餐馆位置的地图，睡卧在货船的甲板上，不知经过了几昼夜，终于来到了目的地——日本。

找到这家同乡亲戚经营的中餐馆，他开始操着生硬的日本话，认真地工作起来，过了一年之后，学会了经营的技巧，他以低廉的租金在简陋的小巷租得一间住家兼店面，自己开始当起老板来，虽然是一间仅容四至五位客人的小店面，在他辛勤卖力的经营下，一年之间挣下的钱已足够买下一家较大的店面，于是把先前的小店改建之后雇人经营，自己则经营新购得的大店。就这样又过了3年多，曾几何时附近的一栋大厦竟也成了他名下的资产。

这是一则白手起家成功的故事，故事的主角T先生从踏上日本的国土起，到目前为止前后不超过15年，而他的资产除了东京的某栋豪华大厦之外，据估计尚有数百亿日币之多。

别以为它是个特例，对华侨、华人来说这样的故事俯拾

皆是。他们就象蒲公英的种子，被风吹到哪儿就在哪儿生根开花，他们的生命力是极其强韧的。曾经有一位欧洲人感叹地说了这么一句话“白人养牛，华人挤牛奶。”的确，华侨、华人生存的韧性及他们天才型的经商手法，是叫任何其他种族的人所百思不解的。

“暂住”的想法

目前散居各地的华侨、华人据说约有1500万人，当然东南亚还是占大多数，尤其是泰国、马来西亚、印尼、新加坡、婆罗州、越南、缅甸、菲律宾一带最多。

以日本来说，约有55600位华侨、华人定居在日本各地，若以行政区域划分，东京(16000人)最多，然后是兵库(9100人)、大阪(7000人)、神奈川(5900人)、福岡、京都、爱知、长崎、千叶、埼玉等。

根据东洋大学教授吴主惠博士的解释，华侨的“华”是中华的华，而“侨”是侨居的侨，“侨居”二字带有旅店、暂住的意味。就因为是“暂住”，所以华侨们的心中总有一股不灭的乡愁，就象铺着一层灰的炭火，外表虽然看不出来，却在内心里煎熬着，即使是生在日本、长在日本，而从没见过故国山河的华侨第二代乃至第三代子孙，他们对故国的思念仍是急切而浓烈的。这是因为中国人有“落叶归根”的强烈期待及观念，总希望死后能埋在故乡的土地上，好让后世子孙守在墓旁，直到自己的尸骨也化为尘土，这样才算完满地走完一生，否则将是一大憾事。

这种“暂住”的心理使得他们缺乏安定及安全感，他们抱持着一种信念，那就是只有自己的力量是唯一可依靠的，遭

遇再大的困境，他们也不敢祈望别人的帮助，只拼命似地工作、坚强地生存下去，而那份乡愁只有默默地隐藏在内心深处了。

温和而有效的中药式经商法

从太古以来经验的累积所制成的中药方，不要说是西洋人，即使是同为东方人的日本人，也要为它的神奇而惊叹不已的。华侨、华人的经商法就象中药方，那么神秘而有奇效。

以西洋医学来说，若没有确定病名便无法投药，而对中医来说，病名是其次的问题，诊断病因、对症下药，全凭经验的判断。华侨、华人经商法正是这样，他们不求诸于专业知识，一切从头干起，一步一步慢慢来，长久经验累积的结果，使他们一个个都成了专家，他们做事要求成功却不求速成，就如中药要求有效却不求速效，它温和而深广地渗透到身体内部各处，副作用极少且药效持久，这也是华侨、华人经商法伟大的地方。

不休息、不偷懒、不生病

华侨、华人成功的基本秘诀就是不忘本。

不休息、不偷懒，从清早忙到深夜，这是华侨、华人工作的特色，因此当你走过华人街道，即使三更半夜杂音仍不绝于耳，只要你想买东西，不管是不是营业时间，敲个门，华侨、华人会乐意迎你进去并把东西卖给你。华侨、华人经商一向是薄利多销，你可以买到物美价廉的东西，不过“货既出门概不退换”也是他们经商的原则，他们绝不会让煮熟的

鸭子又飞了，因此你妄想拿着东西换回你的钱。

华侨、华人工作虽然这样卖力，可是绝不是死活不顾的卖命，他们特别注意饮食，理由是，身体健康为财富之本。这个道理不用说大家也了解的，可是知道这道理的人比起实行它的华侨、华人还差得远呢！只有确实实践它的人，才算得上更接近了华侨、华人成功的秘诀。

一般的日本商人只要营业状况好转了些，立刻就雇人帮忙，自己得个清闲，没事打打高尔夫球，陪太太看看戏，日子过得逍遥得很。

华侨、华人则不然，目标未达成前，老板娘每天边哄着背上的婴儿，边忙着操持家事、照顾店务，还得腾出一只眼睛盯着正蹒跚学步的幼儿，老板更是忙得不可开交，每天仅有3至5小时的睡眠时间，而孩子们从小就要学习分担父母的辛劳，每天放学后做完功课，有的帮忙料理店务，有的则出去打工赚钱。这样勤苦地过了几年之后，店务及事业已有相当的进展及成就，但他们的精神不变，他们不会忘了自己是怎么发迹的，即使他们忘了，变得稍微安逸享受了些，周遭的亲友必定是不会容许的。

朋友的损失就是自己的损失

华侨、华人之间基于血缘或地缘关系，团结起来的力量是无穷大的，他们不仅互助合作且互通有无。对待可信任的朋友甚至比对亲兄弟还好，而这种信赖度绝不是流言蜚语所能丝毫动摇的。

凡一项大事业创办之初，总是由几个人合作，有钱出钱有力出力，慢慢兴建起来的，华人社会里这样结合的团体是

极其团结的，一旦开始合作便一切以和为贵，避免因意见不同而产生争端，即使真的无法继续合作，也绝对遵守史记中“君子绝交不出恶言”这句话，不至于闹得不欢而散。

不只是朋友之间互相帮忙，对于提携后辈也是极尽心力的，华人们只要自己有所成就，就会从故乡邀来亲戚或同乡，培育他们成为自己的后继者，或者是在同行中找寻优秀的后辈，以免利息、无担保、无借据的方式，把资金借给他，协助他独立开店，并遵守在成功之前绝不提起借钱之事的约定，当然更没有索取佣金或回扣之类的事情。

一向被视为“守财奴”的华人竟会做出这样大方的事来，恐怕很多人会为此大感惊异吧！不过这无关乎个人好恶问题，对华侨、华人来说，他们是在做谋求全族发展的布局与投资，至于这样做是否能为个人赚取财富，那要等到这位后辈成功以后再说啦！

不要单据与图章

没有立借据，一亿日币照样借给你——这就是华侨、华人经商法。

对一般人来说，即使对方备齐一切文件，文件上盖了章，并带着保证人同来，这一亿日币还不见得肯借出去呢！但是在华人社会里，朋友之间互通有无，只要一句话，其他什么都不必，就因为如此，对一个朋友从认识到全然信任，据说要花10年以上的时间去观察与了解，一旦认定了这位朋友，即使有一天战争发生了，两人站在敌对国的立场，甚至一方沦为战败国的立场，这一切都无关乎两人的友情，他们愿用生命为赌注去全心信赖一位朋友。

万一这份信赖被背叛了，那只有三个字——“没法子”，耸耸肩忘了它吧！在华人社会里被朋友背叛了是一件可耻的事，若是把这事说给别人听，则更添一分耻辱，让别人多笑话你一些罢了。

但是这位背叛朋友的人，真的得到好处了吗？不见得，华人社会横面的团结是极牢固的，即使被背叛的人不说什么，这件事也会传遍整个华人界，那么别说是做生意，既然讨口饭吃也困难重重，要想再在这个社会上立足是不可能的了，背叛朋友就是这种下场，所以说“信赖”二字，对华侨、华人来说是无上珍宝，断不可轻忽了它。

犀利的华侨、华人经商法，来自“长者”的性格

人的性格本就千差万别各不相同，何况中国幅员广大，来自中国各地的华侨，因其省别不同在语言、习惯、风俗、饮食各方面都有极大的差异，这样不同环境所熏陶而成的性格必是不相同的，但是老华侨们对年轻一辈们的看法却是完全一致的，动不动就说：“最近这些年轻人真是愈来愈不象话了。”尤其遇有看不顺眼的事情时，就会皱着眉说：“简直跟日本人一模一样。”

在这些忘不了中国固有文化的老华侨眼中，自己的后辈子孙已逐渐被日本人同化了，这些年轻人忘了中国人的王牌，“信”与“侠”二字，生活散漫，没有目标，举动轻浮乖张，且目光浅短只会算计眼前，这一切看在他们眼里，让他们禁不住为同胞们的前途而忧心着急。

那么，典型华侨、华人的一般性格特征是什么呢？

第一就是爱面子，不仅要保全自己的面子，还要顾及他

人的面子。

接着是勤勉，即使在成功发财之后，勤勉的精神不变，仍保持俭约不浪费的好习惯。

对时间没什么概念也是特征之一，譬如花10年的时间来了解朋友，赚钱也以10年为单位。

喜欢用委婉的话语也是一大特色，并且大量引用比喻、格言、名句等，这样做一方面是为了证明自己学识渊博，另一方面也可避免直接地批评了别人，譬如：“这样做是对牛弹琴，没有用的。”“雇用她简直是请渴马守水，饿犬护肉，还是辞了她吧！”

从历史中学到的商业智慧

横滨唯一华人金融机构“横滨华银”的理事长林清文，及专务理事吴正男，曾以华侨自身的立场对华侨做如下的说明：

“我们华侨刚开始经商时，是丝毫没有章法的，为了生活，再难做的生意也硬着头皮撑下去。”

“没有一个华侨是浪费的，我们崇尚的是俭约，该花钱的时候才花，过度浪费的人往往不被信任。”

“以一个家庭来说，经济建设是首要使命。”

“以家为核心所产生的劳动力是极大的，这就是华侨成功的因素，而我们注重饮食，尤其是晚餐，也是为了支撑身体，耐住长期的劳动，这是从历史中学到的生活智慧。”

“睁一只眼闭一只眼地让太太存私房钱，一方面是为了激发她劳动的欲望，另一方面也是为了预防万一，假如有一天，自己发生了变故，太太必须独自带着孩子过活时，若她

有点私房钱，反倒叫人放心些，这也是生活的智慧。”

的确，华侨、华人经商成功的秘诀之一，就是他们具有“置之死地而后生”的本事，如果他们没有这样强韧的特性，又怎会有今天的局面呢？甚至有人发表评论说，“如果把全世界华侨、华人的财力集中起来，足可以组成一个强大的国家。”当然，组织一个新国家，得要有远大而周密的计划才成，目前还不可能实现，不过由此我们可以了解到，华人财力之雄厚是不容忽视的。

王牌之一就是“没法子”

想必你对华侨、华人经商手法及特性已有一些了解，但是对我来说，他们还是那么不可思议、不可捉摸。

最令人佩服的一点就是，当所有的努力都成了泡影之时，他们只轻轻地说了三个字——“没法子。”便把一切都忘了，不悔恨更不气馁，当作什么都没发生过，这样独特的达观，是何等伟大的气魄。

日本人的达观是“玉碎”型的达观，遭遇失败后便把一切都毁了，甚至离妻抛子与世隔绝，华侨、华人的达观却不是这样，他们会从头干起，希望有一天能东山再起，即使自己已老迈不堪，他们也会把希望寄放在子孙身上，用最大的精神培育后进，以子孙的成功来洗刷自己失败的耻辱，这就是华侨、华人的王牌——“没法子”的哲学。

不管你是将要踏入商业界，还是已经走到事业的中途，这一百个经商要诀对你都是极有用的，但是如何善用它，使事业更蓬勃发展，这就要看你自己的了。

第 一 章

戴个金耳环吧！——储蓄

第 1 条 钻个耳洞，戴个金耳环吧！

华侨、华人子弟不论男女，大都在一两岁时就已经钻了耳洞，钻耳洞是个简单的小手术，只要用橄榄油涂在耳垂上，用手揉几下之后，迅速用针穿过就行了，如果你去找医生钻，起码要两三千元日币，当然他们是不会花这个钱的，反正各地都有专门帮人钻耳洞的老婆婆，只要花 700 日币就成了，但因为是违反医师法的行为，所以必需经由熟人介绍，老婆婆才肯动手术（据一个命相家跟我说，男孩因为只钻左耳，所以收费减半）。

钻了耳洞后的一个月以内，必须戴 22 K 至 24 K 的金耳环或是纯银耳环，若是戴了别的金属耳环，就会有毒素经由未痊愈的伤口进入血液中，使全身产生刺痒的不适感。

据说戴金耳环的主要意义还是在预防万一，如果有那么一天，发生了天灾人变，被迫只身逃了出来，有个金耳环至少可以变卖了当资本，维持起码的生活，甚至东山再起，这就是华侨、华人从长期的动乱、饥馑、天灾、人祸中，习得的生活智慧吧！难怪经常可以看到一身旧衣的华侨、华人，戴着贵重的金项练与金手镯，虽然显得极不相称，却是挺有