

白
手
起
家
集

左秀靈編著

6

希代書版有限公司出版

白手起家集

定價 65 元

左靈秀編著

希代書版有限公司出版發行

台北市光復南路66巷60號2樓

電話 7113414 7114984

行政院新聞局第0779號

劃撥帳號17944號

版權所有 • 翻印必究

編者序

中華民族是世界三大經商民族之一，其他的兩個民族是猶太人和印度人，猶太民族雖然聰明絕頂，但民族性爲富不仁，在他們的思想體系中，根本不了解中庸之道，賺起錢來又兇又狠，只要對方尚有利可圖，一定想盡辦法賺爲己有，由於過份的不顧及別人的利益，因此，在二次大戰時，被德國納粹黨殺害了六百萬猶太人之多，而世界各國也都不歡迎這個民族在他們的國度裏，進行掠奪式的賺錢行爲。印度這個民族可以說非常古老，而古印度文明也非常令人欽慕，但是印度的民族性太脆弱太懶散，目光也比較短近，雖然在世界各地都有經商的印度人，但規模既不大，所經營的方式也都是零星散雜，對社會引不起作用。而中國人正介乎這兩者之間，尤其是海外的華人更令人欽佩，他們憑著「萬丈高樓平地起」的創業精神，由一文不名的異鄉客，成爲富甲天下的大商人，而令人尊敬的是他們有著勝不驕，敗不餒的氣度，崇尚中國古訓，工作勤奮克己節儉，取之於民，用之於民，不但熱愛祖國，在僑居地也舉辦各種慈善事業，設立學校、醫院、救濟院等救濟當地貧苦民衆，因此許多國家對赤手空拳到百萬富豪的華僑均由衷地敬佩，而我們更引以爲傲。

「走頭無路絕地逢生」是中國人經商的秘訣之一，因爲中國人一方面有貫徹經商之道的活力

100572/08

與幹勁，一方面也有「沒法子」的獨特的冷靜觀察力，就像蒲公英種籽般隨風吹送，落地生根，而生長茁壯。

中國人在海外歷經千辛萬苦，排除生活上的各種障礙困難，我們常常都祇是看到他們成功的一面，而忽略了他們披荊斬棘的艱辛過程，本書除了讓讀者了解海外華人的各種商業絕招外，更讓我們從各種角度認識中國人的「生活力」、「團結力」及「自治力」，這些都是非常耐人尋味的。

「白手起家集」共收集了一百多種華人的商業秘訣，將他們赤手空拳闖天下的奮鬥精神及為祖國慷慨輸將的民族意識，淋漓盡致的呈現給讀者，「血濃於水」之情當將充塞在每個人心中，而更使我們醒悟「白手」如何「起家」！

白 手 起 家 集

左秀靈編著

629991

希代書版有限公司出版

白手起家集

定價 65 元

左靈秀編著

希代書版有限公司出版發行

台北市光復南路66巷60號2樓

電話 7113414 7114984

行政院新聞局第0779號

劃撥帳號17944號

版權所有・翻印必究

編者序

中華民族是世界三大經商民族之一，其他的兩個民族是猶太人和印度人，猶太民族雖然聰明絕頂，但民族性爲富不仁，在他們的思想體系中，根本不了解中庸之道，賺起錢來又兇又狠，只要對方尚有利可圖，一定想盡辦法賺爲己有，由於過份的不顧及別人的利益，因此，在二次大戰時，被德國納粹黨殺害了六百萬猶太人之多，而世界各國也都不歡迎這個民族在他們的國度裏，進行掠奪式的賺錢行爲。印度這個民族可以說非常古老，而古印度文明也非常令人欽慕，但是印度的民族性太脆弱太懶散，目光也比較短近，雖然在世界各地都有經商的印度人，但規模既不大，所經營的方式也都是零星散雜，對社會引不起作用。而中國人正介乎這兩者之間，尤其是海外的華人更令人欽佩，他們憑著「萬丈高樓平地起」的創業精神，由一文不名的異鄉客，成爲富甲天下的大商人，而令人尊敬的是他們有著勝不驕，敗不餒的氣度，崇尚中國古訓，工作勤奮克己節儉，取之於民，用之於民，不但熱愛祖國，在僑居地也舉辦各種慈善事業，設立學校、醫院、救濟院等救濟當地貧苦民衆，因此許多國家對赤手空拳到百萬富豪的華僑均由衷地敬佩，而我們更引以爲傲。

「走頭無路絕地逢生」是中國人經商的秘訣之一，因爲中國人一方面有貫徹經商之道的活力

與幹勁，一方面也有「沒法子」的獨特的冷靜觀察力，就像蒲公英種籽般隨風吹送，落地生根，而生長茁壯。

中國人在海外歷經千辛萬苦，排除生活上的各種障礙困難，我們常常都祇是看到他們成功的一面，而忽略了他們披荊斬棘的艱辛過程，本書除了讓讀者了解海外華人的各種商業絕招外，更讓我們從各種角度認識中國人的「生活力」、「團結力」及「自治力」，這些都是非常耐人尋味的。

「白手起家集」共收集了一百多種華人的商業秘訣，將他們赤手空拳闖天下的奮鬥精神及為祖國慷慨輸將的民族意識，淋漓盡致的呈現給讀者，「血濃於水」之情當將充塞在每個人心中，而更使我們醒悟「白手」如何「起家」！

目 錄

經商第一要素——信用	12
語言的妙用	
集合結社，善用名銜	
遠離危境，謹慎理智	18
茶道	
身體就是本錢	
積蓄致富	24
有求必應	
別豎一幟不湊熱鬧	
醉酒亂性	29
一塊錢也要撿	
小姐重矜持	
墓碑上嵌遺像	
迂迴賺錢法	34
午夜生意	
提前一小時赴宴	39

吃飯的藝術
有土斯有財

死後再休患

錢用在刀口上

培養獨立的個性

三代平均說

感恩圖報

失敗爲成功之母

勞動，再勞動

萬丈高樓平地起

無形的利益

聲名即是財富

但求愉快的商術

賺錢不分貴賤

合租分營的招數

化干戈爲玉帛

有錢大家賺

以退爲進的「柔道術」

交際應酬，禮尚往來

有借有還，再借不難

推銷自己	76
不拘泥於國籍	
永久的顧客	
賺錢各掏各的	
勿巴結特定的人	
娶旺夫相的老婆	
從小就培養	
介紹信的重要	
五師主義	
唾面自乾	
不對醫生與律師吝嗇	
認真的參與聚會	
高價收買情報	
顧客至上	
因陋就簡做生意	
靈機一動獲利輝煌	
利人則利己	
香煙爲媒介	
勿頸之交是財富	
存款數目要保密	

107

102

96

91

86

81

76

少說「順便」

開闢第二戰場

重視輩份

朋友分門別類

堅毅不拔的耐力

不負責的介紹信

給小費的要領

捨名取利

連納善意，集思廣益

探病送現金

世上艱難唯一死

活用金錢

挪出空位擴大經營

孩子賺外快

靠銀行不如靠朋友

交換商情要點

重視黃金

抓住今天的顧客

和氣生財

熟悉數字

燒一手好菜的男人
同舟共濟

大家族樂融融

重信而不重據

愛人經商法

逆境是有利條件

處處都可做生意

以其人之道，還治其人之身

訓練冷靜的判斷力

早餐吃稀飯

盜亦有道

危邦不入亂邦不居

攻敵之所長

物盡其用

勿用對方言語談生意

打麻將的妙用

民族意識來自家庭

家人借錢照算利息

不墨守成規

「三顧茅廬」式的邀宴

吝嗇是榮銜
讓太太參加派對
沒有錢也要獨立
學習外國語言
籌資本的妙法
他山之石的經營法
以十年爲單位
不要怕吃狗肉
包含「藝術」的生意
商業的藝術
不必衣錦還鄉
戴純金耳環
一分錢一分功用
知足常樂
沒有不能吃的東西
「自奉也儉」的吝嗇
聲勢壓人
君子之交淡如水
摒除自卑巧用逆力
隆重的婚禮

拙於買者必難巧於賣
不參加投機的「會」

工字不出頭

浪費的懲罰

購物也是考驗

吝嗇發乎自然

錢財不外露

受騙盡仁義

「八行書」等於鈔票

經商第一要素——信用

中國人之重信用是外國人所意想不到的，尤其是經商者，信用等於是他們的第二生命。因此他們絕不作不負責任的言論、行動或違反商業道德的事。

有些中國通的外國人，對從前的銀樓，將兌換出的銀貨上烙有店號，以表示：如屬寶石或青響不良者（譯者註：當時使用銀元，二個銀元敲起來清脆悅耳表示銀質多而非假貨。）可以隨時前來調換，這種負責任，重信用的作風使他們讚不絕口。目前這種精神仍然在華商社會中繼續的存在。就以餐館來說，如客人吩咐：

「請將剩餘的包起來」時除了中國菜館不以爲怪之外，大部份的外國餐廳都會大吃一驚而認爲如此小氣何必到餐廳來，然而中國餐館不但不感到麻煩，反而高興。尤其是大廚師，他會向人誇耀其烹調的技術的高明而增加其信心，同時店東亦可收宣傳之功效。

在紐約，有位猶太人雇用了一位中國廚師經營中國菜館，生意興旺異常，有一次在大宴會上剩下許多菜餚，猶太人認爲，這些菜餚客人未曾吃用，乃令跑堂端至另一個廳堂給喜慶的客人們食用，雖經中國廚師的極力反對，但猶太老闆仍固執己見。他的這種做法，馬上被老饕的華人們識破。

按中國菜的肉類上桌是有一定的順序，雞、魚在喜慶上的做法亦和普通宴會有異，如果出菜的順序一亂，菜的內容不符馬上就會被人發覺。因此該店的信用遂告一落千丈。這種欺騙顧客而來圖利，迅速傳遍華人社會，結果沒有一個中國人上門，終使該店不得不關門大吉結束營業。做生意固然需要靠宣傳要噱頭，然而如果採取欺騙的手段，則無論化費怎麼多的宣傳費用，或裝飾外觀在中國人社會中是遭到排斥的。

信用並非完全順從顧客的意思而自己全無立場，過份遷就失去權威，反而會遭遇許多困擾，招致失敗。例如在中國人所開設的商店內，到處都可看到：

「貨物出門概不退換」的八個大字，這種商店意想不到的反而較外國人所開設的商店具有信用。

既然購物是一種買賣行為，因此店東所提出的這一條件就是敬告顧客，請認真從事考慮與選擇。賣方已有言在先，買者經過選購離開之後，再回來說：

「想來不大合適，退回給你」或；

「這件東西不要啦，和你交換其他東西好不好？」，如果容許顧客這一要求，則無異失去自己的立場。

外國人往往會認為中國人的這種做法，有違「顧客永遠是對的」的原則，然而稍具頭腦的顧客却會體會到其中的奧妙，而信服這一原則。