



本经营术

● 内蒙古人民出版社

97
F83
46
2

小本经营术

(日本)邱永汉 著
周全华 译

X4K89/11



3 0116 2710 0

内蒙古人民出版社

1993·呼和浩特



C

382637

(内蒙)新登字1号

小本经营术

周全华 译

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街82号)

内蒙古新华书店经销 内蒙古人民印刷厂印刷

开本:787×1092 1/32 印张:4 字数:86千

1995年3月第一版 1995年4月第1次印刷

印数:1—3000册

ISBN7-204-02590-3/F·123 每册4.20元



目 录

一、赢利入门

赢利四条件 (1) 弃职收入三倍多 (4) 千股持主必胜法 (8) 委托他人购股是大忌 (12) 买省脑股正是时候 (16) 不景气的钢铁股将有好运 (20) 劳力壮时是借款的良机 (24) 即使受骗也得买地 (27) 未来的黄金地段在哪儿 (31) 这就是对付通货膨胀的“晚年对策” (34) 经营公寓意外地不赢利 (38) 选购升值绘画的诀窍 (41) 都被钻石骗了 (45) 赢利的“最后处女地” (49) 要甩脱成本高的地方 (52) “逸者万幸”的时代来了 (58)

二、快乐生利法

兴趣与经营结合最佳 (61) 新开发——教育与娱乐产业 (62) 趣味化的经营——收藏与饲养 (68)

三、钱与闲暇的研究

要考虑自动包装机 (74) 勤人与懒人 (76) 把感兴趣的工作作为正业 (78) 从多角就职到创造性企业 (80) 养老院有弹之弦琴的玩乐高手 (82) 懒人的时代 (84) 学生运动与吸大麻都是有闲的产物 (86) 竞马与买股票都很盛行 (88) 买股票——最高知性竞赛 (90) 在竞技场人人都是外行 (92) 旅行热与兴趣热 (94) 在本职内玩得有趣 (96)

四、建房

住宅越近工作岗越好 (99) 住宅越来越小 (103) 住

宅的功能随时而变 (107) 怎样制作家庭温泉 (111)
冷暖气须注意 (115) 借款与税金是家庭的柱石
(119)

译后记

一、赢利入门

• 赢利四条件 •

作赢利经营的人赚钱 我作为一个旁观者来看产业界，发现由于人有聪明与愚笨、勤劳与懒惰、性急与耐心等等的区别，即使作同一种生意，也有各种不同的做法。结果有的人成功，有的人失败。

这种看法，当然是正确的，任何时代也不会有错。但是我开设“财务咨询室”以后，以实际经营的人和拥有财力而想改行从事新职业的人为商谈对象，结果才发现同样的经营几乎都表现出同样的倾向，尽管这是讨嫌的。

例如开印刷厂的人来商谈，都是问要怎么关闭它才好。于是我知道了开印刷厂真正是桩不赢利的营生。

相反地，从事赢利经营的人来了，只一问他的职业就知道那是非常赚钱的买卖。

商谈的话题也都是同类的，比如“怎么设法降低税额？”“有没有法子使个人囊中多进票子？”“多余的款子怎么运用才好？”“这是不能让人知道的钱，怎么花才合适呢？”等等。

这样的案例见多了，就知道世人的动向并非是出于聪明或出于愚蠢，而是由于时代不同出现赢利的经营和不赢利的经营，世人是追逐利润而动的。

因此我想，要说“聪明”是什么呢？它说的是那种并不老抱住不赢利经营不放的人，说的是那种赶紧向着自认为赚钱的经营转移的人。

尽管意识到要向赢利的经营转移，但怎么实际着手呢？

接触了许许多多的人，我发现：善于赚钱的人，有过剩资产的人，都是经常变换职业的人。

也就是说，那种把“××年创业”作为历史久而自豪，在报上大吹特吹的企业，不会是赚钱的企业。

在一般公司中也有传统悠长、规模巨大的企业，然而大体上这样的企业都受劳组的欺负，即使公司经理也没什么收入，而且甚至还有不赚的。这不管怎样还不是什么了不得的。

在银座街的酒吧点女侍时，如果是一流公司的理事们，不过是叫一份儿菜，如果是不知名的街道工厂或中小企业的经理，那绝对要闹个阔绰排场不可。

当今社会，有名的人未必有钱，而隐形在暗处的不知名的财主很多。

这些人采取什么样的经营方法呢？他们多是能够“永远适应新的时代动向、调整自身搞经营”的人。

因而要说在当今社会里怎样的人最能赚钱，我认为是“经济感觉”良好的人。

社会朝什么方向转动，钝感者因为收听感觉不良而一无所闻。然而就是收听感觉良好的伙伴们也还没察觉时，他们就抓住了那情报，在自己身上清晰地感应到它。

所以可以采取相应的处置。那么一来，不久潮流就向这方向涌来。

唯瞄准特殊的行当 那些人开始搞一种工作而初见成

果，是需要两三年的。然而一旦上了轨道，就很快发展起来。所以在地方城市里，他们开始工作之后，到成为那城市的首富，似乎用不到十年的功夫。

我接触过这些人，进行过种种观察，但发现他们并非是那么了不得的人。即是说，他们并不具有超群才能，或者并不闪耀天才的光芒。那么，大家会自然而然想：“既然如此，我们不也行吗？”不过，他们还是稍稍有些不同之处。

这些人的共同特点是，开始时对于某一种事物一点儿知识也没有，但是一旦听到他人说起就必定亲自调查了解，从而理解了一切。从这一瞬间起，知识和出色的思考都成为他自己的东西了。也就是说，实践能力和迅速行动风格是他们的共同点。要不，慢吞吞磨蹭下去，虽说人生有七十年，也一件事都干不成。

再者，这些人选择社会工作时会选择怎样的行当呢？他们不会挑选普通的行当，而要干一种非常偏狭的行当。事实上从事一种新事业而成功的人，都是由于投入了特殊的行当。

然而这决非是一件轻巧事。要新开办一种经营，如果不能把“已有的同行一点一点吃掉”，就得赶紧放弃这计划。例如，为什么开设专营廉价食品杂货的超级市场？就是为了要吃掉那一家一家的小卖店。

再者，为什么要营造实业饭店？这是要吃掉那些车站旁的小旅馆。那些小旅馆是艺者出身或小妾出身的女人办的，由于人手不足，经营已陷于困顿了。

由此可知，对于现存的手，要建立一点一点吃掉的优势。而要这样，不想出尽可能特殊的经营方式是不能成功的。

比如今后的日本，最增长得快的一个现象就是“外食”。

这也要取决于家庭内部妻子与丈夫势力的均衡，然而生活充裕的话，自自然然会由一个月一次外游变成两周一次或两次了。这么一来，西餐馆这一行当今后仍会以小型经营方式发展下去，会成为极有前途的一个产业。

限定特定顾客圈是成功的秘诀 不过，如果大家都来经营西餐馆的话，那就没有象西餐馆那么难经营的行当了。倒闭的机率就非常非常高。

那么，其中什么样的人能获成功呢？那当然是经营得法的哥儿们。如果要问经营得法的哥儿们采用什么经营法呢？说穿了就是都限定了自己小店的顾客圈。从完完全全的小孩到七十岁的老太太，都高高兴兴全部请到自己店里，那是不可能的。

这样，成功的经营者便面向特定的顾客圈子服务：或者以二十岁上下、靠父母给钱的小青年为服务对象；或者专门面向女职员；或者吸引那些固定经费虽少、却胡乱花钱气派大的单身男子；或者只瞄准近来日益增多的老年人。

今后经营买卖时，限定自己的方向依然是一个重要的条件。

• 弃职收入三倍多 •

直感辨力比知识更重要 前几天，自称大学四年级学生的年轻人来到我处。说想付一万日元咨询费谈谈。他说：“我周围的朋友，每天尽谈就业的事儿，可我并不想就业。我一开始就想要个人独立、想干事业，这是否有点儿异常？”

我说：“不，你并不特别异常。在现今这样的社会机构中

就业是乏味的，这么说的人相当多呢。从现代社会的动向来说，一毕业就自己干事业的人渐渐多起来了。可是，因为自己干事业时，一开始是怎么也不能成功的，所以为了学习学习自己想干的事儿，就有必要在他人那儿劳动几年再说。”

“哦，你这么一说我就放心了。”他说着就要付我一万日元。我请他回去，说：“你还没有付一万元的资格呢，拿回去吧。”

的确，近来想独立干事业的——或说是想弃职的人，是大大增加了。这些人都来到我这儿的话，我是不可能开出对于全部人都通用的药方的。

无论是对于事业还是赚钱活儿，这些人却往往一点儿也不起劲。例如饲养热带鱼非常赚钱，你对这些昨天还是职员的人着急地催促：“请从明天起养热带鱼！”可最后，这话等于白说。

另外，我在文章中和口头上反复强调“今后是书画、古董和美术品的时代，会大大赚的！现在叫做‘东京美术沙龙’的一家店，去年一年卖了10亿元货！”可是，那些直到昨天还在卖机械的人来了却说：“先生的主张，我看到了，可是我当不了书画商……”对此我无言可答。

人有各种各样类型，既有非常朴素的人，也有华美的人。可是与此不同，有一种品质叫做“直感辨力”。比如服饰直感辨力与色彩直感辨力都是有的。然而这种人不管怎么看，也不能使人感觉到他有美术直感辨力。这样的人终究不能担任书画商。

要搞一种经营，不必一开头就具备专业知识，因为即使也可以凭感觉行事，然而是否能把握住某种营生，最终

还在于直感辨力。

我只要接触一个人，同他谈一阵子，就知道他大致的艺术直感辨力或数学直感辨力，以及其他的直感辨力。因而对于某个问题，未必只有一个答案。

用退休费注^①赚钱够呛 在当今通货膨胀的社会里生活，我从事自己的事业之外，还思考过这么个问题，即在一定程度上借钱以添置财产是一种有利的选择。我为此写了《借教学入门》一书。

但是，年过 50 走向 60 的人，要拆了自己屋子重造新式高层集合住宅，在这种情况下来问：“借钱可以借到什么程度……”

这时，我一定持反对态度说：“借钱对于您这种年龄的人是不合适的。要问为什么的话，我可以告诉您，因为您长期以来每月有固定收入，习惯于那种限度之内的生活，所以您不能适应背负借款重担的压力。到您这样年龄之后再改变生活方式是够呛的。”

另外，又有领取了退休费、想要用这钱起本搞经营的人，来到我的咨询室。我一般是不赞成的。这为什么呢？我反复申说了逞强心的害处：“对于您，如果有独立经营的才能，老早在您 30 几岁、至少在 40 出头时就干上自己的事业了！您说您忍耐到了 55 岁，而这一点，恰恰就是您不太具备那种才能的证据。到了 55 岁退休年龄，5 百万日元退休金刚刚到了手，不会从第二天起您就成了赚钱的天才吧？所以既然忍耐了 55 年，那就劝您干脆平平稳稳忍耐到死，怎么样？”

注 ① 日本退職金是一次性领取。

归根结底，金钱与事业，完全取决于一个人的禀性、能力、年龄、过去的经历、所处环境等等所有因素的综合。所以考虑这些之外，还应当考虑金钱起什么作用。但一个一个答案都不相同，不能不如此。

谋生方式要与众不同 相反地，即使没有直感辨力和金钱，由于具备某种条件，往往也干得很出色。

例如在地毯公司工作的职员来我这儿询问。他说虽进了地毯公司搞经营，但因为是本家人的公司，只要受雇在那儿干活，就不能出人头地，所以想趁着年轻自己独立干一点事业。

我预先就写了一块牌：“要独立干事业，在25到35岁之间。40岁，已是最后的机会。40以后则无望。”看了这一行字而不免发慌的他说：“想自己干一番事业。”

问：“想干什么事业？”

他说：“因本钱不大，但不怕劳动不怕累，所以想办一家中国汤面馆，怎么样？”

问：“嗯，不过，谁懂得调味？”

他说：“现在什么也不懂，但只要有‘干下去’的意志就成！所以先生您的一个朋友，不是也让他在哪里‘修行’吗？”

他的住处在关西，他说的是我曾给在关西地方开汤面馆和饺子店的朋友写过名片一事。

那之后我去神户时，问朋友：“那人怎么样？”他说：“他虽是新手，但他有自己独立干事业的骨气，很不错。”

那人最近终于在宝塚的一、两个车站边借到面积为2坪的空地，开办了汤面馆。一天可以做到2万日元的营业额，一

个月以 25 天营业算，至少可达到 50 万日元营业额。

公寓租金和店面租金花 6 万日元，再就是用了一个亲戚的小孩，要付给他工资。除去这些，还剩 15 万日元。如果再稍稍增加点营业额，就达到 20 万日元了。

他两、三天前来了封信，写道：“先生曾对我说过：弃职自行谋业，虽然赚钱三倍多，而劳累也达三倍。可现在我只劳累三倍多，而赚钱却不到三倍。”对此我不禁哑然失笑。

如今，弃职成了职员们的一种向往，然而我认为并非所有人都有本事赚钱。赚钱始终是少数人的特权，决没有指导一切人都能赚钱的教科书。所以虽有办大学而赚钱的营业，却没有开讲如何赚钱的大学。我觉得赚钱只能在象私塾那样的地方传授传授而已。

如果一本正经问：在现代赚钱的指针是什么？我想，恐怕不能不这样回答：必须采取与多数人不同的行动方式，即“与众不同”。

• 千股持主必胜法 •

投机只肥了证券公司 “这一、二个月我们证券公司净赚手续费 5 亿日元。而股民呢，为信用而买，为信用而卖，一进一出，也正好损帐 5 亿日元。”

这是最近某证券公司的人对我说的。可以认为信用而买的人几乎都亏损了。

可究竟是什么人亏了呢？是称为“半职业”的朋友。为什么这样说呢？因为股票市场极明显地暴露了人类心理弱点。

比如，把 11 兆日元的巨额预算作为不景气对策，那么对

与此有关股份的投入是毫无疑问的。然而，出人意料的确是建设股走俏。实际上建设股只是被引发的，大众却以非常高的股价买断。由于刚刚买来的东西，价格不可能再上涨，而下跌的情况却非常多。

产业界也有预测股市今后将疲软的人，偶遇高值的股就考虑是否要卖空，常常实际上是卖空。可是后来它却很难下跌。

况且象日本航空公司股、三光汽船公司股、中山钢铁公司股等所有的大型企业股都是极流动的。出现上述情况是因为有一大批盲从大型企业的傻瓜。

人们的心理就这样子，一点点风声鹤唳就悸动起来。所以，凭一知半解的老常识、一点点信息就莽干盲动起来，是很危险的。

一般大众是从证券公司的职员、经济杂志文章及报纸报导得到投资情报的。可是这参考意见终究是第二手的货，不是自己的直接观察。

我认为跟在别人屁股后去搞投机其结局必定可悲。我坚决认为：不能搞投机！大众一起哄起投机，结果呢，是证券公司稳赚手续费 5 亿日元，而投机者共同亏损 5 亿日元（个人间的赢输相抵）。说到底，是投资买卖股票者养活了证券公司。

“趁潮”，谁都能赚 所以，除了那些能操纵投机活动的大股户之外，无力抗衡的千股持主必须“趁潮”，这很重要。

可是大家并不想趁潮，因而股价一开始波动，便慌慌张张买进，涨到 20 日元就脱手抛出，再也不想股潮中吃进，而只考虑着脱手卖出。这种炒股法呀，可以说是完全为证券

公司作奉献。

我很讨厌“趁潮”的说法，但只能是这样做：想一想“日本经济将向何处发展”、“我们的生活会变成怎样”，如果是先掉到谷底然后上升，那么稍稍耐心些，结果就没错。

因而我要加以推荐的股票，决不会是证券公司那样的“本周推荐股”。我发现一个趋向，就马上研究它的过程，或者反复揣摩当时人们的心理动向。

一个大的行市从起始到终结，要持续4年之久。往往这4年之间人们的想法几乎是不变的，只是在各个时间段里——或者不得不打消买的念头，或者想卖了试试，如此而已。而实质的想法几乎是一仍其旧。

何以如此呢？因为思想守旧而世情在作种种变化，要适应它的变化是非常难的。

所以我认为投资于炒股这一活动，是一种极孤独的奋战，是一种大寂寞的营生。我说过“炒股所赚的是意志坚忍费”，正此意思。

最近日元又很坚挺，人们担心日元会不会再一次升值。然而既要升值，日本经济就需要有一个与迅速增长相适应的制动器吧。

但我认为今后的日本经济基本方向不会那样变化。不久的将来，不得不向设备投资的时代就要到来。那么一来，当然就必须增加重电设备、机器设备的生产了。

浮躁招损 买股，在现时期最重要的一条就是目不他移。一方面，证券公司让股客买进又卖出，是为自己赚手续费；另一方面股客由于自己的浮躁就此被坑也是事实。一下看这，一下看那，念头常变，资金也分散了，这种事真是太多了。所

以，最最重要的是牢牢盯紧目标。

可是，看看一般人所干的吧。他们把流汗挣来的钱，投到兜町、北滨一带的交易所，进行争夺。其结果大体上是投入的钱比自己得到的钱多，几乎绝大部分如此。

所以用“阿达姆·史密斯”戏名写《赚钱游戏》一书的人说：“纽约股票交易所里受损失的人，绝对是大众！但大众为什么要来此玩股呢？这只能认为：他们纯粹是来体会被虐被坑的滋味的。”

只要看看股票市场的实际就清楚，那是一个非常巧妙的聚钱机关，把你辛苦流汗的钱卷走。

你在那儿想赢钱，却反而被别人赢了钱去。这种情况非常多，因而你绝对有必要审视一番自己投资于股票的态度。

经济景气要得到完全的确证，一般需2—3年时间。那么究竟是现在就买股呢还是再稍等等？这可真是“既非神仙难知天机”哟！所以你除了趁潮没有他法。那么咋个趁法？比如，买140日元的股对不对头？还是再等等，待降至120日元时再买为宜？我认为这并不怎么重要。我的做法是——

就在140日元时买！尽管如此，如继续降到120日元呢？我就闭上眼再买一次！

为什么呢？因为行市也许将从140日元突然暴涨到160日元呢，如果140日元时不买，你也许就亏损了。

无论买还是卖，如用电话定货的方法一样，之所以有人赚了、有人亏了，仍旧是由于对于股市的潮动，有趁潮的人、也有不趁潮的人。能趁潮的人几乎不失手。为什么呢？因为失败时他常来一手套头交易（买进现货又卖出期货，或反之）。

有时赚了有时亏了的人，是因为他一只脚趁而另一只脚不趁，自己没有基本的一定之见。

大家常说“没钱了，不再炒股了，”然而这是违心的话吧。

我开始炒股的时候，也不过是千股、半千股的小本。此后铜板儿多多少少多起来了，就是不断趁潮的结果，不过如此而已。即使你只有买千股或2千股的钱，只要能正确抓住机会，自然就能长息。

但是，满手是钱的人，处置其金钱时可以有很大随意性。握有1万股的话，可以千股为一次，分10次卖出，他无论买还是卖，都处于有利的地位，这是事实。

• 委托他人购股是大忌 •

谁预测到3千日元的行市？去年的12月，美元汇兑规定为1美元兑308日元时，股价几乎对此没有反应。

大多数经济专家认为日元升值股价就会下跌。然而，我当时预测：股价会由于插入坏材料，今后宁肯信其上涨。

从那时起，经整整一年，大约即将达到3200日元左右吧。从今年2月起就迅速突破3000日元。恐怕没有多少人预料到这种形势吧。

人们对于自己预料之外的事态，一般表现出拒否反应。作出拒否反应的单位很多，从顺序来说，先是保险公司的财务部，其次是银行的调查部，然后就是证券界吧。不过，证券界是欢迎升值的，即使这出乎意料，所以并不怎么声张。

3千日元的行市出现时，对此投与怀疑目光的，首先是报界。他们立论的根据是：各企业经济形势不景气，而股价却