

赚钱神仙·文人富豪

投入脑汁·日赚斗金

华人经商新体验

思考致富

生意入门

[台湾]

邱永汉

我的赚钱自传

中国对外翻译出版公司 合作出版
台北·财讯出版社股份有限公司

这本书告诉你真真切切、真刀实枪的华人经商新体验

图书在版编目 (CIP) 数据

我的赚钱自传：生意入门/邱永汉著. —北京：中国对外
翻译出版公司，1996
ISBN 7-5001-0442-1

I. 我…… II. ①邱… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 11306 号

出版发行/中国对外翻译出版公司
地 址/北京市西城区太平桥大街 4 号
电 话/66168195
邮 编/100810
责任编辑/戚惠娟
责任校对/李 鲜
封面设计/李法明

合作出版/财讯出版社股份有限公司
印 刷/河北方正印刷有限公司
经 销/新华书店
规 格/850×1168 毫米 1/32
印 张/10.5
版 次/1996 年 7 月第一版
印 次/1996 年 7 月第一次

ISBN 7-5001-0442-1/F·39 定价：16.20 元

序文

脱离薪水阶级 独立创业的成功术

进入资讯化的时代，产业环境产生改革性的大变动，此正是有抱负的青年才俊，大展雄图的创业良机。

最近，日本又涌现一股“脱离薪水阶级”的潮流，许多人都纷纷动起自立门户的念头。

昭和三十年代末，日本在经历高度成长的时期后，整个经济突然产生大变化，类如“山一证券”等大企业皆曾面临崩溃的边缘，一些倒闭、重整或夕阳工业的员工纷纷被迫遣散离职他去，有些无法他就或不愿再从事薪水阶级的员工乃趁机自立门户，经营自己的事业，造成了所谓“脱离薪水阶级的时代”。

那时，我曾因此撰写了《如何独立谋生》、《薪水阶级的突破》与《女性经营的成功秘诀》等三本书，一时

颇为畅销。

昭和四十年代末，石油危机爆发，但这时期却未产生“脱离薪水阶级”现象；当然，每个年代都有青云壮志型的杰出创业者产生，但石油危机爆发后，这种现象却不明显。那时许多年轻人也曾前来与我洽商独立创业之事，但我皆不很积极鼓励。

许多年轻人对于我的意见感到很迷惘，但我的看法则是，石油危机发生后，固然有许多企业发生问题，然那个时期整个产业环境却尚未产生改革性的大变动，即使自立门户，其获得成功也不会超过在大公司谋职的所得，那么，又何苦要脱离薪水阶级呢？

但是，十年后的今天，情况却不一样了！像大泽集团等一些大企业在第二次石油危机发生后，也告倒闭、重整；然商，就在这个时候，类似电脑、遗传工程或机械人等一些尖端产业却应运而生，这些新产业适时地为整个产业界带来革命性的趋势；也就是说，旧的产业秩序虽崩溃了，但新兴的产业主流却远强过于旧者，其间自然就产生了无数的创业良机。

二、三十年前，工业社会形成后，农业社会的人口纷纷外移；二、三十年后，资讯时代以及服务业的时代降临，工业社会的人口又纷纷大变动，因此必然会造就无数成功的机会，所以说“脱离薪水阶级的时代”再度降临。

第一次脱离薪水阶级的时代背景，大部分系为了谋

生者居多，但这次脱离薪水阶级的动机，主要却是基于寻求更好的机会，而不单单是为了生活问题。

工业社会的初期，环境变迁少，专业性差异也不大，所以一般薪水阶级再怎么变换工作，也不会增加大多的收入；而一般公司因面临的竞争因素较单纯，因此也不必四出挖角，所以大多采取“纯种主义”，对于喜欢跳槽的员工，也就不太欢迎，甚至会有排斥现象。

然进入资讯化的时代，由于有些事业必须仰赖某些高度的智慧才能胜任，所以挖角、跳槽、转业的现象越来越普遍。此外，由于工业自动化后，劳力的需求量乃告大幅降低，取而代之的则是服务业的兴起，而服务业的性质又较适合于女性，因此，今后社会中最大的特色就是女性创业的现象越来越普遍。

基于“脱离薪水阶级时代”的来临，以及来来女性经商的普迎化，继前者《邱永汉股票入门》后，特再发行本书——《邱永汉生意入门》，谨为有志创业的青年、妇女提供一些浅见，并祝读者成功顺利。

——邱永汉

目 录

第一部：生意入门

序文：脱离薪水阶级、独立创业的成功术…………… (1)

不可不知的生意窍门

- 1 是不是有的人适合自己创业，有的不适合？ … (3)
 - ◎ 谁适合当老板？谁只能干伙计？
- 2 要脱离薪水阶级自行创业，是否会受到年龄的限制？ …………… (6)
 - ◎ 同样没有经验，何不尽早开始？
 - ◎ 坏的开始，才是成功的一半
- 3 如何找寻适合自己的事业？ …………… (10)
 - ◎ 谁是我的贵人？
 - ◎ 眼光不要看太远才能成功
 - ◎ 经营事业是急不来的！
- 4 是否必须准备相当的资金才能创业？ …………… (16)

- ⊙要赚钱，先干了再说!
- ⊙以一万元来衡量您的信用程度
- 5 自有资金不足，而要向朋友借贷时，必须注意
哪些事项? (21)
 - ⊙要借钱，就要借大钱!
- 6 有专业资格的人创业较容易吗? (24)
 - ⊙经济概念才是创业者必备的资格
- 7 开始做生意，成长目标应订在几年后? (28)
 - ⊙创业成败，以三年作为关键目标
 - ⊙最坏的打算，最好的准备
- 8 经营事业，应该独资较好，还是合伙较好?
..... (32)
 - ⊙一亿元换来的教训
- 9 刚开始要创业，应从哪方而着手? (36)
 - ⊙只负责抽头的税务士
 - ⊙半路出家的人轻易成功
 - ⊙为了养鸡、养猪，差点成了书呆子
 - ⊙经营事业，能有 20% 的创意，就成功了一半
- 10 对女性来说，要创业时最重要的是哪些
事项? (43)
 - ⊙走回老路，重做冯妇
 - ⊙别人的西饼不要卖
 - ⊙女性经商成功的五要诀
 - ⊙邋遢的女人不易成功
- 11 将自己的兴趣当成事业，是否较易成功? ... (50)

- ⊙传统与进步都各有赚钱的机会
- ⊙从嗜好衍生的事业，其规模不会很大

能这样做的话，就一定能成功

- 12 在繁荣的地段开店，是否比较容易赚钱？ … (57)
 - ⊙地点的选择没有绝对的准则可循
 - ⊙具有吸引性的商店，不必为地点伤脑筋
- 13 别人经营失败的场所，顶下来做也会失败吗？ …… (61)
 - ⊙市场定位导致了大成功
 - ⊙好生意并不一定要好地点
- 14 在同业多的地方开店是否较不利？ …… (66)
 - ⊙秋叶原名闻遐迩的原因
 - ⊙购物中心成功的秘诀何在？
 - ⊙走一步，便宜一步的怪招
- 15 创业时，该有如何的心理准备？ …… (71)
 - ⊙什么样的店才会吸引顾客再度光临？
 - ⊙开业初期生意不一定好
- 16 以什么手段宣传，才能引客上门？ …… (76)
 - ⊙最好的宣传，乃是“请大家告诉大家”
- 17 雇用员工，该注意哪些事项？ …… (79)

- ◎乖乖牌的人较不会跳槽
- ◎协助干部创业也是经营者的成功
- ◎以不惑之年，测童稚之心
- 18 与进货厂商打交道，该注意哪些事？ (84)
 - ◎生意的第一关就是进货
 - ◎不要被冷门货压死
 - ◎婚姻介绍所成了离婚相谈所
- 19 经营事业，又该如何与银行打交道？ (89)
 - ◎不可对银行编故事
 - ◎还款期限绝对要遵守
 - ◎生活朴素的客户可靠
 - ◎找银行不如找信用合作社
- 20 承继先人的家业，应注意哪些事项？ (96)
 - ◎传统商店街为什么会没落？
 - ◎大企业的第二棒该由谁来接？
 - ◎授予分号的成功秘诀
- 21 时下最流行的行业最否适宜投资？ (102)
 - ◎名牌产品不再畅销的原因
- 22 参如连锁店经营，发展性如何？ (105)
 - ◎美式连锁店在日本大展鸿图的原因
 - ◎服务业成了教育事业！
 - ◎选择连锁店加盟的三项要诀
- 23 店的规模扩大时，增设分店会赚模吗？ (111)
 - ◎开分店能不能赚钱应视地点而定
 - ◎有买新鲜便宜花的顾客，但也有单买花店名气

的客人

- 24 生意在没有上轨道前如何是好? (116)
- ◎砂石场的失败, 却换来近二亿元的收益
 - ◎做生意不可没有“看破千两”之观念
- 25 失败已成定局, 如何东山再起? (121)
- ◎我放弃的打字印刷, 现在仍有人在做
 - ◎理光创始者市村清否极泰来, 得力夫人一言

为了再赚钱, 生意感的磨练之道

- 26 今后卖出的商品, 能够抢尽先机吗? (127)
- ◎先有问题意识, 才能看出畅销产品
 - ◎人在动的地方, 钱就跟着来
 - ◎我看上东京表参道、涩谷、台北忠孝东路的道理何在?
- 27 哪些现象有助于新事业的经营? (133)
- ◎解决别人的困难就是我们的事业
 - ◎“宝宝餐”与“爷爷饭”造就了小富翁
- 28 别人的成功, 是否值得我们学习? (138)
- ◎模仿对象的选择攸关成败
- 29 跟自己不相干的事业, 是否有值得学习之处? (141)

- ⊙皮鞋店也可以以服饰店为导师
- 30 是不是经营“日日有见财”的生意
比较有利? (144)
 - ⊙不开支票就不会有麻烦
- 31 经营事业应该具备怎样的税务常识? (148)
 - ⊙刚脱离薪水阶级的人, 几乎都没有税务概念
 - ⊙税务常识总是建立在受害的基础上
- 32 经营已上轨道的企业, 有什么节税的
好办法? (152)
 - ⊙将所得化为资产的对策
 - ⊙缴不出遗产税的笨蛋
 - ⊙不动产的继承也有诀窍
- 33 处在现代商业型态中, 创业时应考虑哪些事
项? (157)
 - ⊙赚钱也是一种自我挑战
 - ⊙所谓的生意就是互通有无
 - ⊙满足消费者的喜好, 就是满足自己的荷包
 - ⊙经营事业就像写小说

敲开新生意大门

- 系列一: 商业潮流的新动向 (167)

⊙ 超级市场兴起，传统商店逐渐没落

⊙ 消费者嗜好左右一切

⊙ 生产事业“夕阳化”情形严重

系列二：个性化时代来临 (169)

⊙ 小企业火力集中，便于蚕食市场

⊙ 社会富裕，人们品味能力提高

⊙ 糕饼、外带食品响应个性化时代的革命

系列三：行销业进行大淘汰 (175)

⊙ 从农业、工业到商业的转变

⊙ 休闲业将进入全盛时期

⊙ 百货公司从超级市场手中夺回优势

⊙ 新生意的成长发展机会

系列四：消费者到底需要什么？ (181)

⊙ 满足消费者需求是新服务业的目标

⊙ 旅游的目的已与以往大不相同

⊙ 文教事业也兴起革命

⊙ 新服务业是解决“生活中的不便”

⊙ 众人的需要就是时代潮流

第二部：我的赚钱自传

1 艰苦的香港受薪时代 (193)

- ◎石原慎太郎获芥川奖我获直木奖
- ◎经商的动机
- ◎私运砂糖失败
- ◎艰苦的香港生活
- ◎以侵占百万美元的故事获奖
- 2 月收百万元开销十万元 (201)
 - ◎为女治癌迁居日本
 - ◎学习船员赚大钱
 - ◎每月寄百万元包裹至东京
 - ◎以收入的十分之一生活
 - ◎与香港名门之女结婚
- 3 东京初期生活差一点赚十亿元 (209)
 - ◎不再赚钱的小包裹
 - ◎因看法错误损失十亿元
 - ◎写作契机
 - ◎落难朋友来求救
 - ◎处女作刊登于文艺杂志
- 4 在贫穷中开始的不要本钱生意 (217)
 - ◎有才能要加油
 - ◎第一次投稿即参加决选
 - ◎作家也会赚钱
 - ◎不喜欢做小说家的妻子
 - ◎两年不成功就折笔
- 5 十万元作家蜕变为百万元作家 (225)
 - ◎受到樋一雄氏的知遇

- ◎在庆应病院相遇
- ◎不能成为百万元作家
- ◎卖不出的文稿
- ◎改变方向写赚钱经
- 6 **借钱投资股票大赚其钱** (234)
 - ◎受大宅壮一氏激赏
 - ◎对作家这行业的疑问
 - ◎首先向投资股票着眼
 - ◎小说家是经营的名手
 - ◎仅一年就成为股票神仙
- 7 **从失败中体会股票赚钱秘诀** (242)
 - ◎经济学博士不赚钱
 - ◎彻底实行外行主义
 - ◎先买热门汽车股票
 - ◎听专家的话反而吃亏
 - ◎不能听股票行家的话
- 8 **自创股票投资法赚大钱盖大楼** (251)
 - ◎股票是最佳推理小说
 - ◎文艺杂志上刊载股票
 - ◎拜见公司一线司令官
 - ◎在幕下寻找未来的横纲
 - ◎要避开超一流
 - ◎铺面股妙趣无穷
- 9 **投资不动产的时代判断力** (260)
 - ◎看准增资制度而大赚钱

- ⊙一年之间本钱就加倍
- ⊙“邱股”愈来愈涨价
- ⊙不能写小说了吗?
- ⊙转向“不动产”的原因
- 10 针对产业界盲点设经营顾问 (268)
 - ⊙开始顾问业
 - ⊙与理光的市村清先生交流
 - ⊙“顾问”月收一百五十万元
 - ⊙抓住好消息
 - ⊙出师不利的租赁洗衣机
- 11 创办对代新行业的法则 (276)
 - ⊙洗衣店上轨道
 - ⊙被疏忽的盲点
 - ⊙新技术印刷厂失败
 - ⊙糊里糊涂接受的事实
 - ⊙文人砂石会社的大失败
- 12 勿业余、勿扩大、不适者勿行 (284)
 - ⊙预计和现实之间的深谷
 - ⊙业余事业不会成功
 - ⊙能够致富的条件
 - ⊙事业与本身才能的关系
 - ⊙超级市场作战
- 13 不景气引起大楼租赁业衰落 (292)
 - ⊙祸不单行
 - ⊙顾问也失业

- ⊙ “股票要全部抛售”的不景气
- ⊙ 开始作曲
- ⊙ 借恋歌表达谋利的迷途
- 14 **领悟赚钱与不赚钱的生意** (300)
 - ⊙ 一年之间两张最畅销奖唱片
 - ⊙ 唱片是赚钱的生意
 - ⊙ “税金报告”和“金赛报告”
 - ⊙ 一小时一万元的财务商谈
 - ⊙ 再努力也不赚钱的生意
- 15 **曲折半生后我要说的话** (308)
 - ⊙ 赚钱的生意和不赚钱的生意
 - ⊙ 艺术和实业双方面的手相
 - ⊙ “孩子，不要长大”
 - ⊙ 留给孩子们的是不服输的精神
 - ⊙ 给年轻人的建议

生意入门

不可不知的生意窍门

