

臺灣萬象叢書

翻開本書

- 小小生意經營會使你財源滾滾來
- 在企業中你會成爲優秀的管理者
- 在商場競爭中你會戰勝別人

賺錢有訣竅



- 你想得到一棵搖錢樹，其實那是人人得不到的空想

但是，如果你懂得了賺錢的訣竅
也許就是種下了一棵搖錢樹

赚钱有诀窍

——致富启示录

(台湾) 陈国钟等著

团结出版社

责任编辑：陈复澄

封面设计：赵智文

龚 铁

台湾万象丛书

赚钱有诀窍

•

团结出版社出版

（北京东皇城根南街84号）

河北省文联印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

1988年11月（32开）第一版

1988年11月第一次印刷

字数：130千字印张：6.625 印数：1—30,000

ISBN 7—80061—007—1/F·1

定价：2.00元（平）

目 录

一、海外华人赚钱的法宝.....	(1)
1. 天才吃赚法.....	(1)
2. 决不墨守成规.....	(3)
3. 匠心独运的服务.....	(4)
4. 顺便与特地.....	(6)
5. 一支烟的作用.....	(8)
6. 信用是最大的资本.....	(8)
7. “勤”、“忍”家风.....	(10)
8. 孵豆芽的历练.....	(12)
9. 一事不托二人.....	(13)
10. 事事往好处想.....	(14)
11. 没有歇息的日子.....	(16)
12. 八分饱商术.....	(17)
13. 经商诫律.....	(18)
14. 赚钱不分贵贱.....	(20)
15. 不让客户空手出去.....	(21)
16. 化腐朽为神奇.....	(22)
17. 华侨的取财之道.....	(23)
18. 不必改装门面.....	(24)
19. 从低级的生意干起.....	(25)
20. 想办法弄个店面.....	(27)
21. 做跟邻店同样的生意.....	(28)
22. 把所有的空间都作店面用.....	(29)

23. 使顾客流动快	(31)
24. 不要回答“店里没有”	(32)
25. 让顾客以为是免费的	(34)
26. 不怕赤字	(36)

二、招招出奇的致富点子 (38)

1. 粉红色的信笺	(38)
2. “不可偷看”	(39)
3. 欢迎只看不买	(40)
4. 租用公司	(41)
5. 重视小顾客	(42)
6. 物美价廉大拍卖	(43)
7. 联合大拍卖	(44)
8. 早临的圣诞老人	(45)
9. 店门口贴菜单	(46)
10. 雨天大优待	(48)
11. 故布疑阵	(49)
12. 小小名片有学问	(50)
13. 新鲜感	(51)
14. 特殊数字的拍卖	(52)
15. 天天大拍卖	(53)
16. 特殊的服务	(54)
17. 够劲而不含糊	(55)
18. 大家发财	(56)
19. 开业就客满	(57)
20. 无本生意	(58)
21. 今日事今日毕	(59)

三、想不到的发财之路 (62)

1. 发财最快的罗斯	(62)
------------	------

2. 流汗就有钱	(66)
3. 小美冰淇淋	(68)
4. 置之死地而后生	(71)
5. 总统卡特致富记	(74)
6. 周特异成功奋斗史	(78)
7. 洪勉之发明免削铅笔	(84)
8. 百万园艺家	(88)
9. 二十元东山再起	(90)
10. 从一条乳牛挤出千万元	(93)
11. 文学士和服装师	(97)
12. 现代优秀经理	(100)
13. 新兴的中国富翁	(102)
14. 清水雅的独到商法	(105)

四、成功的经营策略 (108)

1. 初生之犊的威力	(108)
2. 生日蛋糕收服人	(110)
3. 一天下十道命令	(111)
4. 稳而不狠	(112)
5. 一人公司的危机	(113)
6. 员工皆心腹	(114)
7. 谋事看实力	(115)
8. 让部属抬上楼	(116)
9. 年资问题	(117)
10. 横的连系	(118)
11. 看准“钓鱼池”	(119)
12. 利用别人的轮子	(121)
13. 企图心	(123)
14. 人多的地方不要去	(125)

15. 先儲蓄信用.....	(126)
16. 曼都发廊的成功.....	(128)
17. 将心比心.....	(129)
18. 挥手告别边城奇侠.....	(131)
19. 老板娘你还管钱吗?.....	(132)
20. 登高必自卑行远必自迓.....	(134)
21. 垃圾中的黄金.....	(136)
22. 企业管理的第一步.....	(138)
23. 将将之术.....	(139)
24. 创造利润 分享顾客.....	(140)
25. 永不知足的冠军.....	(142)
26. 小差异 大差距.....	(144)
27. 店大欺客.....	(145)
28. 靠山.....	(147)
29. 缺点就是宝.....	(148)
30. 本田的策略.....	(150)
31. “钱”途与“前”途.....	(151)
32. 员工待遇从何而来.....	(153)
33. 小小的关心, 大大的收益.....	(155)
34. 日本的买爷才是王.....	(156)
35. 数字会说话.....	(157)
36. 分工合作 合作分工.....	(159)
37. 轻薄短小与生产力.....	(161)
38. 经营新径.....	(163)
39. 连锁餐厅.....	(165)
40. 期待中国式连锁餐厅的出现.....	(168)
41. 人才难找.....	(170)

一、海外华人赚钱的法宝

陈 国 钟

在印度，要捕捉野象，一定先把训练好的驯象放进野象群中，让它发生领导作用，把野象带回家。而华侨们则是让自己的钞票，像鸟儿一般，长上翅膀飞出去，当她海阔天空地翱翔一番，再度归巢，她也必然要在什么地方产生金卵，尽管那些金卵不属于自己所有，但他们能乐人，了然于怀。

咱们中国有些人有个毛病，就是光谈理论而不重实际，但是在海外的中国人，却将这种垢病摒除，于是他们成功了！他们是怎样成功的？请读者慢慢咀嚼，再闭目深思，你自己是否也能那样……

1. 天才吃赚法

“这种东西，见都没见过，能不能吃？”

“去问问中国人！”

在西欧的小说里，曾有这样的对话。世界上，恐怕没有任何一个民族，能比中国人对于食物具有更大的兴趣和勇气了。外国人忌食的——也许应该说不懂得吃——华侨能在烹

调上多方讲究，创造出不但能吃，而且好吃的条件来。

华侨们为了聚积资本，俾便大展鸿图，因而拼命赚钱，平时一切都讲求节俭，唯独对于日常吃的东西，决不吝啬，因为“身体是最大的本钱”。

华侨们到菜市场买菜，常常是大鱼、大肉，满载而归，出手大方得很。日本人买鱼都有一个习惯，总是把鱼头斩掉，再把鱼腹的内脏取出，他们做这个职业性的动作，往往不待顾客吩咐。华侨去买鱼时，也照样手起刀落，把鱼头斩掉，内脏剖出，碰到这种情形，买鱼的华侨准会大发雷霆，教训对方说：“那是最好吃的部分，为什么不说一声就把它扔掉？”

骂过之后，还要减掉那份价钱。

猪是从耳朵、尾巴到脚全吃。特别是骨髓，据说猪蹄的骨髓还是最“补”，最好吃的。

谈到鸡，从鸡冠到鸡爪，都有一套烹饪方法。

这些都是他们认为价廉物美的东西。但他们也不惜向远隔重洋的外国，重金收购稀有的“珍味”，同时在那奇异的吃法上投下一笔钱。

有些菜单，连听见都会把人吓晕。燕窝（燕子的呕吐物）还算不得稀奇，像豹胎、驴精（驴子射在沙中的精液）、猴脑、狗肉，“龙虎对”（蛇、狸猫混合烹调的广东名菜）、用蜂蜜喂的白鼠、用水果饲养的狸猫……才真吓坏人。“炖果狸”这道“珍味”，在香港曾经禁止了一段时间，但从一九七一年，又开始解禁了。据说香港政府是为了能让人们一饱口福。

周遭的人都惊讶于华侨们出神入化的商业天才，而他们

对于“吃”之一道，也同样是天才。

2. 决不墨守成规

华侨经商绝不墨守成规。他们知道，迂回曲折的道路，也往往是最近的道路，并不亚于两点之间划一直线。

世界知名的大财阀陈嘉庚先生（已故），不但在新加坡是首屈一指的华侨商业巨子，就是在整个东南亚的华侨中，也无人能出其右。他就是经过迂回曲折的道路，赤手空拳打出天下来的。他的财产，现在已由同族的陈六使先生所继承。

陈氏原籍福建省同安县。最初经营了一家顺安号米店。随后几乎三百六十行行行问津，还是一筹莫展，直到三十五岁那年（一九〇五年），才好不容易买了五百英亩的山地，种起凤梨来。这无疑是他经年累月所聚积的血汗钱做的资本。

他的眼光非常远大，栽培凤梨之后不久，看准了橡胶工业会有美好的前途，于是买了橡树苗在凤梨园栽植起来。一九〇九年在一九二七年的十七年间，是马来半岛橡胶业的全盛时期。那时他已跃登五名主要华侨同业中的首位。五十二岁时，拥有一万五千英亩面积的橡胶园，获利四百余万元。陈氏不仅活跃在橡胶业的舞台之上，还创办了《南洋商报》和厦门大学，同时还在他的出生地同安县集美村兴办了乡村小学，其后发展了中学、专科系列性的学校，在社会上活跃到连自己都搞不清楚什么才是他的本行。他实在是给华侨提供了一个经营的典范，虽然不知自己走的是哪一条路，

但一旦发展，即已功成名就，在事业上登峰造极了。

现在，中国菜普遍为世界各国人士所爱好，但开中国餐馆的华侨，并不墨守成规，他们一方面保留中国菜的传统特色，一面在部分的调味上，尽可能迎合侨居国人士的口味。

在日本，中国菜是有口皆碑的。但日本人所吃的中国菜，并非百分之百道地的。他们为了迎合日本人的口味，在菜里加上一点糖（道地的做法是不加糖的），而且还逐渐使用化学调味品（在中国人看来，使用味精的，只能算是三流的厨师），因此，凡到香港、新加坡等地观光的日本人，尝到当地正宗中菜时，都会说：“这道菜怎么不对味。”

有一次香港来客司各特先生谈到这个问题，他说：

“日本华侨餐馆的中国菜，不是道地的。只能说是日本式的中国菜，目的是为了迎合日本人的口味？”

在日本，如果你进大一点的中国餐馆，点菜时，跑堂必先问明你是日本人还是中国人，然后在传票上加注“中”或“日”的字样，作为厨师调味的参考。

中国人虽然讲究吃的味道，但是为了赚钱，菜的味道也是不墨守成规的。

3. 匠心独运的服务

东京某观光旅行社有一位华侨青年 A 君。他是在日本生长大，因为先后在中华学校、日本的学校和美国学校毕业，精通三国语言。不但能读、能写，会话也非常流利，很受旅行社所倚重，视为瑰宝。

也许因为习惯于国际生活，大场面也见得多，对国际礼

节和普通应对很有一手，甚至在海外旅行者中间，也能抓牢固定的客人。和政治界人士、医师、学者、文化人都有很深的私交，只要受过他一次照顾的客人，第二次再到国外考察的时候，多半都会指名要他负责安排。

这当然是由于他招待客人殷勤亲切，但除此之外，必定还有其他秘诀。最初谁也不知他有什么秘诀，慢慢地才从客人的传述中，揭开了谜底。

东京的议员们常爱走马观花地到欧美去考察一番。当然，语言学根柢好的，自己可以阅读当地的报纸，但是，对外语一窍不通的议员也大有人在。缺少了精神食粮，日子会过得越来越无聊，同时也总想知道一点国内的消息。

就在那些不懂外语的议员，对新闻消息感到饥渴的时候，在他们落脚的外国旅馆，总会有航空邮寄的日本报纸送到他们手中，除了中央发行的报纸而外，还因人而异，有经济新闻、工业新闻，和东京地方新闻等。一位收到报纸的议员，以后感慨地说：

“简直就象离开了地狱似的！”

据说那些日本报纸，就是A君从日本不断寄去的，他这样做并没有向上司报告（也许认为这是小事，不值得向上司提起），只是自己默默地付了寄费。

如果他知道某位旅行者要在国外停留三个月以上，而且是值得一交的人物，他会自动把那人的家属（特别是子女）的录音带寄去，让他在遥远的海外，重温一下家庭的温馨；多半都是从“录”到寄，由他一个人代劳。

他这样匠心独运的作法，使得那些得到好处的人，都衷心感激地说：

“多亏你想得周到，使我这趟旅行非常愉快！”而且还吩咐旅行社老板，下次再有机会，一定要指定A君负责安排旅行事宜。

有时他被派随同旅行团前往海外旅行，做些服务工作，那时，在他的手提箱里，一定会装一些速食味噌、海苔、梅干、日本茶之类的东西。因为他非常清楚，有不少旅客只要在国外住上三天，就会怀念起日本口味的东西。

A君之所以受到海外观光客的普遍欢迎，毫无问题，这也是原因之一。

4. 顺 便 与 特 地

在既讲求合理主义，又重视形式主义的华侨的观念中，没有“顺便”这两个字。当别人说“顺便”来看看自己，这是对自己的轻视，有时还会感到是一种侮辱。有事去拜访别人，总当正事办，除了向对方郑重说明来意，还必须自始至终表现出恳挚的态度。即使华侨们象日本人的那套说法：

“因为恰巧经过这里，进来看看您。”他们彼此都知道那不是“顺便”，那只是作了对方不速之客时的一套客气话。

且听听横滨中华街“北京料理店”一翠华楼店主欧先生的说法：

“如果说‘顺便’真能有什么作用的话，那只是‘浪费’。我做什么事，定了目标以后，必定兢兢业业，全始全终去进行，慢一点也没有关系，大不了不休息。”

李氏夫妇同是教师出身。教书人突然改行开店，难免吃

力，而且周围又多的是拥有基本顾客的老字号大菜馆。在这种环境之下，不要说生意做得比他们好，就连打个平手也不容易，于是他们夫妇俩决定了“长期抗战”，那就是别的店铺打烊，自己照样营业。

他们夫妇一年三百六十五天从不休息，而且每天总是营业到凌晨二时，在经过这样一番努力之后，才慢慢争取到许多基本顾客。现在，他们除了横滨之外，还在川崎、金子等五个地区，经营着轰轰烈烈的事业。

他们笑着说：

“这几年间，我们每个人做了五个人的工作，因为不是要‘顺便’搞搞的。”

华侨们不用“顺便”这两个字，但，常常用“特地”。

华侨举行盛大的宴会时，不是发张明信片，要对方填一下出席与否就算了事，他们必定先用电话告诉对方要去访问，然后亲自到府拜访，询问对方是否方便，拨冗光临。

而且绝对不是一个人去，而是两个人以上，把它当作一件郑重的事交涉。也许有人会怀疑为什么要这样小题大做，这是有他们的道理的，因为如果一个人去，将来在这类应酬上发生什么误会瓜葛，就无法找到第三者来证明当时的情形了。

象办理结婚喜事，或举行盛大派对的重要应酬场合，他们会邀齐了夫人（男人），彼此结伴，“特地”挨着餐间去向来宾答谢。他们不仅向来宾说声“谢谢光临”，更要来宾们感受到他们的一份热情。

5. 一支烟的作用

华侨待人非常亲切,凡对于初次见面的人,总是先掏出香烟招待,做主人的还替客人点烟,即使旁边有仆欧在那里伺候,也不会假手仆欧去做这属于主人的礼貌性的动作。

这是他们为了使闲谈或公务商谈融洽、顺利的一种习惯,做他们的客人,往往是吞云吐雾抽个够,比做日本人的客人要享受好几倍的香烟。

当然,不吸烟的或正在戒烟中的人,可以说声“不抽烟”加以婉谢。但是,如果主人殷殷劝请,而坚决表示不抽的话,很可能因其他客人在场等原因,使主人下不了台,突然把场面弄得非常尴尬。

在那个时候,被请抽烟的客人,通常都是很识相地,接受一支,做出“这只是暂时保管”的样子,把它随手装进口袋里,或者摆在一个不碍眼的地方。如果必须坚决拒绝的时候,通常是左手下垂,不让其他在座客人注意地,掌心朝向主人左右轻轻摇摆,以主人会意为度。

不要笑那只是一支香烟,但为了使商谈进行融洽、润滑,却有着很大的作用,主客双方这套看似繁文缛节的应酬礼貌,该是有其必要的。

6. 信用是最大的资本

中国的俗语说:“有借有还,再借不难。”

例如下雨借伞,应该用完就还,如果来个“刘备借荆州”,

下次就别想再借了。

日本也有一句类似的俗语：“借的时候是‘惠比寿’（笑口常开的七福财神之一）的脸，还的时候是阎罗王的脸”，这似乎人类“过了喉咙忘了热”，或者象中国人所说的“结了疮疤忘了痛”的劣根性。这也难怪，下雨的时候随手借来的伞，要他在大晴天顶着把伞“不远千里”去还！而借伞给别人的，也自始就没有打算对方会物归原主，特别是那些摆在店铺里可以随意借取的便宜伞，店主自始就不指望顾客会还，因此都在伞上大书自己宝号的名称，准备利用顾客做一下义务宣传。

借来的伞，不但应该要还，而且应该晾干了拿去还，这是顾全自己人格信用的起码要求，也是人际间的基本礼仪。

华侨要信任一个人，需要花上很长的时间。中国人观人的办法多得很，比如动之以利，以观其廉；期之以事，以观其信；临之以危，以观其节。华侨要调查一个人，既“期之以事”也“动之以利”。

经过一番严格而周密的调查之后，如果觉得这个人可靠，他们会把你视同“密友”般对待，在任何状况之下，都会信任你。但是被视同“密友”的人，决不能见异思迁，必须从一而终，以谢知遇。

中国还有一句成语叫“过河拆桥”，那就是拜托别人办事。在没有成功之前，好话说尽，卑躬屈膝，一旦事成之后，态度为之一变，甚至反脸不认人。这句成语和“有借有还，再借不难”在意义上极为相近，同是华侨们所警惕的。

别看“有借有还，再借不难”这句粗浅的俗话，它含有很高深的哲理，当你遇到新的困难，要借助于更广泛的人际

关系时，就更能体验这句话的含义。因为信用才是一个人最大的财产。

7. “勤”、“忍”家风

就从事商业而言，没有比在异国孤单奋斗更为不利的了。但是华侨们都有坚苦奋斗的精神，否则就没有今日华侨的成功，有时，横逆之来，安之若素，甚或一笑置之，反而可把逆境，化为有利的武器。

因为远适异国，难免会受到种种不平等的待遇和歧视，这样反而促使同族、同乡、同胞之间的加强团结，彼此间没有背叛的行为，只有互助的精神。有些国家对华侨设下了经商种类和就职范围的限制。因为这样，华侨们对于自能从事的职业，都有高度的敬业精神，拼命悄悄地发展自己本能的技术，务必求其达到“只此一家，别无分号”的地步。

能够充分代表他们这种精神的，首推“中华料理”（中国菜）。现在不论到世界上的任何地方去，只要有中国人的地方，就有中国菜馆，而且菜馆的主厨几乎全是中国人。中国菜的烹饪讲求火候，适当得近于艺术化的调味，就连只手操重锅的技术也非常重要，在数不清的中国菜之中，要学会一个系统的菜谱（诸如粤菜、川菜、北平菜等），唯有靠一个“忍”字。

炎热的东南亚地区，人民的生活过得非常悠闲安逸，既不用为衣发愁——因为没有太大的必要，“粮食”的收获也非常丰富，当地的土著，几乎没有人会为将来打算或为眼前的生活精打细算。