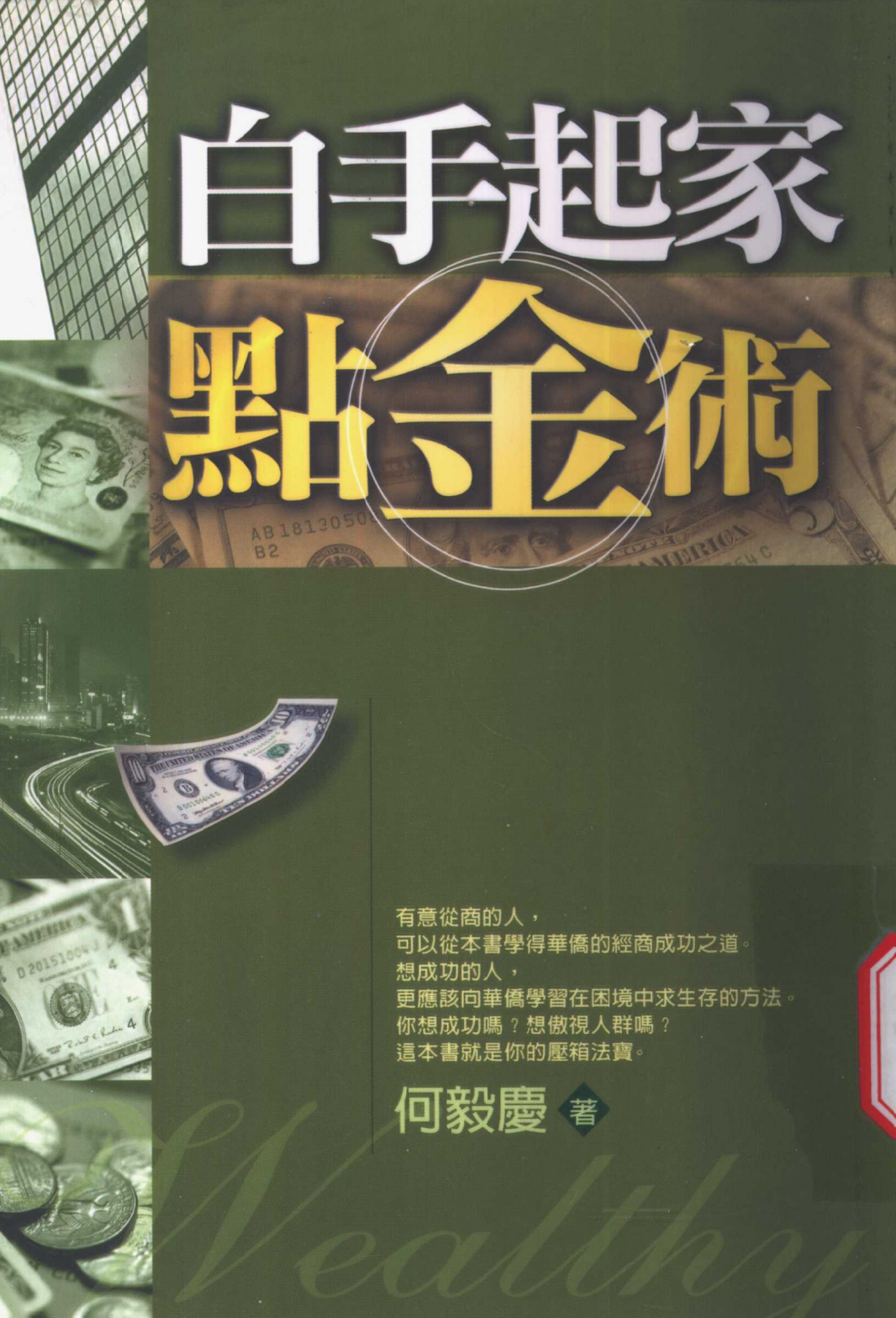




白手起家 點金術

有意從商的人，
可以從本書學得華僑的經商成功之道。
想成功的人，
更應該向華僑學習在困境中求生存的方法。
你想成功嗎？想傲視人群嗎？
這本書就是你的壓箱法寶。

何毅慶 著

Wealthy

國家圖書館出版品預行編目資料

白手起家點金術：從一無所有到億萬富翁的藝術／何毅慶編著．

-- 初版.-- 臺北縣中和市：博思社，2001〔民90〕

面：公分.--（致富講義：3）

ISBN 957-480-453-4（平裝）

1.理財 2.成功法 3.華僑

563

90000917

致富講義 003

白手起家點金術

發行人／胡明威

編者／何毅慶

執行編輯／嵇景芬

印務企劃／范揚松

行政秘書／余綺華·高伊姿

出版者／博思社文化事業有限公司

台北縣中和市中山路二段356號10樓

電話（02）22452239

傳真（02）22459154

E-mail:hanshian@mail.book4u.com.tw

郵政戶名／漢湘文化事業股份有限公司

劃撥帳號／1697754-9

登記證／行政院新聞局局版台省業字第620號

法律顧問／文聞·蔡兆誠·黃福雄·王玉楚律師

電腦排版／特約電腦排版工作室

內文製版／俊昇印製廠有限公司

封面製版／宇慶彩色印刷有限公司

裝訂／吉翔裝訂印刷有限公司

定價／200元

初版一刷／2001年4月

線上總代理 ► 華文網股份有限公司

網 址 ► <http://www.book4u.com.tw>

紙本書平台 ► 華文網網路書店

瀏覽電子書 ► 華文電子書中心

下載電子書 ► Onlion Books電子書中心

ISBN 957-480-453-4（平裝）

版權所有，翻印必究（Print in Taiwan）

本書如有缺頁，破損或裝訂錯誤者，請寄回本公司調換

博
思
社

總代理

東芝文化
TON CHEE CULTURE
東芝行商·領先指標

地址：台北縣中和市中山路二段348巷8號6樓

TEL：(02)8242-1523 FAX：(02)8242-1531

戶名：東芝文化事業有限公司 帳號：19499053

白手起家點金術

從一無所有到億萬富翁

何毅慶◎編著

國家圖書館出版品預行編目資料

三國人物教你〔從零到億萬〕的商戰策略／熊志
冲著．——初版．——台北市：神機文化，
2001〔民90〕

面；公分

ISBN 957-470-389-4（平裝）

1. 三國演義 研究與考訂 2. 企業管理

494

90019535

三國人物教你〔從零到億萬〕的商戰策略

作 者 熊志冲

編 輯 吳慧玲

出版者 神機文化事業有限公司

地 址 一台北市忠孝東路五段372巷27弄92號3樓

電 話 (02)2345-1291

總經銷 **朝陽文化** 事業有限公司

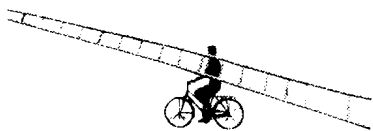
電 話 (02)2249-7714

傳 真 (02)2249-8715

西元2001年12月初版一刷

Printed in Taiwan

版權所有，翻印必究



▼前言——「賺錢」終極意義

白手起家——從一文不名開始

白手起家——亦即赤手空拳興家立業的精神。在東南亞華僑所經營的店裡，經常可以在牆壁上看到「白手起家」這四個字，好像默默地望著工作中的主人一般。主人表面看來似乎極為優閒，事實上卻不敢稍加懈怠，更未忘記當初離鄉背井，到異國投靠親戚或與同鄉一起到海外求發展的辛苦。當然，其中也不乏舉目無親，投宿無門的人。這些人便只好自己靠自己，憑著硬朗的身體到處做工賺錢。為了存點錢做生意，他們經常過著縮衣節食、克勤克儉的日子，因為他們知道，沒有本錢便無法做生意，無法做生意就很難立足下去。

在氣候溫和的地方，他們就在河邊蓋間小屋，抓些魚和昆蟲來賣；而有同鄉和親戚開店的，就到店裡頭工作，學習做生意的方法。一旦存夠了錢，獲得了獨立的

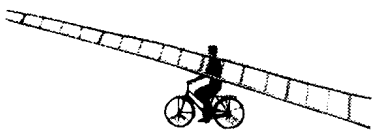


許可，便買輛舊腳踏車，用它來裝載雜貨和衣物，到處兜售，哪怕路途再遙遠、路面再顛簸不平，甚至是以物易物的山區部落，也照樣不辭勞苦地前往。

也有些人就在街上擺個小地攤。由於資本有限，他們總是比別人更早工作、更晚收攤，期望在投入更多的心血和勞力後，能獲得更多的收穫。

當他們積存了些錢，便在巷子裡開家小店，賣些鞋子和衣服；或者，把自己的小房子改成店面，經營小吃；或者，就在當地結婚，等孩子一個個生下來，成為自己最有力的幫手——因為這些孩子在五歲左右便會幫忙工作，加入父親奮鬥的行列。

店面如再擴大，華僑就開始從事其他的生意。通常，只要他們行有餘力，便會兼營其他的事業，以保障店面的運作；如果一個人經營不來，便找人合作。值得一提的是：或許是因遺傳的原故，也就是動物本能的良知和意識所致，華僑對任何一種生意，通常最多只會投入八分的資本；同時，只要有錢，他們就不斷地購買土地、房屋等，以增加隨時可換成現金的不動產；而當他們原來做的生意必須隨時代



潮流改變時，便會召集家人，甚至世界各地的親朋好友，共同商討和合作，然後想辦法讓這些人各自獨立。

更上一層樓

在東南亞流行這麼一個笑話——大白天在街上跑的不知道是小偷？還是日本人？

無論是做生意、與人往來，或者人生觀，日本與中國人似乎都有著很大的差異。

急性子、對事情黑白不分、乾脆，一旦訂立目標便立刻朝目標邁進、不趕流行、很情緒化……如果這些都是本日人的特色，那麼我行我素，對事情的態度有時可黑，有時可白，甚至灰的也無所謂，肯耐心地等待奇蹟，不到最後關頭不輕言犧牲，不屈不撓，表面輕鬆卻很實際，一步一步朝著目標前進，或許就是中國人的特性吧！



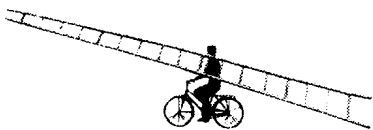
姑且不論華僑是屬於那種類型，他們是不會因為賺了點錢就沾沾自喜的。換句話說，即使是有了錢，他們也依舊穿著樸素的衣服，坐在破破爛爛的椅子上與人喝茶、談天，完全沒有有錢人的架子。然而，這也正是他們更上層樓的準備。

所謂「滿招損，謙受益」，一個人若想有所成就，除本身的努力之外，最重要的便是不驕矜、不自滿。華僑便是經常以此自勉，如臨深淵、如履薄冰般地努力著。

取之於社會，用之於社會

華僑認為做生意必須雙方都有利可圖才行；若只對一方有利，對他們來說是非常怪異的。

因此，他們常會對還未很熟悉生意法門的人如此說：這樣一來，你可以獲得多少利益，而我也可以得到多少益處。不但不會有獨占的心理，反而認為有錢大家賺才是做生意的正規法門。



有人說，華僑不僅吝嗇，且善於精打細算；但對華僑而言，這只不過是一個賺錢的過程罷了，一旦有需要他們的時候，他們還是會大方地付出。

例如平生以節儉為美德的華僑婦人，雖然經常會坐著計程車從東京橫濱到鎌倉寺院參拜，祈求丈夫的事業一帆風順，財源滾滾，但當她們的財富積累至某種程度時，也會參與各種義賣、樂捐或興廟建校的贊助工作。

可見，取之於社會，用之於社會，才是華僑既實際又合理的金錢觀。華僑之所以能在異國形成不可抗拒的力量和團體，除了特殊的生活方式及思考方法外，必然還有許多值得我們學習和注意的地方；而這也是我提筆寫這本書的動機，希望它能使各位掌握成功的關鍵。

前言——賺錢的終極意義

目錄

▼第一章 沒錢也可獨立

自我推銷	32
三顧茅廬	35
禮尚往來	37
信用是最寶貴的財富	39
有計畫的購物	41
做生意就像賭博	43
化阻力為助力	46
先聲奪人	48
不必在意別人無視於自己	50
友誼勝於一切	52
讓大家都當會長	55
積極參與廚房的工作	57
口袋空空也可獨立	14
自殺是丟臉的行爲	16
以勞力取代資本	18
很像華僑的大山名人	20
世上沒有不能吃的東西	23
節儉成習慣	24
賺錢沒有捷徑	27
公而忘私	30



▼第二章 互相合作，

共同經營

君子之交淡如水 59

語言就是金錢 61

不道人是非，不說人長短 63

不輕易讚美女子 65

不直呼他人姓名 67

金錢無罪 69

樂天知命 78

沒有賣不出去的東西 80

有錢大家賺 82

獨具慧眼，出奇制勝 84

吃的學問 86

先拿佣金 88

不要看不起小錢 91

連坐的精神 93

一事不託二人 95

從失敗中記取教訓 97

好聚好散 99

結婚儀式是人際關係的開始 101

好酒沉甕底 75

不好高騖遠 74

互相合作，共同經營 72

人前的誓言 102

重視食物的美味及營養 104

條條大路通羅馬 107

深入文化的內涵 109

▼第三章 便宜無好貨

便宜無好貨 114

繼承遺志 116

客人不是神 118

請到別家購買 120

賣與不賣之間 121

不賺錢的交易 123

利用人類的好奇心 125

漲價也與客人商量 127

歡迎攜物入內 129

被偷反而高興 131

改建也不休業 133

什麼店鋪都可以做生意 135

對失敗作妥善的處理 137

有「預謀」的洽談 139

慎重的蓋章 141

婉轉的拒絕 143

不用透過翻譯談生意 145

體貼員工 147



提升人的價值 149

不談論政治 151

利用宴會 153

妥善處理婚喪喜慶的錢 155

「以妻為尊」才是繁盛之道 157

在屋外吃飯 159

愛之就要勞之 160

▼第四章 不麻煩他人

不麻煩他人 164

取之於社會，用之於社會 166

用錢比賺錢難 168

滾雪球的賺錢方法 170

「腹八分商法」 173

不可太過貪心 174

銀行是借錢而非存錢的地方 177

把借出去的錢當作是丟掉的 179

替人留後路 181

飲水思源 183

有容乃大 185

不輕易透露賺錢的祕訣 187

將祕密從腦海中刪除 189

以十年為單位來看人 191

口說有憑 194

介紹信等於一筆財富	195
以其人之道還治其人	197
同舟共濟，患難與共	199
不用對方的「國語」談生意	201
賺錢不忘愛國	203
不畫地自限	205
沒有國籍的區分	207
執著於土地	209
望子成龍，望女成鳳	210
子女的國籍各異	212
培養小孩的金錢觀念	214
禮遇醫生和律師	216

慎終追遠
218

領先世界的潮流
219

第一章

沒錢也可獨立

雖然身無分文，卻絕不氣餒仍咬緊牙根繼續努力工作，這就是中國人。





▼ 口袋空空也可獨立

華僑天生是做生意的料，在東南亞一帶，他們甚至光靠幾根火柴和鳳梨就可賺錢謀生，換句話說，他們即使沒錢，也能想辦法獨立生存。

例如東南亞一帶的華僑小孩，看到比較和善的觀光客時，便會向觀光客要幾根香菸。不過，他們並不是為了抽香菸才向人要，而是為了做生意才這麼做的。當他們所要的香菸愈積愈多後，便找個板子，把香菸擺在上面，邊走邊賣。有些客人因為香菸昂貴，故也願意向這些小孩買些零的、便宜的。對這些小孩而言，香菸本是向人要來的，根本不需要花費任何的本錢，但卻擁有相當高的利潤。可見，「天無絕人之路」，只要肯花點心思去努力，沒錢一樣可以獨立。

至於何以說華僑天生就是做生意的料？可這可以由新加坡市內的攤販——包括中國人、馬來人、印度人等，但卻以中國人最可能由小商人變成大商人，再變成大企業家得到證明。



根據我長期觀察的結果，新加坡的中國人多數是以賣小鳥起家。他們通常是全家一起去捉鳥，然後自己製作鳥籠，並兼賣一些小鳥的飼料。值得一提的是，向他們買東西非常方便，即使是開車的客人，只要在店門口大叫一聲，守攤位的少年便會立刻跑過去為他服務。不過，這還不是他們最厲害的地方，最厲害的還在於他們能為客人提供連帶的服務。

例如，有一次我便親眼看到一位開轎車男士在這邊買了一隻雲雀，正當他要回去時，旁邊的另一名少年卻拿著一個袋子跑過來向他推銷，原來這袋子裡裝的是小蟲子，亦即雲雀的飼料。這位客人見少年如此殷勤親切，當然也就毫不考慮地買下了。

不過，並非每個華僑都有能力擺地攤，因為在人家的屋簷下做生意是必須付租金的。但是，儘管環境再困苦艱難，華僑還是會堅強地活下去，即使連擺攤子的錢都拿不出來，他們也可以把東西拿在手上到處兜售。

總之，只要有工作、有錢賺，華僑是不會在乎多花一些勞力和心血的。而且，