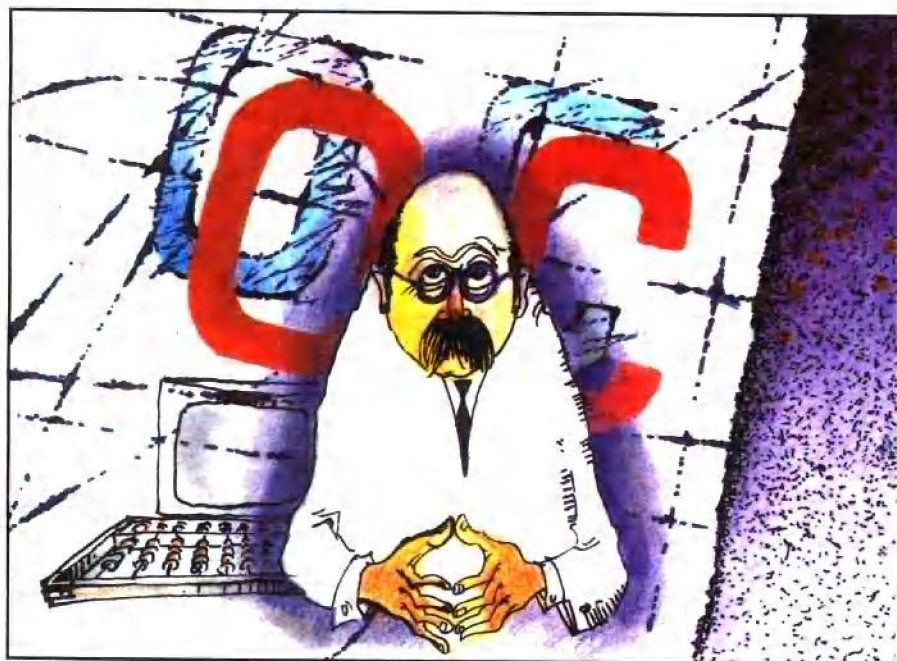


世界著名经商法丛书

华侨商法

HUA QIAO SHANG FA



杨志玲 陆培芳 编译

中国物价出版社

华侨商法

杨志玲 陆培芳 编译



中国物价出版社

(京)新登字第098号

华侨商法

杨志玲 陆培芳 编译

※

中国物价出版社出版发行

新华书店经销

北京市密云县印刷厂印刷

※

787×1092毫米 32开 6.75印张 139千字

1994年1月第1版 1994年1月第1次印刷

印数1—5000册

ISBN7-80070-339-8/F·266

定价： 5.00元

序 言

近代史上，中国的封建统治者穷兵黩武，战争连续不断，百姓流离失所，战争，使田园荒芜；人祸，使贫苦百姓朝不保夕；天灾，又使人们刚刚恢复的正常生活成为转瞬即逝的过眼烟云。

下层人民忍饥挨饿，缺衣少食，过着饥寒交迫的生活；然而，那些高官显贵们，挥金如土，过着声色犬马、纸醉金迷的奢侈生活。两个阶级的生活形成鲜明的对比，以至我们的诗人发出怒吼：“宣城太守知不知，一丈毯十两丝，少拿人衣做地衣。”

中国的老百姓是眷恋故乡的，他们认为“月是故乡明”，然而，面对严酷的生活，他们不得不作出痛苦的抉择：远离自己的家乡。为了生存，他们就那样身无分文地走了，赤手空拳地去打天下。

然而在鸦片战争前，移居海外是违法的。他们只好偷渡，这样做要冒巨大风险。偷渡要给引渡人一笔钱。这笔钱，人们要卖掉所有的家产才能获得。万一他们偷渡不成，就要失去生存之源。而且，偷渡，很有可能被抓住，万一这样，他们只好在牢房里苟延残喘了。

然而，巨大的风险，没有阻止他们的“淘金梦”。毕竟留下来是死路一条，走出去还有一丝生存的希望。就是这丝微弱的希望支撑着他们跨出国门的信心。

两次鸦片战争，打开了中国的国门。国内统治者残暴无道，外夷的侵入更使劳动阶级的生活雪上加霜。于是，大量的

中国人涌向海外，寻找一条生存之路。1860年的《北京条约》承认了华人移居海外的合法性。这样，沿海的省份如福建、广东两省移居海外的中国人骤增。

移居海外的华侨为当地的经济文化起了很大的促进作用。这些移居海外的中国人，他们有许多人是当时的能工巧匠，有精湛的技艺。来到异国他乡后，为了生存，他们必须施展自己的才华，拼得一方立足之地。于是，他们把自己的技术传给当地人，把中国的文化与土著人互相融合，推动了许多当时很落后地区的技术文化进步，如新加坡、爪哇等地，甚至新加坡被世人称为“第二个中国”。

中国的华人，是带着各种各样的希望来到异国他乡，他们幻想来到一个地方，凭自己的本事，创一方天下后，衣锦还乡。然而，残酷的现实无情地打碎了他们迷人的梦。

首先，是地理环境上的不适应。中国大陆大部分处于温带，气候宜人。然许多移民流落到热带，那里气候炎热，潮湿多雨。一时水土不服，很多人病倒了。在这举目无亲的地方，这时可谓是“叫天天不应，哭地地不灵”。病倒的移民，无钱就无医，无药治病，许多人命丧他乡，只能魂归故里。

其次，生活习惯与语言上的不通，使他们与当地人格格不入。“一方水土一方人。”移居海外的华人，所受的思想文化的熏陶是中国式的。他们有自己的信仰、爱好和饮食习惯。当地人同样是当地文化孕育的结果。两种文化有时相差甚远，一下子适对方习惯是不现实的。就拿饮食而言，中国人讲究色、香、味，而美国人讲究营养。他们能吃带血丝的五成熟的牛排，中国人却不能如此。习惯的差别，使华侨与当地人有一种距离感，再加上语言上不通，使他们彼此之间很难沟

通感情,进行各方面交流,无形中他们的隔阂越来越深。

来到异地,与众不同的装束,与众不同的习惯,听不懂的语言,使华侨受到当地人的歧视。当地人无恃地嘲笑华侨,从心灵上和肉体上严酷的对待华侨,这些华侨被人称为“流民”,但处境宛如“奴隶”。

然而,华侨的生命力是顽强的。他们像太阳花一样,只要有太阳,无论土壤多么贫瘠,都能勇敢地生存。在异地扎根的决心,变成了他们创业的动力。华侨们尽量与当地人多接触,学习他们的语言,习惯他们的风俗,尽最大可能与当地人融洽、地生活在一起。

经过努力,与当地人的关系有了很大的改善。但是,总体上来说,他们面临的形势,仍是严重的:当地百姓大多仍持敌视态度,政府持排斥态度,他们生活简陋,深受当地雇主的压迫与剥削……

恶劣的环境、悲惨的生活使这些旅居海外的华人的生活充满了紧张感、压迫感、危机感,这些就成为他们努力奋斗、力争出人头地的原动力。

然而要干出一番事业,需要良好的社会关系及雄厚的物质基础。但是,华侨们却不具备这些。

可依赖的东西都没有,那么只有依赖自己,依靠自己的聪明才智来打天下。

华侨们大多是白手起家,但并不意味着他们都只是个人奋斗,华侨们很重视团结的力量。

“独在异乡为异客”,同为“异客”的悲惨命运。使这群天涯沦落人相见时倍感亲切。“亲不亲故乡人”。相似的经历、相同的语言,使华侨之间的联系尤为密切。华侨们为了生存,

他们团结起来,共同奋斗,为摆脱受歧视,受压迫的地位而努力。为此,他们组成各种标会,这些标会,如福建会、广东会等等是以地缘划分的,而陈氏祠堂等组织则按血缘组成的,这些标会是为华侨服务的。如果一个初来乍到的华侨能加入一个标会,那么对他的创业是非常有好处的。标会不仅给他的成员以物质上的帮助,而且会在行动上给予支持。

华侨们喜欢参加各种聚会。在觥筹交错之际,他们结识更多的朋友,让自己拥有广泛的人际关系网,在集会时,人们还互相交换赚钱的情报,从细微之中搜取重要商务情报。

中华民族一向以“勤俭”为美德。华侨们更把它奉为“创业的法宝”。在创业时,他们几乎不知休息为何物,用他们的话说是“休息等死了再说”。他们兢兢业业,一年到头,过着忙碌的日子。李嘉诚在公司当推销员时,他每天到处奔波,费尽口舌,工作时间往往长达16小时以上。深夜,忙了一天的他,则发奋读书,孜孜不倦。华侨们不仅创业的时候勤奋工作,即使成为富翁以后,他们中的许多人仍勤勤恳恳地工作。包玉刚是以“勤奋”闻名的富翁,他每天早晨很早就起来锻炼身体,然后处理头绪繁多的公司事务。这时,他仍然坚持学习英语、金融、国际关系等方面的知识。

自古以来“勤、俭”不分家。华侨们做到能省就省,不必要的花费,绝对一毛不拔。他们认为即使在人声喧闹的路口,看到一元钱,也要捡起来。他们深信,世界上也许有许多人在为一元钱而哭泣。包玉刚成名后,仍保持着俭朴的生活。他的房间摆设简朴大方,甚至他的睡衣还打着补丁。

这种源于内心的“勤俭”精神,是华侨们成功的基石。

中国传统文化讲究“忠、孝、信、义”。因此华侨们在做生

意时非常讲究信用。

华侨们信任朋友，为朋友提供物质上、行动上的帮助。他们对于信赖的朋友可以给予无偿的奉献，甚至有点“为朋友两肋插刀”的味道。他们决不背叛朋友，即使朋友有负于他们，也不抱怨，只是耸耸肩来一声“没办法”。

华侨一诺千金。只要他们许下诺言，他们就会尽力兑现。包玉刚答应资助长沙大学，为此，他一下子就出资5000万港币。

李嘉诚的长江公司的一位公司经理说过“长江公司有三件宝贝：‘名声、名声、名声。’”华侨们的信用为他们赚来良好的信誉，这是一个公司用金钱买不到的成功要素。

华侨们优良的品质是他们获得成功的一方面，另一方面应归功于他们卓越的才能。

华侨们以敏锐的目光，抓住及时的信息，周密地分析市场行情，准确地进行投资。

投资以后，他们注重管理，采取灵活多变的管理方式，知人善任，充分发挥企业人力资源的潜力，调动企业职员参与企业生产改革管理完善等方面的工作。

华侨们目光远大。他们高瞻远瞩，放眼世界，放眼未来。他们把企业扩展到居住地以外的许多地方，甚至建立跨国公司。

华侨们喜欢稳中求胜，于是在投资时，他们采用“一揽子投资法”，把资金投向各个有利可图的行业：商业、工业、贸易、航运业、金融业等等，以免集中投资某一行业的过大风险。

华侨们为赚钱而努力工作，他们从不向人透露自己的财产。他们注重金钱，体会到“没有钱是万万不能的”，但不迷恋

金钱,并不认为“金钱是万能的”。

他们用钱买股票、买房、买黄金,形成形形色色的贮存方式。

华侨们以独特的经商方法,辛勤的工作赢得了“善于经商民族”的称号。

本书以一些华侨巨富为范例,精辟地分析他们成功的因素,将华侨商法概括为金钱观、筹集术、投资术、情报术、经营术、用人术等,以供读者借鉴。

我国正处于经济体制转换时期。许多人有志于下海经商。如果有志于在市场经济中努力拼搏一番的人或者目前生意难做而吃苦头的人,能从本书介绍的华侨商法中得到启示,便不失为笔者的本意了。

目 录

序言

一、华侨的金钱观·····	(1)
1. 赚钱！赚钱！·····	(1)
2. 钱之于人尤如水之于鱼 ·····	(1)
3. 两眼紧盯住“钱” ·····	(2)
4. 赚钱，何乐而不为？ ·····	(2)
5. 赚钱，需要什么条件？ ·····	(3)
6. 清楚“金钱并非万能” ·····	(4)
7. 花了钱要值得 ·····	(5)
8. 钱乃身外之物 ·····	(5)
9. 不显山不露水，看紧钱包·····	(7)
二、华侨商法的资金筹集 ·····	(10)
1. 善用“搭会”方式·····	(10)
2. 赚钱的集会·····	(13)
3. 本钱筹措法·····	(13)
4. 借鸡下蛋筹资法·····	(15)
5. 社会集资·····	(15)
三、华侨商法之资金积累 ·····	(19)
1. 能省就省·····	(19)
2. 勤俭持家·····	(21)
3. 该吝啬就吝啬·····	(25)
4. 从小钱攒起·····	(27)

5. 亲疏不分,儿子借钱也计息	(29)
6. 殚精竭虑,开源节流	(30)
7. 兼职搞副业,以增加收入	(32)
8. 抓紧存钱.....	(34)
9. 形形色色的贮存方法.....	(35)
四、华侨投资术	(38)
1. 分散投资观.....	(38)
2. 平衡投资,搭配经营	(39)
3. 稳中求胜:同乡、同族经营.....	(41)
4. 出奇制胜.....	(43)
5. 金融投资掠影	(44)
6. 社会投资.....	(47)
7. 投资方式.....	(49)
五、华侨商法之经营术	(51)
1. 卓越的生意眼光:哪行能赚钱?	(51)
2. 没有门面也开张.....	(55)
3. 和邻店展开同业竞争.....	(56)
4. 充分利用门面	(58)
5. 注重售后服务.....	(60)
6. 决不说“没有”.....	(62)
7. 冷静评估敌我双方.....	(64)
8. 时时保持警觉与危机感.....	(66)
9. 要不要面子.....	(69)
10. 暂不装修门面	(71)
11. 必要时孤注一掷	(73)
12. “先发制人”与“后发制人”	(80)

13. 用现款做交易	(83)
14. 小心谨慎	(86)
15. 挖空心思搞好经营	(88)
16“我自巍然不动”	(92)
17. 避免麻烦	(94)
18. 巧设价目表	(98)
19. 以势慑人	(99)
20. 并非人人可做君子	(102)
21. 巧占便宜,精打细算	(104)
22. 现金探病法	(107)
23. 玩麻将	(109)
24. 吃狗肉的学问	(112)
25. 该疑就疑	(115)
26. 便宜没好货	(119)
27. 设法自立门户	(122)
28. 利用废物赚钱	(127)
29. 变被动为主动	(131)
30. 只能靠自己	(135)
31. 要有世界眼光	(137)
六、华侨商法情报术	(141)
1. 设有价值的新闻	(141)
2. 追踪热门消息	(142)
3. 利用一切机会交换情报	(145)
4. 时时不忘情报	(149)
七、华侨商法之应变术	(150)
1. 适度乐观与适度悲观	(150)

2. 智者千虑,必有一失.....	(152)
3. 勿将上当告诉别人	(154)
4. 时机不利,见风转舵.....	(155)
八、华侨商法用人术.....	(161)
1. 绝对忠诚	(163)
2. 一个好汉三个帮:信任朋友.....	(166)
3. 重视职工	(170)
4. 伯乐相马	(173)
5. 人才培养	(177)
6. 用人之长,忍人之短.....	(180)
7. 激励的手段	(181)
8. 能简不繁	(189)
9. 放手用人	(191)
10. 分清敌我疏亲.....	(194)
11. 善于使用派阀.....	(197)
12. 任人唯亲.....	(199)

一、华侨的金钱观

1. 赚钱！赚钱！

人常说“有钱能使鬼推磨”。在海外奋斗扎根、努力生存的华侨，更是切身体会到了这句话的重要性。

首先，华侨从中国大陆出发，不远万里定居异国他乡。在居住国，他们总被认为是少数民族而不被重视。这样，在政治领域内便很难有令人满意的作为，而且华侨当年之所以远离故土去他国，目标之一也是赚钱。所以，他们自然而然地就把眼光放在经济领域内，放在挣钱上，可谓是“扬长避短”，是现实的明智之举。

其次，对金钱和财富的欲望是人的本能要求之一。爱钱之心，人皆有之。华侨对赚钱的看重，只不过是人的这种心理在特定条件下的强化罢了。综合当时的主、客观条件，我们便不难理解他们的这种态度了。

赚钱！赚钱！可以说是海外华侨从实际出发，对金钱的态度的特点之一。

2. 钱之于人尤如水之于鱼

我们中国人的老话认为，金钱连鬼都可以收买，几乎是万能的，因此，要活下去，金钱是万万少不得的。

钱可以供起码的生活需要，日常生活，车马交际，离开钱可是不行的，这已是起码的常识了。

华侨立足海外社会，除金钱与经济势力外，别无所依靠，他们不可避免地感叹道：离开钱不行啊！钱之于人，正如水之

于鱼哪！只有拥有足够的金钱，在那个社会中，才能游刃有余，挥洒自如。

因此，先得有钱，这样方能活下去，然后能赚就赚，能赚多少就赚多少，多多益善，以立足于海外社会，永保安全。

3. 两眼紧盯住“钱”

人对金钱有种本能的欲望，但仅仅这样还是不够的。

金钱不会凭空从梦境变为现实。因此，两眼紧盯住钱，像日本人那样，坚韧不拔，百折不挠地执着于钱，是赚钱的第一步行动。

不要小看对金钱的执着追求！钱不会从天而降只能用心去赚，要赚，首先得集中精力，只有这样方能赚，才能竭力去赚，锱铢必较，达到目标。

对钱的执着尤如航船之于目标，只有目标确定，才不致于偏离航线、一事无成，或功亏一篑。对这一点，华侨商人可以说早已知晓，也以这一点闻名于世。世界各地的商人，对和华侨商人和日本商人，尤其是日本关西出身的商人做生意，倍感棘手，原因何在？无非是：华侨商人和日本关西商人对金钱太执着、太难对付了！

可见，对金钱的执着追求是非常重要的。

4. 赚钱，何乐而不为？

华侨商人认为，赚钱不仅是一场战斗，也是一门艺术。

赚钱，可以满足人对钱的需要的本能要求。满足所谓“爱钱之心”。

赚钱，可以满足日常生活对金钱的起码需要，即能够活下去。

赚钱,在可以使人“活下去”之后,可以使人享受拥有用钱可以买到的东西的快乐。

赚钱,在其艰苦的奋斗后面,某种程度上,如果赚钱者真正投入,就会发现赚钱不仅是一种工作,而且是一场战斗,一种游戏或一门艺术。

那么,赚钱,何乐而不为?

5. 赚钱,需要什么条件?

要赚钱,光想是不行的。总得有些必要条件作为前提:

首先,抱定“非赚钱不可”与“我一定能成功”的想法,明确目标,才能主动去积极行动。否则,赚钱想法无非是一句空话而已。所以,要早下赚钱的决心。

其次,要一步一步做起。赚钱有两种方式:一种是“暴发”式,一下子发大财;另一种是一步步做起,稳中求胜。前者虽然看似痛快,可以让人一夜之间成为富翁,然而这种靠运气、凭侥幸而赚钱的方式。毕竟风险太大,结果往往会成了“竹篮打水一场空”。

华侨认为,赚钱无捷径,只能靠成年累月的积累这种踏实、牢靠的方法。他们在定居国最初也是从“摆地摊”或“三把刀”开始,一步一步向上走,从自己能做的工作入手,攒钱来扩大事业,这是华侨做生意的一个基本方法,不要小看这种看似平淡的方法。实际上,从自己力所能及的工作入手,这点很重要,只有这样,才能一块、一块地攒钱,最后十块、十块地攒,慢慢地就能存一大笔钱,利用其投资赚钱。

总之,赚钱攒钱,一定要从小处着手,脚踏实地。

再次,要节俭,以做到有备无患。通常情况是,人一旦有

钱,就会出手阔绰,忍不住想花,容易乱花钱,这可不行。

用度要节省,以免浪费,该花的可以毫不犹豫地花,不该花的一个子儿也不能乱花。每一笔钱,都应该有计划地使用,花在该花的事情上面。另外,东西不能随便扔掉,要做到“物尽其用”。

总之,天有不测之风云,说不定什么时候就会急需一笔钱或急于做一笔投资,或某项投资出现亏损而需要资金弥补,那么,这种时候,“未雨绸缪”就会显得尤其重要。

再后,要尽量存钱。当然,人都想吃好、穿好、过阔气舒适的生活。但是,要赚钱,就不能目光短浅、贪图眼前享受,而必须尽可能地去存钱。

俗话说,人因缺义理、短人情、缺应酬而存钱,因这三缺而会被人骂为铁公鸡、小气鬼、不会做人,可是只有这样才能攒钱、存钱啊。要存钱,就不能死爱面子,讲究什么体面与外表。

当然,这一切也不能做得太过分,面子和体面在某种程度上还是得要,只要不让人觉得过分即可。

6. 清楚“金钱并非万能”

虽然俗话说“有钱能使鬼推磨”,但真能这样吗?当然不一定。

香港船王包玉刚的座右铭是:“宁肯少赚钱,也不担风险。”对于这句话,经济界人士莫衷一是。从商之路历来是险峻丛生的,往往风险与收益成正比,而包玉刚何出此言?实际上他无非是看到赚钱的真谛与钱不是唯一目标、也非万能。这就叫精明与透彻!