

SHEHU||REDI||ANTOU|SH||X||L||E|SHEHU||F

社会热点透视系列

社会分配向何处去

初玉岗 梅珍生

湖北人民出版社

赤手空拳打天下

——华侨如何致富

(日) 南康文 著
刘国栋 译

红旗出版社

(京)新登字 108 号

赤手空拳打天下

——华侨如何致富

编 著 者 [日] 南康文

责任编辑 李 凡 封面设计 李至云

出 版 红旗出版社(北京沙滩北街 2 号)

发 行 新华书店北京发行所

印 刷 迁安县印刷厂

787×1092 32 开 4.25 印张 95 千字

1992 年 9 月 北京第一版 1993 年 北京第 2 次印刷

印 数 5001—10000 册

ISBN 7-80068-457-1 / Z · 140

定 价 3.00 元

原 序

有许多日本人都认为“华侨很会做生意”。但是，华侨为何很会做生意，他们究竟利用什么在赚钱，详悉实情的人并不多。对于“凡事致知”的日本人而言，这实在是不可思议的事。

看看下面的事例，您会有什么样的感想？——原本出身贫困的人，没几年就成为店东，再过几年，又变成放款大楼的屋主。一个薪水阶级的二十多岁年轻人，刚一接掌父亲的事业不久，一年之间，就使一家店面扩增为几家连锁店；十年之后，年营业额遽增为二十多倍，并花费数百亿日元，将本店予以改装。年营业额一亿日元左右的小公司，五年之内，业绩增加了四十倍。不仅如此，这家公司的经营者，在五年前刚设立这家公司的时候，完全没有资金，而且像是一个什么也不懂的外行人……。

这些令人难以相信的事实，现在却逐一出现在旅日华侨的圈子里。不，应说是在旅日华侨之中，过去就已有了不胜枚举的这种成功者实例。

何以如此呢？自己要怎么做才能像他们那样成功呢？这就是本书的主题。

常听人说，赚钱不能萧规曹随。大约二十年前，日本全国正掀起一阵异常的保龄球热潮，但没一会儿功夫，也就渐渐消退了。当时，那些追随热潮在全国各地兴建保龄球馆的日本实业家们，于兴建完成之际，适值热潮息鼓之时，因而蒙受重大损失者不在少数。

利欲当前，就满眼昏花，筹备资金而想萧规曹随的生意作法，是华侨最为忌讳的。因为，华侨压根儿就没有“趁机打劫”或是“不劳而获”的赚钱念头。

纪元前五世纪左右被中国人崇奉为“生意之神”的陶朱公，对做生意传有明训，称之为“生意之宝”。在其“理财致富”的十二法则、十二戒律之中，有下列的一段说法：

“别胡乱出招，而应耐心坚守本业；喜新厌旧乃商人的大敌。”

“要能洞察趋势，舍偏径而就正途”。

现在仍有很多华侨，将此明训以匾额悬挂在办公室和店面内。强劲的毅力和忍耐功夫，可说是功成利就之华侨的最大共同点。而衍生此一想法的根本，则是做生意不能靠运气，必须扎实地耕耘，殚精竭虑地去逐步建立信用。

虽然说做生意赚钱的基要法则不变，但时代却时时在酝酿、变化。在日本被誉为“时装圣地”的原宿，有些专门店与厂商，去年还因赶上时装流行而大发利市，今年则萧条得门可罗雀，这种现象一点也不稀罕。

在这个时代里，光买件T恤或冰淇淋，往往可能让顾客等上三十分钟或一个小时，顾客们也乐于排队而不觉心烦。

在横滨的山下町之中华街上，每到星期六、礼拜天时，华正楼、万珍楼等有名的餐馆，都排着长龙，可能需等候二个小时才能入座。在这条“味之都”的中华街上，大约罗列着一百三十家餐馆，每一家都生意兴隆。今天，中华街之所以能缔造这么繁华的景象，除了伴随经济高度成长，使日本人的外食次数增加的原因之外，最大的关键乃在于华侨们长年的努力，本其“先见性”彻底辟建出一条崭新的街道，让人们

尽情享受吃与购物的乐趣。

华侨给人的第一印象为保守的，其实不然。由于常视自己为“无国之民”，华侨对时代的气氛都十分敏感。因此，有时候会采取大胆的生意作法，而令日本人侧目不已。这种事例，在本书的后面章节中会详述到。在此只举一、二，以为说明：“留园”是投下巨资，而被誉为“革命性餐馆”的一个成功事例，主事者为盛毓度先生；“十元咖啡”是奇特的点子，但却使“风林会馆”声名远播，主事者为林再旺先生；日清食品本着“为人所不屑为者”之精神，首度推出速食鸡丝面而名噪一时，主事者为安藤百福（原名吴百福）先生，像这些胆大心细而又兼具先见之明的华侨，为数相当多。

许久以前，移居到夏威夷的东方人，就所从事的行业而言，日本人多为务农，韩国人赖打工维生，而中国人则做生意。到了现在，教育水准提高，日本人与韩国人在职业选择上有了变化，但中国人则不管是处于什么样的时代，只要手头上有一点儿资金，就会先想到做生意、创业。

在当代的日本社会里，一个薪水阶级要变为亿万富翁，宛如痴人说梦；但对华侨而言，不只在日本、在全球各地，凭赤手空拳打天下，而跃身成为大富豪者，比比皆是。

为掌握其秘密，我以目前活跃在日本的旅日华侨们为对象来取材。所得到的印象是，他们并没有所谓的“特别人物”存在。此处所指的“特别人物”，乃是指具备与生俱来之经商天分，或是为了赚钱不惜损人利己之类的人物而言。若真有那种人物存在，说起故事来可能相当动听，但对我们而言，却是绝无参考的价值。

取材对象虽然都是华侨社会中的成功者，但大多数都如出一辙地说：“并无特别值得一提的经商成功秘诀。”对华侨而

言，擅长做生意乃是天经地义的事，否则身在异乡为异客，就很难风光地活下去了。

探知华侨的成功招术与惊人的实力源泉，必然可带给您一把开拓明天之钥。

中国经济研究家

南 康文

一九八六年六月

译 序

十四年来，在生意场上打滚，对于赚取财富，曾经面对各种不同信念的冲击，是采急功近利、巧取豪夺呢？抑或不断累积实力，以期水到渠成？我的抉择是后者。这个抉择的正确性，刚好有本书中的诸多观点来印证。

“信用一失，买卖无门”，的确，我曾目睹几个事例，他们以出卖信用来换取金钱，亦即用庞大的无形资产（信用）去挣得有限的钱财。结果呢？事实证明，他们挣得的钱财又一笔一笔地散去，而个人信用却再也无力加以挽回。

在“笑贫不笑娼”的工商社会里，人们很容易因财迷心窍而致迷失自我。“若想赚钱，先勿存财念”的真义，没有多少人真正去体会，以致“为赚钱而赚钱”的工作动机，普遍存在于我们这个社会。这种现象所造成的一个结果是，工作的知识与经验，由于急功近利，而无法长期地持续累积，对个人、对社会，都将是重大的损失。因为大家所投入的“时间”成本，均因没有成果的累积而无法回收。今年荣获诺贝尔化学奖的李远哲博士，如果当初是为了致富而研究的话，恐怕不会有今天的成就吧！

守住信用，培养实力，就长期来看，应是生意成功、赚

取财富的两大重要因素。希望本书的出版，能让全国的读者，真正了解并掌握赚钱的真义，一则用以裨益自我，再则用以贡献社会。

刘国栋 谨识

一九八七年三月于台北

目 录

原 序 (1)

译 序 (5)

第一章 赤手空拳赚取万贯家财 (1)

• 赤手空拳赚取万贯家财的奇迹事例..... (1)

• 从纯吃茶业界中，探窥华侨的可佩商才... (2)

• 世界三大经商术之一“华侨经商术”的
威力..... (3)

• 凌驾犹太商人的东南亚侨商..... (4)

• 日本人就近可学的经商样板——华侨..... (6)

- 活跃全球的二千多万华侨之实力…………… (7)
- 华侨财阀进军日本经济…………… (9)
- 旅日华侨的真正实力是什么? …………… (11)
- 在日本都市闹区步步为营的旅日华侨 …… (13)
- 亿万富翁逐一出现的旅日华侨实况 …… (15)
- 平地起高楼的旅日华侨群像 …………… (18)
- 从“赤贫”到“巨富”、“白手起家”的奥秘… (21)

第二章 成功之道无他，贯彻功利主义而已 …………… (24)

- 赚钱、何耻之有? …………… (24)
- 把努力赚钱当作乐趣 …………… (26)
- “毅力”不够，生意难成 …………… (28)
- 是赚是赔，在此一举 …………… (30)
- 寄望“日后回收”就别做生意 …………… (32)
- 平常斤斤计较，该用时毫不吝惜 …… (34)

- 绳头绳尾，接合再用 (35)
- 广开财路，撙节开支的“开源节流”座右铭 (38)
- “刻苦耐劳”的精神，是“开源”的助力 ... (39)
- 投资风险极小化的“八成投资”智慧 (41)

第三章 变化自如，志在抢夺先机的 经商术 (45)

- 先要回归弱肉强食的生意原点 (45)
- 真有“不劳而获”吗？ (46)
- 在逆境中历练出的犹太经商术、华侨
经商术 (47)
- 犹太人靠“脑”赚钱，华侨靠“脚”赚钱 ... (48)
- 景气再坏也能赖以维生的“三把刀” (51)
- 洞悉局势，力谋图存的华侨 (52)
- 不局限于一，但求弹性运用的生意观 ... (54)

- 华侨以“变化自如”来抢夺先机的经商
术 (57)
- 及早掌握大众需求——华侨的三大主
义 (58)
- 徘徊在失败里，就会坐失赚钱生机 (60)
- 苦干的意志是成功的关键 (62)

第四章 华侨的商情炼金术，值得 学习 (65)

- 若想赚钱，先勿存财念 (65)
- 华侨赚钱点子怎么来？ (68)
- 华侨冷静析商情 (71)
- 商情得手，无异钱财在握 (73)
- 赚钱的商情，不会自动上门 (74)
- 事必躬亲，是生意成功的秘诀 (77)
- 战后抢先购废墟的“先见之明” (79)

- “地利”是生意的安全瓣 (80)
- 当机立断也是做生意的根本 (82)
- 做生意赚钱，不必舍近求远 (83)

第五章 生意无信不立 (86)

- 华侨经商务是骗人的赚钱法吗？ (86)
- 华侨的银行没有“呆帐” (87)
- 信用一失，买卖无门 (89)
- 涓滴致富的华侨经商务 (90)
- 互助精神，弥补华侨经商务的弱点 (92)
- 互助组织“无尽”，促进华侨快速成长 ... (95)
- 一贫如洗的人家，靠“无尽”赚取五千万
元家产 (97)
- 华侨“信用”重于泰山 (99)
- 好店要执著原来的作风 (100)
- 竞争难免，但绝不出卖朋友 (102)

第六章 赚钱要遵循人类社会的

法则 (105)

- 力守传统、相当重要 (105)
- 做生意常三思，不与邻近生齟齬 (107)
- 信守生意法则乃华侨的经商术 (109)
- 一味中饱私囊者必败 (111)
- 懂得善用金钱，才有赚钱意欲 (114)
- 本着“三代平均”思想，赚钱从长计议 ... (116)
- 凭“天时、地利、人和”成功的华侨 (118)
- 君子爱财，取之有道 (120)

引 言

在当今中国的社会热点问题中，社会分配如果不是最具普遍意义的问题，也是其中最具普遍意义的问题之一。从决策层到平民百姓，从学者专家到普通劳动者，从国有企事业单位的职工到私有企业的雇员，每个人都对社会分配问题表现了极大的关心。

分配涉及每个人的切身利益，同时又决定着经济发展的内在动力，因而确实值得认真研究和探讨。古代圣人曾说：“君子喻于义，小人喻于利”，并要人们“正其谊不谋其利，明其道不计其功”。现代的极“左”思潮也曾要求人们“狠斗私字一闪念”，并把物质利益原则当作修正主义路线加以批判。实践证明，这些思想都不符合当前社会经济发展的内在要求。在财富尚未极大丰富之前，社会不可能任意满足每个人的消费需要，而只能按照一定的原则和方式，让人们分享社会财富的一定份额。这个份额受社会的承认和保护。这就是人们的利益。在符合经济发展的内在要求的原则和方式作用下，人们对自身利益的追求会使其积极性、主动性和创造性充分发挥出来，使社会的经济发展表现出内在的生机与活力。人不能没有精神追求。在一定条件下和一定程度上，社会应当唤

起人们的奉献精神，倡导识大体、顾大局的集体主义，防止人们在利益问题上斤斤计较。但是在一般的经济活动中，则必须实行公平合理的分配，使人们应得的利益得到实现。列宁在十月革命后不久曾经说过：“我们曾打算用这种热情直接实现与一般政治任务以及军事任务同样伟大的经济任务。我们原来打算……直接用无产阶级国家的法令，在一个小农国家里按共产主义原则来调整国家的生产和产品分配。现实生活说明我们犯了错误。……不是直接依靠热情，而是借助于伟大革命所产生的热情，依靠个人兴趣、依靠从个人利益上的关心、依靠经济核算，在这个小农国家里先建立起牢固的桥梁，通过国家资本主义走向社会主义；否则，你们就不能达到共产主义，否则，你们就不能把千百万人引向共产主义。”^①中国文化大革命的十年动乱，在忽视人的物质利益方面几乎达到了登峰造极的地步，结果使国民经济走到了崩溃的边缘。邓小平同志在总结文革的教训时重申并发挥了列宁的上述思想。他说：“不讲多劳多得，不重视物质利益，对少数先进分子可以，对广大群众不行，一段时间可以，长期不行……如果只讲牺牲精神，不讲物质利益，那就是唯心论。”^②要重视物质利益，就要解决好社会分配问题。中国改革的内容是极其丰富的。分配与生产、交换和消费等许多问题都有联系。但是从直接影响人的积极性这个角度来看，中国的改革能否成功，关键在于能否建立一种公平合理的、与生产力的发展要求相适合的社会分配体制。

① 《列宁选集》第4卷，第571—572页。

② 《三中全会以来重要文献选编》，人民出版社1982年版，第25页。