

海外華人的成功經驗和應變手腕

華僑歷練

一百則

- ★ 先推銷自己再推銷商品
- ★ 閒聊中也要保守秘密
- ★ 不要視金錢如不淨之物
- ★ 偶爾沒有利益也解囊下錢
- ★ 被順手牽羊應感到高興
- ★ 婚喪喜慶不要吝惜金錢
- ★ 深知政治話題無利可圖
- ★ 借出去的錢就當贈送

自強弘儒夫／著
／譯

華僑歷練一百則

白神義夫／著

楊宏儒／譯

漢欣文化事業有限公司／出版

華僑歷練一百則／白神義夫著；楊宏儒譯。--
初版。--臺北縣新店市；漢欣文化，民85
面；公分。--（實用智慧叢書；23）
ISBN 957-686-216-7（平裝）

1. 華僑-日本

577.231

85013049



有著作權・侵害必究

實用智慧叢書 23

華僑歷練一百則

作 者／白神義夫

譯 者／楊宏儒

發行人／楊炳南

責任編輯／吳淑君

出版者／漢欣文化事業有限公司

地 址／台北縣新店市中正路 540 號 5 樓

電 話／(02)218-1212

傳 真／(02)218-0101

郵撥帳號／0583759-9 漢欣文化事業有限公司

營業時間／早上 8:30 至下午 5:00（星期六下午暨國定假日休息）

登 記 號／局版台業字第 2855 號

印 刷 所／喬原印刷有限公司

頁 數／272 頁(80P)

初版一刷／中華民國 86 年 1 月

本書如有缺頁、破損或裝訂錯誤，請寄回更換

ISBN 957-686-216-7

作者簡介——白神義夫

生於岡山縣倉敷市。

關西大學法學院畢業，曾在神奈川新聞社社會部、政經部服務到退休。TVK神奈川電視特別顧問、日本筆會會員，在華僑情報研究所主辦企業研習會等演講。

著有《華僑商戰一百法》（三樹書房）、《華僑存活哲學》（鑽石社）、《華僑一代》（主婦與生活社）、《橫濱味覺散步》（丸之內出版）、《橫濱的美味餐廳》（保育社）、《橫濱歷史散步》（保育社）等書。

TEIHON KAKYO NI MANABU 100-KA-JO

by Yoshio Shiragami

Copyright (C) 1994 by Yoshio Shiragami

Original Japanese edition published by Miki Shobo

Chinese translation rights arranged with Miki Shobo

through Japan Foreign-Rights Centre/Hongzu Enterprise Co., Ltd.

前言

我熟識的一位老華僑告訴我說，所謂「華僑」，就是承繼中國文化，墨守中國傳統及中國典型生活方式的人。

此外，華僑極重視人際關係。傳言中了不起的「華僑的人脈」，其實說穿了就是人與人之間所建立的良好關係。

從以前到現在，他們常流行一句口頭禪「沒關係」，就代表毫無關係、全然搭不上線之意。因此而造成人與人之間的隔閡。

所以，只要建立了良好的人際關係，就再也不用考慮血緣、地緣、國籍等問題，無論置身何地，都能夠左右逢源、無往不利。

談到華僑生意經，簡單一句話就是——立即付諸行動。

他們行事果斷的原因是，平時即不斷模擬可能發生的緊急狀況，以磨鍊應變能力，所以等到事情真的發生了，就一點也不必慌張，大可泰然處之。

一般的大型企業想要一帆風順地營運，極為不易。而屬於中小型企業的華僑貿易商，他們的事業多是家族企業，公司的高層主管都由自己的親人擔任，且擁有絕大的權力，一旦遇到緊急狀況，他們總是能發揮出不可思議的應變能力，替公司搶得先機。

根據華僑的說法：「在每一關鍵時刻，都必須賺錢，否則哪有生意可做？」他們甚至還說：「遇到萬不得已的情況，將貨品免費奉送也在所不惜！」無論如何，只許成功不許失敗，這正是華僑能夠馳聘商場，百戰百勝的傲世氣概。

究竟亞洲華僑的發展過程是如何的呢？

在明治時代，日本政府規定只有從事「三把刀」行業的華人才可入日本國境，因為其他行業在日本都已經有了。什麼是「三把刀」呢？三把刀就是烹飪用的菜刀、裁縫用的剪刀、剃頭用的剃刀。也就是說，除了廚師、裁縫、理髮師之外，其餘華人一律不准入日本國境。

而當時在亞洲其他地方，除了「三把刀」之外，華人也只能從事農、林、漁、牧、礦業等出賣勞力的低賤工作。

那麼現在甚囂塵上、傳言中華僑成功的原動力究竟是什麼呢？這全拜目前分布於世界各地的華僑所賜。

雖然他們並非皆有所成，但其原動力就在於無可匹敵的高成功率，以及成功人士對華僑社會的利益回饋，捐款、提攜伙伴、創造機會的構想；或將利潤匯回祖國合資、捐款、捐贈、技術轉移等。

他們的成功當然也拜「華僑精英化」的思想所賜。凡是成功的華僑，莫不努力提供其子弟受歐美或日本高等教育的機會，使他們的子弟一方面吸取知識，一方面與他國高級知識分子建立良好友誼，以爭取能利用的學閥關係。

（學閥：學術界的利益集團。）

曾經擔任中國中央大學教授的段伯林（出生於遼寧省瀋陽，經由日本舊制的第一高等學校考進當時的東京帝大法律系。後來曾任橫濱華僑總會祕書長、亞洲文化財團研究所主任研究員，一九九一年逝世。）曾在其著作《中華思想與華僑》（亞洲文化綜合研究出版社出版一九九二年刊）中指出：

「雖然都是華僑，但是東南亞的華僑和日本華僑的環境是大不相同的。東南亞各國的民族，多生性樂天，他們認為與其滿頭大汗的工作，不如優哉閒哉

過一天。只要存夠了一年的糧食，就再也無須費神去憂慮日後的生活了。就是這樣的環境，造就了華僑發展的機會。華僑不但在當地成家立業，甚至還掌控了當地的經濟，執經濟之牛耳。」

那麼，留日華僑的發展背景又如何呢？段先生繼續說道：

「早期留日的華僑大多才薄學淺，他們原本在祖國就難以維持生計。到了日本之後，雖然感受到教育與文化的重要，可是，除了能力不夠外，相關資訊也相當缺乏……。因此也只能慨嘆心有餘而力不足了。再加上日本的文化與教育相當發達，人民好學又勤於工作，所以華僑只能眼見日本人在熱門的行業中，個個生龍活虎、展其所長，根本別想與其互別苗頭，爭得一席之地。」

因此留日的華僑只能以『三把刀』為謀生工具，或是從事一些日本人不肯做的高危險性工作。他們除了求得當日的溫飽之外，實在沒有閒暇去顧及教育方面的。」

那麼，現在留日華僑的情況又如何呢？

目前，凡是在日本經商成功的華僑都相當重視子女的教育。他們的子女通常在日本接受國小、國中、高中教育之後，再進入日本國際級的大學或歐美的

大學，磨鍊學識和語言能力，同時與他國高級知識分子培養良好情誼，以建立全球的人脈關係。

所以不少在東南亞的華僑貿易商，便開始把目標瞄準日本日新月異的高科技及物色日本人才，想要引進日本的高科技，甚至虎視眈眈地想要挖掘日本的人才。當然日本的資金也是他們瞄準的標的之一。

可見，亞洲「南華共同體」已不是夢了。

至於一部分媒體報導，華僑開始向大陸投資、進行技術合作、企業進軍，其實也只是雷聲大雨點小而已。甚至一看投資環境不良，就早早離開中國大陸的華僑也不少。

根據報導，代表香港的實業家Hopewell Holdings（企業集團名）的董事長胡應湘曾經表明，要暫停對中國大陸的設備投資及基本建設。

胡先生早就在廣東省著手建設高速公路及火力發電的開發等工作。那麼為什麼他會突然宣布停止與中國大陸的合作關係呢？

理由既簡單又清楚。有關人士指出，原來是大陸當局在一九九三年底把外國人對火力發電的投資利益率上限，從十五％降到十二％，引起了胡先生的不

滿。

其實華僑對大陸的投資，有其不為人知的一面。因為華僑在大陸，基於語言、血緣、人脈等先天的優勢，大多掌握了良好的資訊及情報，因此他們經商策略之運用早已不可同日而語。

一旦談妥了營商條件或預測好了利潤，如果頓生變化，要他們繼續維持對大陸當局的友善態度實在很難。

原來華僑商人的營商策略是，即使在一一切都順利進行的情況下，也要不斷未雨綢繆，不忘訂定次善方案、第三對策。

這是因為他們從前吃足了苦頭，所以一向不忘「居安思危」。

一九九四年四月十七日，印尼的華僑領袖林紹良曾在新加坡的高級飯店「香格里拉」，舉行盛大的金婚禮，結果引起了周邊國家相當大的反彈。

據說在派對召開不久前的四月十四日，位於印尼北部蘇門答臘的棉蘭受壓榨的工人們，群情激動，從十四日至十五日一連製造了兩天的暴動。

貧窮勞工的不滿情緒升高到了極點，矛鋒轉向了握有印尼經濟大權的華人經營者。結果在棉蘭鬧區，有一百五十多家華僑經營的商店遭到嚴重的襲擊。

毫無疑問的，華僑人士在成功的背後，也必須克服諸如此類的迫害，忍受著不為人知的壓力。

白神義夫

目錄

前言

一、化劣勢為優勢

- 001 · 化劣勢為優勢
- 002 · 看得開才不會自殺
- 003 · 沒錢就要靠努力
- 004 · 判斷未來的狀況
- 005 · 不畏懼奇特的食物
- 006 · 吝嗇亦行王道
- 007 · 抄捷徑登峰

008	為顧全大局，大義滅親在所不惜
009	先推銷自己再推銷商品
010	受邀吃飯第三次再答應
011	接受邀請就要回請
012	信用是最大的財富
013	從精於採購的人，變成推銷高手
014	集團獲得成功後立即解散
015	被懷疑時先說「無罪」
016	偶爾被忽視時，不妨一笑置之
017	重視朋友勝於銀行
018	一成立某會，全體都是會長
019	男性積極下廚
020	君子之交淡如水
021	惜言如金
022	閒聊中也保守祕密

023 · 勿隨便對華僑小姐說「妳真漂亮」

024 · 不要無謂直呼他人本名

025 · 忌諱問明天的天氣

026 · 不要視金錢為不淨之物

027 · 取信勝於眼前之利

華僑點點滴滴①

二、不要把同業視為競爭對手

028 · 不要把同業視為競爭對手

029 · 沒有店面也可找「賣場」

030 · 不要只想從輕鬆的工作開始

031 · 慢慢開動

032 · 所謂「過得去」即表示「有賺錢」

033 · 偶爾撕掉標籤出售

034 · 搶先獲得情報

0 3 5 · 飼養「我訂的鴨子」	
0 3 6 · 先收佣金	
0 3 7 · 隨身攜帶零錢	
0 3 8 · 對夥伴犯錯切勿置之不理	
0 3 9 · 同一件事不要委託二個以上的人	
0 4 0 · 舊帳一筆勾消	
0 4 1 · 「絕交」時也要面帶微笑	
0 4 2 · 與其向「神」發誓，不如向「人」發誓	
0 4 3 · 迎娶「嘮叨」的媳婦	
0 4 4 · 勇於向任何食物挑戰	
0 4 5 · 到處有青山	
0 4 6 · 個人揹負契約的責任	
華僑點點滴滴②	

三、對辭職的人也加以關照

047・對辭職的人也加以關照

048・完成父母的遺志

049・以客為尊

050・「商品是我的，金錢是顧客的」

051・「能賣的東西」，有時也「不賣」

052・偶爾沒有利潤也照賣不誤

053・看清自己的將來

054・以「可怕的東西」吸引顧客

055・連漲價也徵詢顧客的意見

056・歡迎顧客攜帶外食進店

057・被順手牽羊應感到高興

058・即使改建中也不休店

059・沒有不適合作生意的店舖

060・從失敗中汲取教訓

061	在商談時勿忘「事前佈線」	151
062	以雙手蓋章	153
063	花時間來拒絕	156
064	不要透過「翻譯」來商談	158
065	善用交際費	160
066	深知政治話題無利可圖	162
067	在宴會上懂得適可而止	164
068	婚喪喜慶不要吝惜金錢	166
069	應了解「妻子是一家之主」	168
070	在戶外進餐	170
071	有時孩子勝於賺錢	173
	華僑點點滴滴③	175
	四、腹部凸出時，就憶起當初	
072	腹部凸出時，就憶起當初	179