

實用智慧叢書22

剖析華僑縱橫商場的成功秘訣

華僑商戰

一百法

- ★向家人借錢也要付利息
- ★和鄰居做同樣的生意
- ★有時以進貨價出售
- ★進棺材後才真正喘口氣
- ★留意他人丟棄的物品
- ★現金到手後才真正安心
- ★對朋友也要訂標價
- ★受騙上當勿對外宣揚

白神義夫／著 楊宏儒／譯

華僑商戰一百法

白神義夫／著

楊宏儒／譯

漢欣文化事業有限公司／出版

出版品預行編目資料

華僑商戰一百法／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；22）
ISBN 957-686-217-5（平裝）

1. 華僑-日本

577.231

85013050



有著作權・侵害必究

實用智慧叢書 22

華僑商戰一百法

作 者／白神義夫

譯 者／楊宏儒

發行人／楊炳南

責任編輯／呂珮榮

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／256 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 957-686-217-5

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《華僑歷練一百則》（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 SHOHO 100-KA-JO

by Yoshio Shiragami

Copyright (C) 1993 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

白神義夫

在中華街巷內的某中華料理店二樓，我夥同交情不錯的年輕朋友數人喝老酒，店內正好播放京劇唱片，此時很愛發問的朋友問道：

「華僑爲什麼總是精力充沛呢？」

我不慌不忙而得意地開口說：

「有一則故事，你們如果有興趣，不妨聽我道來！」

這位性情溫和、有耐心的朋友，心中可能想著——哎呀！可能又和以前講的一樣。不過仍以很感動的表情說：

「哎呀！我沒聽過這則故事……然後怎麼樣？」

他慫恿我繼續說下去。

喝了老酒、滿臉通紅的我，本應就此打住才對，可是卻又乘勢滔滔不絕、

口沫橫飛……。

把這一大堆話彙整之後，就是這本書。

華僑們像蒲公英種子一樣，不知從何處飛來，在不知不覺中扎根，任何時候都可以「大吃大喝」，轉眼間就飛黃騰達。他們的這種生活力、集團力、自治力，就像謎一般神祕。

這種華僑的精神性原型，環境性胚胎，究竟在何處？受到這個問題的吸引，我曾有一段相當長的時間，借住在可謂華僑聖地的橫濱中華街後一角的上海裔華僑家中，將所住的房間當作工作室。

過去爲了蒐集除去毒品禍根的題材，曾足足有八年時間，巡迴住在被喻爲「毒品銀座」的橫濱中區黃金町一帶，以及水上旅館；此外，也曾單槍匹馬數次徘徊於泰國北部國境附近，以及東南亞；但無論如何，沒有一處比橫濱的中華街，更讓我感到那麼地踏實、安心。

這條街教了我許多意想不到的事情。

早晨太陽還未升起，就可聽到操著廣東話、福建話或北京話的愉快對話；辛勤工作的太太們在市場討價還價時的認真表情；孝順父母親而自動自發幫忙

家事的孩子們；守著店鋪、為家計四處奔波、充滿精力參加各種集會、蒐集生意上情報、展開行動的老闆們。

這些人除精力充沛之外，也有泰然自處的一面，為人和善、言行中帶著幽默，儘管有非常「執拗」的一面，卻也容易「死心」。我想這是他們與生俱來的社交性，雖然仍保有封建意味的中華思想，但卻絲毫不以為恥。

這種保有既複雜且充滿陰影、矛盾特性的華僑，不限任何國家，只要是華僑居住的街市，必定充滿人類生活縮影般的堅毅熱情。

在此存在著所謂「華僑商法」。

對下定決心總有一天自己獨立經商的人，或在今日嚴重不景氣中備嚐生意難做的人，如果這本《華僑商戰一〇〇法》能提供些許啓示，著者甚幸。

序——白手起家

白手起家

睡在貨輪甲板上、歷盡千辛萬苦才抵達日本的一名青年，穿著破舊骯髒的衣服，全身上下唯一的財產是……一張描繪橫濱中華街某料理店地圖的紙片，以及一封介紹信。

之後，他便在同鄉親戚經營的中華料理店當一名雜役，以蹩腳的日語拼命工作了一年。

後來，他在後街開設一家四、五名客人就坐滿的中華料理店，並以這家店兼住宅，當然這是租來的。又過了一年，他買下巷內一間店鋪，就把以前的店

改裝，雇用別人經營。

再過三年多，附近的小型大樓也在不知不覺中變成他的。

上述故事，是來到日本不到十五年，目前在東京擁有大廈、數百億日圓（推測）資產的華僑T先生半生的略歷。

這並非特別幸運或特殊的事例，而是華僑極為普遍的人生道路之一。

白手起家——以徒手空拳起家、像蒲公英種子般，不知從何處飛來的華僑，其活力曾讓歐洲人歎道：

「白人養牛，華僑擠牛奶。」

華僑所擁有的這股精力與天生的商才，究竟從何處而生？

「暫住」的韌性

目前散布全世界的華僑據說有二千六百萬，其中八成分布在東南亞的泰國、馬來西亞、印尼、新加坡、汶萊、越南、緬甸、菲律賓等地。

日本約有八萬華僑，若以都道府縣來看，東京人數最多，其次依序是兵

庫、大阪、神奈川、福岡、京都、愛知、長崎、千葉、埼玉。華僑的「華」是中華的華，「僑」是僑居的僑，也就是暫住的意思。

由於「暫時居住」，所以他們始終懷有一份鬱鬱寡歡、隱隱作痛的鄉愁。第二代、第三代即使未曾看過故國，但仍對想像中的故國懷有一份思念。中國人的思想中，最大的心願就是死後葬在故鄉，化為塵土後保佑後代子孫。

無奈卻「暫住」在陌生的土地，所以他們只有靠自己的信念，咬緊牙關，賣力工作，堅定地生活，把思念故鄉之情深埋心中，默默地……而且把東南亞各國的經濟面置於其影響之下。

慢慢生效的中藥商法的魄力

累積太古時代以降經驗所煉成的中藥，西洋人特別好奇，連同為東方人的日本人，都感到十分神祕。專心一意進行的華僑商戰，便類似這種中藥。

以西洋醫學的角度而言，若無法追究病名，便不能妄自投藥，可是對中醫而言，病名只是次要問題，主要是憑著經驗來選擇適合病症的藥物。

華僑商法亦同，從不強迫自己決定專注的行業，而是從自己能力所及的行業開始，而且也不期盼迅速見效，很有耐心、恆心地慢慢向各方面廣泛滲透，因為唯有如此，副作用才少，並能長久維持。

不休息、不偷懶、不生病

華僑成功的祕訣在於不忘本。

不休息、不偷懶，從早工作到深夜，貫徹商道，不道聽塗說，購物時儘量討價還價，售貨時儘可能不減價，以薄利多銷，謀求商品快速流動。所謂「貨物出門概不退還」，就是只要貨一出店門，「絕對拒絕退貨」，而且以「童叟無欺」為鐵則，儘管拼死拼活地工作，也不會弄壞身體，因為他們非常注重飲食，也了解健康才是最重要的本錢。

可能有不少人會認為，這些三不說大家也知道。

但問題是只知道和加以實行的華僑，當中有很大的差距，唯有能實行的人，才能接近華僑的祕密。

倘若日本人，只要營業額一轉好，就立即雇用店員，然後老闆自己便忙著打高爾夫球，老闆娘則唱卡拉OK、逛街等……。

華僑能做到不忘初衷，在達到目標以前，做妻子的邊盯著搖晃走路的幼兒，背上還背著剛出生的嬰兒，除家事外，也幫忙張羅店鋪的雜事；老闆則穿著百年如一日的同條褲子，每天忙得只睡三、五小時，而且孩子從小就幫忙父母親，下課一回到家，做完功課後，便開始幫忙，或是到外面打工。

即使店鋪的事業稍具規模，仍不改這種精神，且從不理會周圍那些總想不勞而獲的人，或是生活稍微好轉就大肆浪費的人。

夥伴的損失就是自己的損失

他們非常重視血緣、地緣（同鄉）的團結，相互援助，互通有無。

對待值得信賴的朋友比兄弟還要親，從不因對方的社會風評而動搖其信賴度。

若欲展開大事業，會夥同數名朋友合作，有錢的人提供資本，有才幹的人

提供技術，擅長推銷的人提供勞力。一旦合作，彼此團結一心，懂得自我約束，避免發生爭執，即使因某些原因拆夥，也絕對遵守：

「君子絕交不出惡言」（史記）

而且守口如瓶。

等到自己成功後，便開始培養接班人，從故鄉找來親戚、同鄉，或是觀察同業的晚輩，見機與夥伴商量，以無息、免擔保、免借據的方式提供資金，先獨立成立一家小店。至於對這位晚輩，也完全放手讓他經營，絕對遵守：

「出錢不出口」。

而且分文不拿。

對容易被視為「貪財」的華僑來說，或許有人會大惑不解，不過這種作法絕不是出自樂於助人，而是為了自己或家人未來的發展，所做的不可缺少的投資。

賺錢是等到這位晚輩成功以後的事。

不要借據、印章

免借據而貸一億日圓——這就是華僑商法。

「即使有借據、印章、保證人，有心不還錢的人還是不還。」這是少見的通達人情世故、心胸寬大的作法。

但即使如此，想要成為好朋友卻不容易。華僑真心相信一個人，據說至少需要十年，但一旦深信不疑後，即使因戰爭兩人成為敵對立場，也不會不顧戰敗國民的落魄，賭著生命也會維繫這段友誼。

萬一朋友背叛了這種信賴，也只是聳聳肩表示：

「沒法子。」

因為如果認為被朋友背叛是一種恥辱，而大發牢騷的話，不只會更加感到恥辱，也會被周圍的人認為心胸狹小。

那麼背叛是否能得到什麼好處呢？華僑橫向聯繫非常緊密，即使自己不說，這種事也會傳揚出去，所以背叛朋友的結果，不僅在生意圈混不下去，連

生活恐怕都有困難。

對華僑而言，「信賴」是非常重要的。

產生極致商法的「大人物」性格

人的性格原本就千差萬別，尤其在廣大的中國，因出生省分的不同，語言、習慣、風俗、飲食也都大異其趣，加上度過人格形成時期的環境，因此性格可能完全改變。

某老華僑曾感歎地說：「最近的年輕人真糟糕。」雖然哪裏都一樣，但似乎和日本人越來越相似，即使缺點被指正，照樣皺著眉表示「日本不也一樣」。

對不忘中華思想的老一輩來說——自己的孩子或晚輩，已變得如日本青年一樣遊手好閒，不僅忘記華僑的商標「信」與「俠」，連從容不迫都已失去，只顧眼前的事情。因此十分憂心同胞的未來。

無論如何，華僑最典型、最普遍的性格，就是面子重於生命，不僅注重自

己的面子，也顧及他人的面子。

其次是非常勤勉，即使功成名就也不改變節約、不浪費的美德。

然而他們卻不太注重時間觀念。這可能是考慮到不論是相信一個人或賺錢，均以十年為單位之故。從中國人「華僑式」的生活感來看，便很容易了解。他們還偏好委婉的談話方式，譬如喜歡引用比喻、格言、名句、古訓等，這可能是想證明自己肚子裡有點墨水。

舉例來說：「算了，這好像在對牛彈琴。」或是

「雇用她就如同渴馬看水、餓犬護肉一樣，算了，不雇用也罷！」

從歷史學習商法的智慧

橫濱唯一一家以中國人為主的信用合作社「橫濱華銀」，其理事長吳正男先生親口說出華僑的立場。

「我們華僑一開始都是靠自創的事業來生存的，即使再不體面的生意，也非做不可。」

「華僑從不浪費，我們只懂得節約，浪費的人將失去信用，但我們該出的錢一定出。」

「譬如一個家庭，首先以建設經濟至上。」

「全家人的勞力是華僑的利器，爲了能耐長期勞動，我們注重飲食，尤其是晚餐，這可謂歷史性的生活智慧。」

「不過問妻子存私房錢，也容許她有工作意願，而且加深妻與子的關係，如果讓妻子管錢，緊急時也比較安心，這也是生活的智慧。」

的確，華僑商法的祕密之一是，擁有「被逼上絕路」般的潛力，但也並非身無分文，盲目衝動地工作，就能達到集世界華僑財力便能建立一個國家的程度，在此仍需遠大而縝密的計畫。

華僑商法的王牌是「沒法子」

至此，讀者是否能窺知華僑商法獨特構想的一端呢？就連我本身也是一知半解。