

# 生意入门

邱永汉 著

中国对外翻译出版公司  
财讯出版社股份有限公司

1993年·北京

〔京〕新登字 020 号

北京版

责任编辑：王 雁

责任校对：徐元歌

生意入门

Shengyi Rumen

邱永汉著

---

合作出版：中国对外翻译出版公司 财讯出版社股份有限公司  
北京市太平桥大街4号 (台北市南京东路一段52号7楼)

〔取得重印权限国内公开发行〕

新华书店北京发行所发行

北京振华印刷厂印刷

---

787×1092毫米 1/32

印张：6 字数：128(千)

1993年5月第1版

1993年5月第1次印刷

---

中国对外翻译出版公司 邮编：100810 电话：6022134 电报挂号：6230

翻译书店地址：北京市太平桥大街4号 电话：6034491

---

ISBN 7-5001-0213-5 / F.38

定价：4.50元

# 脱离薪水阶级， 独立创业的成功术

进入资讯化的时代，产业环境产生改革性的大变动，此正是有抱负的青年才俊，大展雄图的创业良机。

## 序 文

最近，日本又涌现一股“脱离薪水阶级”的潮流，许多人都纷纷动起自立门户的念头。

昭和三十年代末，日本在经历高度成长的时期后，整个经济突然产生大变化，类如“山一证券”等大企业皆曾面临崩溃的边缘，一些倒闭、重整或夕阳工业的员工纷纷被迫遣散离职他去，有些无法他就或不愿再从事薪水阶级的员工乃趁机自立门户，经营自己的事业，造成了所谓“脱离薪水阶级的时代”。

那时，我曾因此撰写了《如何独立谋生》、《薪水阶级的突破》与《女性经营的成功秘诀》等三本书，一时颇为畅销。

昭和四十年代末，石油危机爆发，但这时期却未产生“脱离薪水阶级”现象；当然，每个年代都有青云壮志型的杰

出创业者产生，但石油危机爆发后，这种现象却不明显。那时许多年轻人也曾前来与我洽商独立创业之事，但我皆不很积极鼓励。

许多年轻人对于我的意见感到很迷惘，但我的看法则是，石油危机发生后，固然有许多企业发生问题，然那个时期整个产业环境却尚未产生改革性的大变动，即使自立门户，其获得的成功也不会超过在大公司谋职的所得，那么，又何苦要脱离薪水阶级呢？

但是，十年后的今天，情况却不一样了！像大泽集团等一些大企业在第二次石油危机发生后，也告倒闭、重整；然而，就在这个时候，类似电脑、遗传工程或机械人等一些尖端产业却因应而生，这些新产业适时地为整个产业界带来革命性的趋势；也就是说，旧的产业秩序虽崩溃了，但新兴的产业主流却远强过于旧者，其间自然就产生了无数的创业良机。

二、三十年前，工业社会形成后，农业社会的人口纷纷外移；二、三十年后，资讯时代以及服务业的时代降临，工业社会的人口又纷纷大变动，因此必然会造就无数成功的机会，所以说，“脱离薪水阶级的时代”再度降临。

第一次脱离薪水阶级的时代背景，大部分系为了谋生者居多，但这次脱离薪水阶级的动机，主要却是基于寻求更好的机会，而不单单是为了生活问题。

工业社会的初期，环境变迁少，专业性差异也不大，所以一般薪水阶级再怎么变换工作，也不会增加太多的收入；而一般公司因面临的竞争因素较单纯，因此也不必四出挖角，所以大多采取“纯种主义”，对于喜欢跳槽的员工，也就

不太欢迎，甚至会有排斥现象。

然进入资讯化的时代，由于有些事业必须仰赖某些高度的智慧才能胜任，所以挖角、跳槽、转业的现象越来越普遍。此外，由于工业自动化后，劳力的需求量乃告大幅降低，取而代之的则是服务业的兴起，而服务业的性质又较适合于女性，因此，今后社会中最大的特色就是女性创业的现象越来越普遍。

基于“脱离薪水阶级时代”的来临，以及未来女性经商的普遍化，继前者《邱永汉股票入门》后，特再发行本书——《邱永汉生意入门》，谨为有志创业的青年、妇女提供一些浅见，并祝读者成功顺利。

邱永汉

一九八四年七月吉日于日本

---

## 目 次

---

### 1 不可不知的生意窍门

- |                                |    |
|--------------------------------|----|
| 1 是不是有的人适合自己创业，有的不适合? ……       | 3  |
| * 谁适合当老板? 谁只能干伙计? ……           | 4  |
| 2 要脱离薪水阶级自行创业，是否会受到年龄的限制? ……   | 6  |
| * 同样没有经验，何不尽早开始? ……            | 7  |
| * 坏的开始，才是成功的一半 ……              | 8  |
| 3 如何找寻适合自己的事业? ……              | 10 |
| * 谁是我的贵人? ……                   | 11 |
| * 眼光不要看太远才能成功 ……               | 13 |
| * 经营事业是急不来的! ……                | 14 |
| 4 是否必须准备相当的资金才能创业? ……          | 15 |
| * 要赚钱，先干了再说! ……                | 16 |
| * 以一万元来衡量您的信用程度 ……             | 18 |
| 5 自有资金不足，而要向朋友借贷时，必须注意哪些事项? …… | 20 |
| * 要借钱，就要借大钱! ……                | 21 |
| 6 有专业资格的人创业比较容易吗? ……           | 23 |
| * 经济概念才是创业者必备的资格 ……            | 24 |

---

7	开始做生意，成长目标应订在几年后？	26
	* 创业成败，以三年作为关键目标	28
	* 最坏的打算，最好的准备	29
8	经营事业，应该独资较好，还是合伙较好？	30
	* 一亿元换来的教训	32
9	刚开始要创业，应从哪方面着手？	34
	* 只负责抽头的税务士	35
	* 半路出家的人轻易成功	36
	* 为了养鸡、养猪，差点成了书呆子	37
	* 经营事业，能有 20% 的创意，就成功了一半	39
10	对女性来说，要创业时最重要的是哪些事项？	40
	* 走回老路，重做冯妇	41
	* 别人的西饼不要卖	43
	* 女性经商成功的五要诀	44
	* 邈邈的女人不易成功	46
11	将自己的兴趣当成事业，是否较易成功？	47
	* 传统与进步都各有赚钱的机会	48
	* 从嗜好衍生的事业，其规模不会很大	49

---

## 2 能这样做的话，就一定能成功

12	在繁荣的地段开店，是否比较容易赚钱？	53
	* 地点的选择没有绝对的准则可循	54
	* 具有吸引性的商店，不必为地点伤脑筋	55

---

13	别人经营失败的场所，顶下来做也会失败吗？·····	56
	* 市场定位导致了大成功·····	58
	* 好生意并不一定要好地点·····	59
14	在同业多的地方开店是否较不利？·····	61
	* 秋叶原名闻遐迩的原因·····	62
	* 购物中心成功的秘诀何在？·····	63
	* 走一步，便宜一步的怪招·····	64
15	创业时，该有如何的心理准备？·····	65
	* 什么样的店才会吸引顾客再度光临？·····	66
	* 开业初期生意不一定好·····	69
16	以什么手段宣传，才能引客上门？·····	70
	* 最好的宣传，乃是“请大家告诉大家”·····	71
17	雇用员工，该注意哪些事项？·····	73
	* 乖乖牌的人较不会跳槽·····	74
	* 协助干部创业也是经营者的成功·····	75
	* 以不惑之年，测童稚之心·····	76
18	与进货厂商打交道，该注意哪些事？·····	77
	* 生意的第一关就是进货·····	78
	* 不要被冷门货压死·····	79
	* 婚姻介绍所成了离婚相谈所·····	80
19	经营事业，又该如何与银行打交道？·····	82
	* 不可对银行编故事·····	83
	* 还款期限绝对要遵守·····	84
	* 生活朴素的客户可靠·····	85
	* 找银行不如找信用合作社·····	86
20	承继先人的家业，应注意哪些事项？·····	88

- 
- |    |                                  |     |
|----|----------------------------------|-----|
|    | * 传统商店街为什么会没落? .....             | 89  |
|    | * 大企业的第二棒该由谁来接? .....            | 91  |
|    | * 授予分号的成功秘诀 .....                | 93  |
| 21 | 时下最流行的行业是否适宜投资? .....            | 94  |
|    | * 名牌产品不再畅销的原因 .....              | 95  |
| 22 | 参加连锁店经营, 发展性如何? .....            | 97  |
|    | * 美式连锁店在日本大展鸿图的原因 .....          | 98  |
|    | * 服务业成了教育事业! .....               | 99  |
|    | * 选择连锁店加盟的三项要诀 .....             | 101 |
| 23 | 店的规模扩大时, 增设分店会赚钱吗? .....         | 103 |
|    | * 开分店能不能赚钱应视地点而定 .....           | 105 |
|    | * 有买新鲜便宜花的顾客, 但也有单买花店名气的客人 ..... | 106 |
| 24 | 生意在没有上轨道前如何是好? .....             | 108 |
|    | * 砂石场的失败, 却换来近二亿元的收益 .....       | 109 |
|    | * 做生意不可没有“看破千两”之观念 .....         | 111 |
| 25 | 失败已成定局, 如何东山再起? .....            | 112 |
|    | * 我放弃的打字印刷, 现在仍有人在做 .....        | 113 |
|    | * 理光创始者市村清否极泰来, 得力夫人一言 .....     | 114 |
- 

### 3 为了再赚钱, 生意感的磨练之道

- |    |                          |     |
|----|--------------------------|-----|
| 26 | 今后卖出的商品, 能够抢尽先机吗? .....  | 119 |
|    | * 先有问题意识, 才能看出畅销产品 ..... | 120 |

---

* 人在动的地方，钱就跟着来·····	122
* 我看上东京表参道、谷、台北忠孝东路的道理何在?·····	123
27 哪些现象有助于新事业的经营?·····	125
* 解决别人的困难就是我们的事业·····	126
* “宝宝餐”与“爷爷饭”造就了小富翁·····	127
28 别人的成功，是否值得我们学习?·····	130
* 模仿对象的选择攸关成败·····	131
29 跟自己不相干的事业，是否有值得学习之处?·····	132
* 皮鞋店也可以以服饰店为导师·····	133
30 是不是经营“日日有见财”的生意比较有利?·····	135
* 不开支票就不会有麻烦·····	136
31 经营事业应该具备怎样的税务常识?·····	138
* 刚脱离薪水阶级的人，几乎都没有税务概念·····	139
* 税务常识总是建立在受害的基础上·····	140
32 经营已上轨道的企业，有什么节税的好办法?·····	142
* 将所得化为资产的对策·····	143
* 缴不出遗产税的笨蛋·····	145
* 不动产的继承也有诀窍·····	146
33 处在现代商业型态中，创业时应考虑哪些事项?·····	147
* 赚钱也是一种自我挑战·····	148
* 所谓的生意就是互通有无·····	149
* 满足消费者的喜好，就是满足自己的荷包·····	150
* 经营事业就像写小说·····	150

---

## 敲开新生意大门

系列一：商业潮流的新动向 .....	155
系列二：个性化时代来临 .....	158
系列三：行销业进行大淘汰 .....	164
系列四：消费者到底需要什么？ .....	170

# 1. 不可不知的生意窍门

## 1. 是不是有的人适合自己创业，有的不适合？

邱：一般而言，有的人较具有经济观念，有的则没有，实际上也不是没有，只是概念较差，因此，自然有的人较适合自己创业，有的则不适合；至于如何判定是不是有经济概念，则并不是很难的事。

自亚当·斯密以来，在经济学上的大前提是任何人都具有经济概念的：例如东西贵的时候，大家都不会去买，便宜的时候，大家竞相抢购；或者，亏本的生意，没有人愿意尝试，赚钱的行业，大家抢着干，这种人性，说来就是经济意识。

但实际上，缺乏经济观念的人却也不少，譬如有些人在领到薪水后的几天内，就拼命的花钱，快到月底的时候，却又三餐不继，如果不是缺乏经济概念，又怎会做出这种举措呢？

想要从事商业买卖，最先要考虑的就是资金该如何控制，如果您在就业受薪的期间，连自己的薪水都无法妥善地支配，那么创业时又将怎么办呢？

其次，一个人究竟是不是适合创业，这从平常的工作态度中也不难理解。比方说，一般人的上班时间都是自上午九时至下午五时，然同样是在这八、九个钟头内上班，有些人的工作态度是前后一致，有些人则越近下班的时间，工作效

率越低落，甚至快接近五点时，看手表就看了十几次，这样没耐心的人，也是不适合自己创业。

所谓的创业，通俗一点的说法就是自己当老板，所以，如果还抱持着薪水阶级的想法——只要上班时间内，让员工都有事做就可以，这乃是错误的想法！

在我经营的事业中，也用了不少人，有些人只要稍加训练，就有自动自发，独立作业的能力，有些则是“一个口令，一个动作”，如此，何者较适合自己创业，何者较不适合，则不言可喻。

当然，也不是说懒惰的人就没有饭吃，或是不会成功，太阳底下，如果每一个人都很勤劳，我想也不是好现象，或许人生也会乏味，因此，若以宽大的眼光来看待，人间有些懒人也不是坏事，毕竟“人懒”，并不意味着人格上有何缺陷。

但一般而言，每人的报酬皆与其勤懒具有相对性，所以懒人的成就，大多很难超越他的表现；没有经济概念的人也是如此。

### 谁适合当老板？谁只能干伙计？

不管一家公司有多少员工，可以肯定的是——将来可以自己当老板，而且能够成功的就只有几位而已。会被人或会用人，乃是两码子事，但擅于运用人才却是一门学问；在商场上，如果连懒人都可以利用，这也是属于生意上的一种窍门。

不过，想要判断自己是否适合做生意，这却是件不容易

的事。古谚有云：“女人不认丑，男人不说自己是阿斗。”这话可是道尽了人性，所以大部分的人总吝于检讨自己，却勤于批评他人；像有些人的能力并不怎么样，却老是喜爱贬损比他能力强的人，基于这个因素，所以大部分的人，往往对于自己就失去了认识。

在日本，经常有许多人想要脱离薪水阶级而前来找我咨询，通常，他们往往会先道出一大堆的理由，然后再将他们已经决定进行的计划提出来说明；结果，有时候我指出其不合理之处时，这些人却反驳说：这哪里不可能？

我就不了解，既然这么振振有辞，那么为何又要请教他人呢？如果对他人的意见连考虑都吝啬的人，除了碰壁后才会觉醒外，想要涉足商场可就不太适合了！

有些人与我会面时就拉开嗓门，讲的头头是道，等他讲了一个钟头后，我只丢给他一句话：你，只适合当伙计，不适合当老板！

事实上，并不是每个人都适合当将军，也不可能每个人都当将军，毕竟有些人适合当将军，有些人只能当参谋，正是角色不同，各有天性！比如两国交战，有时候需要的是黑面的军事家，有时候需要的是白面的外交家；商场如战场，因此如何运用人才来搭配业务的需要，乃是要当老板者的第一课！

**结语：**（1）无法支配自己薪水开支者，不适合自己的创业。

（2）下班前频频看表者，暂且不要去开业。

（3）不能虚心检讨者，不要妄想当老板。

## 2. 要脱离薪水阶级自行创业， 是否有受到年龄的限制？

邱：基本上，一个人是否适合自行创业，应该是自己最清楚；譬如个性是否适合？能力或专业知识是否足够？勤不勤快？以及什么年龄最适当……等，皆是如此；然通常最佳的创业阶段，应该是从二十七岁到三十五岁最恰当。

一般说来，高中或大学毕业的时候，差不多还是懵懵懂懂的，对于社会的事务，几乎还一无所知，即使有所了解，也仅是皮毛而已；究竟什么行业最适合自己，大部分都是踏入社会工作后才能进入状况。

原则上，日本的企业，是不采用有经验的人，依惯例，日本公司都是甄选一些一知半解的年轻人入社，然后再加以培育训练，以符合公司的需要。因此，如果受薪的人在半途辞职，几乎就很难再找到相同的工作；所以，初入社会谋职时，就必须觉悟这一辈子要在这家公司干到退休为止。

往好的方面来说，这种雇用制度较有保障，然以人性来说，这往往又抹煞了某些人发展才华的机会。

事实上，二十三岁（大学毕业）到三十岁，这应当是考验一个人工作性格的时期，所以在这段期间，要一个年轻人去决定他终身的工作，是极不合理的事；因此，想要就业者，不妨就将这段期间当成是考验自己的试炼期。

然后，再将二十七岁到三十五岁这段青春，规划为转业

期，衡量自己的智慧及勇气决定今后的工作方向。

根据观察，大部分日本的企业家，都是在二十七岁到三十五岁这段黄金岁月脱离薪水阶级，而创造出自己的事业的；像小林一三，在三十六岁时才想到要脱离薪水阶级并闯出庞大的事业王国，这乃是较少的例子。

因此，这即意味着四十岁左右时，乃是最后的创业机会，这班“最后的列车”如果没有搭上，以后想要创业可就较困难了！

有些五十岁的人也曾前来请教我，他现在想要出来创业怎么样？我则告诉他，您既然能够忍耐到五十岁，为什么不忍耐到退休后再打算呢？事实上，除非他已经拥有很好的经济基础，或是他的智慧、专业知识足以协助他开创自己的事业，否则五十岁以后才来自立门户，通常是较难经得起商场潮流考验的！

### 同样没有经验，何不尽早开始？

有些人也曾问道，三十岁或四十岁的人，由于工作经验或人情世故皆有不同，那么在创业方面是否也会有所不同？我则认为“有所差”但也“有所不差”！

四十岁的人，至少在社会经验或智慧方面是比二、三十岁的人来得成熟、稳健；但反过来说，年纪大的人却比年纪轻的人较缺乏冲劲，也就是说，年纪大的人往往会因为考虑太多，以致丧失了不少成功的机会。

不过，在某些方面，三十岁或四十岁却都是一样；例如过去大家都同样是受薪阶级，故均不曾有过支付薪水给他人