

# 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

## 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圈里。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，而今日本人侧目不已。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？..... ( 1 1 )
- 在日本都市闹区步步为营的旅日华侨... ( 1 3 )
- 亿万富翁逐一出现的旅日华侨实况..... ( 1 5 )
- 平地起高楼的旅日华侨群像..... ( 1 8 )
- 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)

- 华侨经商术是骗人的赚钱法吗？ ..... (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术..... (90)
- 互助精神，弥补华侨经商术的弱点..... (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，不与邻近生龃龉.....	( 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 )

# 第一章 赤手空拳赚取万贯家财

## 赤手空拳赚取万贯家财的奇迹事例

俗话说：“钱无定所，流来流去。”话虽如此，但是，钱却具有一种令人难以理解的性质。越容易流到的地方，流来的越多；越困难流到的地方，流去的越少。如此说来，到底要如何，才能使更多的钱尽量往自身聚集，并尽量朝自身流动呢？

薪水阶级所能努力的，大概只会先想到使月薪尽量提高。但是，不论如何，薪水阶级毕竟只是领俸禄，侧身在公司组织的架构里，加薪升迁难如己愿。因此，一般人的想法是，想要多赚钱的话，唯有凭本事做生意，力谋生财之道。

话虽如此，在这个世界上，经商赚钱并非人人可得，天下没有如此易如反掌的事情。毕竟，生意的利润，有大小之分；生意的手法，也有高低之别。除此之外，生意有时还会马失前蹄，很可能反而因做生意而变得潦倒。由于种种难于逆料的因素，以致于一败涂地，亏损累累的情况时而有之。结果，借债度日，弄得一筹莫展的事例，并不稀罕。想放弃薪水谋求自立的那些人，由于外行、不懂洞悉窍门之理，以致于失败而含泪饮恨者，就是属于这种典型。

钱是活的东西，在这个世界上，再也没有比赚钱更困难的事情，想赚钱就绝对可以办到的稳当“方法”，并不存在。

而且，商场上也没有所谓的“铁则”，可让经商一定成功。

换一种角度来看，在这个经商难望必成的世界里，却也确实有一群人，他们长期以来不但一直能在竞争中生存下来，而且业绩成长以几何级数上升。没多久功夫，就变成了腰缠万贯的富翁。

不仅如此，这些人个个都是从最基层开始。原先除了洗脸刷牙的道具外，别无他物，曾几何时却一跃而拥有雄厚的经济力，执业界之牛耳。

根据美国某一家人寿保险公司的调查，即使每一个人都从同一起点出发，而在人生终点功成名就者，每百人中也不过五人而已。在人生中成功，就是这么难。而自此要开始提到的一群人，则是用群体的力量，成为少数成功的幸运者。

这些有如“奇迹”的成功者，到底是谁呢？他们就是“华侨”。

### 从纯吃茶业界中，探窥华侨的可佩商才

从没有那一个群体，像华侨那样，一直成为人们的话题。而其内涵实况，却又像谜一般，从表面难窥究里。然而，形同神秘群体的“华侨”，其实况的端倪，却也明显出现一、二。

以前，曾有某一家大规模的广告公司，想和纯吃茶店合作，进行一项销售商品的计划。经调查之后，选出一百家被认为业绩最优良的店面来。这一百家是从东京市内，每天平均有一千五百位客人进出的优良业绩的纯吃茶店中，精挑细选出来的。

所选出的这些纯吃茶店，其业绩之好，即使十家店联手

攻之也不敌。而且，精挑细选出来的这些店，都是不用担心有朝一日会收摊的店面。

没想到，计划一经实施之际，却赫然发现一件重大的事实。在一百家纯吃茶店之中，有七成以上，要不是由华侨直接经营，就是幕后老板为华侨。看了这份调查资料，使这家大广告公司吓了一跳。“以华侨为对手，我们难有胜算”，这个计划后来终于搁置不用了。

另外，根据日本全国社交事业联合会的一项调查，在银座区内林立的酒廊、俱乐部之中，将近二成的店面，老板经常换人，变更店名，荣枯盛衰起伏不定。但唯有华侨所经营的店面，却几乎从来没有收摊的案例。相反的，连锁店一家接一家地增加设立，店内装潢也益趋豪华。

依照经营评论家坂本藤良的说法：“华侨的出头，尤其是在消费产业方面，在战后有相当大的成就。”

在此所举的华侨实况，大多是属于纯吃茶店、酒廊、俱乐部之类的餐饮生意。尽管如此，在这个业界里，不论那一行，竞争都相当激烈，荣枯盛衰的情况也颇多起伏。然而，华侨在这个严苛的业界里，却能压倒日本经营者，以独到经商法出击。光凭这些事实，我们当可了解华侨的实力。

### 世界三大经商术之一“华侨经商术”的威力

前面提到，“华侨所经营的店面，不见收摊的案例。”这句话，到底包涵什么意义呢？

首先让人联想到的是，华侨实在是经商能手。

大家都知道，华侨乃世界闻名的商才民族。有人称华侨为“东洋的犹太人”，也有人称之为“世界的赚钱大王”。从这

种几近畏惧的赞赏，足见华侨的经营长才。

因而，华侨的经商术，乃与具有二千年以上悠久历史的“犹太经商术”和“印度经商术”，并称为“世界三大经商术”。

经济的世界是最严苛不过的。最近，也出现了几乎可席卷三大经商术的新商法。例如：“俄罗斯经商术”，以及依靠石油资源而抬头的“阿拉伯经商术”等。于是有人再加上新增的“俄罗斯经商术”与“阿拉伯经商术”合称为“世界五大经商术”。

然而，若从规模与实力、国际经商网路之扩充、经济支配力等角度来看，仍然是以原先的三大经商术最具威力。以世界经济为纵深舞台，不管褒贬如何，过去或现在，一直处于领导地位的，都是这三大商人的演出。而且，那些被指称为世界大财阀的人，几乎都是属于这三大商人之一。这是大家称这三大商人为“Big Three，（三强）”的缘由。

### 凌驾犹太商人的东南亚侨团

三大商人的排名，以犹太为首，华侨第二，印度侨第三。因此，华侨经商术容易让人认为不如犹太经商术。事实上，犹太商人与华侨商人的实力，乃在伯仲之间。

的确，在犹太商人中，有许多世界驰名的犹太大财阀，例如可以动摇世界金融的美国洛克菲勒，欧洲金融界之枭雄罗斯查尔德家族等即是。若问到华侨当中有没有如此闻名的财阀呢？一时之间，恐怕答不上来。就表面事实来看，很多人会认为犹太经商术优于华侨经商术。

但是，华侨财阀的实力并不亚于犹太人。比方说，以东南亚方面而言，华侨掌握了绝大的经济支配力。最近，在东