第一章

白 手 起 家

没钱也可独立

中国人可以说天生就是作生意的料子，有的人甚至光靠几根火柴和凤梨就可赚钱谋生。换句话说，他们即使没钱，也能想办法独立生存。

例如一旅游区的小孩,看到比较和善的观光客时,便会向观光客要几根香烟。不过，他们并不是为了抽香烟才向人要，而是为了做生意才这么做的。当他们所要的香烟愈积愈多后，便找个板子，把香烟摆在上面，边走边卖。有些客人因为香烟昂贵，故也愿意向这些小孩买些零的、便宜的。对这些小孩而言，香烟本是向人要来的，根本不需要花费任何的本钱，但却拥有相当高的利润。可见“天无绝人之路”,只要肯花点心思去努力，没钱一样是可以独立的。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

居住在新加坡的中国人多数是以卖小鸟起家。他们通常是全家一起去捉鸟,然后自己制作鸟笼,并兼卖一些小鸟的饲料。值得一提的是,向他们买东西非常方便,即使是开车的客人,只要在店口大叫一声,守摊位的少年便会立刻跑过去为他服务。不过,这还不是他们最厉害的地方,最厉害的还在于他们能为客人提供连带的服务。

例如,有一次一位开轿车的男士在这边买了一只云雀,正当他要回去时,旁边的另一名少年却拿着一个袋子跑过来向他推销,原来这袋子里装的是小虫子,亦即云雀的饲料。这位客人见少年如此殷勤亲切,当然也就毫不考虑的买下了。

不过,并非每个人都有能力摆地摊。但是,尽管环境再困苦艰难,每个人还是会坚强地活下去,即使连摆摊子的钱都拿不出来,他们也可以把东西拿在手上到处兜售。

总之,只要有工作,有钱赚,就不会在乎多花一些劳力和心血的。而且,为了存钱,有人晚上甚至只将白天摆的摊位稍微收拾一下,在上面铺个席子便睡了,可说是艰苦到了极点。

如果有人认为经商不能没有资本,或必须先学一些市场的经营理论,再慢慢作生意,那么就错了,大错而特错。这样的人,命中会注定富不起来。

给你阳光你就灿烂

自杀是对自己太过宠爱的行为，何况“不经一番寒澈骨，那得梅花扑鼻香？”一个人必得要忍耐过生不如死的生活，才能体会出生命的意义。而且“人无千日好，花无百日红”，人生的兴衰起落几乎都是一样的。然而，人也不能太过悲观，所谓“黄河尚有澄清日，岂可人无转运时？”只要能够坚忍到底，必定能使未来更加地光明和开朗。

如此说来，对于强者来说是不是每个人真的就不会“绝望”了呢？当然不尽然，对于强者来说只不过不容易绝望罢了。只要是想得到的办法，他们都会尽力去尝试，那怕再艰难辛苦的工作，他们也不在乎，如果连这些也都行不通，那才叫绝望。一旦到了“绝望”的地步，也就不需要再四处奔跑辛劳了。

因为，中国人所说的“没办法”其实意义极为深远，那是“山穷水尽疑无路”时，再寻“柳岸花明又一村”的转机，与日本人所说的“没有办法”，并因而绝望到底的情况是截然不同的。

我们所说“没办法”，通常只是针对某一件事而言，并非是指整个人生；而日本人却非如此，一旦遇到挫折，便把它当成是整个人生的挫折，并从此一蹶不振。

“哀莫大于心死”。心死了，又怎么能够创造光明与美好的人生？因此，只要活着的一天，便应积极地发挥生命的力量，让它发光发亮才是。

天才出于勤奋

白手起家亦即赤手空拳成家立业的意思。

一些成功人士,并没有特别的奇术妙策,事实上,他们的资本与常人并无多大的差别，而他们所处的环境更是简陋不堪。他们出人头地的唯一方法就是比别人早点起来工作,比别人更晚打烊,平日不休息,锻炼强健的体魄,以及努力认真地工作，也就是以劳力来取代资本。

高棉的大商人陈豹先生，其一生便是成功的最佳例证。

陈豹先生本籍福建省同安县。他刚到高棉时,可说是名副其实的一文不名。但是,他工作非常认真,在一家小杂货店帮忙几年之后,终于被一位法国企业家所看重,并请他到银行机关工作。从此,他就活跃于银行、铁路及航运等机关,展开了生命的另一页。

陈豹先生能活跃于银行界，其实力之雄厚无庸赘言。1949年,当高棉国王宣布高棉为独立国时,陈豹的财产早已凌驾王室之上。1971年,79岁的陈豹不幸去世,其丧礼的隆重竟致交通阻塞,还得劳动警方加以管制。他的故事更是人们津津乐道的话题。

据说,橄榄球选手除了每天固定的练习外,还做些神秘的练习。虽然经过白天的练习已相当的疲倦,但为了拥有更优秀的技术和耐性,他们便瞒着同伴或教练,晚上自己一个人或找

个比自己更好的对手来练习。陈豹先生也是这样。

有位在日本一家中国餐馆工作的少年，为了能买到更便宜的材料，经常牺牲自己的睡眠时间,一大早便跑到老远的村庄买猪肉。这位少年现在已成了大阪一家规模极大的不动产公司老板。若是平常的人,忙了一整天,正巴望多睡一分钟,甚至一秒钟也好 然而,这位少年为使餐厅赚钱,却能瞒着上司与同仁,天未亮便已展开行动。这种不辞劳苦,以劳力取代资本的精神,真是值得我们学习。有的人能够成功,实非偶然的呀!

需要全本请访问 www.ertongbook.com

世上没有不能吃的东西

“这东西看都没看过,能吃吗?”

“去问问中国人吧!”

这是欧洲一短篇故事中的对话。这个世界上恐怕再也没有一个民族像中国人那么好吃，且对任何一种没有吃过的东西，他们都勇于尝试。如果味道很普通，他们就想办法让它变得更爽口美味，下功夫研究料理的方法。总之，中国人就像是天生的厨师，任何东西一到他们手中，便会成为天下美味，而且他们决不轻易丢弃任何可吃的部分。

虽然人们为了赚钱,一向以节俭为原则,但他们对吃可并不马虎。赚钱固然重要，身体健康更是他们最大的本钱。

中国人买鱼或买鸡都是买全只的,但日本人则不然,日本鱼贩只要听到客人要买鱼，便会立刻把鱼头剁下、鱼肚掏出来。倘若不巧遇到的客人是中国人，中国人必会愤怒地骂道：“那是最好吃的部分,你怎么把它扔了。”不仅会将鱼贩骂得狗血淋头，还会由此要求鱼贩少算点钱。

又如猪,从猪耳朵到猪尾巴、猪脚无一不加以利用,尤其是猪的骨髓，对他们来说不仅有益健康，同时也是味道最好的部分。同样，鸡从鸡冠到鸡爪当然也都可以拿来作菜。

中国人虽然一向以崇尚节俭为美德，对于稀奇古怪的山珍海味却出手极为大方。这些山珍海味包括豹的胎盘、驴子射在沙中的精液、猴脑味噌汤、猫肉、蛇肉、蜂蜜饲养的白鼠肉、果狸……等，胆子小的人恐怕光听到这些就已吓昏了！

勤俭致富

最近社会又开始倡导节俭的美德,如随手关灯、水龙头不要开得太大等,呼吁大家节约用电用水。

日本人对于标语似乎极为反感，因此总是尽量避免将节俭的标语贴在墙壁上。但是日本人虽然不喜欢贴标语,却喜欢将自己归入“节约党”的党员或某某党中,做些有名无实、哗众取宠的结党宣言。

中国人则不然。他们不会因为要节俭而大声地张锣旗鼓，对他们来说,节俭是一种习惯,也是极自然的事,因为他们知道一个人若想成家立业、出人头地,除了辛勤的工作之外,最重要的就是能开源节流。然而，节俭可不是他们的兴趣。

东京一家医院的护士曾有感而发地说:“不论是如何有钱的中国人,一旦有病要住院,一定会先看清楚病房的价钱,并选最便宜的一间住下。”但日本人则刚好相反,只要是稍有地位名望者要住院,一定会选最贵的单人病房,也因为如此,在治疗期间听说病房的费用后，病还未痊愈便苍白着脸办理退院者时有所闻。

中国人在使用金钱方面极有计划，因此即使是富甲一方的大老板,一旦生病也不会随意挥霍,他们会先到最便宜的病房住住看，而后再视病情及探病者的情况来决定是否有必要搬到较好的病房去住,倘若没有必要,他们是一毛也不会浪费

的。至于人家怎么想、怎么做，他们是全然不加以理会的。

中国人和日本人到底有什么不同呢？有个在横滨酒吧工作的二十岁女孩,据说她积存了数亿元的财产(不动产),当杂志报道这个新闻时，曾经轰动一时。她是如何积存这笔财富的呢？

姑且不论事情的真伪如何,据说瓦斯开关如果冰凉,瓦斯的计数器就会走得较慢。于是，这女孩经常将毛巾放在冰箱里,一旦厨房煮饭炒菜的时候,便将冷毛巾敷在瓦斯开关上。

酒吧平时是不休息的，因此她便利用中午吃饭时间去拉保险。晚上酒吧打烊后，她又会邀几个同事一齐去吃饭。每次吃完，她都会先垫付所有的费用，第二天再将自己那份也算进去,与大家平均分担,并向那些同事收钱。特别值得一提的是：她带同事到店里吃饭，不但领取佣金，甚至连自己的小费也算在帐单中，让大家替她付出。如此积少成多之后，她便将赚来的钱拿去买股票、盖大楼。不过,虽然她拥有上亿的财富,却依旧住在简陋不堪的木造出租房子里。后来她与一位有正当职业的男子结婚，但因晚上没事做太浪费时间，便又回到原来的酒吧工作。由此看来，她实在是个相当独特的女性。

赚钱没有康庄大道

譬如登山，除了平坦无夷的大道之外，为了到达目的地，还必须勇于尝试人烟罕至、鸟兽出没的羊肠小径 同理,赚钱也必须有不畏艰难、勇往直前的精神才行。

华侨巨头陈嘉庚先生，便是一位几经波折、屡败屡战之后,由一文不名的穷小子跻身而为大财主的最佳例证。他本人现已辞世,由其同族陈大使先生继承他的家业 。

陈先生的祖籍为福建省同安县集美，以经营顺安号米店发迹,而后才逐渐扩大,从事贸易活动。35 岁时,他买了一块 500 英亩的山坡地种植凤梨，经过一番胼手胝足的努力之后，终于存了一笔钱。

不久,橡胶工业的前途极被看好,于是他买了一些橡胶苗种植在凤梨园里。1909 年以后的 17 年里,可说是马来西亚橡胶工业的全盛时期 而在同一时期,马来半岛经营橡胶的华侨约有五人,他便是其中势力最雄厚的一位。到他52 岁时,他已经拥有 15000 英亩的橡胶园,价值高达400 余万元,除了橡胶之外,他还活跃各行各业,他曾经创办“ 南洋商报 ”设立厦门大学 在故乡集美创办集美小学,进而设立中学及专科等,各行各业都经营得有声有色，到后来甚至连他自己都不知道哪一样才是他的本行。虽然如此,当他回顾过去的历程时,他为后人树立了成功的楷模。

此外，由广受欢迎的中华料理亦可以看出中国人不怕麻烦和牺牲奉献的精神。

各位可曾想过 中华料理为何广受世人的喜爱 原来它不仅保存了中国菜原有的特色，同时还能因当地居民的喜好而加以改变,以迎合当地人的口味。因此,中华料理之所以能成功地流传世界各地,其实也是花了一番工夫的。

例如在日本的中华料理，即是迎合日本人口味所调理的。本来中国人作菜是不太使用砂糖的；但在日本的中华料理不仅使用砂糖,并且也使用化学调味料,以增加食物的甜美,因此,有些日本人到香港或台湾旅行,吃到真正的中华料理反而觉得味道不对。于是,便有日本人专程到香港请中国厨师到日本,以熟知日本人的口味,作出日本式的中华料理,然后再带他们回香港工作。

事实上,在日本较具规模的中华料理店,只要客人点了一些精致的菜,服务生一定会先确定客人是中国人或日本人,并在帐单上注明是‘ 中 ’或‘ 日 ”,以便厨师调味。

对中国人来说,只要生意能蒸蒸日上,吃点苦、麻烦一点又有什么关系呢？看来，料理调味也不是没有康庄大道的。

公而忘私

自行开发速食成功的日本日清食品会长安藤百福（书名吴百福），1985 年10 月视察冈山县仓敷市下津井濑户大桥的架桥施工现场时曾说：“以后由四国到冈山县的情况将改观，而且将是濑户大桥的时代。虽然我在下关附近设有工厂，但如有机会，我将会在此先选一个适当的地点。”接着，他又说“：我从48 岁，亦即1958 年便开始作生意，我所生产的鸡肉拉麦，可以说是日本最早的工业食品。”他的语气极为自负，且以 1958 年为速食工业元年。

事实上，他从1948 年起就开始研究速食，并做过许许多多的实验，不断地失败又不断地改良，最后经过一番彻底的市场调查后，才完成他的研究。

1972 年，他首先在美国洛杉矶的郊外设立美国厂，投下了30 万美元的资金和 6 亿日元的建设费用 接着，又在新加坡设厂 最近香港工厂也已经完工。除此之外，他还考虑于不久的将来在中国大陆、印度，甚至非洲等地设厂，以扩张其事业范围。吴百福的本籍为台湾。当他在大阪的十三自宅后院盖了一间小屋当作研究室来研究速食时，曾遭到四周人们的冷嘲热讽，大家都说他一定是疯了。然而，对于这些批评，他全然不加理会，依旧继续从事他的研究工作。当时，他真的可以说是个家徒四壁的穷小子。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

他曾经开过服饰公司、飞机零件制造公司及贸易公司等，但都不很顺利，同时还因为经常更换职业而遭到人们的误解和歧视,并因逃税而被检举。

后来,他独自开始研究速食拉面的做法。当时,他的长男宏寿12 岁,次男宏基10 岁,小女儿9 岁,他们也帮忙贴一些标签 。

日清食品在1985 年开始向西药界发展,首先开发出来的是预防蛀牙的药物。这种药应用了生命工学的原理,并获得大阪大学微生物病理研究所的协助，专门用来防治牙周病和蛀牙，据说只需五年的时间便可以做有规模的企业化生产。不过,最为人们所津津乐道的还是另外一件事。

那就是1981 年,亦即吴百福71 岁时,曾经将社长的位子让给长男宏寿,自己退居为会长。但二年后,亦即1983 年8 月，他又以“ 经营方针不同，及与坚实派一次定江山的策略不合 ”而将宏寿辞退,自己再度兼任社长职务。这在当时的华侨界可说是极为罕见的。刚好,那时也是高级速食面兴起的时刻,该公司还因此而慢了别人一步。不过,吴百福会长的考虑其实是有弹性的。 1985 年6 月,他又立次男宠基为社长,自己再度退居幕后。当时宏基:37 岁。当他在庆应大学念书时,便一面帮助父亲,一面读书,后来又留学美国,无论是学识或经验都是相当丰富。百福先生能够‘ 公而忘私 ”,毅然地辞退长男而立次男为社长,也说明了商场是只有实力,而没有关系可言的。

推销自己

G先生是个有为的青年，他在东京的某一家旅行社工作。虽然是在日本出生，但念的学校有中华学校、日本普通学校、美国学校,最后又在美国学校毕业,因此他的日本语、中国语(北京话和广东话)和英语都说得相当流利,在旅行社极被重用。

由于G先生擅长多国语言,极富世界观,且有丰富的经验和完善的训练，因此他拥有固定的客户。这些客户包括政治家、医生、学生和文化艺术家等,与他个人的交往均很深厚。大致说来,曾经被他带过的客人,第二次要到国外时,大都会指名找他。

一个人能受顾客如此的欢迎和信赖，除了服务亲切之外，必定还有其他的因素存在。原本大家对此也感到十分的纳闷，后来经由客人的宣传，大家才发现其间的秘密。

例如东京的议员到欧美考察时，语言能力好的人固然可以熟读当地的新闻 但英文程度不怎么样的人却大有人在,他们无法从报中得知当日的新闻 。因此,那些英文程度不好的议员在国外呆上一段时间后,便会渴望得知自己国家的情报。有鉴于此,G 先生便设法将日本的报纸,包括经济新闻,甚至工业新闻等,以航运的方式分寄给议员。议员收到这些报纸自然是如获至宝,兴奋不已。难怪有议员说“:这简直就像是在地狱

中见到了佛陀。”

G 先生虽然不断地寄这些报纸给客人，但却从未向上司提起,总是自己默默地掏钱,默默地工作。

又如有需要出国三个月以上的客人时,G 先生便建议客人的家属,特别是小孩子,让他们心中所想说的话用录音机录下来寄给旅居在外的家人，或者他也亲自到旅客的住处录下录音带,然后帮他们寄送出去。

由于他做事非常用心,且服务周到,因此凡是受过他照顾的人都觉得非常满意，并说：“ 这是一个充实而又愉快的旅行。”除了对他表示感谢之外,下次出国旅行也一定指名要他服务。

有时G 先生也会亲自带团到国外，这时他手中的包包一定塞满了速食味噌汤、品川寿司、海苔、酸梅及日本茶……等等,因为他知道有些人在出国二、三天之后便会开始想念日本食品，而他手中所带的这些东西正好可以解决他们的困扰。

由此看来G 先生能如此广受欢迎实在是有原因的。

三顾茅庐

人们常会把吃饭当作是商量事情或社交的重要时刻，因此如果请客，而客人又只有一人时，大都是有要事商量或拜托。反之,如果是纯粹以相互认识为目的的话,则多半是双方家人一起用餐,或在自己家里招待客人。

当然,受到别人的邀请时,首先要分清楚的便是自己到底是主宾或是陪客 此外,由那一个团体主办 主办目的何在等，都是必须及早探知的 否则,出席时可能因为不了解会场的规定，或突然被人邀请出来演说而显得极为尴尬。

一般而言,正式的晚餐,主人多半会派车接送,并请夫人一齐前往。这种情况是属于正式的社交场合,用餐的气氛也较轻松，但不要忘了多给予邻座的女士或小孩一些关怀和照顾。

倘若宴席中有客人喝醉,说了些不得体的话,或将他人的丑事提出来当作笑话，主人或在场的客人就应该出来打圆场，并以不得罪任何人为原则。

以上几种餐宴都可以放心地参加，但如果有人对你说：

“ 明天晚上一起吃个便饭吧 !”

那可就不能欣然前往了,因为那只是对人表示尊敬、关心及好感的一种客套话,或者亦可以说是社交辞令而已 。反之，如果你真的如约以赴，极可能发现对方其实一点准备也没有，并因而显得尴尬无比。

假如对方真的想邀请你用餐,必定会再请第二次。但如果这次他仍未具体言明餐会的情况，仍旧不能前往，只能当作是他的好意，表示谢意即可。

待到第三次邀请时,他就会告诉你正确的时间、地点及邀请的对象；这也才是他正式发出邀请函的时候。

这种‘三顾茅庐’的习俗似乎还一直流行在社会中。因此，从另一个角度来看，各位千万不要因为遭到一次两次的拒绝便感到灰心或不敢再邀请他。拜访他，因为这样反而是很失礼的。

不过,随着欧风东渐,近来也渐有第一次被邀请就欣然赴约的情况。然而，不管如何，最重要的还是要有诚意才是。

礼尚往来

若被朋友邀请一起用餐,过几天碰面时,日本人通常都会很礼貌的答谢道:

“非常谢谢你前几天的招待。”

但是这种日本式的礼仪,对中国人来说是没什么意义的。依其习惯,如要表示谢意,只要在当天饭后表示出来即可,若是过了几天又重申谢意,反而会让对方误会以为想再吃一餐呢 此外,餐后回赠对方喜爱的古董或其他贵重的金饰,也是日本人一直习以为常的事;但如以同样的方式来表达对中国人招待的谢意,仍会感到美中不足,似乎少了点什么。但是,如果是以自豪的中华料理招待你,而你也以自己最满意的料理来招待他,或者他在家里招待你,而你也能在家里招待他,亦即礼尚往来的话,他一定会感到光荣无比,甚至比招待他到任何餐厅都还要受到欢迎。

对中国人而言,能在家里招待的客人,无异是彼此都认同且是最高级的客人。

虽然招待客人的方式也因个人的经济情况而有不同,但如果经常受到别人的招待而自己却从不回礼,仍是会被人看轻的。事实上,只要是真心诚意,哪怕是简陋的小吃,也会依然乐意接受的。

为什么会如此在意餐会呢?根据他们的说法是——

需要全本请访问 www.ertongbook.com