

理想论坛图书馆



理想在线证券网

www.55188.com

理想图书馆特供书籍，请阅读后，妥善保管或删除，不得对外传播，否则因此带来的后果将由传播者自行承担。

www.55188.com 理想在线证券网欢迎您!

邱永汉网

中国经济出版社

谈

趁全球创业之道

邱永汉

跨越日、中及台湾，香港地区的投资，总销量超过1000万册，被评论为「有心创造自己事业的人公开创业窍门，希望出人头地，成为富者的成功宝库」

钱之理

邱中 这是

www.55188.com 理想在线证券网

受薪族的薪金与工作不成比例。怎样脱离受薪族。开创属于自己的事业。青年大学生怎样择取适合自己的事业。中国众多下岗职工如何证实自我 挑战人生 择取恰当之事而为之。

怎样抓住创业契机？

怎样寻找对自己事业有帮助的“贵人”？

怎样选择有前途的事业？

怎样获取银行和厂商的信任。无本创业。

创 业 趁 年 轻

人只要凭着自己的决心，其命运就可以朝着新的方向热火朝天地展开。”欲开创事业者，如能将邱永汉的意见灵活运用，定能乘风破浪，取得成功。

ISBN 7-5017-4408-4



9 787501 744084 >

ISBN7-5017-4408-4/F·3366

定价：14.80 元

天津大洋文化广告艺术公司策划、版权代理
北京科文剑桥图书公司总经销

“赚钱之神”丛书之二

邱永汉谈创业之道

邱永汉 著

中国经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

邱永汉谈创业之道/邱永汉著

北京:中国经济出版社,1998(“赚钱之神”丛书;2)

ISBN7-5017-4408-4

I. 邱… II. 邱… III. 企业管理—经验—中国 IV. F279.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 14200 号

责任编辑:邵 岩 李 践

封面设计:李洪霞 黄锡权

邱永汉谈创业之道

邱永汉 著

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

邮编:100037

河北省大厂县第一胶印厂印刷 各地新华书店经销

开本:850×1168毫米 1/32 8印张 132千字

1998年9月第1版 1998年9月第1次印刷

印数:10000

ISBN 7-5017-4408-4/F·3366

定价:14.80元

批发:北京科文剑桥图书公司

地址:北京市海淀区白石桥路39号(100081)

电话:(010)6842.0599 传真:(010)6842.0399



赚钱之神—邱永汉



邱永汉每年被邀请在世界各地进行200多场演讲



赴泰国观光考察



和家人在东京的寓所合影



在外蒙古旅游



在上海浦东投资兴建的水华大厦前留影



合肥市领导迎接邱永汉



邱永汉考察合肥开发区



邱永汉率日本经济考察团数次考察我国大陆



邱永汉率团9次考察天津开发区



与长子（右三）及部属于三全公寓前合影



北京东三环邱永汉集团投资8000万美元兴建的三全公寓

编辑者语

我们最初是通过天津开发区驻东京办事处与邱永汉取得联系的，而在此前，就已知道邱永汉是第一个获得日本最高文学奖直木奖的外国人，在日本、台湾和香港已是家喻户晓的传奇人物，被奉为“股票神仙”和“赚钱之神”。

真正第一次与邱永汉会面，是在北京东三环他投资近1亿美元兴建的“三全公寓”的一间咖啡屋里，当时的感受就是整栋公寓的设计和装饰都比较超前和考究，是大手笔的投资。并使我们联想到邱永汉在东京价值2000多亿日元的20多幢房产，想来也是如此的漂亮和壮观吧。

“赚钱之神”果然是名不虚传，从他神采奕奕，激情飞扬的言行中，丝毫看不出他已是年逾古稀之人。而他这种永远年轻的精神境界，读者是可以从这套“赚钱之神丛书”的字里行间寻觅得到的。

邱永汉纵横日、中及台湾、香港几十载，其足迹涉及到了几十种行业，有商业、顾问业、写作、作曲等等。如今，“邱氏王国”麾下几十家企业，已是遍及日本、美国、东南亚等国，邱永汉这个名字已被刻入20世纪华人富豪排行榜的前列。

编者语

在日本，邱永汉在各个领域几乎已成为神灵的化身，早在多年前，他的追逐和崇拜者们就成立了专门学习和研究邱永汉的组织，美其名曰为“邱友会”。这个组织的成员除了有各个阶层的受薪族和青年学生外，还有许多是功成名就的大企业家，每当他们进行集会时，那种热烈的场面，比起香港一些大牌歌星的歌迷会毫不逊色。

邱永汉在 1988 年 9 月首次来到大陆，在人民大会堂受到前国务院副总理谷牧的接见。而到 90 年代，邱永汉便大举投资中国大陆之上海、北京、天津、重庆、成都、沈阳等地，取得了辉煌的成就。邱永汉与世界上许多企业家、大富豪不一样，他对金钱的渴求并不相当炽热，反之，他将本来可以用于赚钱的时间，撰写投资文章，以教会更多的人赚钱，创造更多的财富，于是便有了这套“赚钱之神”丛书和众多被译为各种语言的近 300 本著作。

这套丛书是邱永汉的著作首次在大陆正式出版，可以说是填补了国内图书出版业界的一项空白。邱永汉文笔隽永、观点新颖，读者只需阅读两分钟，便可知道其中的价值和份量。

最后，还要告诉你一个惊人的事实，就是邱永汉每年在日本和世界各地有 200 场演讲，而每场一小时的演讲收费高达 6 万港币。所以，如你以两小时的速度看毕本书，你就整整赚了 12 万港币！

邱永汉赚钱自传

邱永汉著

定价：12.00元

赚钱之神作奇人生
本书全面公开邱永汉赚钱秘诀。



邱永汉赚钱秘诀

邱永汉著

定价：12.00元

成功的关键不在于资金的多少，更重要的是
抓准时机，冷静观察和分析经济走势的同时，
果断作出行动。



邱永汉理财秘诀

邱永汉著

定价：10.00元

真正懂得经济的人，
应该深谙商界奥秘、金融动向，
知道赚钱的窍门，知道在哪里撒网，
便可获得丰富的收获。



邱永汉股票入门

邱永汉著

定价：12.00元

本书将教你没有股票经验也能赚钱的方法，
怎样选择能赚钱的股票，
如何通过股票情报去掌握股价动向
及怎样培养投资股票的判断能力。



作者简介



邱永汉，1924年生于台湾，1954年移居日本。以小说《香港》荣获日本最高文学奖直木奖，为第一个获此奖项的外国人。此后，致力于投资股票、物业，并创办多家企业，身兼作家、经济评论家、企业顾问及投资者等职。被日本民众及舆论誉为“股票神仙”和“赚钱之神”。

1972年，邱永汉应台湾当局邀请回台发展，独力开发工业区，兴建大楼，办学校、杂志、书局、高尔夫球场等，至今企业近百家，促进了台湾经济发展。此外，每年被邀请在日本及世界各地进行多达200场次以上的巡回演讲，著作近300本，普遍受到读者钟爱，是日本、台湾、香港每年畅销书排行榜的常客。作品已有多册被译为各种语言，总销售量超逾2000万册。

1992年迁居香港，从事地产、百货等投资，并以香港为基地，带领台湾及日本商人大举投资中国大陆，促使亚洲的经济交流，创造财富，是名副其实的“赚钱之神”。

责任编辑：邵岩 李践
封面设计：李洪霞 黄锡权
版式设计：李红

目 录

编辑者语

前 言

第一章 20 岁前为依赖父母期 / 5

- 6 日本的新现象 —— “穷人家之浪子”
- 7 教养差并非因贫穷而是未受教育
- 9 中产家庭出现大量不良少年
- 11 受父母之命上大学
- 12 真正的教育到公司之后才开始

第二章 受薪族不易成为富翁 / 15

- 16 在日本,人人均为受薪族
- 18 受薪族接受任命书后凡事均须干
- 19 受薪族的薪金与工作不成比例
- 21 若想成富翁不可长期当受薪族
- 22 30 岁创业者取得大企业部长收入并非天方夜谭

第三章 60 岁退休尚余 1/4 人生 / 25

- 26 公司照顾无微不至但退休终不可避免
- 28 没有一间大公司无退休制度
- 30 一旦退休,功臣也成古人

目 录

31 开始新事业年届 60 已偏大

第四章 最初工作的岗位决定一生要走方向 / 35

36 想创业也要看年龄是否适合

38 不是老板不懂谋生之要领

39 创业契机在与事业相关或相近行业上

41 不为薪金为能否学到本事选择行业

第五章 自己找寻“贵人” / 43

44 公司中有无与己共同进退的前辈

46 日本人公司优先,中国人个人为主

47 超越企业的人际关系是中国人的靠山

49 日本亦是人际关系佳者会飞黄腾达

51 贵人不仅是发迹的契机还应教人如何生存

第六章 选择容易细分的行业争取日后创业 / 53

54 原材料产业与其相关产业并非同行业

57 非原材料产业的加工产业易开业

59 目标定在时装、食品加工、餐饮业上

60 不可一生浸泡在无法创业的温水中

第七章 中途下车也可生存 / 63

64 在日本考虑跳槽或创业者为少数派

67 欲获与己劳动相应报酬者不宜打工

69 上错电车者在下一站下车

目 录

第八章 自己去选有前途的事业 / 73

- 74 最初工作的岗位未必成为创业之契机
- 76 并非任何人均能做有前途之事业
- 77 欲离开香港时我所考虑的事业
- 79 可实现的惟有与自己能力相符的事业

第九章 若有信用无钱也可创业 / 81

- 82 顾客无反应之生意不合时尚
- 83 无人能凭自己厌恶的事业获得成功
- 85 小资本无法起步的事业不宜独立发展
- 86 成功之首要条件是得到银行信任
- 88 有信誉才能无钱也可赚钱

第十章 欲得银行信任须办好自已的事 / 91

- 92 “储”可解为“信者”
- 94 一旦应承就要如约履行
- 96 对人承诺犹如开出期票
- 97 取得银行信任的三大秘诀

第十一章 为取得贷款者信任须严守小承诺 / 101

- 102 能贷到款才算本事
- 104 决胜负时应考虑最大限度的借款
- 105 给人“此人绝对可靠”的安全感
- 107 借款的最起码规矩是不撒慌

第十二章 没有“种子钱”无法开创事业 / 111

- 112 无论何人都嫌工资少
- 113 自己不出钱谁都不会给你贷款
- 116 事业和生财之道均由小到大
- 117 积攒“种子钱”须积小钱成大钱

第十三章 有资本后创业如百万富翁办慈善事业 / 119

- 120 在组织中生活或是创业均为出色的生活法
- 122 普通生活方式无法积蓄防老资金
- 124 创业不在所持金钱多少
- 126 不亲自下不懂商场上的问题、障碍

第十四章 所选职业或行业是成功之关键 / 129

- 130 事业的成功不仅取决于个人才干且受其行业左右
- 133 符合时尚的事业层出不穷,式微的事业为数更多
- 135 找上门的生意为符合时尚之生意
- 136 艺术与商业相结合之行业有前途

第十五章 想事业成功须开阔视野 / 139

- 140 选择现实的工作比经济学更重要
- 141 有雄心者应尽量扩展活动半径
- 144 最成功的人并非该城市出生者
- 146 成功关键在是否选择有望成为大事业的事业

第十六章 成功之秘诀是选择有望变大的小事业 / 149

- 150 大企业是就职人数众多的公司
- 152 充分满足需求进行生产可成大企业
- 154 节约人事费、大量生产化等经营手段不可欠缺
- 156 选择大企业无法干的事业

第十七章 何处起步是走向成功的重要因素 / 159

- 160 若为无钱可赚的错误选择不干为妙
- 162 最好在人口多的大城市开创事业
- 164 自己的故乡不宜开创新事业
- 166 为事业成功须不顾一切

第十八章 做生意应选有顾客之处及可开拓新客户之处 / 169

- 170 关键在于顾客乐意光顾
- 172 选错地方应趁早关闭

第十九章 目光朝向海外可发现许多商业机遇 / 177

- 178 愈是成长产业竞争愈激烈
- 181 看过去之事容易预测未来困难
- 183 在日本未赚到钱者在步日本后尘的国家中尚有机遇

第二十章 前往何国从事何种事业的成功机会率高? / 187

- 188 拘泥于无望成功之事业乃虚度人生

目 录

- 190 社会变化产生新机遇
- 192 经历高度成长的日本人在东南亚的成功率相当高
- 194 在东南亚获得成功的三个条件

第二十一章 先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置/197

- 198 遇危机才能抓住成功契机
- 199 国与国的交流将产生新的赚钱机遇
- 201 地方变化所需之物也将改变
- 202 学及开餐馆若非外国点心、西餐不赚钱
- 204 休闲和旅行是高级化热后的趋势

第二十二章 动用人的行业是适宜受人信赖者的新行业/207

- 208 出生率低和年轻人流向海外使日本过稀化
- 209 用人多的事业将衰落, 汇集人或省事的事业将发展
- 212 地产经纪商为最有前途的软性商业

第二十三章 老人市场为方兴未艾的领域/217

- 218 肯对人花钱的公司必定会发展
- 220 “人都会老”创造了新的商业机会
- 222 一生财之道、二健康、三食物、四旅游

目 录

第二十四章 新企业家在人的动向改变时有机遇 / 227

- 228 “业界秩序”扼杀新生事业
- 229 允许自由竞争的葡萄酒产业尚有开拓余地
- 231 由物、钱的经济学到人的经济学
- 233 独立创业获成功有年龄限制

邱永汉谈创业之道

前言

前

言



人们凭着自己的决心,其命运就可以朝着新的方向热火朝天地展开。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

前言

本书曾以《由 40 岁起步为时晚也》为题,自 1989 年 4 月号至 1991 年 3 月号在《德利布》杂志上连载。我的著作数量颇多,其中包括有《脱离受薪族》、《不努力成为富翁法》、《野心家的时间表》、《中途下车也可生存》等。

20 年前当我的《脱离受薪族》在《日本经济新闻》上连载时,几乎无人会自动辞职,尽是一些欲做受薪族的人。我在连载中主张“不可过分依赖公司,稍微出一些具有独树一帜的人也无碍”。要那些欲脱离受薪族的人需做好这样的思想准备,未曾想到反响异常强烈。

一个素未谋面的青年打电话来说:“读了你的文章,我很感动,能不能见先生一面。”不久后,我跟那青年见面。他是一个 28 岁、看起来富有活力的好青年。他说:“读了你的文章,我终于下决心向公司请辞。”当我问他“辞职以后,已考虑好自己要干的工作了吗”时,他泰然地说:“还没有,但若不辞职,就无法开始新的事业,所以才首先下决心辞职。”

一问才知道他大学毕业后即进入旅行社工作,除旅游业务和有关工作外,无别的社会经验。我问:“那么,你打算以后仍在与旅游业有关的行业中发展吗?”他回答说:“有那种可能。”我向他提出忠告:“旅游业今后虽可

前言

能有很大的发展，但却不可办旅行社，因为办旅行社忙得要命却不能赚大钱。扣除一切开支后，公司的收入已所剩无几。还有，在旅游业中肯定有些不需花很多资本却能得到丰厚利润的业务，请把目标移在那上面。

20 年后的今天，昔日的青年已成为出版商，专门为旅行社出版那种免费提供给参加旅行团的人的旅行指南。据说，每年销售有关旅行的书籍达 500 万册之多。出版社 20 周年时，更在东京的王子饭店，举行了庆祝会，汇集了 1500 名有关人士。席间我披露了与《脱离受薪族》有关联的这一插曲。它清楚地表明，人们凭着自己的决心，其命运就可以朝着新的方向热火朝天地展开。

在 20 年前，任凭我怎么倡导该脱离受薪族，但付诸行动者却寥如晨星。受薪族充其量只是一边拼命地工作，一边投资证券、股票来增加自己的财富而已。尽管如此，这些人较之那些任何事都不干的受薪族，他们要富裕得多。

将现今与昔日的时代相比，环境已非常优越，简直不可同日而语。只要有“健康的身体和愿意工作”，谋生应不成问题。因此，那些在一流公司工作的青年，一旦发觉工作不合自己性情，就会若无其事地辞职。辞职以后，有些人会再寻找别的工作，但立志创业的人也实在不少。我时常想，如果没有创业打算的人，年龄并不是问题，但若要创业者，便受年龄限制。“由 40 岁起步已为时晚也”，只要看一下成功的企业家脱离受薪族时的年龄

前言

统计,你便会马上赞成。

本书是为有心创造自己事业的人而撰写的。在本书问世前,承蒙《德利布》杂志的主编清野明先生、PHP 研究所第一出版部总编辑松本道明先生及该出版部的今井章博先生的帮助,在此谨致谢忱。

邱永汉

20 岁之前为依赖父母期

第一章

20 岁之前为依赖父母期

由于人类平均寿命的延长，依赖父母期，也似乎有延长之倾向。 ☐ ☐ ☐

日本的新现象 —— “穷人家之浪子”

若将人生以 80 年计算,40 岁刚好为一半。若将前半一分为二就是 20 岁,把后半一分为二就是 60 岁。这是一条浅显的数学题,但意义却相当深远。

20 岁之前为依赖父母时期。由于人类平均寿命的延长,依赖父母时期,也似乎有延长之倾向。但即使再继续再依赖父母,年届 20 已是成年人,而 60 岁则是一般公司员工即将退休的年龄。随着平均寿命的延长,退休年龄也有延长的趋势,但仍然已到了从第一线退下来的年龄并无改变。因此,可以说作为“社会人”可活跃的年龄,是从 20 岁到 60 岁的 40 年间。

如何度过此 40 年时间,将决定人的一生,往后的 20 年,宛如多于规定数的俳句诗①,并非多一个字就使所咏的诗歌的内容发生变化。在作为人之子而出生,长大成人的过程中,可凭自己的意志进行选择的部分极其有限。在父母均健在的家庭,还是在单亲家庭或因父母一方亡故的家庭中长大,对个人的成长有极大影响。

因为存在环境育人的因素,人们对事物的思维方式

注①:一首日语俳句由三、五、七这样 17 个假名组成。

20岁之前为依赖父母期

和人生态度就不一样。所上的学校也将不同，走向社会时对选择的职业方式也将有异。然而，在国家整体贫困、贫富差距十分悬殊的时代环境，跟国家整体已变富裕、贫富差距已大大缩小的时代环境相比，本身就有差异。人们常说若在那连上学都无法保证能够常带盒饭的极端贫困的最底层成长，人将发愤，但那也仅仅可与立志奋斗成功的人物对上号，而并不适用于所有穷人。绝大部分穷人均在贫困的最底层挣扎，默默度过贫困的一生。这只要看一看菲律宾、印尼和斯里兰卡穷人的生活，马上就可明白。

邱永汉谈创业之道

教养差并非因贫穷而是未受教育

现在日本的孩子可以说是在昔日未曾有过的优越环境中成长。无论生活在何种家庭，即使存在缺乏父母之爱的现象，但因没有饭吃而挨饿的事可以说已经绝迹。由于父母亲不能负担孩子上学的费用而无法继续升学的例子，不能说完全没有，但是学费不够既可去打工，也可依靠奖学金。而且，在毕竟不是学历决定一切的社会里，并不会因为没有读过书就处处碰壁。因此，升不升学实取决于自己的选择。没有继续升学的人，可能是因

第一章

为讨厌上学、认为学历并不太重要、为反抗父母而故意拒绝升学,总之都是他们自己的决定。

因此,说由于身为富裕人家的儿女而堕落,这样的辩解无法成立。只要观察一下最近的社会就可知无论身为富裕人家的儿女也罢,身为贫穷人家的儿女也罢,堕落的条件是相同的。两者相比,“贫穷人的浪子”却日益增多。为何会如此?富裕家庭的父母基本上均为事业家,他们怀有倘若不能好好地利用其事业和资产,其家将会衰败的意识。所以自孩提时代始,父母就会向子女施行一定程度的金钱教育,诸如待人接物、礼仪成规、处理金钱的方法等等,即使学校不教,也会在家里教。所谓有教养是指并非凡事均不懂,而是对社会常识有一定程度的认识,能够做到诚恳地听取他人意见。

与此相反,所谓无教养是指在成长过程中完全未曾学过如何与人相处,如何向人请教。战后的40年,是日本人整体从贫困最底层爬起来的奋斗历史。因此,虽然脱离了贫困的底层,但许多父母们只埋头拼命赚钱而对教育孩子置之不顾。幸好日本的公司为了自己的事业,在招聘新职员后,会再教育他们。各公司的社风虽各不相同,但好歹职员都会变得规规矩矩。然而,就算公司再怎么进行教育,但所谓“血源不饶人”、“教养不饶人”这样的现象依然存在。在第二次世界大战前,“贫困家之浪子”是见不到的,也许这可算是富裕的日本一种新现象吧。

20岁之前为依赖父母期

中产家庭出现大量不良少年

若问为何会产生“贫穷家之浪子”现象，这是因为当今坚信“自己为中流”的人没有对孩子认真地施行教育。譬如有一个母亲带孩子乘新干线列车或飞机时，受正规家庭教育的孩子，即使仅为三四岁，也不至于给邻座的人添麻烦。若为完全未进行过家庭教育的孩子，稍一不如意就会大哭大闹，其没有教养的毛病就会暴露无遗。若是我家孩子，在这种场合，停止哭闹之前肯定已被我打三五下嘴巴。但他们平常已养成良好习惯，所以在别人面前就不会那样大声哭闹不止。万一出现这种情况，作为母亲的也会马上将他带到不会给人家添麻烦的地方去，要是我就会将他关到厕所里，在外面耐心地等他停止哭泣。对别人的孩子当然不能采取强制措施，但是，若是我自己的孩子就不能若无其事地给旁人增添麻烦。

然而，现在的年轻母亲对此却若无其事。不管孩子哭喊声多大，也不管周围的人显得多么厌烦，她非但不打孩子嘴巴，反而去哄孩子、惯孩子，于是那孩子哭喊得愈发厉害。在飞机上万一跟那样的母子并排坐，只好认定“今天行倒运”了。

第一章

究竟什么样的父母实行这种培育方法呢？他们到底抱有何种打算呢？只要平时留心观察，就会发现基本上是那些被认为是极普通的中产阶层家庭的父母。这种普通家庭在日本为数最多，因而不禁再一次令人吃惊：现在的日本不正在大量出现不良少年吗？

从小就习惯只要哭闹，无论任何愿望均可满足的孩子，长大之后将会变成何种人呢？欲得到某东西就死乞白赖地向父母要，父母一旦加以拒绝，就反抗父母，就离家出走，甚至去偷窃。有些父母为防止孩子这样干，就给他们钱，任凭他们去干随心所欲的事。于是这群青少年就骑着电单车和开着跑车，横冲直撞地出没于六本木一带。曾有一个女孩说一天不去六本木看一次灯就会坐立不安，而这个女孩的父亲，是一个从小职员做起，后来成为世界级富豪的人。他虽不能称为穷人，但无疑是穷人出身。他大概整天忙于赚钱，且自己也沉湎于游玩之中，根本无暇顾及管教孩子吧！

这样说来，人们也许会担心：现在日本全国尽为不良少年，日本的繁荣可能顷刻间将会结束。这种担心眼下尚无必要。那些在恶劣环境中长大的孩子，到了大学毕业、然后就职、正经地组织自己家庭的年龄，就会逐渐从不良中改变过来。因为一进入某公司工作，公司立即会实行教育。即使不加入公司，一旦自己创业，社会就会教晓他作为一个社会人应守的规矩。

20岁之前为依赖父母期

受父母之命上大学

话虽这么说，但无人是为了受教育而进入公司的。学校才是教育的地方，可是，自己主动要求去的人也为数不多。初中为止的义务教育，跟邻里的哥哥姐姐们一样去上学；到了高中阶段，邻里的哥哥姐姐们也上学，也跟他们去上学。然而，到了大学阶段就不同了，与其说是自己要去上，莫如说多半是受父母之命才去的。也不能说无自己主动要上东京大学、京都大学的孩子，但基本上上大学的均属于是父母希望自己读大学才去的。身为父亲的是东大毕业，因而让儿子也去上东大的，这种情况意外之少。

父母上过东大才知道东大并非那么了不起的大学，况且报考者众多，能入读的难之又难。父母首先就打退堂鼓，何必要儿女那样拼命考上东大。那些未上过东大的父亲在自己的公司或政府部门，见东大毕业生能青云直上，自己却总是望其项背，难免会恨得咬牙切齿。于是，无论如何也要让儿女考上东大，由于未曾上过东大的父母较之毕业于东大的父母要多很多，故东大永远难免“龙门难登”的情况。

进不了东大者便考私立大学。我上东大时，说得极

第一章

端一点，人们心目中的大学只有东大，进不了东大者便进入其他国立大学，连其他国立大学也进不去者才去上私立大学。我这样说肯定会有人非议，二次世界大战后到出现“驿弁大学”^②，私立大学才开始划分等级，拥有棒球队的私立大学才成名牌大学。但是，我认为不论是哪家大学，现在的青少年均不是自己主动要去上的，而是受父母之命而去的，其证据为学费基本上都由父母所出。本来就是受父母之命才去上学的，所以学生的出席率极低。

真正的教育到公司之后才开始

除了受父母之命去上的大学之外，还有自己选择去上的学校，那就是不同名目的学校、专门学校，像语言、服装、税务代理、电脑、厨师、理发、美容等学校，因为是自己要去上的学校，虽然其中也有些人是父母付学费的，但大多数人是自己交的学费。同为学校，由于去上的动机完全不同，所以出席率非常高。上这样的学校，有的是到社会工作之后再去上的，但大多数则为踏进社会之

注②：指那些徒具大学之名，而无大学之实的地方新制大学。

20 岁之前为依赖父母期

前，为未来职业所需的专业知识而上的。如果说为了在社会上生活的教育才算教育的话，那么就可以说，这种才是名副其实发挥作用的教育。

这种均为踏进社会之前的教育，但教育并非到此结束。在日本，大学具有很强的尽情享受青春时代的娱乐性色彩，而教育他们踏进社会后如何生活的不是公司就是社会。可以说真正的教育只有到了社会之后才开始，在此之前的最初 20 年间并无大差异。现在贫富的差距已缩小，已不见在饥饿中成长者。由于学校教育尚处于无个性的大量生产阶段，因此无论何人均在极相似的半制品阶段。往后 20 年为形成人格的重要时期，故可以说从 20 岁到 40 岁将决定人生胜负。

受薪族不易成为富翁

第二章

受薪族不易成为富翁

当普通受薪族这也是无可厚非，但关键之处在于要对自己将来创业有帮助。□

邱永汉谈创业之道

第二章

在日本,人人均为受薪族

20岁出头的年轻人,有些已经工作,有些还在上大学。日本无服兵役的义务,因此,无论重考多少次大学都无所谓;花多长时间才从大学毕业均可以,但是邻近的台湾和韩国却不行。台湾的大学入学考试为统一考试,虽也考虑本人志愿,但基本上都是按成绩分派到某一所大学,无法由自己决定。如对被分派的大学不满意可拒绝,但失学在家只允许一年,因年届20岁,便需去当兵。服完两年兵役回到社会后,却想再次上大学者可参加入学考试,但是因当兵抛下书本两年,不加倍努力根本无望应试及格。所以,一旦丧失机会,再想受大学教育将非常困难。因此,面临升大学考试的年轻人,其认真程度非日本年轻人所能比拟。台湾的补习社非常兴旺,学生因过分用功而患上近视的日渐增多。

在日本因考不上大学而失学一二年的人并不少,二十三、四岁才大学毕业的,也司空见惯。过激的学生运动已彻底销声匿迹,校园平静得令人难以置信。即使在学生运动激烈的年代,投身学生运动说过分激动话的也是些1、2、3年级的学生,一进入大学4年级,学生马上就变得老实起来,因为他们面临即将就业,到了“选择何种

受薪族不易成为富翁

公司”或“哪家公司会聘用我”时期。由于身处将左右人生的三叉路口，因此就不能总那样信口开河讲不符合情理的话，被逼重新面对严酷的现实。在这一方面日本人非常现实，虽然日本人也说“人并非光为面包而活”，但一旦被逼到不得不做出选择的境地，日本人是不会忘记谋生手段的。

每当就业旺季到来之际，年轻人就开始寻找门路。有朋友或儿子的同班同学来求像我这样的人给他们帮忙。我儿子的同班同学说：“你父亲是名人，能认识各种各样的人会有好处的。”但是我这个人从未为自己的儿子去求人找过门路，因为我并不认为大学毕业以后非得到一间公司工作不可。

在日本，许多人心甘情愿当受薪族。不会选择当钢铁商人、当车行老板、当股票商。略感不可思议的是为何日本人对此状况无动于衷？也许是在经济萧条的年代找工作困难，这种能找到工作就非常幸运的想法，一直延续至现今的年代。再回溯到更久远的时候，在论资排辈的年代，更换职业很困难，对一旦选择后（或被分配）的职业，理所当然必须一生一世地死守，所以日本人才养成了这种终生在一间公司服务的做法。

第二章

受薪族接受任命书后凡事均须干

无论在政府部门工作，还是在私人公司上班，受薪族接受任命书后，无论公司派你往何处均须接受，到公司与社的所在地，无论何处要么连同全家，要么单身赴任都须前往，例如在工厂干活的人可能会调任营业部，在营业部工作的人也会被调至总务部或人事部。即所谓受薪族就是做杂役，并非某特定部门的专家，凡事均须去干。凡事均干过之后，到基本上无论何事均可胜任了，便可升为董事或被推举为社长。若为技术人才，即使在同一公司任职，也会被作为专家对待。但若为一般受薪族，由于并非特定专家，在公司内部，如课长、部长等会承认其地位，但在公司以外，别人只当你是普通受薪族。因此，一旦辞职便会成为普通人一个。正因为如此，那些受薪族才会一旦进入一间公司工作，就一直干至退休为止。

另一方面，公司至少在职员退休之前这期间，保障他们的生活。即使员工略欠机灵、与同事相处不太好、清楚地显示其能力有问题，但只要“无人过错”就不会被辞退，也不会被排除在定期提薪之外。公司成为社会共同体的一个单位，受薪族只要进其伞下，至少生活便不会

受薪族不易成为富翁

成问题。然而,并非那样就一切均好,因为一样会出现不如意的事。

受薪族的薪金与工作不成比例

受薪族是公司的职员,一切利益皆以公司利益为重,个人利益只好搁在一旁。例如薪金就是如此,受薪族的薪金与其所干的工作不成比例乃普遍现象。一间公司的收入和支出都是按规定计划所定的。一年期间总支出为多少,其中职员薪金支出占多少,基本上均由预算决定。那么,职员薪金是如何决定的呢?多半分别由论资排辈、办事能力所决定。所谓论资排辈是指工作第一年的薪金为多少,然后每年自动增加其薪金,因此原则上同时间加入公司的人薪金均相同。与此相对的办事能力,既有针对在公司内的职位,如课长、部长,也有些公司是根据职员本身的业绩和工作表现所决定。故即使是同期加入公司的人,因晋升有早有迟,所以其薪金也有差距。职位高的人的薪金当然会比普通职员多。

然而,由于基本上还是以论资排辈的薪金占主流,所以在日本的公司里,各级职员之间的薪金差距并不太大,若为“同期中的佼佼者”其差距更少。社长的薪金每

第二章

月为 200 万日元，新进职员的第一年薪金每月以 15 万日元计算的话，两者间的差距约为 13、14 倍。由于薪俸税是累进的，最高收入与最低收入相比实质上只有 7、8 倍的差距。尽管如此，年轻职员依然还是会说“社长拿那么多钱”，“我也想当社长”。可是实际上当上社长后，许多人却会认为：“当社长责任如此重大，拿那么少的薪金实在太不值得。”每月拿 200 万日元，扣去这样那样的税金、养老金和保险金以后，实际收入充其量也只剩下一半。而且，金钱是按“进得多出得多”的规律运转的，即使是饮酒的费用也不能像年轻人那样摊分；即使是冠婚葬祭①的礼尚往来费用，社长与一般职员也不能付相同金额。

总而言之，由于是把一定的金额拿出来由全体职员分享，所以最终谁都不会满意。如果干与不干薪金均相同，干的人的不满就会愈积愈多，甚至可以说受薪族即使同在一个办公室干同样工作，相互心里都会嘀咕：“这家伙的薪金是我替他赚来的。”当然，有能力者的工作并非完全被忽视。因公司而异，在奖金方面多少也有所不同。即使无法这样做，也会在晋升的速度方面拉开差距。受薪族的生存价值，只要其工作本身有意义，他们就不会事事计较。哪怕并非如此，只要能比同期进入公司的人早日出人头地，也许可以消除其不满的紧张情绪。

注①：指成年、结婚、丧葬及祭礼等四大仪式。

受薪族不易成为富翁

若想成富翁不可长期当受薪族

即使如此，受薪族的薪金在框框范围内是不会改变的。因此，根本无法指望凭拿薪金成为富翁。若有想成富翁的强烈愿望，就不能长期地当受薪族。

尽管如此，大多数日本人自大学毕业就成为受薪族。不光本人有此希望，做父母的更率先劝孩子成为受薪族。这表明日本人对能成为某公司的一员，会感到有生存的价值。所以成为富翁对日本人而言，并不那么具有魅力。虽然如此，但决不可说这是日本人的缺点，反之从某种意义而言，这可能是日本人的长处。因为日本人以公司作为中心，彻底贯彻合作精神，才能带来当今日本工业的成功。

只不过我的情况有所不同，这跟我出身于台湾有关，我在日本社会并非成为受薪族就能出人头地。因此，我由作家起步，后来涉足企业界时，走的也是一条作为一个创业者的道路。我的儿子们出生于东京，与我相比，他们可算是日本人，即使冠以我的姓，现在也不会受到歧视。因此，他们成为受薪族也无碍，但是一旦发现有不当受薪族也可生存下去的道路，我是难以启齿规劝孩子们成为受薪族的。

第二章

30 岁创业者取得大企业部长收入并非天方夜谭

刚出大学校门的年轻人，大多数对社会一无所知，即使将来要创业，也必须先到某处去进修。为了打好基础，让自己以后创业时顺顺利利，首先去当普通受薪族这也是无可厚非的。但关键之处在于要在对自己将来创业有帮助，可创立自己事业的领域中学习。

刚从大学毕业的年轻人，可能不知道什么才是适合自己且有发展前途的事业。但有一点应记住：由于是由个人起步的事业，所以开始时不可创立太大的规模。不论选择何种行业，都要观察清楚它是否有发展前途。世界上既有无论如何拼命工作也不及一流企业的受薪族所领薪金的职业，也有一次就可赚 1 亿日元、5000 万日元的职业。即使没有那么大规模，但容易赚钱的行业总胜过难以赚钱的行业。我认为这种选择方式极其重要。

再者，既然由自己选择，就不能选择那种不符合自己性格、兴趣的行业。无论人家怎么对你说可让你赚钱，凡属自己讨厌的行业就不可能干得长久。我的大儿子作为可赚钱的行业他选择了做不动产生意，这大概十分符合他的性格和气质。二儿子选择了录像艺术这一带艺术性的职业，虽然它属于站在时代前列的行业，大概也赚

受薪族不易成为富翁

不了什么钱，但只要他本人喜欢，能倾注全副精力去做就行，其他一切均无所谓。

能够独立经营的事业，将来若能成为大事业这再好不过，即使属那些停留在中小规模的事业，始终比当受薪族强。不能将其销售额与新日铁或丰田汽车企业销售额相比。独立经营的公司，即使是公司组织，实质仍为个人经营，因此若要进行比较，就要同新日铁公司或丰田汽车公司的课长及部长的收入相比。倘若能不辞劳苦地工作，创业后，30岁便取得50岁的部长级以上收入，这决非天方夜谭。

60 岁退休尚余 1/4 人生

第三章

60 岁退休尚余 1/4 人生

退休以后欲开始新的工作，年届 60 已偏大。对从年轻时就开始自己创业的人而言，即使 60 岁也不能算老。 ☐ ☐ ☐

邱永汉谈创业之道

第三章

公司照顾无微不至但退休终不可避免

日本人到某间公司工作，在任职期间，便会勤勤恳恳地尽忠职守。日本人视此为理所当然，但到附近国家或地区一看却未必均如此，他们在公司工作是为了领取每月的薪金。有人与自己的工作相比，会感到薪金太少；有人认为，凭那么一点薪金是无法养活家人，而且该公司为家族公司，自己无论怎样努力也根本无望出人头地。他们对自己的前途一清二楚，所以一有机会就会辞职不干。那样的人之所以能忍耐地继续工作有 3 个原因：1. 为赚取眼前的生活费；2. 为熟悉工作、学习技术；3. 是作为寻找更佳工作单位的跳板。

当他们找到更佳工作单位，由 A 公司跳槽到 B 公司就成为家常便饭。台湾、香港、新加坡习惯在旧历年年底发奖金，在这些地方有许多人领取奖金后便辞职。即使公司没有发生人事变动，职员们自己也会随心所欲地变动。

由于人手不足而大伤脑筋的公司老板，在放假期间一直会感到忐忑不安，因为担心假期后有多少职员会辞职。倘若假期后职员能按时来上班，就知道至少目前他们不打算辞职。既然以这种军心不稳的职员作为战斗

60 岁退休尚余 1/4 人生

力，那么对这些不知何时便会辞职的职员，就不可能正经地传授技术。因为老板们害怕把好不容易传授给他们的技术和秘诀带到竞争对手的公司去。因此，社会便出现累积技术非常困难，难以建立起累积技术型工业这样的遗憾。

另一方面老板可以解雇偷懒的职员。在订货单不理想、无事可干的时候也能处理掉过剩的职员。若问此做法对老板有利还是对职员有好处，这只要看一看现在的日本在工业方面已具有国际性竞争力、国民的平均所得水平也成为世界第一就可明白：作为生产体制还是日本的优越。这点可从东南亚人之间的口头禅：“学日本追日本”中看到。

然而，日本的体制有长处也有短处，并非尽善尽美，每每把作为长处的地方反过来一看却成了短处。譬如在日本的一间公司工作，只要你没有犯大过错而辞职，便可直到退休，也不会被逼辞职。公司要求职员忠心耿耿，同时也保障职员本人及其家人的生活。生病疗养期间公司也支付薪金，大公司还有医院设施可免费接受治疗。在有温泉的地方盖有职员宿舍，职员们只需付很少的钱就可住宿。有些公司还在职员的孩子升高中或大学时发给奖学金。能够得到如此无微不至的照顾，犹如浸在蜜糖中，想出去也出不去，只会在一间公司一直干到退休为止，还把自己最好的年华全部奉献给公司。

这也是人的生活方式之一，若有幸得到上司的赏

第三章

识,在事业的道路上勇往直前,晋升为社长或董事,就可过一种相当充实的生活。即使当不上董事,能当上部长、课长的位置亦算不错,那也算不坏的人生。然而,在公司工作有一大根本性的缺陷,那就是一旦到了退休年龄就需退休。

没有一间大公司无退休制度

从公司方面来说,有退休制度,是极其自然的事。人一上了年纪,脑筋也许会没有年轻人那么灵光,而且老在上面硬撑着,还会压得下面的人抬不起头来。因此,无论如何都需设立退休制度,淘汰老年人。有些公司甚至连人事部也不例外,惟有公司社长和董事才可推迟退休年龄,但没有一间大公司无退休制度。

设立退休制度对公司的经营而言非常有必要,无论哪间公司均采用之,但是对为公司奉献了毕生的职员而言,未必都能想得通。尤其是现在,人们的平均寿命延长了,过去说人生 50 年,现已达人生 80 年。如此算来,若 60 岁退休,还剩下 $1/4$ 的人生。许多 60 岁的人士仍身心健康,不问能力健康状态如何,一律被逼退休,使得他们不得不去度那无所事事的余生。

60岁退休尚余1/4人生

“还想继续工作”、“至少应把退休年龄推迟五年”这种来自老年人的愿望十分殷切。但是退休年龄从55岁延迟到58岁,再从58岁延迟到60岁,每次都用了10个年头。照此计算,也许从60岁推迟到62岁退休也要再等10年才行。为何这么说呢?首先,对于公司的中坚分子来说,那些不太有才能却压在他们头上的上年纪者,只不过是令人讨厌的挡道者而已。其次,一旦上了年纪,无论头脑、身体的反应都会变得迟钝,无法像年轻人那样敏捷的工作。作为上层领导人暂且不说,可是作为基层军官、士兵若均为老兵的话,情况就不妙了。第三,现在依然实行论资排辈薪金制,即使不干活,上年纪者的薪金一般比年轻人仍要多;再加上因定期加薪自动增多的话,会出现支付与效益相矛盾的现象。

因此,虽会被人认为是没有人情味,但还是一律“再见”为好,这就是日本式经营的最后结局。对此,工会组织方面在老年人的压力下与公司交涉能否做点措施?说实在的,即使是工会组织的干部们也认为,要是上了年纪者老是硬撑着不让出位置将会挺麻烦。因此在交涉方面也不太努力,结果以对上年纪者挺严厉的条件妥协:一到退休年龄就退下来,不过请公司把他们作为特别人员留在公司或延迟两年退休,但58岁以后就不再考虑定期加薪。日本式经营的大家族主义也仅限于职员能干活期间,一临近退休终点立刻面临难以逾越的困难局面。

第三章

一旦退休，功臣也成古人

一旦退休，年轻人会替你举行一个欢送会。退休后不愿当过去是自己下属的下属者，会辞去工作，转到子公司或完全陌生的环境工作，开始第二人生。在欢送会上人家会对你说：“请保重身体，祝您永远健康！”，“请常到公司来给我们当顾问”这种颇中听的话。你可能会认为那些是由衷的说话，但退休后过一段时间再到原公司，会看见昔日自己的下属正坐在不久前还是自己坐的位置上，这是不争的事实。

分别一段时间后见前辈来了，他们会说：“啊！少见，请！请！”把你迎到接待室去。然而，如果再去两三次的话，即使不明显地露出嫌烦的脸色，也会推辞：“我有一个预约。”、“对不起！现正忙得一塌糊涂！”便再也没人来理睬你。如果是稍带神经质的人就会生气地起身离去，感到自己“被当成了来添麻烦的人”，并表示“今生今世再也不能来了”。

有许多人怀有这样的怨恨和辛酸，“老子从23岁到60岁都在这间公司工作，整整干了38年！究竟得到了什么呢？”，“正值被卷入战乱漩涡之际，我在西贡支社冒着生命危险保护了支社，而今天竟受这种对待！”，“早知

60 岁退休尚余 1/4 人生

道会落到今天这种下场，自己提早辞职就好了，我这辈子算白活了”。人们常说“有善终一切皆好”，但在公司工作到最后，并非人生的最终。因此，产生百思不得其解的心情也不足为奇。

开始新事业年届 60 已偏大

60 岁退休以后，人生尚剩下 20 年时间，所以不能一切都停顿下来。然而，欲开始新的工作，年届 60 已偏大。对从年轻时就开始自己创业的人而言，即使 60 岁也不能算老。若经常冒险的话，即使干在别人看来属于冒险的事，也不会认为是件危险事。然而，对一直按照人家吩咐去工作的人而言，让他自己决定今后该怎么办，他就会不知所措。对于从未当过主人的人而言，没有比当主人更难的事了。

若是脑筋尚不顽固的二三十岁年轻人，尽管他尚未当过主人，也会努力摸索尝试着当主人。即使是未以自己的风险担保，曾经商的人虽感到有点犹豫，也会不怕失败，想方设法去做得似模似样。虽说“60 岁学字不算晚”，但在这年纪要学经商、学办事业这种事几乎不可能。在公司处于领导地位者，一旦离开公司独立做事，却

第三章

做不成同样一件事,这种现象屡见不鲜。因此,若说不可思议确实是不可思议。

譬如,我有一个朋友被誉为是创办杂志的名人。他创办了好几本杂志,确实非常出色地把它们办成了大杂志,还屡次受命担任面临垮台的杂志编辑,都成功地使杂志转亏为盈。这样的话,如他自己独立创办新杂志,照说可以马上变成亿万富翁的,但是在组织机构中,使用公司的钱来办杂志时,确实每每都获得成功,但一旦用自己的钱来办的话,虽然他无钱,就算有钱也缺乏能办好的信心。在公司中虽身居高层之列,但其之上尚有主管或股东在,一旦失去了别人替自己打伞,令自己不会淋雨这样的人,他便无法专心致志地全身心投入工作。

无论何人长期在一组织中工作,不知不觉之中就会变成组织中人。需要用钱时就填写一张支票,盖上章就可从会计部支取款项。造出产品,只要把产品交给营业部,就会把产品运到销售点去,不久其销售结果就会自然而然地交到他手中。在这样的环境中工作,即使身处领导地位者,也无法自己从头开始干,更何况只担当全部工作中的特定部分的一般人。让他们自己一切从头开始干,这未免太勉为其难了。

因此,如果到了 60 岁再重新寻找新工作,早于 20 年前就应当寻找一生可干的事业;如果打算 40 岁开始创业,那就应当更早着手准备。依我看来,在 40 岁对欲创业的人来说,这时候是最后一次机会,相对那些一开

60 岁退休尚余 1/4 人生

始就准备脱离受薪族的人而言，起步当然已经算迟了。
“自 40 岁始已为时晚也”这句话，请诸位将它作为“应在 25 岁至 35 岁期间付诸实行”的意思来理解。

第四章

想创业也要看年龄是否适合

问建立成功事业的创业者：“你何时开始创业？”几乎所有的回答均为 25 岁至 35 岁期间。可以说 40 岁已属相当迟，40 岁之后则属例外中之例外。

这表明大凡欲创业的人，几乎均在 40 岁之前已作出决定，40 岁仍想尝试的人，这时刻相信是最后机会。经常有人到了 50 岁左右才跑来征询我的意见说：“我现已讨厌受人使唤。此次准备向公司辞职，欲开始创立事业，你认为如何？”若问欲选何行业，大多属于与他们至今所从事的行业无关系。问他们：“为何选择这行业？”得到的答案是“是朋友劝我的”，“从杂志上看到刊登招募代理店的广告，去听了情况介绍会。”这样不是自己决定的回答。“过去有过从商的经验吗？”“不，根本没有。”“为什么不考虑与你从事的工作有关的行业呢？”“并非没有考虑过，可是，我任职的公司是制造工程机械部件的，正处于人手不足和降价竞争的夹缝之中，苦不堪言，无论怎么看均没有再发展的余地。”“那么，你不担心公司在倒闭破产后自己会失业吗？”“不，倒不需要担心这事会发生，因为我在公司被视为不可缺少的人才，而且我们公司也无赤字问题，再加上社长他本人是一位资产家。因

最初工作的岗位决定一生要走的方向

此,不用担心公司会倒闭。”“那样的话,迄今为止你一直都忍耐下来了,再继续忍耐一直干到退休如何?”“不过,我从事的是多少年都无起色的工作,对此已深感厌倦。”“你这种心情我也十分理解。不过,并非一改变职业,就会有起色的事业在等待你呀!如果是替社长干活,从他那里领取薪金倒还可以。可是,年届 50 多岁才自任老板,你会发愁得夜不成眠。若是与现在从事的工作有关的行业,或与那十分相近的工作那倒还可以应付,可是倘若是与过去的工作毫无关联的行业,那将会困难重重。”

“为什么若是毫无关联的行业就不行呢?你不是早就说过还是生手的好吗?”“正如你所说的,不过,那是以脑筋尚灵活,处于所谓多面手的年龄为前提的。你走到大街上,看到年轻人穿着父亲辈又宽又大的大衣,你会觉得很好看吗?”“那确实不堪入目。”“不错,一旦变得老是以自己既定的标准去观察事物,那就不可能无论改行干什么都可以了。”“那么,处于与工作有关延长线或相近的事业上又怎么样?”“就在前几天,也有一位 30 来岁的、一直在牛仔裤公司工作的男人跑到我这里来说,想在新宿租一间小店开个牛仔裤商店,问我如何。他既年轻又曾在同类型公司工作过。现在只不过转变从事销售工作而已。因此,我立即表示赞成。零售与批发情况虽略有不同,除了要处理本公司制造的产品,还要再处理其他公司的产品销售就行,因此并非难度很大。”“那么,我

第四章

的情况不行吗？”“大概不行吧，若在 20 年前你下决心的话，也许我会赞成，可是已到了这种年龄，我劝你还是把现在的工作干到底为好。”

不是老板不懂谋生之要领

这是我的判断，略显残酷。接受学校教育也有年龄限制，欲独立创业，同样也需具备与之相适合的年龄。有人说反正迟早要创业不如趁早为好，但是在其尚无准备的时候劝其创业也无济于事。这跟学生只具备幼稚园的理解能力时，就强制使用中学生的教材如出一辙。我曾经写过男人开始对事业感兴趣是在 27 岁时，这是我观察自己的儿子以及周围年轻人而得出的结论。我本身略早一些，在二十三四岁便有了自己独立创业的念头，实际上将其付诸实行是在 24 岁逃往香港之后。

当我住在香港时，欲工作也无法工作，学历也不起任何作用，因此不得已才决定创业。一旦开始步上创业之路，便很快习惯那种气氛，而且掌握了自己谋生之要领，所以就不再想重返受薪族的路。事业失败了，就会想方设法寻找成功的秘诀，重新去冲刺，但不会放弃事业再去做受薪族。

最初工作的岗位决定一生要走的方向

说实在的，刚大学毕业时只懂得一些学校学到的知识，因此无法确立将来的方针，到踏入社会，自己是否能谋生，心中无数。我讲这番话也许会遭人耻笑，但刚大学毕业时确实如此。如果就这样在某公司上班，便会对到了领薪日就可自动地取到月薪的环境习以为常，如此下去便会失却创业的欲望了。只要自己不是老板，无论多大年纪都不可能懂得自己谋生之要领。

创业契机在与事业相关或相近行业上

话虽这么说，却必须在某一场合抓住可谋生的契机。为此，必须要到那样的工作岗位上，从模仿独立创业开始尝试。像我这样猛然闯入连语言都不通的他乡，从那里开始探索生活道路，则属于例外。换言之，刚毕业时，有必要先在某处工作，然后抓住选择新事业之契机。

然而，由于日本社会是以公司为重，一旦进入某公司工作，便要以该公司为中心而工作，而且一生都将要为公司奉献。好像一个齿轮从整部机器中跳出来，演变成另外一部新机器并非易事。如果不早早立志创业，其结局就是当自己突然想创业时已到了退休年龄。因此，

第四章

从机器中跳出来，是需要相当的勇气和果断。在公司看来只不过是一颗小零件的人，从中脱离出来成为一件成品，这需要异常的热情和努力。

在这种情况下，毅然离开公司创业，看起来似乎是海阔天空、可任意飞翔似的。但实际上却像一只被绳子捆住双脚的鸽子，只能在被缚的范围内活动。一根绳索是在工作岗位掌握的事业，另一根绳索是至今建立起来的人际关系。创业的契机是在工作岗位上掌握到与本行有关的行业或与其邻近的行业。例如最初是在日立或东芝的半导体部门工作，被分配的是主机硬件的组装。电脑和文字处理机光凭主机硬件无法完成，较之主机硬件，装入其中的使用程序软件更显重要，使用程序软件的需要是非常之大的，可是公司却无法充分地对其进行开发。欲向别的公司订货，但几乎寻找不到可订货的公司。

“就选择这行业吧！开发它犹如在无人的旷野中行走。”像这样发现电脑业界是块肥肉，创业后建立起软件公司，事业得到飞速发展，并公开上市发行股票的例子多不胜数。由于是靠智慧的产物，与花费原材料费的工业制品不同，好销的价钱则为其商品价格，附加价值极高。回顾一下加入这行业所取得成功的契机是什么，就会发现是任职以后被分配到了半导体部门工作。倘若进入公司时，被分配在家电制品的工厂或销售营业部门，那么无疑等待你的将是截然不同的人生。

最初工作的岗位决定一生要走的方向

不为薪金为能否学到本事选择行业

如此看来，最初选择的职业或偶然被分配的工作岗位将决定人的一生。选择职业犹如选择伴侣，如果选择错了可改变，但有的人明知错了却不改变直干到退休，由于最终要离开工作岗位创业，因此最初选择何种职业就显得出乎意料的重要。

譬如，最初选择在纤维公司工作，然后所积累的知识均与纤维有关；随着时间的推移，成为一名在纤维方面出类拔萃的专家，关于其他却完全是门外汉。早在好多年前就已开始说纤维业日趋衰落，所以恋栈正面受衰落影响的行业，只会养成悲观的思维方式，无法积极处世。实际上无论纤维业再怎么衰落，人们总不致于光着身子生活，即使无法期待销售有很大增长，但在纤维业内肯定存在“此处最肥”的部分。倘若一开始就涉足时装业界，从做有名的时装设计师的助手起步，也许那人虽也身居纤维业界，但其一生可在不知何为萧条中度过。然而，同为纤维业界，如果从事染色或织布这种行业，无论景气期还是萧条期，一生一世总要为被压价，要为降低成本绞尽脑汁。

与此相反，在半导体、旅行社或被认为今后大有发

第四章

展前途的行业工作的人，由于每年事业之内容均有变化，每年都朝横向壮大发展。因此，在自己的周围就会明显地出现空隙和薄弱环节，出现一个又一个“干这不错”、“瞄准此方向肯定好”的机会。若想创业有成者，此时便会决心脱离受薪族自己出来填补空隙。确实，较之在已达饱和状态的行业里，当然还是在被认为今后将飞速发展的行业，有更多创业机会。

于是，即将从学校毕业之际，最初选择的职业首先需把重点放在发展事业上。如果选择的职业为发展事业，那么就会有許多空隙，其周围就会出现许多可能性，因此，无论着手于哪一部分均可成气候。但是，倘若选择像船运公司、煤气公司、电影公司这样的行业，那就会接连不断地发生这也不行那也行不通的事，无论如何对待人生都将是消极的。

其次，如有意学习就不要计较待遇。如以学习为目的，支付学费乃合情合理，可公司还付钱给你。

较之以薪金选择工作，更应以能否学到本事为重点去寻找工作，这才是心藏大志者眼下的目标。

自己寻找“贵人”

第五章

自己寻找“贵人”

贵人是指为你提供发迹契机的人，同时也是你漫步人生路时教你如何生存的人。



第五章

公司中有无与己共同进退的前辈①

人是否有出息虽取决于其人的才能和努力，但也受其人是否走运所左右。尤其因人际关系与交好运还是进入死胡同而大相径庭。

依我看来，日本人生活的社会为“公司社会”，从学校毕业时选择何种公司将决定其人的一生。因为日本人一旦进入一间公司，只要不发生严重过错，多半都会在其公司一直工作到退休。当然，公司也有大公司、中公司、小公司之分。有的公司虽大，衰落现象却很严重；有的公司虽小，增长速度却非常惊人。刚进入公司时或身为普通职员时，可能弄不明白，但仔细观察就会发现在许多公司里都有社长派、专务董事派，这样的派系即使表面上不处于对立状态，在背地里却存在着相当激烈的斗争。

作为普通职员，毋需跟从任何一派。普通士兵只要执行上司命令，如叫你“向右看齐”，你便向右看齐，叫你“向左看齐”，你就向左看齐即可。但是当晋升到课长、部

注①：日本人对先入学者、先进公司者称为“前辈”，与此相对者称为“后辈”。

自己寻找“贵人”

长这些公司上层干部的地位时，跟从何派将决定往后所走的人生道路。倘若社长地位稳如泰山，那么，受社长器重的人就可指望当上下届公司董事。然而，一旦发生社长被追究责任，或因病无法再当社长这种局面，公司董事位置就会让下一任社长的红人们抢走。

这样一来，也许有人会认为旗帜不鲜明，即非社长派，亦非专务董事派，只要保持中立不就万事大吉了吗？确实，如像被杯中的波浪卷进去也无甚关系，对待派系，贯彻“与我无关”的立场不失为一种处世方法。若超脱派系对公司而言又是难得的人才。但是，不跟任何派系，且又属可有可无的人，那么被排除在可发迹者圈子之外的现象决不罕见。如此看来，可以说倒不如明确表态，社长派就是社长派、专务董事派就是专务董事派，这样更像一个男子汉。

应当机立断，如不行就赶快作罢，重新开始也无碍。在一间公司里有自己衷心敬佩的前辈，就与他共同进退。如他在公司飞黄腾达，受他的举荐将得到提拔。与此相反，若那人遭失败，向公司辞职，自己也一起向公司辞职。做好这种思想准备来走人生之路也蛮好。如有幸结识如此值得衷心钦佩的前辈，那就可称得上是有意义的人生。

第五章

日本人公司优先 中国人个人为主

那么，如何去建立这样的人际关系呢？有人是堂堂正正地经入社考试从正门进入公司的；有人是托社长的亲戚、朋友，通过关系进入公司的，哪一种人将来可出人头地未必可知。若不站到起跑线上，是难以起跑的，因此，为了站到起跑线上，需经常利用门路。然而，像社长的儿子、女婿，将来要接班的人另作他论。其他人一旦进入公司大家彼此都会相互认识，如同一家人，所以此后主要取决于个人的能力和努力。能否遇上衷心景仰的前辈那是更加以后的事。

日本的公司无论何事均以公司为中心，递给别人的名片，最前面印的也是公司名字。接受名片者首先也是看他的公司名字，然后才看他的衔头，最后才把目光落到那人的名字上。个人只不过是公司的一分子，属公司中的个人而已。一旦离开公司，如果不讲原公司的名字，甚至无法让人们回忆起他是谁，日本就是这样以公司为先的社会。

然而，若说中国人的社会，即使同样在公司里工作，也无法指望能像日本人那样的协调配合精神，也缺乏共同意识。公司虽为由分散的个人集中起来进行工作的场

自己寻找“贵人”

所，即使努力从事自己负责的工作，那也是为了提高自己的业绩或为了赚取自己那份薪金，却不会考虑公司是和同事携手组成的，为了与其他集团进行生存竞争的共同体。本来就缺乏共同意识，当然也就无法指望爱社精神了。不仅没有一生都在一间公司度过的思想准备，而且如果知道在其他公司会有更高收入，有更大发展的职位，马上就会跳槽。例如，即使去从事简单的工作，只要待遇稍优，也会立即转到其他公司，因此整个公司从上至下的职员固定率与日本相比要低得多。

邱永汉谈创业之道

超越企业的人际关系是中国人的靠山

生存在这样的社会的人们以什么为靠山呢？那就是通过超越企业的人际关系紧紧地联系在一起。像父子、兄弟姊妹、亲属这样的血缘关系是人际关系的核心，犹如对日本人而言，公司是避雨大伞。在中国人之间，家族成了避雨大伞，谁人与谁人有亲戚关系，何人与何人有姻亲关系，这一切与日本人一般考虑的亲缘关系相比，具有更重要的意义。如同竹林中的竹子在地下存在着千丝万缕的关系。即使是因某事无法直接去找要拜托的人，只要打听那种关系，肯定会发现能跟他联系上的人

第五章

际关系。

在日本经常讲“直接谈判”这个词，一旦有事需当面商量或有事欲洽谈，便打电话约好时间直接去探访其人。但因人而异，有人不预约便直接跑到人家大门口去按门铃，甚至有人因为这样一来反而与伟人成为知己，创造了出人头地的契机。在中国人的社会中，这种现象非常罕见。没有经介绍人便贸然前去，即使肯接待你，但出于戒备心，也不会跟你无拘无束地交谈，应答也仅局限于可有可无的范围之内，几乎无法期待别人会站在你的立场上，给你提供方便。在此种场合，最行之有效的办法是寻找人际关系网或采取里库路特②那种做法。

例如有一次，台湾的行政院长有紧急事情要找我，他的秘书长只要直接给我的秘书室打个电话就行，但是中国人绝对不会采取这种做法。他首先在部长级的重要人物中寻找谁跟我关系特别亲密，他对那人面授重要事宜，然后再由他向我转达。看起来这做法似乎在绕大圈子，但这样一来，由于是通过关系特别亲密的人对我说，所以既不会得到无情的回答，也可以某种程度地讲出真心话，即使无法谈妥也可设法圆满解决。

在政府或国营事业部门内采用这方法，特别能发挥其威力。如果你贸然由正门进去找人，中国官员会身怀戒心：会不会有陷阱？他们严格区别“自己人”和“非自己

注②：指里库路特公司贿赂案。

自己寻找“贵人”

人”，讲得极端一点，他们甚至会视非自己人为敌人来对待。但是，只要摸到适当门路，成功地让对方把你视为自己人，其态度就会截然不同，甚至还会告诉你门道：“按规定办，你的申请是绝对行不通，但采取这种做法，就可以顺利办成。”出现了把官员都区分为自己人和敌人这样的差异，由此可见，在中国人的社会里，人际关系多么被看重。

日本亦是人际关系佳者会飞黄腾达

在中国人社会里，像这样到处都布满了关系网，具有良好人际关系者不仅能有效地开展工作，而且能一帆风顺地飞黄腾达。与此相反，没有门路者无论到何处均吃闭门羹，一生一世都处于下层受人驱使。因此，中国人把人际关系看得比什么都重要，随时随地都要努力搞好关系。日本人说“那人与那人有关系”是指“一起睡觉了”的意思，可是在中国人里却成了“可像自己人般交往”的意思。不必说“人际关系”，光讲“关系”，人们马上会理解为“人际关系”，由此可见中国人对人与人的关系是何等敏感。

仔细考虑一下就会发现人们发迹之契机均始于人

第五章

际关系。像被社长和董事器重而得到提拔，也是由于进入公司才有的机会，如在旅游地和酒吧中相识，人家对你说：“那么，你来帮我干吧！”从此步上飞黄腾达之路也是因为在某地遇上了机会。

中国人把提拔自己的人称为“贵人”。在日本亦有“佳人之奇遇”这样的说法，但贵人这个词在日本也许有许多人尚未听说过。所谓贵人，并非指身份高者或贵族的意思，而是指对自己有帮助的人，不能帮助自己的人哪怕权势再大也非贵人。请中国人看面相或手相，他们会对你说：“总有一天你会遇见贵人。”“遇见贵人”是指抓住发迹之契机，所以听到此话的人会欢喜得跳起来说：“我要交好运啦！”像这样，别人的提携对于一个人的前程来说具有重大意义。

日本人光考虑在公司避雨，中国人只梦想邂逅贵人。两地的人虽也受社会成长环境和当地人们的思维方式左右，但双方都应该不安于迄今为止的生活方式，把目光放在过去不太引人注意的新发迹途径上。譬如说中国人总把眼光盯着人际关系上，依赖提拔自己的人。但只要他们把注意力集中在自己的工作岗位上，互相帮助，发挥团结力量，肯定会取得比现在好很多的结果。

自己寻找“贵人”

贵人不仅是发迹的契机还应教人如何生存

不同的是日本人过分把公司作为自己一生之靠山，凡事均以公司利益优先，对拼命工作为公司增加财富，但自己只拿取微薄薪金并不感到有何不妥当。正因为如此依赖公司，所以大家都靠公司生存觉得心安理得。人们对自己的生存环境过分司空见惯，认为一切都是理所当然，社会忘却进取，对立志创新失去热情。因此，进入公司后，对公司的一切都认为是理所当然，所以就原封不动地接受下来，那就犹如步入了一条死胡同。因为“不可能永远麻烦这间公司”，所以应四处寻找“这家公司里有没有贵人？”，“如果公司里没有的话，来往客户中有没有？”，“能不能在某处与贵人相遇？”的机会。

所谓贵人是指为你提供发迹契机的人，同时也是在你漫步人生路途中教你如何生存的人。倘若你能有幸在你的公司里发现那样的人，那再好不过。倘若公司内部没有，应当外出寻找，哪怕是在一天工作结束之后。

选择容易细分的行业争取日后创业

第六章



虽然不能说任何人在有可能创业的领域均能成功,但总比一生一世都浸泡在完全无望创业的温水之中要强得多。□□□

邱永汉谈创业之道

第六章

原材料产业与其相关产业并非同行业

“有坐轿者，有抬轿者，亦有编草鞋者。”这句话既可解释为各种地位的人这一意思，也可理解为有形形色色的职业这一意思，还有人认为反正要做人，当然要做坐轿者的意思。除此之外，当然也可作如下解释：社会上各式各样的职业均可存在。

那么，究竟何人可坐轿呢？这因时代而异。在大名小名①统治的时代，老爷、大人坐轿。到了可花钱租轿时，略有钱者或家有急事者、病人坐轿。当然，轿子也有自用和众人共用之别，大概相当于当今的自用轿车和出租车之区别。在人们乘坐的交通工具是靠人力来推动，草鞋是农家用手做的时代，统治者们理所当然要坐轿子，故无论抬轿者还是编草鞋者均为最底层的人。

然而，到了兴办产业、成功地大量生产出大众所使用的商品，人们手中有了大钱，便轮到“亦有编草鞋者”坐轿了。例如研究出在布袜底部加上橡胶，使其可走路的石桥正二郎就可属于“亦有编草鞋者”之列者。他通过发明橡胶皮底布袜成为巨亿之富。橡胶皮底布袜是人们

注①：指日本封建时代的大小诸侯。

选择容易细分的行业争取日后创业

脚上所穿之物，而车轨则为车子所穿的橡胶皮底布袜，布利基斯顿由橡胶皮布袜起步制造车轨，然后着手发展现代人乘坐的轿子——汽车，吃惊地发现钱已赚得太多太多，于是，把制造汽车的事业让给了日产。尽管如此，仍收购了美国的轮胎企业，发展成为世界性的大企业，因此“亦有编草鞋者”随着时代的变化也可发展成为大企业。

话虽这么说，但因各个时代不同，既有可赚钱的行业，也有不赚钱的行业。对求职者而言，则存在着受欢迎的行业和不受欢迎的行业，况且对年轻人而言还有体面的行业和不体面的行业之分。例如在生产力低的贫穷国家，由于商品物资缺乏，具有生产全社会所需的必需品能力的企业，就可大发其财。看一看战后的日本就可清楚，有一段时期，煤炭行业和纺织行业非常蓬勃，收入占日本第一的，几乎均为煤矿主所占据。说北陆地区②一带的纺织品厂机器“哐啷”一响就可赚取黄金万两，甚至被戏称为“哐啷万两”。任何时代均为蓬勃行业肯慷慨地支付丰厚报酬，所以，在那时代优秀的人才均集中在像三井三池煤矿、东洋纺织、日清纺织这样一些有名的企业内。

若问在那时期工作的人，是否出现了肩负下一个时代的企业界旗手，只能十分遗憾地说没有。其后不久，煤

注②：指日本现在的新泻、富山、石川及福井四县。

第六章

炭便为石油所取代，纺织行业也开始衰落，首席宝座让给了家用电器或汽车行业。尽管如此，虽说已凋敝，但人们总不可能光着身子生活，因此纺织业并未从世上销声匿迹。大米和铁也均如此，供大于求，其价格就无法提高，因此那行业便会凋敝。

然而无论大米、铁，还是纺织品均为必需品这一点不会改变。因此，即使作为原料的供给增加，但将其进行加工的事业却可有许多考虑。大米既可做寿司，也可做炒饭，还可酿酒，也可做脆饼和碎块年糕。食品是受人们胃口大小之限制，但如果是以铁为原材料的事业，像汽车、船、家电用品、钢筋建筑物等就可无限扩展。即使是纺织业，虽然纱在整体需求上有限定，但就其原材料而言，从天然纤维到化纤，则有数不清的种类，根据加工和制作、组合，可以生产出无数产品。再以这些产品作为原材料制造服装的话，与其称其为纺织的延长线上的事业，莫如称它为全新产业，让人更易理解。

其证据是很少听说有在原材料企业工作过的人，创业后在时装行业致富的。过去原材料企业为大产业，具有雄厚的资金力量，所以在使用其产品的相关产业求发展的历史现象比比皆是。而且现在仍有人给时装设计者提供资金援助，或与衣料企业的股东联名的。然而，如同铁业与汽车业基本上属不同行业，纺织企业与衣料企业也决非同一种类的行业。正像纺织企业家无法经营时装行业一样，时装制造商也当不了纺织产业的经营者。

选择容易细分的行业争取日后创业

非原材料产业的加工产业易开业

生产原材料和素材的企业，由于需大量且廉价地供应同一质量的产品，总要为合理化和提高质量、批量生产化而大伤脑筋，为此而投下的资金日益增加，企业界整体愈来愈趋于寡头垄断化。因此，在这些企业内工作而学到技术者要独自开业就十分困难。至少像炼铁、冶炼铅、制造乙烯这样的设备投资，由个人投资是不可能的。然而，如果那是2次加工或3次加工事业的话，根据情况，就有可能由个人投资实行。

例如酿制啤酒，现在日本被麒麟、朝日、札幌、三得利这四间公司垄断市场。但是去欧洲一看，却有数不清的众小厂家，在德国、英国、丹麦都作为特产产业而堂堂正正地存在。我曾碰到一个英国人，他看准日本的啤酒业没有众多小厂家，便到大藏省去申请登记，结果遭到婉言拒绝，对此他感到愤慨。光从征收酒税而言，对日本是有益的，但顽固坚持审批制来考虑，这也可算是政府官员的蛮横。像咖喱黄油炒面、即食面、化妆品这些产业，由于有众多小厂家竞争，经自然淘汰，结果只剩下经营优秀的企业。这些同业界均由小企业发展而成，基本上没有大企业优点可言。因此，他们属于即使单枪匹马

第六章

从四叠半③起步,也并非无法跻身其间的行业。

例如有一次我去位于日本大船的资生堂的工厂参观。资生堂利用适宜东方人肌肤的化妆品这一巧妙的宣传,其产品在台湾以及东南亚大受青睐,我自己也因生发香水、生发液等受惠于该公司。可是参观工厂的设备,发觉只不过是把在四叠半大场所也能干的工作大规模化而已。那么,是否说无论何人均可制造化妆品,可作为企业来经营呢?化妆品较之时装业要复杂得多。即使其中所含成分和香料完全相同,或者是四叠半厂家生产出来的产品质量更优一筹,但是化妆品能卖出去的条件却在于其以外的附加部分,如企业形象、信用度、声誉度来决定其销路,况且这一切并非一朝一夕便可建立起来。化妆品并非光凭廉价则可畅销,从某种意义而言,正因为价钱贵,消费者才肯打开钱包购买。因此,它不是任何人都可模仿经营的产品。惟有那些克服了以上障碍,成功地树立起企业形象的化妆品厂家,才能做到不停地赚钱。

注③:指只能铺四叠半日本榻榻米的小房间。

选择容易细分的行业争取日后创业

目标定在时装、食品加工、餐饮产业上

与化妆品相比，加入时装和食品加工行业要容易得多。从现今因时装业大获成功者来看，便马上会明白：原本在纺织企业工作的人转进或被调进时装企业的例子很少，即使有也属于那种偶尔受命从事那工作。在摸索着干的过程中感到“这方面可大干”而创业的人，或者是后来在那种店里工作过的人，或者是由时装设计出身并且有经营意愿的人，他们与具有经营意识的人很好地组合在一起。时装业的最大资本并非金钱而是意识，它属于只要具有把时装意识变成金钱的能力就可开拓市场的行业。

食品加工、餐饮业也属容易细分或易分店经营的行业，但让它有钱赚的意识却有相当差异。最近有些时装厂家把在时装业赚的钱拿出来投资在食品行业上，积极地尝试向食品行业进军。从他们的做法可以看出，他们大多以奇特的构思进行内部装潢，在餐具和工作人员的制服上添加了时装要素，以稀奇古怪来招徕顾客，但最为关键的，是菜肴质量却需再下一番工夫才行。尽管如此，世间仍是不辨味道好坏者居多，所以一时间仍然有很多顾客光顾，但人们很快就会生厌。于是，经营者又改

第六章

变外观，企图再次故技重施，这是地道的时装行业的做法。

与此相反，立志成为出色厨师的青年从烹饪学校毕业，在饭店或有名的餐馆经过一段时间实践后，就只身去到巴黎，在阿兰·萨德郎斯、乔埃尔·罗比肖恩的餐馆干活，经过三五年的磨练。学到本领后回到日本，依靠自己力量或找出资人开一间小型法国菜馆，成功与否当然要取决于其人的本领或热心研究的程度。不过，作为经营餐馆行业，这样的途径可谓正统。

然而做好菜肴端给客人与制造出产品放到店铺及百货公司销售，作为商业之规模，两者大不相同。由于规模受限制，却想扩大其经营，充其量也只能是餐饮连锁店。即使提供相同食品的情况，也是成功纳入工厂批量生产销售的渠道，才能发展成大公司。同为有股票上市的企业，只要比较一下食品大企业和联号餐饮大企业的销售额和利润率就可立即一目了然。

不可一生浸泡在无法创业的温水中

当然，未必是大就肯定好，壮大后万一有事会容易应付，但壮大后也会出现个人无法控制的问题。若论以

选择容易细分的行业争取日后创业

企业为中心考虑问题还是以个人为中心考虑问题，在此情形下还是选择以个人为中心考虑问题为好。工作的大企业即使一年有1兆日元的销售额，既不能变为自己财产，何况还不能参与利润分配。对作为那种大企业的一员而工作感到有人生价值者而言，那也不失为一种人生观，但假如哪怕其中只有1‰的销售额是自己创造的，无疑应当还有更大的人生价值。

欲想走那样的人生之路，当你选择工作时，最好不要选择炼铁公司和汽车企业。显而易见，无论你日后多么了解企业界内情，将来依靠个人的力量去经营炼铁公司和汽车企业是决不可能的。从这一点上来说，若是时装行业或食品加工，就比较容易细分。参照近来时兴的发展形势是电脑软件领域，人们已蜂拥而至，也有人在电子游戏业方面大获成功。虽然不能说因为是有可能是创业的领域，无论何人均能创业，但它总比一生一世都浸泡在完全无望创业的温水之中要强得多。选择工作应当从那种选择起步。

中途下车也可生存

第七章

中途下车也可生存

人生只有一次，根本用不着被不适合的工作或自己无法感觉到乐趣的工作束缚住手脚，度过闷闷不乐的一生。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

第七章

在日本考虑跳槽或创业者为少数派

我曾写过《中途下车也可生存》一书。人们为乘电车而买票，在远距离的车票种类中，有一种在通用期间可在中途下车后再继续乘车的票，但若是环状线或城内线这样的近距离，票上就会标明：“中途下车，前方无效。”

日本受薪族的人生宛如近距离旅行，一旦加入某公司后中途辞职，过去所作的一切努力均化为乌有。当然，无论何人均有辞职自由。但是，倘若辞职，辛辛苦苦在公司积累起来的一大半努力成果将烟消云散，连将来退休时本来可领取的退休金也将落空，印在名片上的头衔也将无法在社会上通用。而且社会上的风气对中途辞职者十分冷酷，因此即使欲跳槽也无法找到称心的工作单位。尤其是一流公司不会录用从竞争对手公司而来的辞职者，所以像从三菱商社辞职的人到三井物产再就职、从佳友银行辞职的人到三和银行再就职的机会几乎不存在。结果可依靠的，惟有自己的才能和积累的经验，所以欲辞职者，必须做好前路是满途荆棘的思想准备。

然而，无论社会多么冷酷，只要做好思想准备就可中途下车，下车后既可转乘公共汽车也可转乘出租车，如果被抛到旷野正中央，除了徒步前进便别无他法。人

中途下车也可生存

生只有一次，根本用不着被不适合的工作或自己无法感觉到乐趣的工作束缚住手脚，度过闷闷不乐的一生。我本人就是那样主张的，因此我劝人中途下车，然后改行或创业。

与劳动市场曾为买方市场的时代不同，最近的年轻人即使在一流公司工作，一旦与自己的个性不合就会若无其事地辞职。去上大学是学习社会的常识，周围的人也期望孩子本人欲去上大学，但是在孩子中间却掺杂着许多不符合规格的产品或次品，拒绝被送上传送带，拿不到毕业证书从大学大门出来者决不在少数。对父母而言，这无疑是令人痛心的越轨行为，可是即使是这些不符合规格的年轻人，他们面前也有着数不清且能好好生存下去的道路，而且，选择这种生存方式的年轻人日益增多。

由于我是从别的角度看问题，因此曾目空一切地认为自己写的《中途下车也可生存》大概会受那种生活方式的年轻人青睐。然而，出乎意料的是《中途下车也可生存》与《野心家的时间表》、《变化的世道，不变的规律》等著作相比，刚发行的时候，情况却不妙。虽然不妙，但五六万册还是卖出去了。这究竟怎么回事？对此我感到纳闷。忽然，我发觉了这样的事实，虽说“中途下车”者在增多，可日本的主流永远是体制社会。大多数人都被送上社会固定的传送带，从大学毕业后的目标都盯着一流公司，欲去那里工作。一旦进入大公司，只要没有犯太大过

第七章

失，一生就会在一间公司度过，直到退休以后才考虑如何打发余生。在那样的体制社会里，真正考虑改行、考虑创业者，十分遗憾的只是极少数的一部分！

在那样的体制社会里，考虑创业这本来就属异己分子。讲异己分子或许太过分，在工作单位上谈正考虑改行或创业是绝对忌讳的。里库路特公司曾出过《就职信息》这一杂志，不久前改名为《B - Ing》，问为何要改名，回答说因为不能把《就职信息》这本杂志带到工作单位去。如此叙述，也许略显抽象，《中途下车也可生存》也跟《就职信息》大同小异，均为可放入公事包中的书刊，但如不加以包装是不能带到公司去看的。在一直干到退休已成为习惯的公司里，向公司辞职是万不得已的，即使有意辞职的，那永远也属少数派意见。

然而，无论少数派意见还是个人见解，不适合终归不适合，因此只能如己心愿，心情舒畅地去生活。如凡事均想随心所欲，那就要付出相应代价。只要有思想准备，即使有“中途下车，前方无效”的情况出现，也胆敢强行中途下车。

中途下车也可生存

欲获与己劳动相应报酬者不宜打工

选择何种工作因人而异。既有以工作为中心的人，也有以家庭为重的人，还有没有出人头地之野心、认为平平凡凡是最优的人。当年从学校毕业时，偶然因现就职的公司来招聘，经应聘、经考试及格被录用而进入公司。进公司后发觉理想与现实之间差距甚远，但周围的人均为好人，工作也并非不适合。虽说不无牢骚，但无论何处均一样，不会无牢骚。就如此这般地干着干着，在公司内的地位随之上升，而且相应的社会地位亦发生了变化。仔细考虑后，发觉无意间已过了5年、10年，这种人非常适合当受薪族，他们认为那样也挺好。

可是，无论社会劳动力变得怎样成为卖方市场，也尚未形成学生可自由自在地到自己所希冀的工作单位工作的环境。假设做到那样，自己所希冀的是否正确，也要随岁月的流逝，积累相当经验后才清楚知道。而且人们所怀的野心和人生价值观念也因人而异。既有认为只要处于可以果断地做事就行者，也有考虑在一个组织中事事均需小心翼翼，实在太令人生厌者。还有欲成为富翁者。既有从一开始工作就那样考虑者，也有中途才产生那种想法，日益感到焦虑者。

第七章

首先，在一个组织中有干得很好的人，也有干得不好的人。身在组织之中可与竞争对手或同事保持平衡，属与公司之水乳相融者，就能出人头地。与此相反，在组织中格格不入者，既有缺乏协调性的情况，也有上司气量小、无法容纳人的情况。无论哪间公司都必定会有缺乏协调精神者，那种人要么作为公司内讨人厌者存在下去，要么被排挤出公司不得不依靠自己生存下去，尤其是那些考虑创业后自己干事业的创业精神旺盛者，迟早会向公司辞职。依我看来，公司这一组织是一种“为追求利益的共同社会”的奇妙形式，社会主义色彩极浓厚。正因为如此，用于公司职员分配的报酬很少。这是因为任何一间公司在一年的经费中，用于人事费支出的总额是固定的，把它按几千或几百份分配下去。社长与公司新职员之间，当然在应得的数目上会出现差距，其差距是由其在公司的职位或按工作年数计算而产生的，并非跟本人对公司的贡献程度成比例。因此，欲赚钱者、欲得到与自身劳动相应报酬者，无论如何也无法继续当受薪族。这样的人迟早会向公司辞职。

中途下车也可生存

上错电车者在下一站下车

只不过那种人也未必能靠“独步舞”创业。我曾说过最初选择的工作岗位为决定性的，但是最初选择的工作岗位未必一定成为创业的契机。实际上，最初选择的工作岗位多半都在尚分不清东南西北的情况下决定的，带有太多偶然因素。既有当年恰巧为自己欲去就职的那间公司不招聘新职员的情况；也有在三间公司应试均及格，选中其一加入，进公司后发觉与想象大相径庭的情形。偶尔还有这种情况：由于被分配去的工作岗位的上司是一位无论如何也无法与之脾气相投的人，结果令人丧失了工作兴趣。

那种偶然结果却相反能变成意外收获，成为创业的契机的话，真是三生有幸。可是，大部分的情况都不可能存在那样白拣便宜的良机。在西鹤的《日本永代藏》中也这样写道：到打万宝箱的木匠处做学徒者，一生都在打万宝箱，却一次也没看过箱内东西。同样，一个人若当船运大米批发商，或在钱铺干活，或当大名人的公差，也许早就成为替人代付税款的大商人而耀武扬威了。只不过在100个人之中，有99人都成了小徒弟，一生过着好不容易才勉强糊口的生活。像遇到人赘当女婿这样的幸运

第七章

事者寥如晨星。中途意识到这一点，现在的人就会采取与昔日的人截然不同的行动。

从前，农家的小伙子被木匠收为徒弟，既可以减少家里吃饭人口，对其人而言也是一个找到生活门路的机会，几乎没有选择职业的自由而言，一生受“最初选择的职业”支配乃是普遍现象。如今那种情况虽已不复再存在，但是大多数人都依赖惰性生活。因此，即使发觉“如此下去不行”也很难痛下决心转变方向。倘若不在某处痛下决心切断同过去的因缘改换职业，就无法迈出下一步。这是因为开始创立事业的时候，必须在什么地方学习技术，就须要修业的时间。

几乎所有人均不可能在第一次就业的地方就碰到可成为一生事业的工作。因此，当你一旦发觉乘错了电车，就应立即在下一站下车，再次乘坐的电车必须是开往自己所期望的方向。电车是有直通的，但是在选择职业时，就会发生需转乘几次的情况。转乘几次后，最终能接近目的地那还可以。因此不少人在遇上终身事业之前，一次又一次改行。如此说来，频频改行，既不会有人赞成，同一工作岗位的同事也不会对你投以尊敬目光。只不过有一点，较之那些明明有自己欲干之事业却受环境牵制，永远浸泡于温水之中者要强得多。每次变换工作单位均会不断产生新的不满，屡次改变工作的话，其人难免被人视为“此人有毛病”，“无法在一处久呆”等。但是一旦发现最初就职的行业并非自己终身之事业，即

中途下车也可生存

并非天职,对坚决辞职就不能有丝毫犹豫。

近年的年轻人,连那些旁人听起来显得十分羡慕的工作岗位也毫不在乎地断然辞职。如果不辞职,往后的事业就无法起步,所以我对此采取宽容的态度:那也不失为一种富现代感觉的生活方式。

自己去选有前途的事业

第八章

自己去选有前途的事业

在想象的事业中,有不少美丽的梦想。
但是,最终得以实现的是自己能力所及的
范围。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

第八章

最初工作的岗位未必成为创业之契机

日本公司爱招聘刚毕业的大学生，可不愿中途招聘职员。最近由于人手短缺现象严重，情况略有变化。尽管如此，也无法考虑给中途招聘者跟刚毕业的大学生相同之待遇，让他们也步向发迹线路。反言之，一旦向大学毕业时被招聘的公司辞职，就将与作为受薪族的精英线路无缘。

这是众所周知的事实。尽管如此，仍有不少年轻人向费了九牛二虎之力才进去的一流公司辞职，大概是由于现在精英线路对年轻人而言已变得未必那么有魅力了。走一流公司的精英线路，诚然现在依然为年轻人所憧憬的目标，但只要看一看一流企业的应聘竞争率即可明白。

然而，如今的年轻人处于可用更清醒的日光审视职业的立场上。人手短缺已成持续性，而且还有一种向公司辞职后，如为糊口无论何时均可再就职的安心感。若公司规模变大，拥有几千几万职员的话，可成为社长的机会率就愈来愈低，显而易见根本无望成为一般董事，极有可能升到课长就踏步不前，直到退休。可是，与此相比，处于自己可选择职业的立场上，在不适合自己的岗

自己去选有前途的事业

位上别别扭扭地工作也无济于事，需向更大的可能性挑战才行。

刚毕业时因偶然机会进入的公司，且在那公司又是被偶然分配的工作岗位决定自己的一生，无论如何这都是不尽合理。因为刚从学校出来的新人犹如未加工之素材，加工成任何形状均可。企业也希望如此，既然已经就业，年轻人也有变成那种人的思想准备。只要拥有欲去适应环境的意志，人们可以相当乖巧地去适应。

然而，在 10 人中会出现一个人，对被倒入锅中按厨师意志加工成菜肴，无论如何都要显示反抗。其理由因人而异，既有对被分配的工作岗位怎么也不适合者；有与直属上司脾气不合而离开工作岗位者；有与受薪族这一行业格格不入者，其中也有打算创业者；另外，还有欲当富翁，发现倘若当受薪族将永生永世都抬不起头来者。

从前即使心里那么考虑，哪怕违心也不会表露出来。从前一旦辞职再找新工作很不容易，更何况到一流公司再就职，那简直是白日做梦。因此，即使有不满、有牢骚，也拼命忍耐去担当繁重任务，等把涉及到的技术业务掌握以后再伺机创业。既有以所就业的电力公司为契机，开始从事制造二通插座的松下幸之助这样的人，也有像从汽车修理厂起步到着手生产电单车的本田宗一郎这样的人。创造创业契机的未必就是本人最初所从事的职业，大多数人还是在一次次改变工作的过程中

第八章

得到了启示。因此,我才劝人们别拘泥于一种职业,如认为不行就断然作出改变。

并非任何人均能做有前途之事业

经常有创业的欲望,但自己也不清楚该干什么为好的人问:“今后何种事业有前途?”对我来说最难应付就是这种人。当然,任何时代都有适合该时代且有前途的事业。然而,不能说是因为是有前途的事业就无论何人均可干。既有需要几十亿日元投资的新事业,也有需具备专门技术的新事业。即使认为高尔夫球场有发展前途,可是如果筹措不到足以把其土地购置到手的资金也只好望洋兴叹。虽说办老人短期住院做综合身体检查的设施是顺应老龄化社会的事业,可它却不是无力动员医生者所能从事的。办这些事业在最初起步时均需花费相当数额的资金。

无钱者最初所能从事的事业是极其有限的,其大前提为必须是不花钱的事业。然而,也并非说只要不需资本或在自己手上资金范围内可起步的,就无论干什么均可以。属于干得好就会有发展前途的事业,固然很重要,但是,在此之前更起决定作用的是它与本人所要干的意

自己去选有前途的事业

向、能力是否配合。人比事业更重要,如果是本人不感兴趣或无法胜任的事业,那么无论是多么有前途也无望获得成功。

因此,并非从他人处得到某种启示就可发现新事业。若非自己深感有必要,总是睁大眼睛时刻注视,是无法发现新事业的。新固然重要,但自己去寻找这更为重要。若问为何需自己去寻找,因为创业要靠自己去干,是无法请人代劳的。而且倘若自己不感到有必要,平时不留意,就弄不明白何种事业有发展前途。

自己认为有前途的事业,要去干的将不止一两件吧?可是,既然你想去干,至少须是自己感兴趣的事业,须是在自己的能力和资金范围内有可能去挑战的。如果是依赖他人的资金、财力及援助的事业,只不过是梦想而已,无论怎样有前途,终将无出头之日。因此,自己去选择比什么都重要。

欲离开香港时我所考虑的事业

我近 30 岁时已不是受薪族,当时住在香港,且已成为一个相当富裕的人。可是过去所从事的事业停滞不前,我考虑转变方向。香港为商人之城,在狭窄的城市里

第八章

聚集着为了金钱任何事都去干的人。我当时刚结婚不久,买下房子刚搬完家。新搬的家位于小巷深处,是一幢英式建筑的小洋楼,虽处城市中心地段,却听不到噪音,极适合读书人居住。我有读书的习惯,为此选择了安静的环境。可是只要离开房子到外面,所接触的均为钱的气氛,书店则寥寥无几。自那以后又过去了40年,如今的香港依然远离文化氛围。对那样的环境我略感疲劳,所以欲乘结婚机会寻找新事业,如有可能想远离香港这个喧嚣之地。

作为新事业,我悄悄考虑的人体有3项。第1项是去婆罗洲(位于印尼国境)采集浅滩贝壳卖给大阪的钮扣商。因为婆罗洲近海,是当时高级贝制钮扣原料的浅滩贝产地。我的一位朋友在香港购置了渔船,到婆罗洲近海去捕捞大赚了一笔钱,我姐姐给我提供信息说,在日本作为贝制钮扣原料的贝壳短缺,只要有货源,无论多少均可销售出去。因此,我就考虑索性购置一只船移民到婆罗洲去,结果该项事业由于在婆罗洲找不到可信赖的朋友,只好以梦想而告终。

我时常考虑如果当时去了婆罗洲,如今不知会是一幅什么景象?如果当时去了婆罗洲采集贝制钮扣原料的话,不久将会倒闭。因为钮扣原料很快就为塑料所取代,以贝壳为原料的钮扣完全滞销。

尽管事业遭受失败,但人依然活着。既然活着就必须谋生,于是又将考虑新事业。尔后在婆罗洲一看,为了

自己去选有前途的事业

确保木材资源，日本商社蜂拥而至。我既会日语又会广东话、福建话，马来西亚语大概也已经掌握，因此，当翻译无疑绰绰有余，陪同带路也可胜任，或许成了日本商社的部下干起采购木材，或许干木材经纪，多少也已聚积起一些钱财。

然而在山打根和哥达基纳巴卢，无论如何是做不成大买卖的，因此也许作为更加安全的最大公约数之策已当上了中华料理店老板，成了华侨社会的首领之一。

可实现的惟有与己能力相符的事业

第2项考虑的事业是在沙田这个地方购买土地种植番木瓜。当时日本从美国进口牛肉，美国牛肉肉质硬，美国人使用由番木瓜中提炼出来的木瓜酶使其柔软。当时在日本木瓜酶短缺，有人问在香港能否弄到。到香港无论哪家药店去寻找，均无木瓜酶存货。木瓜酶是作为消化剂来使用的，大概香港从来无人买这种东西。那样的话，自己来种植好了，番木瓜种下一年后就可结瓜，即使不经加工就那么卖也可赚钱。那里的土地价廉，用自己所拥有的资金也可购买相当大的面积。这样盘算着，曾几次去沙田看土地。

第八章

时常考虑假如当时真的在沙田买下土地现在将会如何?40年前的沙田连电都没有,当时还点煤油灯,可现在却变成一个有众多人口的卫星城市,住宅区内高楼大厦林立。那里有八佰伴百货公司、丽豪酒店及西田百货公司。如果当时在沙田买下土地的话,毫无疑问我也会在土地暴发户中占有一席位。可是,我是急性子,不太沉得住气,也许没待地价上涨就早已把土地卖掉,现在依然在过穷日子,那么我的妻子就会老是说三道四。

确实不清楚人的命运究竟会如何发展,也不知在何处如何开拓。最终我既没有去婆罗洲,也没有在沙田种植番木瓜,而选择了回东京当小说家这第3条道路。在香港尝试着写小说投稿,参加“大众读物新人奖”,在900多篇作品中选出的5篇候选作品中,我的小说占其一,但令人遗憾的是该作品最后落选,但它却成了我终于返回东京的契机。

对照我自己的经验,也可以说无人会选择自己根本干不了的事业。虽然在人们想象的事业中,有不少美丽的梦想。但是,最终得以实现的还是自己能力所及的范围。因此我才主张,不必问人家,自己去选择有前途的事业。如果你所选择的事业有多项,问其中哪一项有前途?哪一项看来能获成功?我倒可以发表许多意见。见到本人,当面听了本人的想法之后,我可以得出“你就干这一项吧”的结论。可是,本人必须从选择自己能胜任的事业做起。

若有信用无钱也可创业

第九章

若有信用无钱也可创业

许多成功者都有这样的经历：在他们的事业刚起步时，并无多少资金，但在周围人的信任支持下，好不容易得以起步。 □

邱永汉谈创业之道

第九章

顾客无反应之生意不合时尚

见人家发财，愈是无钱的人愈喜欢用自我辩解的口吻说：“那人有钱，所以发财是理所当然的。”“我没有资本，所以才不行。”确实，倘若无钱想创事业也做不成，因为无论干什么均需要一定资本，但是也并非有资本就任何事均可以顺利进行。

由身无一文起步，终跻身于立志刻苦奋斗大获成功者之列的人屡见不鲜。你对那些人说：“无钱就不能赚钱吧？”他们肯定会异口同声加以否定：“没有那种事，虽然无钱者较之有钱者要被逼多经历许多艰辛，但决定能否赚钱的并非金钱。”能否赚钱，事业能否成功，这与资本是否充裕的关系并不太重要。

那么与何有关呢？大体而言，首先要看自己选择的事业是否为极符合时尚，其次看所选择之事业是否与自己的性格及能力完全配合。用何来判断是否极符合时尚呢？不符合时尚的生意无论你再怎么热心地去推销，顾客却毫无反应。所谓极符合时尚的生意是指那些你稍略宣传一下，顾客立即来光顾。

例如，有许多厂家通过直接邮寄法进行推销。一封邮件费用不算什么，但寄几千封、几万封，其印刷、书写

若有信用无钱也可创业

地址、邮票之费用决非小数目。按通常的 1000 封有 3 封有回音来计算，寄出 1 万封也仅收到 30 人的回信，而且这 30 人未必全都成为顾客，因此往往得不偿失。与此做法相反，知道确实有需要者，能做到很好地向他们宣传推广，那么 3‰ 就会变成 3%。更进一步如能巧妙地寻找到同好者，找准对象集中宣传推广，就可取得更佳效果。

与此相反，连自己的顾客在何方也弄不明白，搞不清楚到底该以何种人作为做生意的对象，光考虑只要开店好歹总会有生意而匆匆开业者，其希望立即就会落空。连自己的顾客属哪种人都弄不明白，不论怎样四处奔走去招徕顾客也肯定无反应，顾客无反应的生意就是不符合时尚的生意。世间中，因所处的各个时代各不相同，总有符合时尚的生意，也有不符合时尚的生意。

无人能凭自己厌恶的事业获得成功

然而，即使再符合时尚的生意，也因其是否与自己的性情相符，因自己的能力是否很好地适应或取得成功或遭致失败。让对制造物品感兴趣的人去干推销将会很勉强，与此相反，让对推销感兴趣者去制造物品同样是

第九章

勉为其难。学校时代曾在餐厅打过工的年轻人，大学毕业后在一间有关电子的公司工作，在旁人眼中看来能在成长企业工作，这不十分理想吗？可他却丝毫也不开心，他再次发现自己很不适合在电子行业工作。一年后毅然向公司辞职，就如鸟归旧巢，决定从进修厨艺开始。

也许有人会感到可惜说：“怎么能干这种令人遗憾的事！”但我却感到这挺不错！勉强去干与自己性格不相符合的工作，肯定不会有好成绩。所以无论多有前途的事业，但是自己厌恶的事业，要获得成功则绝无仅有。即使是客观上有前途的事业，对无法接受者而言就不能说是有前途的。与此相反，无论开法国料理也好、中华料理也好，无论是从做菜开始起步也好或从餐厅的管理层开始起步也好，只要本人有倾注全部心血的热情，道路自然而然会愈走愈宽。

人们常说脱离工业以后是服务行业时代，但也并非只要是服务行业，无论干什么均可获成功。岂止如此，由于新的服务行业的出现，自古就有的老服务行业就会受到威胁。因此，即使同样从事服务行业，有人会切身感受到“服务行业是凋敝之业”，也有人会精神抖擞地说：“不，服务行业才是有发展的行业！”整个社会变得富裕，人们就会增加外出用餐、喝酒或出门旅游的机会。无论男女都拥有自己的工作，从事家务劳动的机会大为减少，那么服务行业相应地就会变得兴旺发达。

然而，这也取决于从何角度予以把握，取决于从事

若有信用无钱也可创业

的是如何适应的事业。既可把一种行业发展成赚钱的行业，也可能会弄到因亏损被逼到关门倒闭的境地。自古以来就有“有爱好才能精巧”的说法，若是自己喜爱的事业，就会废寝忘餐地全身心投入，就会在创意开拓上下工夫。

邱永汉谈创业之道

小资本无法起步的事业不宜独立发展

无论多么喜爱的事业，但欠缺才能是无法成功的，在需要个人才能的领域尤其如此，就连在管理层或推销领域也同样如此。适合不适合其人既是能力问题，同时也与资金有关。资金不多者或无力筹措资金者，如果从事需要巨额资金的事业，是没有希望获得成功。在起步时，单凭小资本无法起步的事业是不适宜独立发展的。因此，一旦在需要大资本的那种企业公司工作，可以说脱离受薪族几乎不可能。

比如在钢铁业、造船业、汽车企业工作，在公司所掌握的技术脱离受薪族后几乎不起任何作用。总不至于你自己能集到资金开办炼铁厂、造船厂或汽车工厂吧。像银行、证券公司这样的金融机构也同样如此。当你基本掌握了银行业务和证券所业务之后，也无法三五个朋友

第九章

出资自己开办一间小型银行或证券公司。看一看从银行辞职后走另一条路者，就会发现自己去兴办新事业者几乎没有，基本上均是受创业的社长聘请，作为负责财务者加入公司，尔后晋升为社长，或为了重整陷入困境的企业公司平调或由上级指派下去而获得成功的。如果说在银行学到的东西发挥作用，那就是关于筹款及一般经营知识和经验，从银行辞职以后的成功主要取决于本人的素质和努力。因此作为受薪族所掌握的东西是无法原封不动地起作用，而要再次从零起步。这与那些在企业公司掌握技术后应用同一技术在其延长线上起步者相比，将要额外地肩负诸多不利因素。

成功之首要条件是得到银行信任

无论是极符合时尚的事业也好，还是符合自己性情的事业也好，不能说因为选择了就已具备成功的条件。事业会仅因无法解决一两个问题而彻底失败，为了获得成功却需具备各种各样的条件。正如成功要配合天时、地利、人和，既要非常配合时宜，而且还需要所选位置适合经商。在单独一人无法兴办事业的情况下，与协助者步调一致，当然也十分重要。若要在这诸多条件中举出最为

若有信用无钱也可创业

重要的一个,大概是本人是否得到周围人的信任。

在我尚未自己创立事业时,漫步街头看到像信用金库、信用行会这种招牌,根本不理解为何从事贷款的店铺那么喜欢用“信用”这字眼,我当时只作为人际关系来理解有信誉或不能信任。譬如,是否严格恪守承诺之事、是否在约定的时间准时到达、那人讲的话是否可绝对相信,当时只是把它作为评价自己周围的人的尺度来考虑。

然而,仔细考虑一下,在我们社会生活中所谓约定的事情,最普遍的仍为金钱借贷。是否按约定期限把借款还回来,这是最迫切的问题。人们之所以毫不疑虑地把珍贵的金钱拿到银行储存,就是因为确信银行绝对不会倒闭,所储存的钱必定会回来。银行只有得到了存款者的信任,才能维持营运。

银行把存户储存的钱再贷给借钱者,其资金是存户储存的,哪怕贷款收不回来,银行也要将其偿还给存户。因此,必须注意绝对杜绝贷款变成坏账。为此,银行只把钱贷给银行认为可信任者,认为“此人肯定会按约把钱还回来”。他们较之无钱的穷人,被认为是具有偿还能力的富人。因此,银行较之穷人,更愿把资金贷给富人。光凭这一点还无法放心,还要求借贷人万一在无法偿还时,把具有可处理清算财产价值的东西作抵押,甚至还要求有担保人,如果不具备以上3项条件,银行就不贷款。若说在此3项条件中,哪一项最受重视,第一就

第九章

是“此人是否可信任”。认为可信任为第一条件,其余均为附带条件,这绝没有错。

有信誉才能无钱也可赚钱

因此简单而言之,可信任的人是创业者努力取得成功的首要条件。人们常说:“能从银行贷到款就是像样的企业家。”但未必事业刚开始就马上可从银行贷到款。最近由于日本全国均出现金钱过剩现象,只要将个人房屋或高级公寓住宅作为抵押或有合适担保人,银行很容易借钱给你。但是,即使这种情况,也有一个限额数,你所需的全部资金并非均可从银行贷到。能取得银行信任,可从银行贷到款当然最好不过。但是,即使未得到银行信任而获得贷款,也可开始新事业。然而,即使在这种情况下,也必须得到事业的共同出资者或自己的资助者、接受材料的厂家、购买货物的顾客及接受方的信任。若供货厂家允许你暂缓付款,这如同借钱予你,买方如肯预付货款这也如同给你贷款。

欲请人成为股东,成为共同出资者,本人得到信任这是大前提。所谓无钱也可赚钱,就是指如果有信任自己者,就会筹措到资金,就可开始某项事业。许多成功者

若有信用无钱也可创业

都有这样的经历：在他们的事业刚起步时，并无多少资金，在周围的人的信任支持下，好不容易才勉强得以起步。

欲得银行信任须办好自己的事

第十章

欲得银行信任须办好自己的事

倘若凡事均轻言易诺，过后杳无音信，
渐渐地就会失去人们的信任。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

第十章

“储”①可解为“信者”

把“储”这个字分解一下就成了“信+者”。是“信者”发财还是拥有“信者”的人发财？似乎两者均可理解，两者均可解释得通。

抱着坚定信念行动，迟早总会有出头之日。有可信赖的领导，遵照其忠告行事者，较之中途迷惑未能贯彻初衷者，成功之可能性要大得多。然而，与这些人相比，还是那些得到众多信者支持的教祖们赚得多钱，这现象，只要看一下那些新兴宗教的教祖们便可一目了然。如能得到众人信任，就如同积聚起相应的巨额财产。

然而，要真正建立信用却并非那么简单可行。信用本来就要花费相当长时间才能建立起来。有无信用起最大作用的当属金钱贷借，但在进入金钱借贷阶段之前，发挥信用作用之情况比比皆是。受薪族能否发迹当然与其本人能力有关，但更重要的是否受到其上司信任所左右。不仅是上司，还有同事、部下，另外还有来往客户以及与工作无关的朋友。倘若能得到这些周围的人的信任，别人就会将重要工作交给你干，而且还会乐于听取

注①：日语动词，意谓赚钱发财。

欲得银行信任须办好自己的事

你提出的要求。建立起那样的信赖关系是踏上发迹之路的第一步。

为了取得别人信任，至关重要的是要做到哪怕再小的事也不违约。譬如，遵守时间，我属于绝对遵守时间者。因人而异，有人在其他事上均可于得很好，但时间观念十分淡薄，每次必定迟到。即使是人品不坏，首先可排除他并非背信弃义者，我也不会把工作托付给这种人。因为就人生而言，时间如同金钱一样宝贵，连时间都不遵守的人，怎能相信他们会信守金钱方面的约定。

其次是凡受人之托而又应承去于的事，哪怕再小也必定让对方知道其结果。承担下来的事若进展顺利再好不过，但未必任何事情都一帆风顺。即使进展不顺利，也要告诉对方为何无法顺利进展，只要你表示出诚意，人家就会心悦诚服。倘若凡事均轻言易诺，过后杳无音信，渐渐地就会失去人们的信任。最理想是光承诺可办之事，无法办之事婉言谢绝，而且承诺时慢一点也行，拒绝时则愈快愈好，如迟迟拖延，对方就会对此抱有希望，应尽快断然拒绝。对方知道不行，就会无奈地再寻找他法。早日明确答复有利于对方。

第十章

一旦应承就要如约履行

与此相反，事情一旦应承下来就须严格守信，而且还有必要让对方了解事情正在按约定要求进展的情况。譬如，我一旦接受约稿，一定在约定期限内交稿。30余年来我一次也未曾爽过约。无论怎么忙，无论身体状况如何欠佳，一俟约定期限临近，我的笔自然而然地就会动起来。并且，我每年要作约200次讲演，只有因飞机延误而被迫取消讲演之情况，未曾有过因个人的原因而去不成的。即使发烧至华氏39度，一站到讲坛上立刻就精神抖擞，这大概是专业演讲人意识在起作用。有一天早晨在床上睁开眼睛，感到喉咙生痛，发不出声来。由于当天已约好在札幌进行演讲，我下定决心：“实在没有办法，无论如何也要飞到札幌对听众们表示歉意，由于喉咙像这样发不出声，请多多原谅。”按预定乘飞机，来到了道新大厅讲坛上，用嘶哑的声音对听众们说：“我这样发不出声音来，大家听不清楚吧？”没料到听众回答说：“听得清楚。”于是我欲退缩也无法退缩，终于强打精神硬扯着嗓子喋喋不休地讲了一个小时。

最近的讲演会多半只请1名演讲人。为了开演讲会要预租大厅，通知听众，在报纸上登广告，需花相当多费

欲得银行信任须办好自己的事

用。更主要的是不能让那些在百忙中抽出时间特意来听讲的人失望。因此我平常非常注意健康状况,略染风寒,便躺在床上休息。因此几十年来我一直在作演讲,因生病而取消演讲的事迄今为止尚未发生过。

无论哪个演讲会的主持者都担心演讲人把演讲的事忘记了,当天没来,弄得不可收拾。因此,在两三天前肯定会再次打电话去叮嘱。我的秘书为了让对方放心,会把飞机班次告诉对方,甚至在出发当天,把是否已平安坐上飞机也通知对方。经常在演讲地听他们这样褒扬秘书:“你的秘书办事很利落。”“虽然只在电话中认识他,却给他添了很多麻烦,请向他问好!”我认为用不着如此表扬,于是便问:“别的演讲者怎么样?”他们具体举例对我说:“某某先生的秘书简直是瞎乱来,跟他打交道真是心里不踏实。”由此得知随意胡来者不在少数。

文人及画家之世界本就属艺术领域,不按约定去干者屡见不鲜,而且即使没按约去完成,别人对他们也显得很宽容。在小说家中,即使到了交稿最后期限尚未写稿者绝非罕见。编辑只好片刻不离其左右,将他关在酒店的房间内,严加监视硬逼其写稿。在新闻界把这叫做“专门隔离”。把小说家“专门隔离”后,逼其写出的作品,大都获得好评成为风靡一世之作。于是这也成了付出辛劳逼作家写出稿件的编辑之功绩,好像那种稿件多有价值似的。在这一点上,像我这样恪守期限者的稿件,由于可轻易到手,却毫不珍贵。非但不珍贵,而且负责联系的

第十章

编辑的上司还会说：“邱先生的稿件易到手，你再去组一篇吧！”于是，该编辑的工作量便增加了一倍，我就让编辑们感到讨厌。负责的编辑们半开玩笑地对我说：“邱先生，请你偶尔也对我们讲，让我们到台湾或香港取稿嘛。”可是，现在传真如此发达，从世界各地均可电传稿件。因此，除那些无人监视便写不出稿件者之外，已无必要让编辑跟着作者到处乱跑了。

对人承诺犹如开出期票

若问我为何一定在承诺的期限内完成所答应的事，这是因为我认为对人承诺的事犹如开出期票一般。开出的期票倘若不在规定期限内兑现，就会受到拒付处分，被取消银行交易，债权人便会蜂拥而至，公司将倒闭破产。对于稿件的截止日期，即使不守约，也不至于被逼到破产地步，只不过给对方增添麻烦而已，但如屡屡发生这种事情，杂志社、报社便会对你敬而远之。正在走红时期尚好说，可一旦才能枯竭，人们不再看你的文章时，就会无人前来约稿，甚至连生计都会发生困难。一味天真地只认为艺术与实业不同，显然在当今这样的务实时代是行不通的。

欲得银行信任须办好自己的事

即使是时间或工作上的约定也必须绝对严格信守，至于金钱上的约定，更不允许有丝毫的疏忽，从商者似乎喜欢原则上用现金支付，但也会出现因资金不足而必须请求延期支付的情况，而且也有这样的业界，作为商业上的惯例，支付可用2个月票据或3个月票据。既有自己用那样的票据支付的情况，也有自己收到这些票据的情形。

若欲将接收的票据兑换成现金，便去银行要求贴现票据。最近由于金钱过剩，贴现变得简单多了。在不久之前，如无信用，银行是不会轻易答应的。即使自己发行票据也同样，倘若在期限内支付的资金不足，就必须千方百计去筹措资金。如果欲从银行贷那笔钱，立即会碰到信用问题。为了从银行贷款，必须具备：(一)有信用；(二)有担保；(三)有合适的担保人，其中最重要为有信用。即使有信用，光凭它尚不够；但若无信用，那么再有担保，再有体面的担保人，银行也不会理睬你。相反，倘若银行立即欣然答应，则表明已得到银行的信任。

取得银行信任的三大秘诀

从银行得到住宅贷款购买高级住宅，广义而言也表

第十章

明已取得银行的信任。这称为制度贷款，一旦基本上满足银行规定之条件，就可自动地得到贷款，但是，尚不能称得上完全取得银行之信任。然而，如每月按期限规定向银行偿还贷款，那就会变成实际成果，变成取得信任的条件之一。而且，每月在同一银行进行零存整付存款或定期存款，经过二三年，积累起实际成绩，这也可成为取得信任的资本。若问何故，这是由于每月均可储存固定金额者，在他贷款时，就可证明具有每月可偿还的固定金额。偿还借款与零存整付存款极相似，惟有先偿还借款跟把自己的钱零存起来之区别而已。

在两者中能够做到某一方面者，无疑也可认为另一方面同样能做到。因此，考虑有朝一日欲创业者，在做受薪族期间，即使用住宅贷款购买高级住宅也行，无此必要者，每月进行一定金额的零存整付也可以。倘若有可能，最好把借住宅贷款的银行作为将来的交易银行，偿还借款的实际成绩也好，存款的实际成绩也好，都在同样一家银行积累。

银行为尊重实际成绩的地方，如果原来早就有交易，就会以此为参照系数信任你，如果在别的银行开始新交易，不从那时开始积累实际成绩，就无法取得信任。

我曾于1970年至1971年在《日本经济新闻》上连载《与银行打交道法》。该书由同社的出版局作为单行本出版发行，成为我至今仍不断再版的长期畅销书之一。

欲得银行信任须办好自己的事

在该书中，作为取得银行信任之秘诀我列举了下列 3 条：不撒谎；不错日期；过俭朴生活。以上 3 个条件，即使在金钱过剩的今天来说，也丝毫未变。无论如何增多，对金钱总是谨慎的，无论昔日今天均未改变，因此，也无法改变。

为取得贷款者信任须严守小承诺

第十一章

为取得贷款者信任须严守小承诺

一个人得到社会的信任非一朝一夕之事，故无论怎么细小的承诺也一定严格信守。



邱永汉谈创业之道

第十一章

能贷到款才算本事

1970年至1971年当我写《与银行打交道法》（日本经济新闻社出版）时，银行与借款人的关系与现在不大相同。银行做的是收存市民的钱，再把其钱贷给欲借钱做生意的人，这一点无论过去还是现在均无变化，但是当时的银行可贷的款却不充裕。这也是因为跟从有限的收入中节约出来储蓄的钱额相比，为旺盛的设备投资欲所支撑的资金需求是要大得多。

由于存款的金额少，即使银行欲贷给，可贷出的钱却相当短缺。为了把有限的钱用于从国民经济整体来看能发挥作用的企业界，大藏省指导调节贷款的优先顺序，让生产者用于扩建新设备的资金优先，用于购置不动产的贷款受到严格限制，至于像餐饮业、酒吧间、俱乐部这样的第三产业则根本不予理睬。当然像弹珠店、情人饭店类的侍客行业，多半为现金交易，资金回拢很快，因此它们不用依靠银行关照也有办法经营下去。通过做那样的生意获得成功者既把多余资金投资到不动产业上，也可完全不依赖银行去发展事业。

银行为贷款不足而烦恼，但借款者也极其有限。像欲兴办事业者，或正在经营事业者急需眼前的运转资金

为取得贷款者信任须严守小承诺

和设备资金必须去贷款，但是，作为个人既有借钱不容易的一面，又有不少人对借钱有过敏反应。在日本存在传统的“量入而出”的生计法则，大多数人都信奉“人应当在收入的框框内安排生计，不应当借钱花”。一般人均认为购买土地盖房子也应在埋头存钱、积攒起钱以后再付诸行动。

与此相反，我认为在经济得到发展的同时，金钱也会增多。金钱一增多，土地及房屋的价格就会水涨船高，所以如等到积攒起钱再买房子就来不及。倘若欲把房子买到手，只要有了够付的订金，就应先去借钱，把欲购的房子弄到手，尔后再花长时间把借款偿还。如因通货膨胀令金钱贬值，但你拥有的是借款，借款贬值，压在肩上的担子就会比预定早日减轻。我劝人：“请借钱建房子。”

然而，为此必须向人借款。借款既有从父母兄弟处借的，也有向朋友或公司借的，像这种借款仍为依赖周围人情之借款，不是真正的男子汉的借款。社会上有贷款的行业，它们以此为职业。因此，只要支付利息，它们就会乐意将钱贷给你。若不能借到那种钱，凭那种钱像模像样地经营，就不能称自己“能借到钱”。

说有贷款的行业，其中既有银行，也有放高利贷的，还有当铺。最近当铺销声匿迹，取而代之的是受薪族贷款公司。银行等金融机构与高利贷相比，其利息截然不同。像“为圆拥有自己房屋之美梦，从受薪族贷款公司借钱，结果因无力偿还本金一家自杀”这样的报道最近已

为取得贷款者信任须严守小承诺

站前的那间银行，跟银行的分行经理一商洽，说是贷款的限额为 50%。他问：“你要买几间？”很想回答：“欲购入剩下的所有高级住宅。”但银行只提供 50% 贷款，当时我缺乏再筹措到剩下的 50% 资金的自信。不得已只好询问：“能否请贷给我购买 3 间的钱？”当时银行十分吝啬，说是 7 年分期付款，可一旦贷款的话，当场就把最初的一次分期付款额从贷款金额中扣除。我生气地责备：“银行怎么也干像按月付款铺那样的事？”由于我当时仅拥有的资金有限，一下子被扣掉 20 几万日元，再去筹措金钱就困难重重。

邱永汉谈创业之道

给人“此人绝对可靠”的安全感

可是事后仔细一思量，在那苦于筹款时期，毅然痛下决心借钱购置不动产者都得到了涨价之恩惠。在公园街购买的高级公寓约为 20 坪，当时仅花了 1000 万日元。现在那四周成了日本最热闹的繁华街，若为新高级公寓，即使一坪 1000 万日元，现在也无法购买到手。因未曾出售过不知底细，即使是 20 年前的高级公寓，现在至少也值 1.5 亿日元吧？

后来住宅贷款、协作贷款成为制度化，若购买高级

第十一章

公寓，自动可从银行借到所需金额的 70% 或 80%，情况已有很大改观。尽管如此，在长期的传统中，养成的“借款恐惧症”却并未轻而易举地消灭。大部分人在犹豫期间读了我写的《借款学入门》和《劝君借款》，战战兢兢地利用贷款购买了高级公寓。由于尔后高级公寓涨价和房租提升，这些人得到了意想不到的财产和收入。

遇上这种好事者，哪怕仅为一次，他们也会发现借款出乎意料地不可怕。有了一次成功经验，便会接二连三地利用贷款购买高级公寓。这样持续 10 年或 20 年的话，原有贷款会几乎全部偿清。即使并未全部还清，贷款数额也已大大减小。新办理的贷款虽数额巨大，但另一方面，过去购买的高级公寓由于价格上扬，已很好地保持着其资产与负债的平衡。所以，首先已没有了为借款而夜不成眠之忧，这一切都将是由于不惧怕借款的关系。

那么，是否只要贷款，凡事均可顺利进展？当然不可能有这种事。第一即使欲贷款，银行也不会轻易给你贷款。如已建立了制度贷款，购买高级住宅的金额是 70% 左右，经审查就可贷到。而且像现在这样，金钱过剩的话，贷款的规定比过去松得多。然而，由于提供贷款一方总是提心吊胆，万一贷出去的款项无法收回来就非同小可。因此，哪怕稍微感觉到一点不安，也立即会胆怯起来，无论昔日还是今天这一点均无变化。借款者必须事事小心谨慎，让提供贷款者产生“此人绝对可靠”的安全

为取得贷款者信任须严守小承诺

感才行。

借款的最起码规矩是“不撒谎”

说借款者对银行“不撒谎”，是因为贷款者也经常注意借款者之言行。当借款者所讲的话与以前所说的略有不同，贷款者马上就会疑心生暗鬼：“啊呀，也许这家伙是个不负责任的人。”正如“说谎偶尔也为权宜之计”所说的那样，有时也有即使撒谎也无关紧要的，但是要牢记自己曾撒过什么谎，必须永远撒同样的谎才行。由于无法一一记住曾撒过什么谎，不由地说了与这以前所说的不同的话，于是贷款方就会吃惊地逃避。就此而言，由于真话只有一个，若为真话即使重复几十遍也不碍事。

当然也有若讲真话就贷不到款的情况，甚至还有连已借的款也会被收回的危险。筹款形势严重恶化，被逼到处于濒临倒闭的状态，欲想从银行再贷到款是万不可能的，因此，欺骗银行硬要借款便非常困难。由于有这样那样的规定，也有“这种情形无法贷款，但是，若为这种情形就可贷款”的情况。在这种情况下，只要得到银行的信任，把真相和盘托出，就能请银行提供方便。因为一旦成为合作伙伴，对方就会设身处地为你奔走张罗。

第十一章

然而，到了能以好妈妈①的方式跟银行的分行经理和副分行经理交往的阶段，分行经理和副分行经理被调任的日子也将来临了。因为银行害怕对外负责人和客户过分熟悉。好不容易才彼此摸准脾气，但已到了要调任的时候，这就是与银行打交道之惯例。虽说前任会向后任者交代，可是分行经理一换人，新分行经理又会有自己的个性和脾气，不可能与前任者完全相同。新任者可作为参考的唯一资料是过去交易的实际成绩。过去曾有过多少贷款，是否能严格遵守按期偿还的约定，只要看一看记录便可一目了然。倘若未能做到每月在规定期限内偿还的话，就会一清二楚地留在纪录上。因为新任者较之前任者的交代更加重视的是纪录，所以“偿还日期无错”看起来并无什么了不起，实际上却极其重要。

最后借款者须充分考虑贷款者心理，让贷款者放心。贷款者非常担心借款者是否能严格守约按期偿还，担心借款者随随便便地用钱或超支使用借款，结果无法偿还。因此，借款者过分慷慨地花钱，就会令人担心。经常有这样的女人，去银行申请贷款，却打扮得像富裕之人，故意显示闪闪发光的钻石项链，其实只能产生完全相反的效果。也许本人认为“我是这么有钱的富翁”，但是在贷款者看来，那衣着朴素，拼命投身事业的形象更

注①：现代日本社会中，部分青年以拥有好妈妈和好车为人生的追求。

为取得贷款者信任须严守小承诺

让人产生可信任感。因此,即使是平常爱打扮者,去银行时还是要作那种使人产生“那人很俭朴”的落落大方的打扮最适宜。

一个人要得到社会的信任并非一朝一夕之事,故再小数额的金钱也不可轻视。事情一旦承诺,无论怎么细小也一定严格信守,坚持不懈地日积月累下去,除此之外别无他途。

没有“种子钱”无法开创事业

第十二章

没有“种子钱”无法开创事业

如果确实打算将来独立创业,为了那一天,从很早开始就须攒下种子钱。□□□

邱永汉谈创业之道

第十二章

无论何人都嫌工资少

凭工资生活时，对金钱的不满大概是“工资这玩意儿怎么这么少？”，公司的金钱非自己的钱，无论多大的收支皆属公司的金钱，均与己无直接关系。当然也由于金额太大，缺乏对金钱的实际感受。与此相反，到了发薪日自己能拿到的金钱，如果说在当天就把它花光也行的话，决不算少，但如果必须靠那些钱花到下个月的发工资日，一考虑到还须用它来支付房租、电费、煤气费、订报费，实际上可自由支配的钱已所剩无几。即使欲想办法去多挣点，却也无计可施的便是工资。

就拿工资者而言，工资不仅少得可怜，而且发工资的日子总是姗姗来迟。同一个人因某种契机自己开始独立开创事业，由于其事业无法独自一人干，于是就要雇用人，一雇用人就需支付工资。在这之前，一直认为“工资太低”，“我们是在被剥削”，仅仅变换了一下彼我的立场，马上就要考虑完全相反的问题了：“发工资的日子怎么来得这么快”，“那家伙不好好地干活，简直是白拿工资的贼”。

只不过是重复完全相同的一件事，但由于支付工资的立场和领工资的立场有异，考虑问题的方法就出现

没有“种子钱”无法开创事业

了如此大的差异。

工资无论在任何时代，对处于任何立场的人而言都嫌少。为何如此说呢？首先，由于人们往往有过高评价自己工作的倾向，譬如政府官员所从事的工作在民间企业工作的人看来，犹如玩似的，但当看到他们要求实行“周休二日制”的理由为“因工作太累需休息”时，不禁令人吃惊，甚至这些悠闲打发日子的人，在觉得工资大低这一点上与其他人的意见也完全一致。第二，无论任何组织或企业，用于支付人事费的金额均按预算规定，照一定的比率实行分配，因此，每个人不可能拿到多得令人吃惊的金额。而且，加薪不可能先于物价上涨，“物价上涨得这么高，因此必须略调整一下才行”，增加工资总是滞后于物价上涨。因此，就形成了一种永远存在不满的情况。

自己不出钱谁都不会给你贷款

有对那样的工资不满而创业者，也有厌恶受人指使而创业者，还有一开始就有自己创业计划，为尝试自己能力而创业者。无论因何种动机起步，欲创立事业者首先必须拥有作为本钱的资本。若问那金钱从何处筹措，

第十二章

最初即使跑到银行说“请贷款给我！”，也是无法贷到款的。为了从银行贷到款，公司成立以后其业务必须正正式式地展开，必须形成足以用数字进行说服的情况：“由于需要这么多运转资金”，“为了购买这些设备需要这么多资金”，即使在这种情况下，也必须用“抵押工厂”或“抵押社长个人房产”来满足银行的条件。

因此，在能从金融机构贷到款之前，必须自己筹措眼下所急需的资金。如自己拥有那部分资本，这不成问题，但大部分创业者均需奔走于亲戚朋友之间筹集资金。

即使在这种情况下，也是平常有信用者才很快能筹集到资金。如果被人蔑视为嘴巴讲得非常动听，那家伙不可能办成事业的话，欲筹集资金就会困难重重。

筹集资金的必要条件有许多条可考虑，其中最为关键的是自己须拥有一定数额的金钱。正如即使说“因要购买高级公寓，请将所需款项全贷给我”，银行也不会加以理睬一样，即使说“此次想办这事业，请你出资”，人家首先就会反问“你自己准备出资多少？”倘若你说“因为我自己没有钱”，全部金额都仰仗由别人出资的话，就会遭到拒绝。打这种如意算盘，其前途可想而知。若非自己率先出资过半数，余下不足部分再请朋友出资，独立创业便无法成立。

如果自己没有任何资金，但有出资者，那将当作他论。社会上有许多人关心新办事业，他们拼命地寻找，何处有

没有“种子钱”无法开创事业

有前途的新事业。以企业化为目标的无名青年提出自己的设想，如被人采纳认为言之有理，人家就会提供企业化所需资金，这种资金一般被称为冒险投资资本。

在美国这种活动很盛行，已有许多成功例子。因此，在日本也新增了许多投资扶植公司或对非上市企业出资的投资公司。可是向这样的公司提出申请，它们并非均肯出资，眼下的目标盯在拥有销售额在 20 亿日元以上，扣除税款后利润达 2 亿日元左右的实际业绩的企业上，因此其对象非常集中。欲凭 500 万日元或 1000 万日元的资金开始创业者，根本无法成为其投资对象。

即使无法成为冒险投资公司的对象，在我们周围仍不乏冒险投资者。我本人就是其中之一。我自己总以敏锐的目光四下寻索今后可干的好事业。如果有人对我提出“这可行”的设想，我就乐意出资。当然，其大前提为其人是否可信任。然而，在这种情况下也必定要求对方出资。即使辩解：“我过去是受薪族，存款只有那么一点。”如不至少出资 10%，我就会对他说：“就当没提过这件事。”而加以拒绝。若问为何，这是因为如不是一个为了将来有朝一日独立创业，从有限工资中储存一部分钱的人，即使创业，无论如何也无法相信他能将事业进行到底。

而且，如果不拿出自己的钱来干，其认真程度就不同。由于是别人的钱，即使亏本也不心痛；赚了钱，如无作为股东应分得的利润，就会感到没意义。即使是以“赚

第十二章

了钱给你 10%”这一条件起步,仅有 10%,也不会全心全意卖力。在这种情况下,自己应成为主体,掌握经营权可发号施令。如非特殊情况,一般不以他人为领导开创新事业。

就开创事业这一方而言,如果确实打算将来独立创业。为了那一天,从很早开始就须储下“种子钱”。因为是种子钱,最初哪怕数额再小也无所谓。即使从 1 万日元存款开始起步也无碍。总而言之,即使是金米糖,倘若没有其核心的颗粒,无论怎么在糖上滚来滚去也成不了大块。

事业和生财之道均由小到大

讲到种子钱,一般人马上会联想到托马托^①。这是最近发生的事,在一间相互信贷银行升格为普通银行之际,决定改名为托马托银行。在全国各地均有相互信贷银行。到地方城市一看,并排竖着看不惯的银行招牌,除了有关人员以外,根本分不清何为普通银行,何为相互信贷银行。唯有一间名扬全国,这就是托马托银行。取这

注^①:托马托为 Tomato 音译。日本一间银行以此命名。

没有“种子钱”无法开创事业

样大胆的名字无疑需要相当勇气。可是一说“托马托”（番茄）人们马上会联想到种子，由种子马上又联想到种子钱。1日元也罢、1万日元也罢，首先要拿种子钱去储蓄。说实在的，把种子钱拿到银行去储存未必会变成漂亮的“番茄”，但可将种子妥善保管不使其受损，在这一点上可大有裨益。存这样的种子钱，如能产生在协助我们积攒种子钱的形象，本身就可以说已大获成功。

其证据为仅仅改名为托马托银行，就使这间原位于冈山县的无名相互信贷银行扬名全日本。由于报纸杂志大肆宣传，其知名度比花费了几亿日元、几十亿日元做宣传广告还要高。有报纸报道说，甚至连家住东京者认为在这间银行存钱吉利，特意跑去开户。

从此事也可明白人们欲成大器须由小起步。欲积攒大钱，须从小钱开始储存。这一点对于欲独立开创事业者而言须常铭刻在心，即使那些今后欲从事证券投资等生财之道者，或打算今生就当受薪族到退休，却担心老后生活者，也应牢记不忘。

积攒“种子钱”须积小钱成大钱

那么如何才能积攒种子钱？仅仅靠从有限的工资中

第十二章

省吃俭用挤出 1 成或 2 成钱，拼命把它存往银行就行吗？确实，成为本钱的最初部分的路只能从欲花之钱中硬忍着不花，凭节俭挤出来。存钱的最初一步就是节约。节约本身并不特别困难，只要忍着不花钱就行了。

可是实行起来却不像嘴上所说那么简单。正如前面所叙述的，从主观上来看，受薪族对工资一般都嫌少，因此所谓储存钱并非花剩下的工资，倘若任意花，不够的便是工资。由于为从中挤出部分储蓄，只能优先从工资中取得。大概如非先行扣除存款，便无法达到目的。从 1 月的收入中先行扣除，比如说 1 成就扣下 1 成，2 成就扣下 2 成，尔后再用剩余的钱安排生活。至于先行扣除，无论银行或邮政储蓄均可，可让由普通存款自动地转为定期存款或定额存款。为何须如此花费心思呢？由于一旦变成了无法使用之钱，意志薄弱者就会无可奈何地停止使用那笔钱，若为随时都可取出来，就会把手伸向那存款。所谓定期存款，无疑是把意志薄弱的自己束缚住，使钱成为无法动用的存款。

经过这样强硬的东拉西凑，若能好歹成功地积攒下 100 万日元或 200 万日元一大叠钱那再好不过。1 万日元的一张一张钞票会轻而易举地从口袋中掏出去花，如捆成一叠，盖上了银行数钱人的印章，就会变成不用之钱。那便成了你的种子钱。作为种子无论是稻谷还是番茄，谁都不会去考虑食用，尔后只有等待播种而已。



第十三章

在组织中生活或是创业均为出色的生活方式

无论自己心中有何计划有何打算，为将来而储蓄都是必要的。

既有以脱离受薪族为目标者，也有考虑一直干到退休，退休后再悠闲地度过第二人生者。由于我穿梭于日本、中国大陆、台湾和香港之间，虽不太情愿却不得不处于比较两者的立场上。一般而言，中国人当中想创业者居多，在日本人中则以当受薪族者居多。至于这两者孰优孰劣，一时实难判断。

尽考虑立刻创业者即使在公司上班，也无心为公司努力工作，不是欲掌握本领早日创业，就是为领取作为创业之前暂时栖身之处的工资。中国人的企业即使规模发展得相当大，基本上仍为家族公司、同族经营，职员无论多么有才干，只要与经营者无血缘关系，绝大部分人一生都仅仅作为1名雇员而已。因此，很难期望雇员对企业忠诚，经营者方面也是以那种雇佣关系为前提经营企业的。

日本则不同，日本的受薪族让自己的儿子依然当受薪族。因无学历未能走发迹路线者，会拼命让自己的孩

有资本后创业如百万富翁办慈善事业

子上著名大学。只能在三流企业工作的人，无论如何也要竭力让自己孩子挤进一流企业。父亲让儿子也从事同一职业，这说明他们认为自己的职业并不差，把公司和政府部门作为一生之靠山者，对自己的职业抱有一种自豪感，他们当然要为自己的工作单位奉献忠诚心。

在日本的大公司和政府部门，实行世袭制的很罕见。从一般公司职员起步，有能力者或交好运者有望成为董事，也有望成为社长。偶尔也有像东京燃气和水野组这样的情况：长期把持住社长位置独断专行的社长，指名自己的儿子为下任社长，但马上会遭到舆论与记者的严厉批评为“把公司私有化”。像社会化、公共化如此进步的话，职员也会把公司视为共同体，就会无公私的隔阂，为公司尽忠。因此，就可确保人才、就能保留技术。无论是公共性极强的团体，还是以追求利润为目的的企业都将顺利运转。

与此同时，公司一旦变庞大，如果“不迟到、不休班、不干活”整日吊儿郎当鬼混，其生活也可一直保障到退休，那么适当偷懒者、游手好闲之辈就会日益增多。由于公司本身就是扶养这些人、不丢弃他们的组织，因此工作效率就会下降，让人看了会觉得坐立不安。尤其是那些自以为是实干家、有才能者在这种组织中就会难以忍耐，最终贸然离去。像这样具有强烈创业心者有他们自己的生活方式，另一方面认为自己无那种才干，若对公司有信心、可勤勤恳恳一直于下去的人，他们也有自己

第十三章

作为一名受薪族活下去的出色生活方式。

普通生活方式无法积蓄防老资金

即使最初作为受薪族同时起步，但欲创业者与一生均打算作为受薪族而生活者，在中途也将分道扬镳。只不过欲创业者需积攒下为了创业的种子钱，而一生作为受薪族者需积攒下为了退休后的生活资金之别。创业者把积蓄的钱作为资金投入可倾注全身心精力、想方设法把事业引向成功。但是，在公司任职者，即使为了晚年的生活，也不能放任公司工作不顾，一门心思去钻营生财之道。那就是独立经营和钻营生财之道的不同之处。钻营生财之道须是拥有职业者利用业余时间去干才行。

作为一名受薪族应全力以赴投入公司工作，还是利用业余时间钻营生财之道，这取决其本人的思维方式。作为一名受薪族，无论再怎么拼命工作，固然可保证有当时的生活费等收入，但却无法让公司照顾晚年生活。

打发晚年时光，虽有养老金，还有退休金，但如欲过富裕的晚年生活还远不够。一般来说，全部所加大体上也只能维持其所需资金的1/3。

已拥有自己房子并已偿清住宅贷款者，如为夫妇二

有资本后创业如百万富翁办慈善事业

人度晚年，只要无特别开销，每月有 30 来万日元勉强也能凑合。他们的养老金大概可拿 10 万日元左右。略能多领养老金者大都原来收入就多，已缴纳过许多养老金。因此，这些人每月 30 万日元是不够花的。甚至连这群人，他们退休后所必需生活费的 2/3，基本上也要靠退休后在再次就业的单位领取工资，或靠退休金中所获利息，或靠红利收入及其他收入来补充。

若为家有固定资产者，就无此担心。但从中年以后就一直被迫偿还住宅贷款者，其手上所剩的就只有退休金了。在一流公司任职，退休时领到 2000 万日元或 3000 万日元的现金，连一处单套设计的高级公寓都买不起。即使把现金存入银行，通过市场利率联动式存款可赚略高点的利息，但被扣除 20% 的预扣税款后，每年也仅有 4% ~ 5% 左右的收入。如因利息所得每年有 100 万日元左右收入，还马马虎虎，但只要比较一下 10 年前和今天的货币价值，就可明白 10 年之后的 2000 万日元，肯定连现在的 1000 万日元都不值。考虑到通货膨胀就更不能以现金来拥有财产了。

第十三章

创业不在所持金钱多少

因此，为备晚年之需，从 60 岁之后起步创业就来不及，从 50 岁起步也同样来不及。考虑到即使退休以后，每月还可有 30 万至 50 万日元的定期收入，从 40 岁起步，是受薪族的最后期限。可是对欲创业者而言，积攒种子钱，那仍然为时过晚。为何这么说？因为 40 岁对于欲创业者而言已是最后机会，必须早在此之前，着手积攒种子钱才行。

那么，从多大岁数起步才行呢？这与其人何时开始抱有“凌云之志”有关。有早在大学生时代就立志要创业的人，也有省略掉当受薪族的程序，直接从学生生活毅然闯入创业的人。无论如何也无法考虑那种人会有大笔资金作为本钱开创事业。

就算 40 岁之前在公司工作，一点一点地积攒下的钱，投资到股票或土地上赚了不少，但凭受薪族的证券投资程度，其数额可想而知。因此，考虑等积攒下资本以后再创业，就如同考虑成了亿万富翁之后再办慈善事业，多半只能是终其一生皆无法创业。对于欲创业者而言，自己本身所持有多少金钱这几乎不成为问题，较此更为重要的是：今后欲干之事业是否为可能成功的事

有资本后创业如百万富翁办慈善事业

业；是否为由小资金可起步的事业；是否拥有数目虽小却能筹措到自己力量无法承受的资金的出资者；是否拥有推进该事业的班底或协助者。

能否顺利进展？中途会遇到何种困难？如不实际干一干便无法知道。因此，若有 60% ~ 70% 左右的把握，要是我便立即毅然投入。即使结果倒了大霉，因失败而后悔总比什么都不干而后悔强得多。

尽管如此，事业也具有各种各样的性质。有的从一开始就要求有相当规模，凭小资金无论如何无法着手干；有的很费资金，销售额和利润却提不高；还有的当知道将面对失败，如半途而废却几乎无法回拢资金，惟有背上沉重的借款包袱。

譬如大部分人在车站前面看到的咖啡室或快餐店显得蛮整洁、挺别致，心想自己拥有这么一间店该多好。正因为如此考虑者很多，才不断有人开咖啡室、快餐店吧。

可是自己亲手经营一家咖啡室，马上就会明白：并不那么能赚钱，要在好的地段开店，光租店面，就要被索取几十万日元的租赁金；地段差的地方不易为人们注意到，其租金固然便宜，可客人根本不来光顾。店面内部装潢也要花大笔钱，招徕顾客也异常辛苦。若为需雇用厨师的生意，厨师也会令人伤透脑筋。店铺好不容易终于得以开张，客人却不像所想象的那样进店来，即使进来的，其消费单价也极低，岂能谈得上店铺折旧费，就连支

第十三章

付材料费都成问题。给银行的偿还虽可暂且不管，但必须按规定还款。因此，自己的酬金只好往后推。倘若来店打工的职员和学生事先不通知就休班，甚至不得不叫自己的老婆到店里帮忙。

不亲自干不懂商场上的问题、障碍

如此景况持续一二年后，开店当初的热情早已飞到九霄云外，终于下决心关店。着手整理时发现，合同规定租金的 30% 不能退还，虽本人不曾记得签过这种合同，可明明白白地留有自己的签名。而且在合同条文中甚至还写着退还时须拆除室内装潢恢复原样。再怎么说明也未免太过分了，于是央求业主允许转让给第三者，允许转让却不允许转让权利。允许出售室内装潢，但 30% 的折扣费要照付不误，甚至还信口开河地说什么合同中要写明接替者的房租比现在提高 20%。花了整整 3 个月时间好不容易才整理完毕，一作收支计算后，发现自己出资的 2000 万日元已消失得无影无踪，只剩下了以房子为抵押从银行借来的 4000 万日元借款。

最后，像以这样的结果告终的绝不鲜见，也不奇怪。因为最后终会发现在这个世上是：亏钱的生意比赚

有资本后创业如百万富翁办慈善事业

钱的生意要多得多；即使是赚钱的生意，如经营不善也会亏本。一般来说既体面又能赚钱的生意并不多，历经千辛万苦才能避免出现赤字就算挺不错的生意却多如牛毛，就算好歹可避免出现赤字，却无法进一步提高的生意很多。

各式各样的生意都有问题和障碍，如不亲自干一干便无法弄明白。只作过受薪族者最初并不明白此意义而言，还是干自己所从事过的、懂得一些其长处与缺陷的事业较为保险。对迄今为止从未做过的事业，必须事先计算一下万一进展不顺利时的损失，慎重对待之。比起打如意算盘，如果能够预计到万一亏损将会出现何种处境便可避免招致大失败。

所选职业或行业是成功之关键

第十四章

所选职业或行业是成功之关键

创业者选择行业时，与其看规模大小，
不如看其行业有无前途。 ☐ ☐ ☐

第十四章

事业的成功不仅取决于个人才干 且受其行业左右

并非无论何人在最初创业时均可动用巨额资金，而且并不可能一开始便赚大钱；创业均由小事业起步，资本也由小资本开始。然而却存在在干的过程中发展成大事業者与永远无多大起色者之分。其差距在何处？为何会产生那种差距？长期以来，我一直认为各人有自己的才干，其中既有可干大事業者，也有无法干大事業者。观察一下我们周围的人，就会发现有些人聪明有些人愚笨，既有灵光者也有糊涂者，有勤劳者也有懒惰汉，有勤俭节约者也有奢侈浪费者，有重情面者也有六亲不认者。既然存在这么多个人差异，那么就会分成功者和失败者，有些人成为大商人，有些人一辈子只能作小商人；有些成为大富豪，有些一辈子穷困，这是无可奈何的。容气量大装入的物品就多，若气量小就无法容纳人才和金钱，即使认为这无可奈何也无甚不可思议吧！当然，我并非指责这种想法有错。

一件偶发的、意想不到的事，使我开办了财务咨询室，许多人前来咨询理财技巧。我对股票进行的预测，由

所选职业或行业是成功之关键

于得到了许多投资家的赞同，所以，一时间股市价格与我的预测十分相符。连股票的“股”字都不认识的我顷刻间便成为“股票之神”，经常出现我一说“下面该轮到这种股票”，于是那种股票马上上涨到极限这种情况。我的一位朋友担任北海道时报社社长职务，名叫竹田严道，从北海道跑来对我说：“在日本全国各地有许许多多的人欲请教邱先生，开办一间邱永汉咨询室吧。由我出钱在报纸上给你做广告。”他果真在报纸上给我做了一个开办个人咨询室的广告。于是前来的咨询者蜂拥而至，忙得我无暇接待，这已是35年前发生的事。

来咨询的人，上至股票上市公司的社长下至街道蔬菜店老板和拉面店老板，有欲脱离受薪族的人，也有拼命钻研理财技巧的家庭妇女。所有职业和年龄层面的人在金钱这一点上联结在一起。其中初出茅庐的受薪族有之，尚在学习的大学生亦有之。对那样的年轻人，我大体上回答了他们的问题后对他们说“你尚不具备支付咨询费的资格”，把钱退回给他。这种事情屡屡发生。

我作为小说家一直以“观察人”为业，因此对边接受人家咨询边观察别人的思维方式和行动饶有兴致。我拥有自己对人的看法，认为人大概就是这样子，从那角度来观察人。于是如前所述，发现了个人差异，于是我就有了自己的理解：“因为其气量和才于是这种程度者，事业的规模和财产将只能如此。”这种情况按照常识将会如此，因此，作为金钱医生也并不感到吃惊。

第十四章

然而，在与众多人接触的过程中，我还发现人们除了才干气量之外，还有从事不同行业的特征。来咨询的人在职业栏内填入自己的职业，独立经营业者与受薪族当然不同。即使初看相似，深入观察一下各受薪族的收入，就会发现由于所选择的工作单位不同，其待遇和发迹速度都有极大差异。当然其中也有因个人能力不同而产生的差异。但是其差异程度不如创业者选择行业的不同所产生的那么大，独立自营者与其规模大小无关，而所从事的行业不同，有易赚钱的生意与无论如何也赚不了钱的生意之分。同一行业有共同的长处与短处，并非说已通过大规模经营就能解决其短处，譬如人们厌恶的工作场所很难招聘人，并非说由于是大公司，那种工作场所就很容易招聘人。

甚至连那些难以提价，受成本压逼，被逼亏本经营的厂家，生产社会上有一定需求的产品，仍是那些有资金力量、规模大的企业具有竞争力，所以仍然是大吃小，不断出现行业内的淘汰。在日本仍然存在无数那种行业，处于被淘汰境地的独立经营者为了生存下去，须付出异常努力，痛感生意日益衰落，每月还要为支付职员工资而呕心沥血。

所选职业或行业是成功之关键

符合时尚的事业层出不穷,式微的事业为数更多

从事符合时尚的事业,即使选择该事业者能力一般,其人每周均去玩高尔夫球,也能轻易赚到钱。改建房屋的人也极富裕,别人要他购买邻近地皮,去银行贷款,银行马上会讲“所需资金要多少都可以尽管吩咐”,十分顺利地把款贷到手。

假设前者为印刷厂家,后者为蔬菜店,在战后日本的经济发展过程中,中小型印刷者很难生存下去,然而蔬菜店即使它旁边也建起了超级市场和百货公司,但它照样兴旺地经营下去。若问其差距何在?可列举以下几点:(一)印刷厂家无法承受因人手短缺招致的招聘人困难及人事费暴涨,而以家族劳动为中心的蔬菜店却不存在此类问题;(二)印刷厂家为合理化须不断投入资金添置新型机器,接受订货的能力一增强,就须开拓新市场。为此一旦过度经营,非但无法接受成本核算的订货,还会增加遭受无信用客户拒付的风险。蔬菜店或为现金交易,或为与早就熟识的客人打交道,因此无筹措资金的艰难,也不会收不回钱;(三)即使成本提高,印刷厂家也无法轻易涨价。投标定价时,经常出现不得不廉价接受订货的情况。在这一点上,蔬菜店可以根据每日采购价格,自

第十四章

定出售价格；(四)印刷厂家与蔬菜店的利润完全不同，折算低价，印刷厂家能赚取 50% 毛利已很难，蔬菜店即使把卖剩的菜以半价卖掉，仍可赚钱；(五)中小型印刷业者无法以大日本印刷和凸版印刷为对手进行竞争，蔬菜店即使开在三越这种大店眼皮底下仍可与大型商店竞争。

如上所述，(一)无法网罗人才的行业；(二)合理化要求日新月异的行业；(三)无法由自己定价的行业；(四)利润小的行业；(五)无法与大企业竞争的行业，无论由多大本事者来经营也不得不浴血奋战。

如此鲜明对照的差异清楚地呈现在眼前，所以我认为社会上存在符合各自时尚的行业和处于遭淘汰境地的行业。进行其选择，与其看其人的器量大小，莫如说更应看其行业有无前途。用那种目光来观察，无论何时代都存在其时代走红的行业和非走红的行业。符合时代的走红行业顺应时代之变化将层出不穷，但在其背后悄然消亡的行业更多。因此，说正在从事符合时尚的行业所以可高枕无忧，那么，转眼之间就会冒出遭时代抛弃之忧。

所选职业或行业是成功之关键

找上门的生意为符合时尚之生意

那么，何为符合时尚之生意？究竟以何种标准来寻找那种生意呢？最为简单的区分方法是如上所述所提及的，你去推销或者你说得舌燥唇焦，对方丝毫也无反应的生意，基本上可认为不符合时尚。与此相反，即使不去推销，对方主动找上门来的生意就是社会所需的生意。实际上，如果你不把自己从事何种生意告诉对方，无论从事多么有魅力的生意，对方也无从知晓。因此，需要一定程度的宣传，即使宣传也有无数不花钱的，并非无钱就办不到。

然而，需具备对方找上门来那种充满魅力的条件，一旦具备了那种条件，按现在流行的术语来讲，肯定与高科技或高科技时代的高级接触^①有某种联系。譬如，无论怎么说，这 10 多年来在股票市场上走红的冠军股票，都是与电脑相关的行业，其中较之硬件更为走红的为软件制造企业。总之是让其代替人脑的事业，因此，可考虑一切可能性。不知它们将会产生何种附加价值。在一部机器中储存无数信息，或在一瞬间可从中取出所需

注①：指为适应高技术而需要对人和文化的密切接触。

第十四章

信息，这确实很棒。然而即使偶尔有在那领域工作过的人，在创业后实现了成为亿万富豪的梦想，但大家也不能都像他那样干。在高科技领域中可获成功的机会率不到 1%。

因此，我认为对于普通人而言，机会较多的是高级接触领域。由于生命工程学的进步，人们也许有一天可以分开生男生女，可以生出非自己的孩子。即使高科技的领域是由优秀的脑袋创造的，但由于企业化需要庞大资金和组织，由个人兴办事业则不大可能会发展成为大企业。

艺术与商业相结合之行业有前途

所谓高级接触是通过诉诸消费者心理的商品和提供服务而成立的行业，因此该领域十分宽阔。若为一般经商者，无论何人只要下工夫都可胜任。譬如无论是流行时装还是服饰用品，人们乐意掏钱购买的，肯定有令人动心之处。而且，愈是机器制造或大量销售成为普通现象，“手工制造的味道”愈发可打动人心。手工制造荞麦面，只要懂得荞麦面制造方法者，无论何人均能制造，而且即使在东京市中心制造，也有可能门庭若市。但是

所选职业或行业是成功之关键

也有这样费心的荞麦面家，特意将店搬到信州的深山里，由东京及大阪招徕食客。

作为生意，何种方法可获得成功，这取决于其人的本事，从距离上讲离得太远，白让客人花费时间和精力，客源便会相应地减少。尽管如此，如能招徕足以维持生意的一定客源，那么仍可称其为本领高强。在法国，遥远的偏僻乡间，有一间餐饮业界公认的三星级著名饭店，有人不怕远几百英里特意从巴黎驱车赶到这间饭店用餐，也有像我这样特意从东京乘飞机去为吃一顿的客人。全世界的嘴馋者纷纷云集此地，每天晚上几乎均满座，只有这样的生意才可称得上高级接触的顶峰吧？

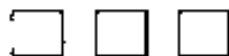
在像科学、艺术这样的领域，有许多是与人打交道的，如把科学与商业相结合视为高科技，把艺术和商业相结合视为高级接触的话就容易理解。无论接近哪一方面均可办成事业，但许多人还是认为与艺术友好相处比较令人放心，这也是不容否定之事实吧。

事业成功须开阔视野

第十五章

事业成功须开阔视野

有人每上一台阶其视野就随之开阔，
随着地位的上升，在社会上受到的待遇也
不断提高。



邱永汉谈创业之道

第十五章

选择现实的工作比经济学更重要

现在像 macro 和 micro 这样的词语经常被使用于日常生活中。翻译出来,macro 可解为宏观;micro 可解为微观。宏观原本是指宇宙的词,所以说到宏观经济,是指经济整体之动向。在经济学家之中也有专攻宏观经济的人,这些人对于世界是否会景气,公定利率将如何浮动具有独到见解,但一涉及到购买何种股票可赚钱这样的具体问题,在许多情况下是毫无用处。他们的收入途径多半也是依赖从工作单位领取的工资、讲演酬金,著书写文章的稿酬、版税。不直接与赚钱相联系的、不切实际的空洞理论便是经济学家的经济学。

所谓微观即细微观察,指不通过显微镜观察就无法看清的世界动向。把微小物质追根问底会到达原子或电子这种地方。对待同一事物,既可以采取如同仰望天空那样的做法,也可采用如同观察毛竹节孔那样(中文叫管见)的研究方法,则把精力集中在细微再细微的部分上。那么,精通微观经济学,遇到利息就利息问题、碰到股价就股价问题进行彻底研究,是否就能在股票上确实赚钱?是否创业就必获成功呢?其回答也未必是肯定的。所谓学问是由迄今为止的资料或经验建立的理论 and

事业成功须开阔视野

规律，眼下正在发生的事情或将来将要发生的事情，如果不跟过去所发生的完全相同，那么，哪怕再怎么罗列资料，对卜算未来也不起作用。

因此，在现实社会中，我们需做之事并非对书本知识的一知半解，就以其为基准来预测未来，而是发现书上所写的与现实所发生的事之间的差异和矛盾，巧妙地把握其差异将会产生多大影响。倘若能做到这样，无论宏观经济学还是微观经济学均可到达划清界线的现实路线。

社会今后将变景气还是将变萧条，是趋向高利息还是趋向低利息，或者是石油价格将朝何方面浮动，诸如此类问题，对我们所从事的事业均将产生或大或小的影响。利息上升，公司支付的利息就将增多；受到意外事件影响，公司利润下降，那将左右公司红利的发放。而且，如果社会不景气，人们就会为前景担忧而暂缓更换汽车，那对汽车业界的业绩也将产生影响。

有雄心者应尽量扩展活动半径

确实，那样的宏观动向会给我们的事业带来影响。但是，较之那种动向更为重要的是自己选择何种事业。

第十五章

这是一种选择事业的问题，即自己的事业是否只要拼命干就可成为大事业，或者是否能使自己成为大富翁的事业。因为因人所处的情况有异，就会决定其视野、可理解的内容的异同。

譬如，对同一社会现象的理解，在自己独自 1 人担任社长兼公杂人员者与指使 100 个人，要对他们的家人生活负责者之间，有着天壤之别。从事菲律宾贸易者，对菲律宾政局不稳的关心程度就会非比寻常；在泰国拥有分店从事经营业活动者，将片刻也不放松对曼谷的薪金和物价动向的注目。如此看来，平常的活动半径愈广阔，愈会对诸多领域表示关心，与己有关事业涉及的面愈广就会愈精通更多东西。倘若受居住世界的限制，相处的朋友只一二个，那么，甚至连寻求配偶都无可供选择的余地，欲借用朋友的智慧，也就极其有限。

与此现象相同，在只拥有些许钱者与拥有巨额金钱者之间，智慧的规模方面也存在差异。有这种情况，所谓“拥有”未必意味着拥有所有权。不妨把它视为“能动用的金钱”，“可使用、可分配的金钱”。这是因为既有处于自己动用自己所拥有金钱的情况上的人，也有像日本这样处于可凭自己的判断动用公司金钱的情况下的人。当然，自己的金钱与公司的金钱，两者承担的风险程度不一样，紧张程度也不同，因此，很难说完全相同。但是即使同为受薪族，把曾凭自己的判断做过 100 亿日元的生意者与整天端端咖啡、抄写公文到了领薪日便拿工资者

事业成功须开阔视野

作一比较的话,两者的差异就更大。

处理过的金钱仅仅局限在每月所领工资范围内的人,其思考只能涉及凭其金额所能做到的事情,如欲购买一间高级房子,就必须下最大的决心。倘若是曾拥有过1亿日元、2亿日元现金者,诸如高级房子、自己的房屋等多半早已拥有,他们将盘算更大的事情。金额一变大,所思考的规模也将相应增大。宛如从一楼眺望风景一般,每再上一层所映入眼帘的风景均不相同。倘若是曾上大厦的屋顶眺望四周风景者,就不会光凭由一楼所看到的风景便口若悬河似地议论不休。每天的活动半径仅仅为从自己家到工作单位之间的人,其见闻当然不及穿梭世界各地者。与此相同,可认为仅动用过些许金钱者,脑中所描绘的曾实行的,与平常对动用大笔资金早已习以为常者所选择的范围及判断将大相径庭。因此,现在即使不身处那种情况,拥有雄心者也将尽量竭力扩大活动半径,会把能处于尽量可动用巨额资金的情况作为追求目标。

人的一生当中,到底能动用多少资金,这似乎为命中注定,未必人人均可随心所欲。可是,如果光是扩展活动半径立即就可办到,总之只是养成轻松地挪动身子的习惯而已。我一年之内有1/3时间在海外度过,养成了旅行的习惯。收拾好行装,装入旅行箱,即使被人催促“快出门!”也丝毫不用犯愁。岂止如此,如被死困在某一处,就会愈发感到令人窒息。身在国内时也是接连不断

第十五章

地演讲旅行，从一个城市移动到另一城市，边移动边工作，就会发现一个城市与另一个城市之间的差异。且更为重要的是无论哪个城市均存在的共同现象，不管愿意与否都会映入眼帘。如果为无论何处的城市均有的共同现象，那么，其中肯定存在贯穿诸多地域的原则。既然存在原则，只要遵循其原则，事业就会成功，倘若无视原则，就会远离成功。

最成功的人并非该城市出生者

在日本全国无论去哪个城市，该城市的事业最成功者基本上均非该城市出生的人，甚至可以说一定是外地来的人。这只能表明若非外地来者便难以成功的规则在起作用。因此，若想事业获得成功，需注意勿在自己出生的故乡创业。甚至连我也不在自己出生的故乡创业。在东京取得巨大成功者之中，大部分均非在东京出生。与此相反，在东京出生的成功者均在东京以外的地方获得成功。

明明清楚这一点，仍顽固坚守在自己出生的故乡，该人不是没有野心，便是不认真期盼事业成功。如果期盼事业成功，要是我就会迁到最适宜自己干事业的地区

事业成功须开阔视野

去。因为现在不同于封建时代,无论何人均有迁移自由,只要凭决心即可付诸实行。

与此相反,倘若死守在自己现居住处一动不动,无论如何只能在自己目光所及范围内进行选择。既然人天生有脚可轻松移动,只要扩大活动半径,可视范围就将无限扩大,选择的余地也将愈来愈大。当然,也存在着由于太大反而不知所措的担心。与那相比,当然还是盯着一项事业为佳。但是,即使盯着一项事业,也尚有选择在何处干、如何干才有效果的问题。譬如开餐馆,也时常会出现令人遗憾的情况:此人若在东京干的话,早已发挥出比现在强 10 亿倍的威力。这样的人由于无法发挥自己天赋的才能而眼睁睁地任凭成功机会被埋没。

如此说来也许会有人反驳:“自己心里也并非不清楚,但如无某种际遇就只好那样干。”可是,仔细一想,很少有人从一开始就拥有充分的资金,凡事均可随心所欲地顺利发展。即使从不如意、不充分的境地起步,将来变得与金钱有缘或一生与金钱无缘,其命运跟是否具有洞察前途的能力有极大关系。对于选择何种职业也可如是说,即使是同一职业也可以说取决于由何种状态开始起步。

第十五章

成功关键在于是否选择有望成为大事业的事业

当然这样的情况很多，由于本人热衷于创业，竭尽全力埋头苦干，无论如何也无法考虑前途。但是，即使本人没有注意到，作为冷静的第三者仍可判断：“现在所从事的事业之前途大概将是这种程度。”基本上其前途均可预见到某种程度，倘若是“姑且能有饭吃就已不错”的事业，那也无可奈何。即使如此，由四叠半榻榻米或两张榻榻米的门面起步，取决于其经营手段，既具有发展成为大事业性质的事业，也有非那样的事业，其间差距之大出人意外。

假设在开始之前就知道将是无发展前途的事业和取决于经营可成为大富豪的事业摆在面前，究竟选择哪一项呢？在你作出选择之前能大体辨别清楚吗？也并非不存在交这种好运者，在尚辨别不清的情况下便埋头苦干，尔后事业不断扩大，当你发觉时已成为一大事业家。

有人每上一台阶其视野就随之开阔，随着地位的上升，在社会上受到的待遇也不断提高。视野虽然开阔了，但仍有自己看不见的部分，这可请教能看得清者，可借助他们的智慧。而且从安在头顶上的天线上可接收到无

事业成功须开阔视野

数需要的信息。然而,为爬到那高度的最初一步,只能从选择将来有可能成为大事业的事业起步。

邱永汉谈创业之道

成功之秘诀是选择有望变大的小事业

第十六章

成功之秘诀是选择有望
变大的小事业

即使是大企业，所生产的产品，起步也
是由小处着眼。 ☐ ☐ ☐

邱永汉谈创业之道

第十六章

大企业是就职人数众多的公司

社会上有大企业与小企业之别。政府部门的行政也按此划分，人们也这样来理解接受。但是要画一条线来区分何处为止是大企业，何处开始是中小企业，这将十分困难。因为存在着职员数量虽很多，销售量却极少的企业；也存在职员人数非常有限，销售量却惊人的企业。若以利润上升为基准，其区分就愈发困难。即使为大公司，一旦走向衰落，就会出现赤字；即使为小企业，也有数不清的公司获大利润，取得连大公司都相形见绌的业绩。

所谓大与小只有遵循社会之习惯区分。人们认为“那间公司是大企业”便是大企业，说“它进不了大企业公司之行列”，就成了中小企业。在中小企业当中既有属中型的企业，也有规模很小的企业。在小企业当中也包括光凭家人劳动，或仅靠 10 名以下职员来运作的所谓零星企业。人们进行那种区分多半以资本和职员人数、销售量为基准，在这 3 个因素之中最为重要的，是无论怎么说恐怕还是工作的人数。

正如把人数称为“人口”那样，每一个人都有一张口，口为吃饭之处，没有饭吃或吃得不好，就会令人生厌

成功之秘诀是选择有望变大的小事业

地发牢骚。因此，左右公司命运的也是具有那样的“口”的人数。公司过于庞大，譬如说职员达到 500 人或 1000 人，就算那间公司是由创业者建立的，眼下创业者也拥有该公司的大半股票，其个人及家族的影响也将愈来愈小。一旦成为如此规模的大组织，即使离开个人作用，凭组织力量也可运作，甚至连其创业者为何人往往也易被人忘却。

被那样的大企业录用的人，即使当初因下放或平调作为干部被接纳的人，也只不过仅为公司的一员而已，更何况大学毕业生或新被录用者，他们只能发挥一大机制中的一颗小小螺丝钉的作用而已。因此，加入大企业者的前途，将经过由那样的小螺丝钉起步，在组织中晋升，逐渐占据重要位置这样的阶段或是运用在机制中掌握的技术，把它作为独立经营的手段之路。

在企业看来，既然将其作为公司的一员录用，就希望他能一直干到退休，而且实际上多数人也是走这条路。然而也有与公司水火不相容，中途从公司跳出来者。在公司的业务中存在公司内无法满足其要求只好向外订货的，当然也有欢迎自己公司的成员作为帮助完成那业务的承包者或协助者而独立的倾向。新的成长产业时常通过那种途径而诞生。

与此相反，也有一开始就与大企业无缘，由个人经营的零星企业起步的独立经营。由那种四叠半榻榻米企业起步（日立制作所的开端亦如此），非常顺应时代潮

第十六章

流，发展成为大企业的例子，在战后的经济成长期多不胜数。大概在今后的 30 年间，那种新发展企业们将接二连三地诞生。可是在同为由四叠半榻榻米或两间门面起步的零星企业之中，能遇见那种好运者，在 1 万间公司中间到不到一间呢？在若能发展成为中小企业中的“中”这样的企业，也许会达到 1‰ 左右。其余几乎均为“小”或“零星”企业，就那样维持子承父业的现状或从社会上消亡。

充分满足需求进行生产可成大企业

人们经营的企业由社会需求所支撑，因此，既有从世上消失的，也有新诞生的。如果社会不承认其需求，寿数已尽的企业便会从世上消失，取而代之的是接踵诞生由新需求支撑的新企业。人们之所以可独立进行新的挑战，就是因为社会一旦发生变化就会产生新的缝隙。在填补缝隙的新事业之中，也存在有望成为大企业的企业和毕其一生只能好歹混口饭吃的企业之差距。反正是起步，当然最好选择将来可成为大企业的行业，可是凭什么去区分其有望成为大企业和无望成大企业呢？

我认为首要条件是看单一企业是否具有凭藉其大

成功之秘诀为选择有望变大的小事业

规模生产来满足社会巨大需求的生产手段。现在已成为大企业的公司，无论哪间均有大量生产同一商品的力量。无论炼铁企业还是汽车企业、家电制品企业，产品尽管种类繁多，但有需求就可源源不断地大量提供同一商品。像绘画、唱歌这种行业永远无法成为大企业。

然而，即使是大企业，所生产的产品，起步也是由小处着眼。例如岩谷产业的创业者写的《我的履历书》（日本经济新闻社出版）一书中就这样写道：“看到在美国把LP瓦斯（液化气）作为家庭燃料使用，就立即感觉到‘这可成为大生意’，于是便着手开发LPG。”要让甚至连LPG的名称都不知晓的人们使用液化气本来就并非易事。在液化气普及到今天这般程度的过程中，在宣传广告上竭尽了全力，岩谷产业终于发展为一间有股票上市的大企业。

还有即食面也是借快餐食品热的东风而诞生的日本式加工食品之一。我从最初开发它的日清食品还是一间街道工厂时就知道它。那时连我也万没料到它会发展成为今天这种规模。所谓拉面无论在面铺制作还是在工厂制作均需花费人力和时间，当然无望成为大企业。但是，千方百计把它制作成为只要注入开水就可食用，不但可不费时间而且不会做饭者也可懂烹调的食品。正因为它是与节约时间的潮流非常合拍的新时代食品，所以才取得如此规模的发展。

第十六章

节约人事费、大量生产化等经营手段不可欠缺

进而把即食面市场拓展到美国及欧洲，这又是始料未及的。然而，从在美国能销售出去的即食面来看，它离“拉面”这一概念甚远，已属进入“下汤”这一领域的食品。因为是一注入开水即成汤的下燥食品，无疑属干汤类。它为何能在美国和西德畅销？只要去这些地区旅行一趟立即就会明白：因为即食面比任何食品都更胜一筹，即食面愈在饮食简单的国家愈受欢迎，能在美国和西德这样的国家畅销，这决非偶然。

无论液化气还是即食面只要开发市场，扩大需求，企业和供方就可大量生产予以满足。这种行业的同业者将层出不穷，竞争会相当激烈，其中善经营者将击败竞争对手脱颖而出，发展成大企业。然而若在家庭厨房还以木炭木柴作燃料的时代就无大量生产价值。而且手工制造拉面虽具有从别的意义而言的附加价值，现今也无大量生产价值。说无大量生产价值的行业原则上属无法发展为大规模，这无疑是正确的。

对这种说法，也许会有人反驳说：像斯卡伊拉库①和路易耶尔霍斯托②这样并无大量生产价值的连锁餐

注①、②：为连锁店餐厅名音译。

成功之秘诀为选择有望变大的小事业

厅不也发展成了股票上市的规模？股价不也挺高吗？若工业社会发展成熟，一旦脱离工业化，企业行业就会后退，服务行业就会出头露面。昔日只愿去大企业就职的大学毕业生也将乐意去餐厅干端盘子的工作。当然端盘子并非低贱职业，但若问连锁餐厅是否属有规模利益的行业，也许在尚属没有的地方增加店铺期间可算得上发展产业，但由于它属于增加店铺就需成比例地增加工作人员的行业，在失业者众多的美国并非不能说“贪食者对扩大雇佣作贡献”，但是突然人手短缺严重化的话，对企业而言立即就会担心碰壁。

因此无规模利益的服务行业更需要合理化，可以说设计出中心食堂，速成食品这样的系统也体现那种需求。饮食店这样的服务行业虽属可由零碎资金起步的行业，但其能否成为大企业，不仅取决于能否节约人事费和实现其产品的大量生产，而且还取决于社会能否接纳它。

第二项条件为经营手腕问题。行业本身固然重要，即使为有前途的行业，仍需具备把它培育成大企业的能力。在即食面作为有发展前途的新行业登上历史舞台的时代，光厂家就达 300 间以上。经过异常激烈的淘汰，结果只剩下今天屈指可数的厂家。因此欲要生存，须作殊死搏斗才行。这需在实战中亲身体会才能掌握，眼下所作的是选择不以跟起步时相同的规模结束一生的行业。

第十六章

选择大企业无法干的事业

第三，必须考虑何为成长产业去选择行业，但需有意识地避开自己无法承受的大事业。譬如由于旅行者与日俱增，谁都明白航空公司可赚钱。然而，也不会因此就有人计划开办飞机制造企业或航空公司。

大事业需要巨额资金。出现有发展前途的事业，无论多么花费金钱也必定会有愿意投资的集团，但那毕竟不是无钱者所能考虑的问题。欲创业者将考虑自己的能力和资金财力范围内可从事的事业。而且其事业须为无论谁考虑均属有发展前途之产业。为何如此？因为在可令许多大企业成立的成长领域里，无疑现存的大企业要挤进去，千辛万苦好不容易开拓的市场将统统被抢走。

因此，若旅游业为今后的成长产业的话，那么在以航空公司、酒店、旅行公司、观光客车、特产店、导游派遣业诸行业当中，去考虑有无可跻身之地，有无可发财的好场所。那也应尽可能寻找特别的、愈是会给旅游者带来方便、大企业却不屑一顾的或大企业无法从事的事业愈好。创业初期暂时以收支持平，得以维持公司为目标，待到可赚钱之后再去考虑下一步的措施。之所以这么说也是因为创业与从公司领月薪不同，一旦变成身处发月

成功之秘诀为选择有望变大的小事业

薪的立场，如果连支付月薪给职员都成问题，那么立刻会垂头丧气地投降了。

何处起步是走向成功的重要因素

第十七章

何处起步是走向成功的重要因素

将店开在人口稀少、不具消费能力的地区,哪怕再拼命四处奔波也无法取得多大成果。

□ □ □

邱永汉谈创业之道

第十七章

若为无钱可赚的错误选择不干为妙

由于我应邀去地方城市（相对邻近首都的城市而言）讲演的机会频繁，大体上也了解地方的商店街如何布局。而且常乘车经过乡村公路，所以一直观察县道沿线正在发生什么变化，到东京或大阪的郊外就可看到美式餐馆和小卖店鳞次栉比，不禁时常令我惊异：不知不觉间竟变成了如此一幅别致的城市景观。即使在地方城市，从飞机场到城市的路两旁昔日仅为田园或旱地，现也开满了时装店、书店，甚至还设有婚礼场所，不由令人瞠目，怀疑是否城市迁移到了此地。

在设有机场的地方城市，基本上均为县府所在地，是拥有与之相称的众多人口，因此拥有众多的消费人口，漫步街上肯定可见到一二间超级市场，但是在那连人口仅为3万或5万的城镇与城镇之间的道路两旁，映入眼帘的也尽是餐馆或路旁的小型饭店。四周既无一户住家，也不见行人经过。我从店前经过时有透过玻璃窗向内窥视的癖好，见几乎无一客人在店中，不禁纳闷：“此人为何想起在这种地方开店？他到底是怎么考虑的？”

无论怎样的乡间店，为招徕客人，也需要一定水平

何处起步是走向成功的重要因素

的设备。在新开张的店内，可见到即使放到东京六本木和自由丘也毫不逊色的考究室内装饰。虽说乡间工资便宜，但现在也不会特别低廉。若在六本木或自由丘顾客会蜂拥而至，但在连人口仅为三五万的城镇与城镇之间的路旁，即使有观光客车经过，乘客也很少会下车进店。汽车司机若非中途下车欲上厕所或恰值肚子饿时分，决不会停车，若为相当有名的店另作他论，基本上均为从门前驶过而不停。而且，村庄里的人根本不可能特地跑到这边店里来，若仅仅为货车司机停车吃中饭这种店，无法指望有多少营业额。

这是明摆着一清二楚的事实，乡村人为何要在乡村而且还是乡村之郊外开那种店呢？首先可考虑的将是他们自己刚好在那里拥有欲开店的土地，或者可请亲戚朋友廉价提供该处土地。他们认为只要有土地就可开店，只要开店就可设法做生意。实际这种想法当然是最要不得，欲做生意，选择地点时应当考虑在何处做生意才最合适。譬如某人在被称为三业地①的旧商店街，关闭了从父辈开始一直开的店，在关闭老店时开始考虑接下来要做的生意。于是受地方之束缚，无法选择当时被认为最有前途的事业，只能在极其有限的范围内选择。

也许会有人简单地地下结论：对于无钱者而言，那也是不得已而为之。但是，这显然是错误的，如果因为无钱

注①：指“料理屋”、“艺者屋”及“待合”这三种接客营业的许可地区。

第十七章

而只能作出错误选择，那么还是什么都不干为妙。因为与亏损相比，当然最好还是不着手去干。怀有那种想法的人，往往把自己出生成长的环境视为自己在这世上唯一可生存的世界。这种人应尽量外出旅行，只要他跨出家乡一步，无疑就会为存在截然不同的世界而惊奇。即使在东京或大阪长大的人，仅仅改变一下居住地方，面临的工作条件就会发生变化。因此，与在有限条件下进行选择相比，由自己生长的环境向外跨出一步，对新的可能性进行挑战，就会出现令人难以置信的差异。

最好在人口多的大城市开创事业

只能在自己出生的故乡考虑问题者，均是一些受土地束缚而无法挪动的人。社会不断发生变化，如受由父辈继承的家业之束缚无法进行新选择，就不可能很好地跟土时代的变迁。由于那种人在起步阶段立即会摔跤，因此即使创业，将来也无望将事业发展成大的规模。开创新事业者选择何种事业这固然重要，但选定何处为开创事业之地方同样至关重要。

若从自己任职的公司脱离受薪族，由其公司转创事业，对于把工厂置于何处就不太会踌躇，因为取决于可

何处起步是走向成功的重要因素

筹措到的资金金额，工厂位于何处，并且可确保多大面积是有根据的。然而若为流通业或服务行业，把店建何处将受潜在市场之大小而左右。倘若将店开在人口稀少、不具消费能力的地区，哪怕再拼命四处奔波也无法取得多大成果。而且在熟悉情况的故乡创业者，头脑中存在不变的固定观念，因此无法期望会产生划时代的构思。

如有可能，最好选择非自己出生的地方，而且不要在人口稀少的荒僻地区起步。

所谓买卖需有顾客才能称其为买卖，买卖在无顾客的地方无法成立。话虽这么说，但也并非只要有人就可做成买卖。中国虽有 12 亿人口，但如连一个购买得起汽车的人也没有的话，对汽车企业而言就如同无一人，而且对于一天之内能有 100 名客人光顾就足够的餐馆和外国点心店而言，并不特别需要拥有 1000 万人口。几乎所有的小商店，光靠居住在四周 500 米以内的顾客就可维持。因此，并不一定非要位于东京那样的大城市的中心地带才行。无论卫星城市还是地方城市买卖均可成立。但是在大城市和地方城市之间存在消费者所得的差距，在消费能力上也存在明显差异，而且其消费的观念也不相同。因此所用物品也有差异，有许多生意非在大城市便无法做。与此相反，由于大城市竞争对手多，无论资金方面，还是商品品种方面，商品陈列方面，比不上人家的机会率极高。因此，并非只要是大城市便易做生意，

第十七章

存在只要努力就可开拓大市场的环境以及无论如何努力也无法开拓大市场的差异。反正是开创事业，还是选择人口众多的大城市为好。

自己的故乡不宜开创新事业

为此，最初做生意的地方不选从乡间开始很重要，因为像开餐馆这种行业并非东京的店最好，东京的人可考虑到大阪菜馆去学习，有人在地方上有名菜馆学完之后再回东京开店。另外像做法国菜，也有人到做正宗法国菜的法国去进修，尔后回到日本在东京或大阪这样的大城市开店。这些人因为怀有明确的目的，无论是法国的偏僻乡村还是日本的偏僻乡村均无所谓。但是一般来说欲学技术者，均为孑然一身来的，尽量还是在大城市学习为好。为何这么说？这是因为在城市学习到的东西也通用于其他地方城市，但是在地方城市学习的东西多半不能通用于大城市。而且在地方城市磨练技术者，独立时无法想象会到东京这样的地方开店。

与消费者直接相联系的买卖，首先要主动向消费者集中处靠拢，人们往大城市集中这是自然的现象。但是，更为重要的恐怕是不要在自己熟知的环境中创业。例

何处起步是走向成功的重要因素

如，在自己出生的故乡不适宜开创新事业。正像连续当东京人不超过三代所说的，即使到地方城市去看一看，在该城市事业干得最盛大者之中，当地出生者几乎无一人。这是因为对自孩提时代起一直居住的城镇，连小巷胡同都熟知，甚至连谁人居住何处，谁人有多少钱都知道得一清二楚，在这种地方开店，谁人与谁人会前来买东西，开店之前就可预料，况且破坏由这些人营造起来的秩序是一大忌。

例如，在此 1/4 世纪里，日本地方城市中最为成功的零售业大概首推超级市场。为何超市会成大事业？因为它是光凭一间超级市场就可把城镇商店街上的生意统统抢过来。若一个雄心勃勃、有企业欲的青年见在大城市郊外飞速发展的超级市场，欲将它在自己的故乡企业化，也许就会抢占自己亲戚、朋友的生意。若不那样做就无法获得成功，这便是超级市场。但是如果那样子干，显然要遭到全城镇人厌恶。于是，不得不犹豫是否值得去干，如果考虑到无必要以全城镇人为敌，便会自动作罢。

第十七章

为事业成功须不顾一切

在此方面若为外来者，就不必在乎城镇上人的议论。到了这种关头如不作最后努力，甚至连城镇上的人也会看不起你，因此就会顽强拼搏到最后。从某种程度而言，争取事业成功需要那种不顾一切的做法，为了能那样去干，最好别选在自己出生的故乡。开创新事业欲获成功，只有去陌生的他乡。在偏远地方出生者可去东京或大阪，东京或大阪人可去别的地方或者是东京人去大阪，大阪人去东京，这样交换去干，创业成功的机会率要较高。若是无家人系累的环境，就可用第三者的眼光来观察问题，面对困难，为克服不安，就会付出比别人多1倍的努力。

以上叙述的是超越来自习惯麻木的基本条件。因此，不将它理解为无论干何事均不在自己出生的故乡干也无妨。对于长期以来习以为常的家业也可这么说。若以长期养成的习惯来决定这种事情应当这样去干，人们无论如何都将陷入因循守旧之中，无法凭藉新鲜感觉去创业。因此，较之永远固守同一事情，不如毅然转行开创新事业，或者是让迄今从未干过的新人去从事老事业，这样一来便会平添许多改善的机会。交代部下工作同样

何处起步是走向成功的重要因素

如此，与其把它交给早就积累有许多经验者，莫如让几乎不懂过去传统做法的门外汉去干，这样出现新方式的可能性会大得多。

做生意应选有顾客之处及
可开拓新顾客之处

第十八章

做生意应选有顾客之处
及可开拓新客户之处

只要有顾客无论何处均可。即使是地方
城市当然也无碍，但是那必须在顾客愿意
涉足的距离之内。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

第十八章

关键在于顾客乐意光顾

无论从事何种生意，选择地方均十分重要。拿每天能来 100、200 名顾客便可维持下去的生意来说，其选择地方的基准是如何才能招徕那么多顾客，这跟该城市拥有 50 万人口或 100 万人口并无太大关系。

譬如，开办面包店、外国点心店、花店。每天有 20 万日元或 30 万日元的生意就可维持下去的小店，未必非要开在东京不可。开在大阪、名古屋也行，开在其他地方城市也无碍。假设因为东京消费人口多，人们收入可观，欲在东京开店，即使这种地方也并非将 1100 万人口全部都作为自己的顾客，每天能来一二百人就行，所以只要有其 10 倍或 20 倍的顾客就已足够。只要考虑一下为了确保那么多顾客，在何处开店最好就行。因此，究竟把它开在私营地铁车站前面，还是把它开在紧挨超级市场附近，这只要跟智慧与资金商量决定就行了。

然而，位置选在何处对生意成败与否将产生重大影响。若为制造的商品摆在销售店出售的商品，那么其关键在于：1 是否符合消费者的需求；2 能否为销售店接受。但如果是咖啡馆、面条店那种生意，其业绩将受是否位于人流多的地方所左右。若是大百货公司或超级市场

做生意应选有顾客之处及 可开拓新顾客之处

本身可改变行人流量，但小商店就须顺应行人流量开店。无视行人流量，因资金原因将店开在偏僻处，就会偏离人流，为招徕顾客须付出异常努力。我认为在小商店的情况，人流左右生意的力量将达 70% 左右。

因此从事服务行业者对选择位置须相当在乎。有人说这种事谁都知道，但关键还是资金问题。确实不假，好地段租金就贵，如果连同店铺一起买下来则需要巨额资金。从工资中挤出钱来储蓄，脱离受薪族独立创事业者根本无法指望得到车站前面的一流地段。因此，比较现实的是不得不在该处妥协，在车站旁的背后的行人来往不多处，或在远离车站的住宅街的显眼处，或在远离住宅区的来往行人稀少的路旁开店。

无论选择何处，面临的现实情况都无法像想象的那样如愿以偿，大多数人均由不如意起步。即使在这种情况下，那种在努力拼到实在无法做到的极限处妥协与几乎不作任何努力、毫不介意位置选择之间，依然存在极大差距。例如在我所认识的人之中，有人迷上荞麦面，为开店特地搬迁到荞麦的产地——信州的深山里去。哪怕再怎样，能做出达到美味最高境界的荞麦面，也用不着特地搬到信州去吧？

与此相反，一个在一间大公司曾任重要职务的人，退休之后，在我居住的目黑区山手路的岔路口处开了间面包铺。他当然无开过面包铺的经验，对面包制造技术也一无所知，但是下定决心从制造面包的 ABC 开始学

第十八章

起。因为他确信：面包是人们每天必吃食品，只要能做出比大企业生产的味道佳的面包，就会有顾客。最初虽经受了种种失败，但现在生意十分兴旺，一到上午10时，当天制造的面包便已售销一空。如此看来，做生意切不可自以为是，重要的是选择有顾客之处，可开拓新顾客的地方，只要有顾客无论何处均可。即使是地方城市当然也无碍，但是那必须是在顾客愿意涉足的距离之内。从这方面来说，若四周住有许多人，不加区别地随便打声招呼马上会聚集起许多顾客来的话，当然还需在大城市。因此，新开创事业还是选择大城市及其周边城市。

选错地方应趁早关闭

资金有限者基本上都须拼命进行地方选择，自然而然地都在既不那么花钱，且人口又相对集中的地区开店。仔细观察一下社会，就会发现，既有别致的店铺接连不断开张，呈现出一派生气勃勃的景象的城市，也有人出于喜好固守在行人稀少的地方经商。我觉得非常纳闷：为何要永远将店开在这种地方？这样的差别由何产生呢？因为资金匮乏的人开的店，显而易见与资金是否

做生意应选有顾客之处及
可开拓新顾客之处

丰厚无关，而是与是否在乎选择地方及是否对城市的发展具有某种程度的预测能力有关。哪怕再小的事业，由何处起步是一个决不可忽视的重要问题。

在距今 30 多年前，我有意盖一座规模不大的大厦时，考虑过该选在何处为好的问题。当时，我居住在东横线，看中了横滨，曾想选址于樱木町车站周围，去实地考察过好多次。但最终还是选中了从涉谷站下车走 5 分钟路的地段。那时我手不离东京地图，在反复考虑不久的将来整个东京范围内何处将成为最繁华地区之后，最终得出了仍为涉谷这一结论。

现在看来涉谷果真变成了东京最富情调的街道。过了一段时间，我又想盖大厦，此次我考虑的是东京何处为最符合流行的街区。我漫步于表参道，街道两旁栽有树的广阔大道上的行人天桥无情地挡住了视野，这时不禁想到“此处也许会成为东京的香榭丽舍大道”。有幸在紧挨表参道与明治大街的十字路处购了小块地皮，不久，原宿就成了被称为原宿族的年轻人汇集的地方。

接着，决定搬迁自己的住家。该迁移至何处呢？于是又四处奔走选址，表参道及其附近聚集的人太多，已喧闹不堪，所以把目光放到了代官山，在旧山手街后面一条路的青叶台购置地皮盖了房屋。从我搬迁来前后开始，旧山手街变成了大使馆和流行时装厂家大街，紧接着代官山也变成了与原宿族相比，略显别出心裁的年轻人汇集的地方。

第十八章

回顾这样的经过,不由地想到也许自己在选择地方方面具有某种才华。然而,这仅仅在举成功之例而已,在其背后也曾有过多次失败。例如,我一边从事写作一边经营的事业之一是投币自动洗衣店,在位于住宅街的商店街开了8间洗衣店。

在这8间店之中,虽有连店加地皮一起买下来的,其他则为租赁。因店而异,在房租和押金方面有出入,但租赁后的装饰和机器设备,无论选址何处所花费用大致相同,然而开张后一看,立刻见分晓,因所选地方不同,洗衣店的营业额截然不同,花费的资金相同,雇用的职员人数相等,营业额每月40万日元的店与每月100万日元的店,其利润将会产生天壤之别。无论怎么努力,其间的差距也无法缩小。正如亚当斯的经济学用“地价”这个词说明有好田与差田之分一样,在地方方面显而易见存在好地方与差地方的区别。

事先能够预测到其差别,寻找好地方所付的学费将大大减少。令人遗憾的是初出茅庐者根本无法作出这种预测。于是孤注一掷干起来再说,有可能出现“天助我也,总算没选错”的情况,也有可能出现“完全失败,如选那处就好啦”的情况。开连锁店者,即使开第一间时选址极佳,在继续开5间、10间店的过程中肯定会出现选址错误。在这种情况下,改正错误的方法大概只有一个。这就是关闭出现赤字的店,彻底贯彻废旧建新原则。即使出现大亏蚀,除了断然关闭店铺以外,别无其他止血方法。

做生意应选有顾客之处及
可开拓新顾客之处

遇上这种失败之后，就会明白选择地方如何起决定性的作用。当意识到已投下大笔资金、合同上又规定按金不到一定时限无法退回，且资金的大半均已投入到室内装饰和设备上，现被置于无法回收的境地时，会再次感到惊愕。由于陷入无法挽回的困境之中，只好流着眼泪拼死拼活去提高业绩，长期重复做着基本无效的努力。

看人家干得挺容易，觉得像那样自己也可胜任。可是实际干一干，却经常会出现在诸如选择地方的第一阶段，马上就出现摔跤的情况。我在此举的例子都是一些位于商店街的小店铺的选址问题，可以说诸如大企业、流通业，眼下时髦的软件产业也如此。例如流行时装产业，其本公司大多位于东京的青山或原宿，要不然就在我所住的代官山一带。这些流行时装企业并非在此地区制造产品，其工厂位于地方城市，商品分布全国各地。尽管如此，本公司总部机关之所以设在青山、原宿及代官山，是因为流行时装产业原本为流行式样产业，如果那样的流行中心地非信息发出地，就无法引导消费者的消费潮流。

然而，无论做何种生意必定会有竞争对手，从事同一生意的同业者增加过多，生意便会变得愈发艰难。纵观整个社会，一过高度成长期就将进入低成长期时代。既有在高度成长初期得以成立的事业，也有非进入鼎盛时期无法繁荣的事业。一般来说，由不太多资本起步获

第十八章

得成功事业多半是在成长经济的初期，一旦大资本挤进中小企业领域，竞争就将激烈化，成功的机遇便会骤减。因为各业者在其行业中的市场占有率基本已固定，新业者挤入其间将愈来愈困难。

如此说来是不是无法脱离受薪族？这种担心完全没有必要。因为无论在何时代，一处间隙被填补就会产生新的间隙，一处接一处填补这些间隙的不是别的，就是新事业。而且，在一个地区或国家即使市场占有率基本已固定，若去别的地区或国家，今后就可以开始相同的事业。把在日本这样走在世界前列的国家的成功事业移到外国去办，可带来丰厚报酬，像这种事业可有很多很多。

目光朝向海外可发现许多商业机遇

第十九章

目光朝向海外可发现许多商业机遇

在日本未赚到钱也不必太悲观,因为在日本没赶上者,也可在比日本稍晚一些走日本之路的国家中再次抓住机遇。□□□

邱永汉谈创业之道

第十九章

愈是成长产业竞争愈激烈

在昭和年代初期流行“大学虽然毕业了”这么一句话。意思是，虽已从大学毕业，但由于空前的经济萧条，无法找到工作。著名大学毕业的学士们靠干送报、开豆腐店度日，找不到工作者出于无奈，只好分流到关东军侵占的满洲去谋求新天地。

毫无自制地由满洲事变发展到支那事变，到大东亚战争，其背景是国内的失业和无法摆脱的严重经济萧条。

与那时相比，最近的日本社会环境发生了极大变化。首先日本的经济跻身在世界前列，其富裕程度非昔日所能比拟。再则由于人手短缺现象严重，持续出现招聘反超应聘之现象，岂止无失业者，只要有工作的愿望和身体健康，找到工作可毫不费力。第三由于普及了教育，大学毕业已变得司空见惯，甚至要找一个大学没毕业者反倒相当困难。因此，对人说“大学虽然毕业了”，人家听了会觉得莫名其妙。正因为“大学毕业”这头衔已不具特别的意义，所以大学毕业生也从事蓝领工人的工作，也于销售员、营业员的工作。现在已变成了这样的时代：关于世界大恐慌之后的失业情况和战争期间的物品

目光朝向海外可发现许多商业机遇

匮乏程度，对不懂得什么叫萧条和战争的孩子们来说，无论如何解释，他们也无法理解。

然而，并非一旦物品过剩，由于人手短缺无失业之忧就可万事大吉。欲望一旦得到满足，从得到满足的那一瞬间开始就会认为那是理所当然的，更加奢侈的欲望便会抬头。例如，日本由于经济发达了，所得水平提高，在收入这一点上有着邻近各国的人们无法比拟的优越条件。尽管企业正为人手短缺弄得焦头烂额，人们却一味地要求增加工资、缩短工作时间。其结果虽起到了促使企业界加速生产合理化，增强了日本经济的国际竞争能力的作用，但无法转嫁的人事费用的暴涨却直接与服务费用的暴涨相联系。

日本虽已成了富裕国，但同时也成了全世界物价最高的国家，仅在国内生活就不太会产生正过着富裕生活的实际感受。生产虽除充分满足国内所需外已过剩，但尚有许多可考虑的行业。与此相反，脱离受薪族，由近乎身无分文的状态开始创业的机遇却日益减少。

譬如哪怕是开一间餐馆，若欲开在大城市，押金和房租也贵得骇人听闻，室内装修，备齐餐具要花费一大笔资金，另外由于人手短缺，招聘人员也无法如愿以偿。去法国一流餐厅进修后回到国内，开一间小酒馆，在眼下十分流行，但是由于遍地尽是法国菜馆，竞争异常激烈，若无相当特色，连顾客都无法招徕。

而且由于超级市场和大百货公司的势力范围不断

第十九章

加强，遭淘汰的小商店愈发增多，新开业种局限于极少部分的领域。除了像 7-ELEVEN、全家乐商场这样的小型连锁商店和马科德纳尔德、蒙斯·巴哥这样的餐馆连锁店尚稍引人注目之外，其余的老店统统关闭在重新装修，到底要开什么商店呢？十有八九为流行时装店。尽开流行时装店是因为它们可产生能承担昂贵房租和人事费的附加价值，这只能相应地从消费者身上取来。大百货公司的柜台不知不觉间从一楼到四楼统统被时装商品所占领，看一看一件件妇女时装所挂的价目表，价格相差悬殊。尽管如此，仍有人问津，由此可见日本人的所得状况已大有改观，或者是因为对金钱的感觉已完全麻木。也许并非故意寻找别扭，但一旦人们出现反流行这样的倾向，那么能让时装模特儿们穿的外国服装将向何人出售？千万不可麻木大意。眼下在美国已经出现这种趋势，倘若消费者的兴趣都移到廉价实用且又别致的衣料上去，在流行时装业界也未必不会发生一场革命。

流行时装业界人士对此却不屑一顾，他们认为根本不可能出现这种情况，还有许多人认为如果出现迹象，在发生之前就可采取对策。因此，加入流行时装业界者仍层出不穷。然而正因为如此，若同业者数量增加，就难免遭自然淘汰，所以可以说，愈是被视为成长产业的行业，其为了生存的竞争愈发激烈。

目光朝向海外可发现许多商业机遇

看过去之事容易预测未来困难

尽管如此,服务行业,流通业的情况尚属不错。提到生产产业,无论何处都是设备过剩且人手短缺,中小企业与大企业竞争的难度大,新加入的企业与原有企业竞争就更加困难。在日新月异的电子产业部门或受专利保护的高科技领域,新加入也仅仅是有这种可能,被生产产业排挤出来者较之新被雇用者多很多。在那种生产部门工作的人,其创业的机遇极其有限,除了有可能进行技术革新的领域之外,可以说绝无仅有。

那么,是否果真“这世界变得愈来愈难以生存了”,从前机遇遍地都是,机遇将随时代变迁而消失,难道这是世之常情?当然不会有这种事。过去之所以看起来显得机遇多,是因为人们回首过去,一切答案均已知道,但如果10年前就以10年前的情形,20年前就以20年前的情形来分析,过去与现在同样困难。但对过去的事看起来总显得容易,对预测尚不可知的未来往往十分困难。因此,以看过去的角度来预测尚不可知的未来本身就不对,若不改变一下立场来预测未来,就会永远错下去。

我们习惯以自己所处的立场来观察事物。居住在某

第十九章

一城市，就以自己居住的家为中心来看整个城市，看整个日本时也用自己居住的城市来看整体。同样，观察世界事物时，也总以日本为中心加以判断。这虽极自然，但国家有困境，在被国境线上高高的围墙围着期间，尚可勉强行得通，因为无法看清楚围墙外面，到围墙外面去也并非易事。

然而，一旦到了不仅日本制造的商品大量出口，人员也大量飞往海外的时代，日本之外的事物不管愿意与否均会映入眼帘。国境上的围墙虽尚未拆除，但柏林围墙已被拆除，东西德的来往一变得自由，就会发觉同为德国，东西之间，经济的基础并不处于同一水平。为了弥补东西部存在的高与低的差距，西德作出了用两个无价值的东德马克来兑换一个西德马克的牺牲。并非这样一来，就彻底消除了东西经济的差距。因此，东德亏蚀的国营企业将会毫不留情地陆续倒闭，失掉工作的人群将会充斥街头巷尾。然而在消除东西德差距的阶段，将会出现机遇，这一点只要看一看迄今为止的日本产业界，立即会觉察到。

因此，动荡对欧洲的产业界而言，既是大混乱同时又是一大机遇。可是，那对日本产业界而言未必可称得上是一大机遇。因为能够进入东欧的日本企业并不太多，具有世界性网络的大企业暂且不说，日本中小企业进入东欧的机遇却并不太多。然而类似现象也是在亚洲的日本周边出现。环绕日本的国境虽仍为日本人把守，事实

目光朝向海外可发现许多商业机遇

上由于外部、内部的压力正在崩溃，人们越过正在崩溃的国境上的围墙，去外国来日本。在此过程中，逐渐明确显示日本经济基础与周边诸国的经济基础并非处于同一水平。

邱永汉谈创业之道

在日本未赚到钱者 在步日本后尘的国家中尚有机遇

首先，在日本和周边诸国之间贫富差距悬殊。经济发展的阶段不同，所得水平有异，就职机会也不一样。举个简单的例子，在日本若以每月 20 万日元招聘职员，很难招聘到人，但是若到印尼或中国去，只要支付 1 万日元，就会涌来一二千应聘者。在工资上若存在这么大差异，就会有数不清的可干事业。即使在日本已达饱和状态的生产业者，到外国去，让打赤脚者穿上草拖鞋，让穿草拖鞋者穿上皮鞋的事业，要多少就会有多少。因此，尚有许多事业有待开发。

那样的变化将以何次序不断发生？由于在自己的国家曾经历过一次，对日本人而言只不过“这是一条迟早要去的路”而已。

仅仅带着自己在国内赚的钱前往游玩也可充分领

第十九章

略到当皇帝的享受，到比日本落后，正在步日本后尘的国家去兴办事业，由于是如同重复走一遍昔日日本人走过的路程，几乎不会茫然失措。譬如工业一发达人口便会集中于大城市，人口一集中地价就会暴涨。其暴涨方式也是不仅局限于城市中心部分，还将波及郊外的某种地方，而且当人口集中于城市中心部分时，较之原有旧市区的繁荣，城市中心部分必定会从原中心部分迁移到昔日如同旷野的新地域去。拿东京来说，从银座到涉谷；拿台北来说，从中山北路向忠孝东路迁移的情景都会出现。这种情景为我们亲眼所见，亲身所体验过。

然而，即使位于东京的人，如脑子不清醒，也未必会预料到繁华街将由银座向涉谷迁移。由于我曾作过某种程度的预测，把自己的家和工作地方都建在涉谷。如用同样的目光去观察的话，可轻而易举地预测到台北市的中心部分将由中山北路向忠孝东路迁移。尽管如此，我却没在忠孝东路建立起自己的根据地，这是由于我对台湾的将来未作出判断，一直无勇气着手在那里办事业。

用那样的角度来观察东南亚和中国大陆在日本和中国台湾发生过的事，显而易见稍晚一些也将会在那些地区发生。例如去曼谷，见那里的工业化正以迅猛速度发展，就可清楚地预见到泰国货币铢会如何？曼谷的地价会如何？曼谷的繁华街将会迁移至何处。若问为何可作出预测？因为在日本发生过的现象犹如一面镜子，通过它可以预料到在台北发生的事，在台北发生的事不久

目光朝向海外可发现许多商业机遇

也将发生在曼谷。倘若那样，在日本未赚到钱者也不必太悲观，因为在日本没赶上者，也可在比日本稍晚一些走日本之路的国家和地区再次抓住机遇。人生的机遇并非只有一次。

邱永汉谈创业之道

前往何国从事何种事业的成功机会率高？

第二十章

前往何国从事何种事业
的成功机会率高？

若要兴办事业获得成功,第一是喜欢那片土地;第二是那里的经济正处于发展阶段;第三是在人口集中的大城市创办事业。

□ □ □

邱永汉谈创业之道

第二十章

拘泥于无望成功之事业乃虚度人生

人的一生有多次机遇,的确不只一次。然而,既有机遇到来,却有甚至连那是机遇也未能意识到的人,也有明明知道那是机遇,却眼睁睁地让好不容易才到来的机遇溜走的人。当碰上机遇时,必须竭尽全力牢牢抓住,但也有未能抓住从而消沉下去者。幸运者与运气差者之差别可看得清清楚楚的首推相扑。为了晋升为横纲须连胜两场或取得相应成绩,因为胜一场会乘胜前进,不太会有精神上的束缚。但是,如果下一场为“该场是否取胜将与能否晋升横纲有关”的话,就会成为全体相扑迷关注的目标,新闻记者也会就此大做文章,所以无论如何也会产生心情紧张。倘若不在乎这一切或以平常心承受着这一切,再度取胜就可戴上横纲的桂冠。

然而,恰恰在那种情况,无法赢得“关键一场”之胜利,在当万年大关^①的过程中,因为体力极限,从相扑界引退,这种例子屡见不鲜。在能否获得文学奖方面也可见类似现象。我首次成为直木奖补选者时,最后关头落选,获奖者为梅崎春生和户川幸夫。尔后一届获奖者空

注①:在相扑运动中,“大关”是仅次于最高级的“横纲”的称号。

前往何国从事何种事业的成功机会率高？

缺，再下一届临到了新田次郎和我。但也有不少人在同一时期数次成为候选者，却终未获得一次奖，不知不觉地从第一线销声匿迹。既有一次落选、第2次获奖者，也有数次落选仍百折不挠地拚搏，直到第4次第5次才终于获奖。可是，与那种意志顽强者相比，更多的则是就那样从舞台上消失。因为几次经评委审阅，且要写出富有新意能打动人心的文章，而非易事。从此意义而言确实存在幸运者与不幸运者，在成为候选者时，若无其他强有力的竞争者，顺利获奖，也许以那为契机从此步上成为名作家之路，但其人却未能抓住好运而无法贯彻初衷。

其中也不乏苦守节操达一二十年之久，不甘失败、卧薪尝胆而终获成功的例子。像陶匠柿右卫门这样的坚韧不拔者成为世人称颂的人物，记得曾在从前的教科书中学到过。不半途而废，顽强地坚持到底的确是取得成功的重要条件之一，但导致人们失败的条件更要多很多。本人缺乏能力，将失败作为自己的伙伴者也会失败；从事不符合时代的事业当然也会失败；为时过早或为时过晚也将失败。在存在无数导致失败的条件的情况下，能不为失败而灰心丧气终获成功将传为美谈，但如果在根本无望成功的条件下，顽固坚持永远干同一件事，可以说这属愚蠢行为。

因此，当我下决心当小说家，由香港重返东京时，也把期限定为两年，我自己对自己，且公开对周围人宣称：

第二十章

若在两年之内无法独步文坛，那就认定自己无舞文弄墨之才能，将折笔改行。曾被一二十年来一直抬不起头来，只认准一条道走到底的人斥责为“出言不逊”。但依我说，永远拘泥于无望成功的事业，这才是真正的虚度人生。

与此相反，当我热衷于一项事业期间，时常会废寝忘食。万幸的是在我开始执笔后一年就成了直木奖的候选者，刚好在两年之内获直木奖，领到了可自由出入报刊杂志的通行证。在获奖者之中，既有那成为其人生顶峰者，也有以那为出发点更加发展壮大者，也有根本与获奖无缘，一直在同一道路上勇往直前者。像我这样的人连续当了3年小说作家之后，注意力便偏离小说，成了写卷首论文的评论家或者从食物、经济一直到生财谋利什么都写，简直成了文章的百货公司。但是在各个不同时期，对自己所关心的事业总是全身心投入。自己的人生态度始终不变，但由于自己所关心的内容发生了变化，总让人认为似乎在从事不同事业。

社会变化产生新机遇

依我看社会时刻在发生变化。国民所得1千美元的

前往何国从事何种事业的成功机会率高？

时代与 1 万美元的时代相比，人们所关心的事就不相同，尽由年轻人组成的社会和 65 岁以上者占人口 1/4 的老龄化社会就不同。而且完全无法去海外旅行的时代与一年有 1000 万以上的人飞往海外的时代相比，人们的国际感觉不可同日而语。一旦发生那种变化，人们的思想和生活态度也会截然不同。欲要让那样的人来阅读，甚至连杂志的内容也不能与昔日雷同，就连百货公司的商品陈列也要根本改变。倘若无法巧妙地与之相符合，无论文人还是做百货公司的经营者均无相应资格。

社会发生这种变化就会接连不断地出现新空隙。填补新空隙的事业可赚钱，这正是新的机遇，能否视这种机遇为机遇，与平时是否具有那种问题意识有关。譬如去中国台湾、香港、大陆、菲律宾、泰国旅行，到了台北市，城市面貌焕然一新，热闹非凡，商品极为丰富，进入百货公司和专卖店，与日本简直无甚区别。另一方面，物价飞涨，酒店住宿费也暴涨。于是，无论谁都会觉察到与其在台湾制造商品向外国推销，不如以台湾的消费者为目标，更容易做成生意。实际情况也是这样，在 10 年前、20 年前，组织丰富的廉价的台湾劳动力生产出产品，将其销往美国的事业非常兴旺。因此，台湾对美贸易顺差仅次于日本，拥有的外币储备金在世界上也占第二位。

然而，工业一发达，工资会提高，人手短缺现象会表面化。到了那种阶段如不推行相当程度的合理化，生产事业的核算就会恶化。眼见着台湾地区纷纷出现亏本企

第二十章

业,工厂开始向工资更为低廉的泰国、菲律宾、中国大陆搬迁。取而代之的是日本的百货公司或超级市场以及美国的连锁商店,瞄准国民生产收入超过 7000 美元的台湾消费人口,开始进军台湾。这也说明发展经济一旦达到一定阶段,何种事业将兴隆基本上是固定不变的,各国经济发展阶段不同,因此可干事业也不尽相同。

例如,在如今的台湾地区或韩国办街道工厂这种转包零星企业,不如经营百货公司和专卖店能赚钱,而且较之从事生产事业者拥有不动产者更能发财。但是若去泰国或菲律宾,那里尚处于与以当地人为对象做生意相比,不如以外国人为对象做生意有利可图的阶段。由于当地的收入水平很低,所以还是充分利用低工资制造出商品销往外国或者为观光客人提供服务来赚钱为好。这说明国家情况不同,可做生意也将不同,欲做何种生意该去何国做这相对固定。而且,想到何种国家该做何种生意,这自然也是相对固定的。

经历高度成长的日本人在东南亚的成功率相当高

如果说一般而言生产事业需要先进的技术和巨额资金的话,那么不管发达国家还是发展中国家,让它闯

前往何国从事何种事业的成功机会率高?

入消费国,是符合现在的时代。但是,劳动集约性生产事业局限于工资低廉地区,因此人们热切的目光将集中到泰国、菲律宾或中国大陆。而且,若是以当地市场为对象的企业,与其瞄准商品过剩的国家,当然应瞄准商品不足的国家,因为在发展中国家中小工业生产成功的可能性大。

可是,要是流通业或服务业,那么在国民所得低的地区尚为时过早。即使在发展中国家,若为汇集当地土产组织出口的事业可谓大事业,但是那种事业连其途径都早已确定,几乎不存在新手挤进去的机遇。若有的话便是开发新的消费市场,但这反局限于人口集中的大城市,所以在东南亚,可进行的只能是各国的首都和观光地这种地方,东南亚随着工业的发展也迎来了在各地出现改革流通业的时代,可以说存有许多机遇。

另一项大事业为开发不动产。开发不动产,在处于继日本之后的所有发展阶段的国家都可视为有前途的事业。东南亚现在既有像令人回想起战争刚结束的日本情形的缅甸、越南这样的贫穷国,也有像中国台湾、香港、新加坡这样一些眼看着马上要追上日本的经济发达的先进地区。这些地区的不动产价格将来未必均相同,但共同点却有一处,那就是无论何处不动产都呈现出价格上扬的趋势,随着经济的发展,价格上扬将愈发激烈。观其动向可知道正相当于从战争结束之后历经了45年的日本今天到达何阶段,所以什么时候怎么办才好,

前往何国从事何种事业的成功机会率高？

况，只要重做在日本从事过的事，无疑能获取成功。

第三是应在人口集中的大城市兴办事业。若选择退休后的定居地另作他论，欲想事业获得成功，还是人聚集愈多的地区成功的机会率愈高，具备了以上三条件的地区，光在东南亚就有很多，如果选择那样的土地，即使在事业上并无太大成功，只要确保不丢掉为办事业的不动产，仅那不动产也有可能变成相当大的资金。

先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置

第二十一章

先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置

在物品、人员、资金等所有领域,若能做到国际性的互通有无,新事业就可成立。



邱永汉谈创业之道

第二十一章

遇危机才能抓住成功契机

前面已叙述过在人的一生有多次机遇，然而人的一生中遇到危机的次数更多。无论何人从自己的人生经历来看，都会赞同遇到危机的次数远比机遇多这一说法。

不过，人的一生中遇上危机未必是坏事。一遇到危机便垂头丧气，那太无出息，如果遇上危机，为摆脱危机去作殊死拚搏，道路自然就会展现在你眼前。遇上危机，须当机立断：(一)变换居处；(二)变换工作地方；(三)毅然前往遥远的外国，即只要让自己的心情为之一振，再重新起步就行。

最糟糕的是永远在同一环境中闷闷不乐。作为由危机中摆脱出来最有效的方法，我劝人前往外国。然而，在自己的故乡无论干何事均未得成功者也并非只要去了外国便一切均会一帆风顺。毅然飞往远方，环境会为之完全改变，既无可依赖的亲人、朋友，迄今为止的知识也完全无法通用，除了凭自己的力量之外，别无生存下去的方法，因此不管愿意与否都必须拼命干才行。可以说作为摆脱往日羁绊的最好方法就是去外国。

然而倘若为使自己的心情为之一振或清理过去，即使不断然前往外国、也还有不少其他方法。诸如变换工

先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置

作地方、脱离受薪族或者停止迄今一直所从事的事业，重新开始情趣迥然不同的事业。无论何种场合，在新选择的事业上，可一帆风顺地获取成功者实为鲜见，历经多次失败，不断修正轨道后，好不容易才能搞出点眉目来。

邱永汉谈创业之道

国与国的交流将产生新的赚钱机遇

经过那样的修正轨道之所以可开辟通往成功的道路，也是由于社会上常常发生新的变动。倘若社会犹如池塘之水沉滞不动的话，那么年年月月都将重复同一事情，就不可能留有企业战士闯入的余地。所幸的是这个社会时常发生变动，每次变动都会出现新的间隙，填补间隙的事业才有存在的可能。所以只要巧妙地对准焦点，新企业就可成立。尤其是在国家与国家之间，正在出现新的交流日益频繁的倾向，因此弥补两国之间或多国之间的等级差别的事业将大有发展前途。

被人们俗称为“国际化”的异国间交流，自古以来始于物的交流，即由始于贸易，在交流过程中扩展到资金、人等一切领域。一方面交流变得频繁，随着交流的扩大会出现新的赚钱机遇，但另一方面由于愈是可自由活

第二十一章

动，国与国之间的水平差距就愈发缩小，竞争会日益激烈，相反会难以赚到钱。若说尚存赚钱余地，仅局限为由于存在阻挡异国间交流的障碍，只有自己具有跨越其障碍的能力的情况。例如，在发展中国家，无论何国均缺外汇，所以都严格限制进口商品。在那种国家如果拥有可以进口商品的特权就好赚钱。与此相反，在发达国家既有资金又有技术，却苦于人手短缺。由于发达国家极端害怕人们无限制地从发展中国家涌入，抢夺原有的工作岗位或降低工资，所以严格限制人流入。总是持续这样的不合理状态：人员过剩的国家依旧充满失业者，人手不够的国家仍然人手短缺。能超越这种不合理情况者才能填补新的间隙，即或把人员巧妙地运进劳动力短缺的国家，或反过来通过把事业办到劳动力多的地区来解决因人手短缺而引起的成本上涨问题，只有这样的人才能发财。

金钱也是这样，为谋求安全和有利可图，它愿意由不安定的国家向安定的国家流动，但是由于不安定的国家缺乏资金，所以为不让金钱外流，设有种种限制。并且对来自外国的投资采取各种奖励政策。因此，若能开辟让欲流出去的资金流出去的途径，替正全力吸引资金的国家引进资金就可赚到钱。简而言之，在物品、人员、资金等所有领域，若能做到国际性的互通有无，新事业就可成立。另外，若能在经济发展落后的国家，预测到像发达国家那样今后有可能发展的事业，并且开展那事业，

先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置

这又必然会获得新的成功。

地方变化,所需之物也将改变

然而,也并非任何新的赚钱事业均非去外国不可。即使是对外国情况一无所知者,只要能预料到自己生活的社会今后将如何变革,采取适宜的应变措施,就会有幸碰上新的赚钱机遇。与其这么说,不如说若无法迅速地预料那样的社会变革,既无资金又无实际业绩者欲在产业界找到新线索几乎是不可能的。

例如日本这样一个既无资本又无资源的国家成功地创造了附加价值,建成了在世界上与美国争一夺二的富裕国。在物品不足的贫穷国与物品过剩的富裕国之间,社会所需物品及人们乐意倾囊购置的物品截然不同。在生产商品满足人们欲望的过程中,人们所渴望的内容将会发生根本转变。在未成熟的社会与成熟的社会,其社会需求将发生巨大变化。因此,昨日的成长产业会变为今日的夕阳产业,产业界的走红产业的顺序也将更换。这一点只要看一看富翁所需的物品与穷人所需的物品迥然不同就可明白,看一看百货公司的商品布局在这10年、20年间是如何变迁的也会立即知道得一清二

第二十一章

楚。

在粮食短缺、人们忍饥挨饿期间，人们的钱集中花在衣食住这三者的食上。要想凭少得可怜的钱填饱肚子，欲买的是价钱低廉，具有分量，还要富有营养的食品，这也是推销商品的根本原则。然而，整个社会变得富裕之后，迎来了饱食时代，人们对食的要求发生了翻天覆地的变化。与便宜相比，人们首先考虑的是即使贵而美味可口的，较之分量多，人们更推崇少而质优。愈来愈多的人由于极端害怕因营养太多而肥胖，或由于营养过剩导致循环系统出现障碍，那些营养少、低热量的食品反倒大受青睐。营养丰富这一表达形式已从广告宣传中销声匿迹，可保持消瘦，有利于美容已成为吸引人的响亮词句。

学及开餐馆若非西餐、外国点心不赚钱

我认为居住在发达国家的人们，大概无一人不会注意到这种变化，倘若忽视那样的变化，继续生产一成不变的旧产品，其产品就会积压成山而导致破产。与此相反，如果最早注意到此种变化，竭尽全力生产出美容食品、自然食品或相近的食品，无疑就可在食品业界的一

先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置

角确立新的地位。

现在喜好的变化也表现在日本料理和西餐、日本点心和外国点心这些领域。不久前,若说料理,指的就是日本料理。若说去学料理,肯定要到吉兆、招福楼这样的一流日本式菜馆的厨房工作,而今取而代之的是法国料理,年轻人说去学做菜,就是指去法国留学,在波尔·包古斯式嘉曼这样的饭店学习,基本上学会做法国菜后回到日本,当一名无论哪间餐馆都抢着要的人或当他表示自己开一间小型法国料理店时,许多人都愿意当他的出资者。

在20年前,还有很多人爱吃日本点心,但随着岁月的流逝,食日本点心人数日益减少,在有百货公司的名店街上,空空如也处几乎均是日本点心店。也有企业考虑到这样下去可不行,于是千方百计使日本点心时髦化,取得空前成功。但由于全国各地的日本点心店均步其后尘,形成了包装过分讲究化,现在一说到日本点心,便使人们认定它们只不过是豪华包装下的豆馅点心。与此相比外国点心和手工制造的面包均属较新式的食品,但由于在外国点心和面包的质量上动脑筋想办法,非但与法国的、德国的、意大利的正宗的相比也绝不逊色,而且因质量上乘反倒可向那些国家出口。现在年轻人一提到点心,就会想到蛋糕,因此可以说新学技术者无人肯入日本点心店之门。

第二十一章

休闲和旅行是高级化热后的趋势

然而，比食物更能直截了当地证明已成为成熟社会的，是人们与食相比已把重点放到了衣上。衣是流行性最强的领域，在价格之中其材料费所占的比例之低令人吃惊，而且还将与时代同步变得更低。时装曾是法国人的--统天下，过去在日本人之中，不能出头露面的设计师，大部分高级时装依赖从欧洲进口，如今这种状况已完全改变。每年在巴黎或纽约举办的时装展览会上，均有日本有名的设计师参加，日本的时装设计师特意在巴黎、米兰开店者日益增多。他们设计的时装除受欧洲人欢迎，一旦东京起了时装行业副都心的作用，希望成为时装设计师的人将愈来愈多，如果盖起大厦开店的话，过去的时髦店也将习以为常。

愈是成为成熟化社会，人们的关注点就愈发会转移到过去无法顾及的“住”上。然而，由于在变富裕阶段中，日本人的地价对策失败，因此住的改善反而远离了日本人。当然，今后也将推行高档室内装修，可是扩大居住空间对眼下的日本人而言并非易事。当前的目标是在现实的居住空间的条件下，提高等级质量。譬如欲想把现在居住空间提高1倍这不得不作罢，但是，在下次更换现

先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置

在正开的车时，买更为高级的车将不太困难。眼下虽然人们在抱怨不景气，股票大跌，但是无论是丰田车，还是日产车，这些高级车却依然畅销不衰。

从提高生活质量而言，高级化为成熟化社会的一大潮流，但另一面的提高生活质量是缩短劳动时间，增加休闲时间。如果说每年有 1000 万人以上到海外旅行也是一种新现象的话，那么接二连三地建造高尔夫俱乐部或体育俱乐部，这也是休闲时代的到来所带来的产物。即使简单地举举例就有了这么多变化，在这些领域到处都有新的赚钱机遇。能否把那变化变成自己的东西，完全取决于自己的能力和努力。然而，其先决条件大概是在此之前，在新的金钱潮流中确定自己应处的位置。

动用人的行业是适宜受人信赖者的行业

第二十二章

动用人的行业是适宜受人信赖者的行业

动用人的事业并不那么花资本,即使一两个人也可起步,可以说它是非常适合受人信赖的才能者的新事业。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

第二十二章

出生率低和年轻人流向海外使日本过稀化

日本全国的老龄化现象日益严重。听说在鸟根县的乡村,有的村 65 岁以上老人竟占全村人口的 2/3,这是由于村里的年轻人到城市去打工赚钱后一去不返造成的。

然而,仔细想一想这不仅仅是过稀地带的现象,日本全国出生率骤减,年复一年老龄化在发展,可是年轻人却同企业向海外发展步调保持一致接踵流向海外。剩下的只有老年人。所以,在日本全国各地均出现跟过稀地带同样的现象。人口统计的数据显示,到了 2000 年,65 岁以上的老龄者将达到占总人口的 16.3% 之多,但前往外国的年轻人却没有计算在该数字之内。大概更早一些日本就将变成一个尽是老年人的国家了吧。

当然,日本的年轻人去外国赚钱,与此同时来日本打工赚钱的外国人也将相应增多,不,来日本的外国人看来要多很多。1 个日本人的平均所得相当于 10 个东南亚人的平均所得,去外国可雇用无数人手者,在国内也会出现几乎相同的现象。因此,随着国际化的进程,不仅日本人前往外国,更多的外国人也将冲破严格的限制来到日本打工赚钱。那也是以日本人的老龄化为前提的,

动用人的行业是适宜受人信赖者的行业

诸如护士、家庭保姆、货车司机、清洁工人等工作，其一大半将变成外国人的天下。在日本国内也有派遣人才这样的事业增多的倾向，它成为国际性行业的日子将为期不会太遥远吧。

在现在的日本，国际性的“人贩子”被认为是把菲律宾、泰国的女人带到日本，让他们在酒吧或夜总会工作，强迫她们进行卖淫活动的无赖们干的事业。但在其过程中，将迎来需要输入从单纯劳动到熟练劳动，从体力劳动到精神劳动的各领域人才的时代。例如由于现在采取拚命阻止外国劳工流入的政策，连来日本就读的学生也成了眼中钉。但不久的将来，若不接纳外国劳工，城市机构也会陷入瘫痪的日子终会到来。

邱永汉谈创业之道

用人多的事业将衰落，汇集人或省事的事业将发展

因此，需要众多人手的行业，为人手短缺而困惑的行业，至少在日本国内可视为属于夕阳产业。即使像“黑猫·大和”那样的运送业界之雄，如果需要数万职员的话，那也将难以适应时代潮流。即使同样为使用人的事业，如果是制造商品出售的企业，只要携带资本和技术搬迁到工资低廉的国家就可解决问题。但是倘若像建筑大厦

第二十二章

或服务业这样只能在国内从事的行业，除了优先其他企业招募到人或力求节约人手的省人力化之外别无他途。

事实上，那种可优先招募到人，推行节省人手的省人力化的事业可以说是下一时代的成长产业。无论哪家建筑公司均为人手短缺而感到束手无策。城市对建筑的需求量大，工程单价也高，在城市需支付高工资，所以大城市的大型综合建筑公司便出高工资到地方去招募架子工和钉浇铸钢筋混凝土模型的粗工。于是，地方的建设情况也会陷入人手短缺之中。无奈即使在地方也不得不支付与东京、大阪相同的工资，这样下去只能导致恶性循环。最终甚至连钉浇铸钢筋混凝土的模型也不得不自动化。有意思的是一旦被逼到走投无路的境地，智慧就会涌现出来。听说最近建 100 坪面积的建筑物，只要动用 100 多个工作人员就可胜任，在广阔的工地少见人影的情况下有条不紊地进行建筑施工。

这样一来，在可实现自动化、省人力化的领域就会出现新的技术革新，可带来意想不到的利润。即使进行那样的改革，人手不足现象仍将继续，这是成熟社会的特征，所以消除人手不足现象依然是一大课题。因此，把那些因结婚或生儿育女退出工作岗位的女性重新召唤回来也是一项新事业，合法或不合法地引进外国劳工也是新事业之一。而且，把因退休从第一线退下来的老年人再召集起来派往工作岗位，可以说这又是一项符合时

动用人的行业是适宜受人信赖者的行业

代的事业。

当然，召集人的事业在人手过剩的时代也会有过。当时应聘者处于不利的立场，寻找职业一方需向佣工介绍所支付手续费。到了招聘者与应聘者的立场完全倒过来的时代，即使敲锣打鼓大肆宣传去招聘也招不到人，因此招聘一方需支付高额手续费请职业介绍所介绍人。职业介绍所以对欲找工作者进行登记，听取本人的求职需求，将其介绍到符合条件的地方去。不久之前的惯例是介绍一次收取一次介绍费，如今变成了职业介绍所拥有人才，根据需求派遣人才，收取人事费的抽佣。

尽管如此，希望派遣人来的公司之所以答应是因为：由于为非正式公司职员，可不必支付特别红利，也不必负责照顾他们一直到退休，一旦不需要随时可辞掉；无论何时均可要到所需人才。例如，如果自己公司雇用电脑技术人员，即使能力不够或为偷懒者，也不能轻易予以除名，但如果是派遣的职员，随时可要求更换。而且，愈是特殊的技术人员突然提出辞职愈难补充，但是按合同雇用的情况，派遣方会对此采取紧急应急措施，自己不必担忧。从前虽也有寿司匠人和厨师的佣工介绍所，但现在从陪伴员到电脑工作人员，任何人才均可派遣。可以说其行业拥有专门技术，而且拥有任何公司均可利用的各方面的所需人才，利用价值就高。

那么被派遣者明明知道别人从自己身上收取佣金为何还答应呢？这是因为：1. 虽说是被派遣的，但工资、

第二十二章

待遇与正式职工相比未必一定低。即使是临时雇佣，也可要公司支付比正式雇员更高的补贴金，技术人员还可让公司另加技术津贴；2. 反正是派遣职员，虽与公司内的发迹途径无缘，但也可不受公司规章之束缚。如不愿意干随时可更换工作岗位；3. 有朝一日欲创业者，可自由地变换工作地方，积累各种经验以备将来之用。况且虽说被抽佣，并非从自己应得部分中抽取，而是公司多余地支付那部分金钱。人手短缺的时代，招聘人一方为了招聘到人，不惜其费用。因此，协助招募人的事业，从招聘杂志到职员介绍所，作为事业可以堂而皇之地得以成立。

地产经纪商为最有前途的软性商业

然而，无论多么资讯化的时代，也并非所有的信息均可变为金钱。招聘杂志之所以可变成金钱，是因为有许多迫切需要招募人的企业来登聘人广告。把那种聘人广告集中登在一起，设计得引人注目，求职者便会去看它。厚度达一寸以上的聘人杂志仅卖 100 日元或 150 日元，光算一算纸张费、印刷费，再加上报纸广告费，光成本也将超过定价。那杂志之所以可办得好好的，是由于

动用人的行业是适宜受人信赖者的行业

广告本身成了该杂志的内容,光靠广告收入就可赚钱。

“本来不收杂志费也可以。不过白送的话,会搞不清楚到底售出多少册,所以仅收一点点象征性的手续费。”里库路特集团的江副浩正曾对我这样说。

大概是由于钱赚得太过分,最终才发生了那种事件。

然而即使是属于软件的信息,光凭信息本身并不那么值钱。若不让信息增加附加价值,把它作为具体商品变成交易对象,一般人是不肯付钱的,招聘杂志集中刊登广告,当然可获取巨额利润,但若能向聘方实际提供所需人才,便可大大改变作为人事费来支付的巨额资金的流向。例如,电脑服务这样的公司,是派遣电脑工作人员的。日本警备保障是派遣警卫保安人员的,均需拥有专门技术,其胜负的关键在于提高效率,设法做到怎样才能尽量少派些工作人员。在股票上市的企业之中,它们的工作人员均属于可获取丰厚利润的出类拔萃者,将来肯定会有更多的新策划设计出来的人才派遣和粉墨登场,从家务劳动到看护老人,护伺病人应有尽有。

区分可变成金钱的信息和无法变成金钱的信息,最一目了然的例子大概要属关于地产的信息。社会上有欲买地产者,也有欲出售地产者,但是欲买者却对谁人欲出售何种地产一无所知。因此,欲购地产者跑到自己欲购的地产商那里去了解信息。街头的地产商对自己活动范围内的地产买卖的信息至少是熟悉的,在其带领下去

动用人的行业是适宜受人信赖者的行业

势在扩大，可以说无法巧妙吸收这一切的街头经纪商，正处于遭自然淘汰的命运之中。

另一方面由于与制造商品的企业相比，服务业所占比重愈来愈大，因此，动用人的事业将比动用物的事业更加繁荣。动用人的事业并不那么花资本，即使一两个人也可起步，可以说它是一项非常适合具有受人信赖的才能者的新事业。

邱永汉谈创业之道

老人市场为方兴未艾的领域

第二十三章

老人市场为方兴未艾的领域

与其让老人们花钱,不如帮助老人们发财,如能这样,肯定生意兴隆。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

第二十三章

肯对人花钱的公司必定会发展

人们常说“事业即人”。人推动事业发展，所以金钱和技术固然重要，可以说人比金钱和技术更为重要。某公司是否属优秀公司，只要看一看处于最高位置的社长就可一目了然。社长是否优秀，只要看一看该社长是否珍惜职员，是否在启用人才上狠下工夫就可明白。从长远的眼光看，在培养人才方面肯花钱的公司就属有发展前途的公司。

战争刚刚结束时的日本，到处充满失业者且物品匮乏，物品比人要显得重要。只要在店门口或工厂围墙上贴上一张广告，要招聘多少人就可招聘到多少人。与此相反，当时由于物品匮乏，为了采购原材料，须社长亲自带头在全国各地奔波。如能确保原材料的供应，生产的物品顷刻间就会销售一空。

当时物品再多也销售得出去，但一旦物品进一步丰富，最终会使人们的钱包鼓起来，这将更增加消费进一步刺激生产。曾几何时还为人手过剩而困扰，不知不觉之间已变得人手不足起来。为了招聘人，现在社长和人事部长又要亲自带头在乡村之间奔波了。由于由城市去乡村招聘人太多太过分，于是乡村的年轻人几乎都转移

老人市场为方兴未艾的领域

到了城市，整个日本国内分成了过稀地带和过密地带两大部分。

尽管如此，人手短缺现象依然十分严重，工资持续在上升。最终导致工资上升压逼了产品的成本，在国内生产就会亏本的行业层出不穷。从20年前开始，因工资暴涨而伤透脑筋的生产企业，为了寻找工资低廉的地区，就一个接一个地纷纷将工厂迁到海外去。昔日曾是日本殖民地的台湾地区和韩国设立了免税地区，对来自海外企业给予免税的特别优待，大肆招徕日本企业。在日本国内，由于工厂接连不断地移迁海外，一时间人们议论纷纷：“照这样下去日本国内将变得空洞无物。”

也出自非设法阻止这股潮流不可的焦虑，大力推进了生产合理化和自动化，其结果是令人惊奇地强化了日本企业的国际竞争能力。在欧洲和美国，机器一直被视为劳动力之敌，就连机械人也被作为排除劳动力之物，与工人处于敌对的位置上。然而，在日本，它却作为挽救企业危机的超人大受人们欢迎，所以人类讨厌的工作部门的事情均由机械人处理，而且还大大提高了每单位劳动时间的生产率。这超人不但召回了移迁到东南亚各国去的工厂，还使日本的企业有可能带着最先进的新式生产设备挺进美国和欧洲。

出去——进来——再出去，日本企业挺进海外的情景简直令人眼花缭乱，仔细观察一下就会发现：在此20年期间，日本企业的守卫范围已扩大到世界性规模。在

第二十三章

此期间，把生产基地往海外迁移的企业多不胜数，但是否因此就使日本国内变得空洞无物了，是否增加了失业者？其结果恰恰完全相反，日本产业更加高度化，国民的所得水平进一步提高，人手不足现象也日益严重。

“人都会老”创造了新的商业机会

继物品过剩之后到来的是金钱过剩，但即使到了物品、金钱均过剩的时代，依然存在人手不足现象。渐渐地以人为中心的产业结构终于异常引人注目了。提供劳动力的是人，购物的也是人。如果不仔细观察人，不深入了解人们的心理活动，摸清人们喜欢在何种岗位工作，不喜欢从事何种事业，那么从事经营也无法随心所欲。而且，人们乐于在何方面花钱，舍不得在何方面花钱，其心理将给金钱的流动带来极大变化，因此也将极大影响产业的沉浮。欲开始创业者，要关注物品、金钱的动向，更应关注人的动向，需很好地去适应其新动向。

譬如，在今后的 1/4 世纪，人类的动向之中，最大的变化无论怎么说都将是老龄化社会。国际化、成熟化均为统治现代日本的大潮流，但它们都无法与老龄化给日本的冲击程度相比。人确实会老，上了年纪不死亡而继

老人市场为方兴未艾的领域

续生存在世上，社会整体就会相应老龄化。况且再加上出生率减低，长寿的老人比新出生儿多的话，眼见着就会变成一个尽是老人的社会。

我是一个急性子，有为将来、更远的将来着想的癖好。早在 1967 年时，就在《产经新闻》连载了《不老之法》。后来该刊以《为了人生后半期的经济设计》为名，由日本经济新闻社出版。也许毕竟为时过早，当时大部分读者无法理解我在写些什么。我本人当时也才只有 43 岁，尚无自己切身的实际感受，然而“过一年便长一岁”这一事实正确无误，所以转眼之间整个日本便成了老龄化社会。

无论看电视还是看报纸，有关老年人的话题竟如此之多。实际上我本身也已加入老人之列，可我至今仍不太有自己已上了年纪的实际感觉。然而，一过 65 岁业已废止的 300 万日元以下的小额储蓄免税制度现在仍然适用。我仔细阅读该条文看是否适合自己，结果是完全适合。自己的情况，条文上写着去动物园或游乐场，65 岁以上的老人可不用付入场费，可是在老人之中，有许多人对此不屑一顾，他们执意要付入场费。这些在心情上表示拒绝老龄化的老人们，从统计方面而言，无疑仍属于高龄者中的一员。对那样的高龄者来说，老后如何生活正愈来愈成为一大课题，但从经商的角度来讲，没有任何市场能像老人市场这样属于今后有发展前途的大市场。

第二十三章

曾有一段时期出现过青年市场引人注目的现象。对于流行时装产业和休闲产业而言，现在青年市场依然还属于最大的市场。然而，随着时间的推移，青年也会变老。所谓的团块世代①现也业已40多岁。40多岁虽尚未入老龄者之列的年龄，但一旦接近老年的岁数，无疑将不得不认真地考虑考虑老后的对策。在这种情况下，既有因上了年纪而出现的现实需求，也有因人们为备日后上了年纪而采取措施所带来的需求。例如上了年纪心身就会衰老，收入的途径也会被杜绝，上医院进老人之家者就会增多。于是就需要供老人使用的医疗设备，也需要老人之家或收容痴呆老人的设施。诸如眼镜、牙医、轮椅等等也将成为老龄化社会的必需品。社会上为防备老龄化事先须干的事业还有很多很多。

一生财之道、二健康、三食物、四旅游

首先为防自己无法活动之时，在金钱方面不至于有麻烦、必须储蓄，钻研生财之道。只要去有关股票和积累资产的讲演会看一看就会马上明白，几乎所有的听众均

注①：指1957～1959年出生的人。

老人市场为方兴未艾的领域

为上年纪者。其中并非无年轻人，可年轻人既不太有可运用的资本，对发财无那么逼切之感。在这一点上，上了年纪者担心自己的将来，眼下迫切需要聚财。他们翻看报纸最为关心的也是投资信托的收益率如何，市场利率联动形存款的利率多少，遗产继承税对策如何等广告。因此，无论炒股票者还是购买不动产者之中，都是中年之后的人大大多于年轻人。从此意义而言，可以说最大的老人市场是“生财之道”。有人开玩笑说像丰田商事那样要想欺诈老人们仅有的一点点钱是最简单易行的，瞄准老人们的钱袋会有许多机遇确实是事实。与其让老人们花钱，不如帮助老人们发财，如能这样肯定生意兴隆。

第二是有关健康方面。在老龄化尚不严重的时代，因病死亡者居多。可是也并非说因病死亡者减少长寿者增多，就人人都健康了，就如让一部故障频发的废旧车继续出车行驶，由于满身均为“废旧部件”，因此，汽车修理店今后会异常繁忙。当然为尽量不去汽车修理店，“废旧车”自己也会注意最好别生病。健康食品之所以能成为如此规模的大产业，也是由于健康日益衰落却仍要继续生存的人数目不断增加的关系。

由于欲永葆青春的愿望与日俱增，其中那些使人恢复年轻的所有尝试，包括去皱美容霜、染发、假发、体育等等可属老龄化社会的成长产业。我本身迄今为止也曾作过多种尝试。

第二十三章

曾推销过一位当兽医朋友发明的酵素研制的生发药。当时曾长出了茸毛,但终未长成满头黑发,所以未能作为企业得到发展。可是,由此却懂得了存在一种掌管人类细胞新陈代谢的物质,只不过那究竟为何物尚未彻底查明而已,因此通过向生命的奥秘挑战,可以充分企盼大受人们青睐的成长企业将如雨后春笋般不断诞生。

第三为食物。人对食物的嗜好随着收入情况改变而变化,也因年龄的变化而改变。

一般来说上了年纪食肉量将减少,食鱼类将增加,素食更会增多。刚好老龄化又与富裕社会重叠在一起,所以人们对食物的需求就成了“美食嗜好”。并非社会一变富裕所有的人突然均为变成美食家,但老年人一旦有钱饭量一减少,与年轻时不同,就会进行这样的选择:“稍来点美味可口的。”例如即使吃鱼,过去主要以急冻食品为主,现在要当场宰鲜活鱼去加工,即使要多付3倍价钱,也宁可选择贵的。看一看最近百货公司的食品部就可明白,新鲜食品部让活鱼在其间游来游去的鱼槽猛地增大了许多。所有的这些变化虽不完全都取决于老人的嗜好,但无疑是社会变富裕和老龄化社会重叠在一起的结果。

知道卖活鱼可赚钱,让鱼活着运输的技术也会发达起来,那又将产生新的附加价值,使新的行业得以成立。

老人市场为方兴未艾的领域

第四是旅游。上了年纪者渐渐就会变得无法活动。明白这一道理，趁还能活动期间，便哪儿也要去看看，某处也必须去玩一趟，这大概就是上了年纪者的心理吧。较之穿好衣服、住好房子，他们优先考虑的是旅游。如今，日本国内就不用提了，全世界各地到处都可见老年人的团体旅游。

不问东洋和西洋，旅游均为成长产业，但通过以老年人为重点将可开关出新的领域。

若考虑到以上所叙述的因素去创业，正因为是刚刚问世的领域，成功的可能性就大。

新企业家在人的动向改变时有机遇

第二十四章

新企业家在人的动向改变时有机遇

瞄准人们嗜好改变过程中的裂缝,就有可能设法构筑起新的桥头堡。 □ □ □

邱永汉谈创业之道

“业界秩序”扼杀新生事业

任何时代都有其时代的社会秩序。其秩序并非一成不变，而会遭破坏、被改革、起变化。

有秩序就有维护秩序的权威。因此一旦出现企图推翻秩序的动向，权威就会予以反抗。表现最为明显的是在政治领域。然而，你死我活的斗争并非光发生在围绕国家主权之争时。无论在教育领域，还是医学领域，一旦出现否定处于其领域顶峰位置的权威的动向，权威便会不择手段扼杀挑战者。

在产业界也会发生同样的事。在产业界的诸领域，基本上行业界的市场占有率是相对固定的，但是围绕市场占有率业者之间的激烈争夺却总在反复进行。例如，日本啤酒界排列顺序为麒麟、朝日、札幌、三德利。朝日通过开发“干啤”大获成功，侵犯麒麟的市场占有率，于是麒麟便奋起反击，以“一番榨”发动反攻。这种同业者之间的销售竞争已成家常便饭，但是一旦其他行业界要挤进来将会如何？大概迄今为止分成敌我双方进行市场占有率之争的同业界，将会齐心协力对它们采取禁止入内的对策。

只要去欧洲，无论去德国还是英国或丹麦，马上就

新企业家在人的动向改变时有机遇

会看到有无数小型酿造厂。由于啤酒是凭家族工业就可兴办的事业之一，所以除了世界驰名的商标之外，在各地还有许多像当地生产的酒那样的小牌子。在他们之中，经过自由竞争最后建立起了大小均可想方设法共同存在的秩序。然而，由于日本在维护业界秩序的名目下，进行不允许新业者参与的行政指导，所以无论怎么申请，也不能诞生新的啤酒公司，若有可能也只能是除了啤酒之外的，诸如葡萄酒、可口可乐、乌龙茶这样一些软性饮料领域。

允许自由竞争的葡萄酒产业尚有开拓余地

在日本各地新商标的葡萄酒正在纷纷诞生。难道都是为了满足新需求而开发的？说到葡萄酒，其悠久的历史在欧洲，所以光凭简单的模仿无法制造出与欧洲相同质量的产品。可以说具有销售能力的日本洋酒企业界还是到波尔多、布尔博奈这样的城市，去收购法国有来历的葡萄酒厂，进行产品改良的可能性要大得多。

即使拥有收购葡萄酒厂的资金，酿造、销售还须具备相应的技术和经验，因此，并非不动产商光凭资金就可进行经营。尽管如此，仍有许多业者把目光投向欧洲

第二十四章

的葡萄酒厂，这大概是因为他们认为日本人的饮食生活发生了很大变化，葡萄酒作为新饮料在日本正处于扩大市场占有率的过程之中吧！恰巧在由澳洲进口的葡萄酒中发现了不冻液的掺杂物，进行其混合的企业成了人人喊打的过街老鼠，当然并非他们故意所为，可以说是在葡萄酒热的过程中发生的无法预测的事故。一旦出现热潮，金钱就会朝那方向流动，即使稍微发生一点纠纷，且日本酿造葡萄酒的水平给人以尚欠火候的印象，葡萄酒终将不断得到改善，作为日本国的商品之一扎下根来。

其附带的葡萄酒专卖店也将应运而生，也将随之出现制造葡萄酒地窖的专门企业或工程商。像我这样的人，曾为自己人饮用，特意跑到波尔多大量采购葡萄酒，但不能总那样千里迢迢地跑到波尔多去。因此就想如有可代办业者就好了，时至今日尚未遇上那种人。然而，直接进口葡萄酒低价出售的专卖商场在东京业已陆陆续续地开张。由于这种销售店，比在某特定地区种植葡萄建酒厂更加与消费者的需求相吻合，因此从满足需求的意义而言，可以说是一种符合时代的商业。

由于不拥有大资本，欲创业者无论如何也无法从事自己率先来开创新需求这样的大事业。只有摸准新的需求在何方，自己一步一步朝那方向接近才行。譬如，虽然无法兴办啤酒公司，若是葡萄酒或洋酒的专卖店，兴许有可能办到。那也并非从批发商处采购进商品，而是由欧洲或美洲、非洲的葡萄酒产地直接引进，虽然费事，但

新企业家在人的动向改变时有机遇

通过书信来往也可解决，只要具有作为专卖店的特点，就可确保自己的顾客。瞄准人们嗜好改变过程中的裂缝，在业界就有可能设法构筑起新的桥头堡。

由物、钱的经济学到人的经济学

用那样的目光去观察就会发现产业界的秩序并非永远坚如磐石，它们在不断地经受惊涛骇浪的洗礼。物品匮乏的时代，无论是金钱还是人都以物品为中心而动，一旦物品销售固定，惟金钱开始急剧增加，人便会变得以金钱为中心而动。不动产和股票均成为投机的对象，有意思的是仅仅把金钱由右往左挪动一下，也可赚到钱，从事那种工作的地产商、银行和证券公司被视为成长产业，甚至属于技术专业领域的人也在银行选择自己的工作岗位。

然而，任何事情物极必反。一旦与制造物品相比，将重点过分置于金钱上面，就会出现光这样可不行的反省，就会重新关注一下制造物品方面，但也并非这样一来金钱就被忽视，处置金钱的行业会变萧条。无论制造物品行业还是处置金钱的行业最终均须由人去干，由于人手短缺与人事费暴涨表里不一致，人的存在价值将愈

第二十四章

来愈大，人如何活动或者如何让人活动，将成为今后的中心课题。

例如，倘若人手短缺现象按照现在的形势继续发展下去，从人手短缺的困境中挽救企业将成为产业界最大的目标。过去的常识是：经济不景气最先遭受打击的是工作母机制造业界，但是最近非但订货不减少，相反却持续上升。这说明力图以自动机械来补偿人手短缺现象的动向依然十分强劲。人手不足现象不仅仅发生在生产事业界和服务行业。家务劳动市场也面临严重的人手短缺问题，尤其是由于老龄化社会的到来引起护士人数不足，而且因为妇女走向工作岗位，使家务劳动者也显得人数不足。

因病卧床不起的老人增多，就需要有人照料这些卧床不起的老人的生活，如果国内无那样的人，就有必要接纳外国人劳工或启用可代替人干同一工作的机械人。也许有人会摇头表示怀疑：那种机械人果真能十得了吗？但是“需要为发明之母”，因此，毫无疑问总有一天肯定会诞生可发挥那种作用的机械人。而且，人手短缺持续下去，大部分家庭主妇都被动员走上工作岗位的话，干家务者将会愈来愈少。现在厨房的电气化程度已相当高，速食食品和烹调食品也大大增加，主妇们已从繁杂的家务中解放出来。但是，倘若家庭内自动化不进入智能层阶段，那是无法令人满意的。

制造这些领域的商品，大部分将由现有的家电企业

第二十四章

为了商务而在世界各地飞来飞去者，也有为松弛娱乐而赴外地休息者。与因商务而旅行的人相比，去松弛、娱乐的人一增多，航班的时刻表就要改变，建酒店的地址也将发生变化。人们原来热衷于去夏威夷旅游，若一旦移情于巴里岛或布吉岛，生意兴隆之地和地价上涨的地区都将会改变。

人们活动的方向一转变，产业界的结构也会跟着大变，每当这时，无论人与公司都会出现盛衰变化。正因为出现那样的盛衰变化，才能给新企业家带来机遇。可以说存在的机遇无限之多，但为了能抓住机遇必须时刻睁大眼睛，必须具有问题意识，时刻从那视野的角度去关注社会变化。当然，因为是人，所以会有走运者与倒运者之分。因出生或出生国家而异，对机遇会有极大制约。

下面的问题是我时常考虑的：欲创业最重要的是要注意会有年龄限制，过去独立创业获得成功者，其中大部分人是在 25~35 岁期间脱离受薪族的。其中也有更早一些独立的人，年过 50 以后再起步取得始料未及的大成功者并非完全没有，不过，那是极端的例外。独立获得成功者会有年龄限制，其最后机会为 40 岁。人一过 40 就会失去光彩和魄力，渐渐地就会失望。因此，有志者如不更早些着手其准备就会来不及。

不管平均寿命延长多少，这个年龄限制都不会改变。因此，须抓紧时间，跑垒者才能终于安全滑进垒垫。

北京科文剑桥图书有限公司

为你特别提供邮购服务

1. 邮费 单次邮购金额低于人民币 30.00 元者恕不接受, 单次邮购金额低于人民币 60.00 元, 请附加相当于书款 15% 的邮费, 单次邮购金额超过 60.00 元 (含 60 元), 免收邮费。
2. 缺货 在收到你寄出订单后的三个星期左右, 你就能收到你想要的书, 如果你所订的书籍暂时缺货, 我们会马上通知你这一消息, 并尽快争取把书发送给你。
3. 退书 如果你发现收到的图书有质量问题, 我们将免费为你退换。请在十天之内, 将图书和发票一起寄回本公司读者服务部。我们一旦收到你的退书, 将马上为你退换。
4. 邮购地址 北京市海淀区白石桥路 39 号北京图书馆 K 栋一层 (100081)
北京科文剑桥图书有限公司读者服务部
5. 服务热线 010-68415566 转 5504/5505/5509/5511

书 名	原 作 者	定 价	备 注
科文剑桥 MBA 文库 (速成系列) (共 20 册)			
塑造企业形象 101 法	(英) 福斯特	9.00	
口碑营销妙用 101 法	(美) 古德弗瑞·哈瑞斯	9.00	
树立干练的专业形象 101 法	(英) 埃勒瑞·萨迪森	9.00	
增加利润的 101 种方法	(美) 斯蒂夫·派普	9.00	
获得更多商机 101 法	泰姆茨·R·V·福斯特	9.00	
增加顾客满意度 101 法	泰姆茨·R·V·福斯特	9.00	
秘书如何与老板共事	伊丽莎白·克罗克	9.00	
老板如何与秘书共事	德贝拉·阿洛克	9.00	
成功的职业管理者	奈杰尔·李纳克尔	19.00	
24 小时经营计划	罗恩·约翰逊	19.00	
一切均可谈判	(英) 盖温·肯尼迪	19.00	
巧妙运用商业表格	(美) 艾恩·迈特兰特	19.00	
低成本的市场营销	(美) 罗斯·杰伊	19.00	
产品经理手册	林达·莫彻尔斯	19.00	
如何成为更出色的经理	麦克·阿姆斯约	19.00	
服务行业国际标准	美国 Cuxux 公司提供	19.00	
优异顾客服务技巧	(英) 伊安·林顿	19.00	

书 名	原 作 者	定 价	备 注
赊销管理手册	巴特·爱德华	19.00	
作出有影响力的报告	弗吉尼亚·约翰逊	19.00	
美国市场协会顾客满意手册	美国市场协会	19.00	
科文剑桥 MBA 文库(企业家传记系列)			
世界最大房地产商的兴衰—不倒神话的破灭	沃德·斯蒂旺德	20.00	
体育产业的霸王—耐克的广告营销	唐纳尔·卡茨	24.00	
我愿世界都买可口可乐	戴维·格雷辛	24.00	
蒂合传媒	艾尔·努哈斯	24.00	
重组与利润	艾伦·沃德	19.00	
收购与接管	萨姆·沃拉德	19.00	
汉堡王—缔造速食王国	吉姆·麦克拉摩	19.00	
克里斯汀·迪奥—让世界焕然一新的人	马里·弗南斯·波茨纳	19.00	
圣罗兰传	爱丽丝·罗斯索恩	24.00	
我就是好莱坞—影视巨子巴里迪勒的娱乐产业概念	乔治·梅尔	19.00	
信息就是信息—布隆博格自述	马修·温克勒	15.00	
兼并经典—伟恩和他的影视娱乐王朝	盖尔·迪乔治	19.40	
笑傲股市	威廉·J·奥尼尔	19.00	
3000 等于 1—“诺氏”连锁销售经典	罗伯特·斯佩克特	15.00	
科文剑桥 MBA 丛书(经典教材系列)			
财务管理分析	罗伯特·希金斯	38.00(平)	
		58.00(精)	
投资学(上、下)	汉姆·列维	98.00(平)	
		118.00(精)	
金融案例(上、下)	(美)卡斯特	98.00(平)	
		118.00(精)	
管理会计学(上、下)	冬·R·汉森、马亚尼	128.00(平)	
		148.00(精)	
市场营销管理—课文和案例(上、下)	库茨 杜兰	98.00(平)	
		128.00(精)	
产品管理	唐纳德·R·列曼	58.00(平)	
		78.00(精)	
科文全国经销—台湾赚钱之神丛书(大陆首版)			
邱永汉—理财秘诀	邱永汉	10.80	
邱永汉—赚钱自传	邱永汉	12.80	
邱永汉—谈创业之道	邱永汉	14.80	
邱永汉—谈赚钱秘诀	邱永汉	12.80	
邱永汉—股票入门	邱永汉	12.80	
科文健康文库(健康知识系列)			
最新抗癌全书—癌的早期发现与治疗	小川一诚等	28.00	
征服癌基因—人类与癌的最后之战	黑木登志夫	8.00	
人为什么得癌—远离癌症的忠告	黑木登志夫	14.50	
得了癌怎么办—患者及家属必读	陈欣、周正	8.00	
科文医学文库(医学专业手册)			
血液学手册	威廉·威廉姆斯	28.00	
哈里特兰儿科手册	麦克·A·勃伦	28.00	

书 名	原 作 者	定 价	备 注
心脏外科手册	威廉·A·勃姆格特纳	28.00	
临床专业问答要旨	埃尔顿·H·哈顿	25.00	
科文健康文库(糖尿病系列译品)			
202 个小窍门——糖尿病患者最想知道的	美国糖尿病协会	9.00	
糖尿病患者速查手册	美国糖尿病协会	9.00	
女性与糖尿病	劳琳达·M·波莱尔	9.00	
糖尿病权威指南	美国糖尿病协会	19.00	
科文健康文库(家庭养育良策丛书)			
0-18 个月的婴儿游戏——如何开发幼儿的智力潜能	松原达哉	9.00	
0-5 岁孩子智力激发方法——如何培养一个聪明孩子	乔·弗雷曼	9.00	
6-13 岁孩子的教养良策——如何辨识孩子的天赋与才能	雷理尼·瑞恩和芮秋·瑞曼	9.00	
婴幼儿喂养百事通	邹春、杨紫薇	9.00	
婴幼儿疾病家庭防治百事通	邹春、杨紫薇	9.00	
科文健康文库(美国医生对患者的建议)			
家庭医疗大全	尼尔·保罗	120.00	
高血压	兰德·M·朱斯曼	9.00	
抑郁症	考尼·S·贝恩	9.00	
结肠直肠癌	诺曼·桑	9.00	
心脏病	威廉·乔	9.00	
消化性疾病	爱伦·普里斯曼	9.00	
哮喘病、过敏反应和食物敏感症	萨伯特·古德曼	9.00	
老年生活的软着陆	日本东京都老年综合研究所	7.00	
中老年健康与饮食	日本东京都老年综合研究所	7.00	
怎样才能健康长寿	日本东京都老年综合研究所	7.00	
老年性痴呆	日本东京都老年综合研究所	7.00	
痴呆患者的看护	日本东京都老年综合研究所	7.00	
中老年人血压变化	日本东京都老年综合研究所	7.00	
中老年骨质疏松	日本东京都老年综合研究所	7.00	
中老年糖尿病	日本东京都老年综合研究所	7.00	
失眠的原因与对策	日本东京都老年综合研究所	6.50	
健康的生活与运动	日本东京都老年综合研究所	6.50	
中老年人脑的变化	日本东京都老年综合研究所	6.50	
中老年白内障	日本东京都老年综合研究所	6.50	
中老年肿瘤	日本东京都老年综合研究所	6.50	
中老年免疫力的变化	日本东京都老年综合研究所	6.50	
中老年牙齿与健康	日本东京都老年综合研究所	6.50	
中老年人怎样用药	日本东京都老年综合研究所	6.50	
萨特小说《自由之路》(共 3 册)			
不惑之年·自由之路第一部	让·保尔·萨特	28.00(平)	
		38.00(精)	
缓期执行·自由之路第二部	让·保尔·萨特	28.00(平)	
		38.00(精)	
痛心疾首·自由之路第三部	让·保尔·萨特	28.00(平)	
		38.00(精)	

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 邱永汉谈创业之道

作者 =

页数 = 2 3 4

S S 号 = 1 0 8 3 7 2 2 6

出版日期 =

封面页
书名页
版权页
前言页
目录页
第一章

20岁前为依赖父母期
日本的新现象——“穷人家之浪子”
教养差并非因贫穷而是未受教育
中产家庭出现大量不良少年
受父母之命上大学
真正的教育到公司之后才开始
受薪族不易成为富翁
在日本，人人均为受薪族
受薪族接受任命书后凡事均须干
受薪族的薪金与工作不成比例
若想成富翁不可长期当受薪族
30岁创业者取得大企业部长收入并非天方夜谭

第三章

60岁退休尚余1/4人生
公司照顾无微不至但退休终不可避免
没有一间大公司无退休制度
一旦退休，功臣也成古人
开始新事业年届60已偏大

第四章

最初工作的岗位决定一生要走方向
想创业也要看年龄是否适合
不是老板不懂谋生之要领
创业契机在与事业相关或相近行业上
不为薪金为能否学到本事选择行业

第五章

自己找寻“贵人”
公司中有无与己共同进退的前辈
日本人公司优先，中国人个人为主
超越企业的人际关系是中国人的靠山
日本亦是人际关系佳者会飞黄腾达
贵人不仅是发迹的契机还应教人如何生存

第六章

选择容易细分的行业争取日后创业
原材料产业与其相关产业并非同行业
非原材料产业的加工产业易开业
目标定在时装、食品加工、餐饮业上
不可一生浸泡在无法创业的漫水中

第七章

中途下车也可生存
在日本考虑跳槽或创业者为少数派
欲获与己劳动相应报酬者不宜打工
上错电车者在下一站下车

第八章

自己去选有前途的事业
最初工作的岗位未必成为创业之契机
并非任何人均能做有前途之事业
欲离开香港时我所考虑的事业
可实现的惟有与自己能力相符的事业

第九章

若有信用无钱也可创业
顾客无反应之生意不合时尚
无人能凭自己厌恶的事业获得成功

小资本无法起步的事业不宜独立发展
成功之首要条件是得到银行信任
有信誉才能无钱也可赚钱

第十章 欲得银行信任须办好自己的事

“储”可解为“信者”
一旦应承就要如约履行
对人承诺犹如开出期票
取得银行信任的三大秘诀

第十一章 为取得贷款者信任须严守小承诺

能贷到款才算本事
决胜负时应考虑最大限度的借款
给人“此人绝对可靠”的安全感
借款的最起码规矩是不撒慌

第十二章 没有“种子钱”无法开创事业

无论何人都嫌工资少
自己不出钱谁都不会给你贷款
事业和生财之道均由小到大
积攒“种子钱”须积小钱成大钱

第十三章 有资本后创业如百万富翁办慈善事业

在组织中生活或是创业均为出色的生活法
普通生活方式无法积蓄防老资金
创业不在所持金钱多少
不亲自干不懂商场上的问题、障碍

第十四章 所选职业或行业是成功之关键

事业的成功不仅取决于个人才干且受其行业左右
符合时尚的事业层出不穷，式微的事业为数更多
找上门的生意为符合时尚之生意
艺术与商业相结合之行业有前途

第十五章 想事业成功须扩阔视野

选择现实的工作比经常学更重要
有雄心者应尽量扩展活动半径
最成功的人并非该城市出生者
成功关键在是否选择有望成为大事业的事业

第十六章 成功之秘诀是选择有望变大的小事业

大企业是就职人数众多的公司
充分满足需求进行生产可成大企业
节约人事费、大量生产化等经营手段不可欠缺
选择大企业无法干的事业

第十七章 何处起步是走向成功的重要因素

若为无钱可赚的错误选择不干为妙
最好在人口多的大城市开创事业
自己的故乡不宜开创新事业
为事业成功须不顾一切

第十八章 做生意应选有顾客之处及可开拓新客户之处

关键在于顾客乐意光顾
选错地方应趁早关闭

第十九章 目光朝向海外可发现许多商业机遇

愈是成长产业竞争愈激烈
看过去之事容易预测未来困难
在日本未赚到钱者在步日本后尘的国家中尚有机遇

第二十章 前往何国从事何种事业的成功机会率高？

拘泥于无望成功之事业乃虚度人生

社会变化产生新机遇

经历高度成长的日本人在东南亚的成功率相当高

在东南亚获得成功的三个条件

第二十一章 先决条件是在新金钱潮流中确定自己的位置

遇危机才能抓住成功契机

国与国的交流将产生新的赚钱机遇

地方变化所需之物也将改变

学及开餐馆若非外国点心、西餐不赚钱

休闲和旅行是高级化热后的趋势

第二十二章 动用人的行业是适宜受人信赖者的新行业

出生率低和年轻人流向海外使日本过稀化

用人多的事业将衰落，汇集人或省事的事业将发展

地产经纪商为最有前途的软性商业

第二十三章 老人市场为方兴未艾的领域

肯对人花钱的公司必定会发展

“人都会老”创造了新的商业机会

一生财之道、二健康、三食物、四旅游

第二十四章 新企业家在人的动向改变时有机遇

“业界秩序”扼杀新生事业

允许自由竞争的葡萄酒产业尚有开拓余地

由物、钱的经济学到人的经济学

独立创业获成功有年龄限制

附录页