



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

赚

钱  
秘诀

中国经济出版社

邱永汉 著

跨越日、中及台湾、香港地区的投资评论作家，著作近1000本，作品总销量超2000万册，被舆论奉为「股票神仙」和「赚钱之神」。

教你观察和分析股票及房地产市场，提供以有限资金赚取大

层、下中层工乃至千万富豪也要学习的赚钱之道。

www.55188.com 理想在线证券网

“赚钱之神”丛书之三

# 邱永汉赚钱秘诀

邱永汉 著

中国经济出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

邱永汉赚钱秘诀/邱永汉著

北京:中国经济出版社,1998(“赚钱之神”丛书;3)

ISBN7-5017-4409-2

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 14203 号

责任编辑:魏 民 李 践

封面设计:李洪霞 黄锡权

### 邱永汉赚钱秘诀

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 6.625印张 111千字

1998年9月第1版 1998年9月第1次印刷

印数:10000

ISBN 7-5017-4409-2/F·3367

定价:12.80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永华大厦前留影



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。并使我们很快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竟毫不逊色。

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，还要告诉读者一个惊人的事实，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！



## 目录

## 目

## 录

### 编辑者语

### 前言

### 第一章 追求股价变动的原理原则 / 5

- 6 “地产第一”、“股票至上”，究竟哪一种优先呢？
- 7 东京大学经济学院及大内兵卫与股票的关系
- 9 营业员只算是喊口令的后方司令官而已
- 12 未曾听过证券专家变为富翁的实例
- 14 人类的历史就是通货膨胀的演变史

### 第二章 技术创新改变产业的版图 / 17

- 18 “技术创新”与“经营人才”推动业绩成长
- 20 最重要就是掌握最佳的时机
- 24 在造船股失败，而执着于汽车股的理由
- 27 用建设股所赚的钱在涩谷盖大楼

### 第三章 勿遵循社会的常识 / 31

- 32 新力、三洋、本田技研尚处于新手的时代
- 35 瞄准店头股，新面孔中的未来佼佼者
- 38 选股的铁律：①不听信常识；②选明日之星的成长股比选成熟型大企业来得重要

## 目 录

- 41 本金 200 万日元在一年间变成 5000 万日元的  
投资法

### 第四章 活用贷款手法就能成为大财主/45

- 46 崭新的“成长股理论,也会走上穷途末路”  
48 通货膨胀打击了未拥有地产的家父  
51 首次从日本的银行获得贷款  
54 利用贷款先购买地产的铁律及其应用

### 第五章 单纯明快的大原则——地价只会往上涨/57

- 58 东京地价大涨,余波延伸外围  
60 香港有 570 万人口,相当于东京目黑区与世田  
谷区合计面积  
63 如此为之必能轻易使地价回跌一半  
66 想当富翁最好以地产生意为捷径

### 第六章 地产乃危机时的“最大防波堤”/69

- 70 应察觉到地产比股票更有利  
73 难以获得房贷时的解决办法  
75 不值得为金钱去倾注人生  
79 建议购买土地不如购买公寓的原因

### 第七章 投资股票的最大禁忌是“固定观念”/83

- 84 “失败的经验”在经济现象上无所助益  
87 1929 年经济大恐慌不会再发生  
90 凭经验原则对景气或经济预测帮助不大

## 目 录

- 92 转变得不够彻底就无法以股票致胜
- 第八章 利用问题意识来揣测未来的变化 / 97**
- 98 伽利略、哥伦布追根究底的心与实践能力
- 100 善用好奇心、问题意识、变化、想象力
- 101 为何我尽力重回“五里雾中的台湾”
- 第九章 培养出想到立即付诸行动的习惯 / 105**
- 106 从电影《末代皇帝——溥仪》学到什么？
- 109 生活本身就是一种“学习”、“活动”
- 112 我热衷于公寓的原因
- 115 实践(实地去学习)才是成功的首要条件
- 第十章 今天不行并不代表永远不行 / 119**
- 120 自民党趋于毁灭也只是理所当然而已
- 122 组织衰退时就失去自己的重建能力
- 125 “因为没有经验所以就不行”的说法并不能成立
- 128 有生之年回台湾的心早已死去
- 第十一章 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛 / 131**
- 132 对本田技研的国际性视野打包票
- 134 不买东电而购买丸善所得到的教训
- 137 在大暴跌中推荐新日铁股票
- 140 向东洋门窗、大和运输、八百伴学习



## 目录

### 第十二章 在畏惧危桥之前要先走过去 / 145

- 146 比民间企业更不能信任的政府居多
- 148 丰田到台湾发展前的“塞翁失马”故事
- 150 连“赚钱之神”都尝过 30 次以上的失败
- 153 即使失败也不至于受到致命伤的两大原则

### 第十三章 认为可行就要全力以赴 / 157

- 158 逞强的人能掌握聚财的机会
- 161 服务与流通业都需要“忍耐三年”的功夫
- 164 要储蓄 1000 万日元的事业资金并不容易
- 166 保住人才与自我作风是积极经营的关键

### 第十四章 没有比信用声望更好的财产 / 171

- 172 人并非用来充作制造金钱的工具
- 174 能以一通电话周转几百亿日元者的“信用”
- 177 一个人的“信用”也是变幻无常
- 180 应对银行保持自己财产的透明化

### 完结章 贤者能用金钱买到幸福 / 185

- 186 因为有钱才演出令人无法相信的丑恶斗争
- 189 训练控制金钱极为重要
- 191 如何将使用的金钱与储存的金钱处理得当
- 194 贤者以中等富翁为目标



前言

前

言



如果一个人一生老是在追求金钱,便无法使内心获得真正的满足。同样地,也不能因为本身缺乏金钱,而对人不尽情义、愤世嫉俗。



邱永汉赚钱秘诀

## 前言

坊间教人赚钱的书籍可以说汗牛充栋。我所撰写的几本书,其实也可以列入这类。但是在潜意识里,我并不把自己定位为所谓“赚钱之神”的技术高手。

你只要翻开浏览两三本拙作就会明白,有钱几乎是大家共同的心愿,不过如果一个人一生老是在追求金钱,便无法使内心获得真正的满足。同样地,也不能因为本身缺乏金钱,而对人不尽情义、愤世嫉俗。因此,只要保持“不贫、富而不淫欲”,反而是比较健康的人生态度。

当然,一旦累积到某种程度的财富以后,如何活用金钱便成为大家关注的问题。在日本,平均来说,积蓄超过年薪一倍半的人都开始研究理财技巧。自古以来常有人说,巧妙运用金钱,就会“钱生钱”,而现在任何家庭都有过这种“钱生钱”的经验。夫妻的任何一方对理财技巧热衷时,也有助于建立家庭的安全感。不过如果单纯地认为所谓财务技术就是赚钱的技术,那就大错特错了。

例如,希望从股票赚钱的人,多数都会直截了当地问到:“买进哪一种股票才会赚钱呢?”但是,我认为除了追求名牌心理外,也要增加“为什么决定买进那种股票”的心理认知。这是属于一种逻辑学,也是一种赚钱心理

## 前言

学。被尊为经济学始祖的亚当史密斯本来是爱丁堡大学的逻辑学教授，当他把思考理论指向“每位国民之富何在”时，就变成一本谈“国富论”的思考性工具书。因此，我认为“国富论”是赚钱技术的启蒙。

我对社会或经济的关心，也是如此。如果有人问：“究竟你对赚钱的构想如何？”我就会回答：“这是一种追求逻辑、心理或哲学的结果。”你或许认为我对赚钱的世俗事，提出矫矜的解答，不过如果你细读本书的内容，就能了解本书所写的，并不局限于赚钱的技术而已，它是一个思考逻辑的过程。

因此，与其说本书是以“构想”赚钱为出发点，不如说是“思考”赚钱反而比较贴切。但是如此一来，煞费苦心希望了解我赚钱秘诀的人，便会可能误认为这是本难懂的哲学书而不想去翻阅，这也是编辑上的顾虑。不过对我来说怎样都是一样，就像我的自传被改变标题为“我的赚钱自传”一样，不会太在意的。

本书曾在《宝石》月刊，分15次连载的，据实撰写我对事物的思考过程，包括看法、资讯的搜集方法、推理的方法、对事物的处理方法等。虽非是天才性论述，但或可供大家作为理财上的参考。

邱永汉

追求股价变动的原理原则

第一章

追求股价变动的原理原则

我老是抱着“任何事都不如亲身体验来得好”的态度,因此与其学习股票,不如实际去购买股票,让股票来教导自己比较有效。

□ □ □

邱永汉赚钱秘诀



## “地产第一”、“股票至上”究竟哪一种优先呢？

我并非股票的预测家，但是经常被问及股票的行情走势、变动，以及地产展望之类的问题，可见投资人对这些投资项目的关心。而有关股票或地产的书籍，坊间也有不少，这类书籍只要出版，也很容易跻身畅销书之列。

就 1988 年度来说，我在年初出版《地产第一》，并在年中出版《股票至上》，这两本都被列入每周出版的畅销书排行榜中。阅读这两本书的读者经常询问：“第一与至上，究竟哪一种优先？”我的回答是：没有相当资产的人，想买地产也买不起，所以对有钱人而言，“地产第一”；对没有很多钱的人来说，则是“股票至上”。

另外，居住在大都会与其周边的人宜采取“地产第一”。相对地，居住在郊外地方（乡下）的人，不妨秉持“股票至上”。

出版这两本书的出版社承办人曾对我说：《地产第一》还算畅销，但仅限于东京、大阪或是大都市及其周边地区，非地价高涨地区的人，对土地似乎没有太大的兴趣。至于《股票至上》不管城市或乡村都卖得不错，显示对股票的兴致，是全国普遍的现象。

## 追求股价变动的原理原则

以前,股票被认为是“优越的都会性产物”。住在乡村的人,如购买股票一定要隔天阅读早报,否则根本无法知道当天的收盘价。

但是现今资讯网络非常完备,打通一通电话便立即知晓,尤其传真系统的同步传送,更称便捷。

此外,东京的土地,每坪大约1亿日元,并非任何人都买得起的。不像股票,只要二三百万日元就可以开户买卖,而且不分城市乡村,人们都能以相同的价格购买股票。从这个角度来看,股票是一般投资的主流。

邱永汉赚钱秘诀

## 东京大学经济学院及大内兵卫与股票的关系

我从1959年开始对股票产生兴趣,在此之前,连股票的常识都不懂。我之所以突然对股票有兴趣,就是因为想到“今后日本经济可能会有不寻常的发展”和“购买股票,利益切身,会是研究日本经济最敏锐的途径”。

我曾在东京大学经济学院就读,对经济、金融或财政等具有一些知识,这对股票的认识,具有相辅相成的效果。浪得“股票神仙”虚名后,更成为证券公司全国性股票讲演会主讲的常客。主持人介绍我的时候都说:“邱永汉先生的头衔是作家,但是出身于东京大学的经济学

## 第一章

院,所以股票才是他的本行。”乍听之下,东大经济学院好像为我的“虚名”作了背书保证。

或许他们担心作家谈股票,权威感不够,听众不太有兴趣倾听,其用心可以理解,也值得感谢。但是,当我一上讲台就自己作了修正。我说:“主持人刚才介绍我毕业于东大经济学院,所以是股票的专家,不过非常遗憾,这是不对的。东大经济学院与股票没有直接关系。我在东大经济学院,从未听到我的老师提到从股票赚到钱的事。反而听过最著名的经济学教授投资股票大亏本的故事。有位著名的大内兵卫老师,购买股票惨遭滑铁卢,连太大也数落他。”这个澄清,惹来听众的哄堂大笑。

凡是购买股票的人都体验过行情未如自己所意料地变动,这就是所谓股价不按道理升降。其实,我自己在股市上也摔过跤,对照自己的失败以及经济学教授也并非一定赚钱的事实,更加体认到股票投资的失败并非自己一个人的过错,所以不必太自责。

回想起在学校所学的经济学理论,我觉得对股票的实际操作帮助不大。成堆的静态、动态、剩余价值、有效需求等难懂的专门用语,或应用函数理论,也只是为了方便说明复杂变动的经济变化而已,不能完全说明其现象,对预测未来变化更是帮助有限。

投资股票,任何人都不愿意赔本,且尽可能想实现本小利大的美梦。因此一再思索,希望能了解究竟何种因素才是推动股价的原则、原理。我老是抱着“任何事都

## 追求股价变动的原理原则

不如亲身体验来得好”的态度，因此与其学习股票，不如实际去购买股票，让股票来教导自己比较有效。在我投入股票世界之前，我做了三件事。

### 营业员只算是喊口令的后方司令官而已

首先，我阅读《日本经济新闻》(以下简称《日经》)。30年前的《日经》，还没有今天的发行数量，也不如今天普及。但是，朋友劝我玩股票非阅读《日经》不可。由于职业上的关系，我订阅《朝日》、《每日》、《读卖》、《东京》等各报，不过，与《日经》始终没有缘。

从未预料到以后我会成为《日经》的经常执笔阵容之一员，也是该报社出版部出版最多单行本的作者之一。订阅《日经》，可读到许多以股票行情为中心的财经报道，尤其是晚报最为精彩。当时是在现在刊载电视节目的最后一版为经济版，把报纸拿到手翻过来就能立即看到。在此顺带一提，《日经》的早报最后一版是文化版，与其他报纸相比有不同的版面分配。因此，我想晚报把最后一版作为经济版，可能会突显经济专业报纸的特长，而受到读者的欢迎。

所谓经济版，对不玩股票的人而言，是多余的版面，



## 第一章

会觉得看经济版比阅读德文或意大利文更难懂，一些莫名其妙的报导内容真可匹敌赛马新闻。但对赛马迷、赛车迷而言，同样的报道却认为是取之不尽的乐趣泉源。经济版也大致类似，对一个毫无用处的人来说，会感到完全不知所云，但是自从玩股票以后，立即视之为具有无限想象力、读来津津有味的谜题。我耐心地精读经济版约有三个月，其中最感兴趣的是设在经济行情报道旁边的方块文章，那是由银行调查部经理、保险公司财务部经理、中小证券公司总经理，或大证券公司股票部经理等所撰写的行情观。

一般来说，银行或保险公司的行家们，以个性慎重的人士居多，因此都是谈些不能当药方却也无害的无聊论点较多。证券公司可能站在促使众人购买股票的立场上，大多数都是展开向前冲、向前追等勇敢的论点。阅读这些报导时，我所得到的印象是：“或许这些撰文者自己不玩股票，好像是一位后方司令官下令在前线的股友们去送死一般。说句大胆的话，这些人可能连自己都没有赚过股票的钱，而只是以稿费作为唯一收入之辈。”

于是，我对自己说，如果自己想玩股票就实际去购买股票，并将盈亏心得向读者报告。

第二，我当时前往钻石出版社向担任编辑部长的石山四郎先生拜托：“今后我想买卖股票，请为我介绍一位好顾问。”但是石山先生却说：“这是很难的请托。”因而不肯接受。我又说：“贵公司不是靠教人买股票的方法致

## 追求股价变动的原理原则

富,才盖起这栋雄伟的大楼吗?”他却回答说:“这栋大楼并非以股票买卖赚到的钱来兴建,而是用销售教导购买股票方法的杂志赚得的钱来兴建。”并偷偷告诉我一些轶事。

如众所周知,提供股票资讯的任何出版社都禁止其职员玩股票。以现在的说法,就是顾虑到职员获得内幕资料会凌驾投资人,如果自己玩股票,就会偏爱自己持的股而不能作出公平判断。在这方面,《日经》、钻石社或其他经济杂志等多数的公司守则中都有此规定。

但是如此一来,仅投资人获益,而职员只能看着别人赚钱,自己却只有望“钱”兴叹的分儿,未免太可怜。这种意见被职员提出后,经讨论的结果,决定由职员出钱成立委员会,委托这些委员运作,决定购买哪些股票。

“经过一年后,你猜猜看到什么成果?道琼斯指数虽然上涨,但是我们只是保住本钱而已。”石山先生敦厚的脸孔露出微笑,向我说明玩股票所遭遇的困难性。

我再拜托:“无论如何,请你介绍承办人吧!”于是他让我会晤公司内被称为股票专家的投资杂志总编辑。当我请教他认为哪一只股票较好时,他说:“神钢电机的股票不错,虽然不是显眼的公司,但是其业绩不错。”他提出的竟是我完全没有预想到的公司的股票。

我当时目瞪口呆地凝视着对方的脸孔。因为在我脑海中所考虑的是丰田汽车、日本陶器、野田酱油、日清制粉等绩优股,而他提出的绩优股却是我完全没有考虑到的,使我

## 第一章

不知如何回答才好。以后我在各本经济杂志或股票新闻执笔时，与这些杂志的总编辑交往密切，但是即使对方向我打听各种意见，我再也不曾问过“哪只股票好”。“以股票来捞一票”与“以投资人为对象去捞一票”，完全是两码子事，这是当时我所获得的教训。

### 未曾听过证券专家变为富翁的实例

第三，我曾访问证券公司有分量的评论家听取其意见。但是在此之前，我认为非购买股票不可，因而尝试购买两只各 1000 股的股票。我把这件事情写在《妇人公论》月刊后，NHK 立即邀请我参与《一手拿着麦克风》的节目。据说节目形式是拿着麦克风到兜町（东京证券公司云集的街道）去采访，安排与适当的人对谈。

当时，我和很多证券界著名人士都素未谋面，仅在《日经》的专栏中读过这些人的意见而已。因此，我乐意接受邀请。我选择了代表大证券公司的日兴证券评论家三田村利治氏、在小公司中最出风头的立花证券石井独眼流氏，以及风格朴素而很有个性地自我作主张的丸三证券长尾贯一氏为对谈的对象。最后到大藏省财务审议官，后来担任主计局长、交易所理事长要职的谷村裕氏

## 追求股价变动的原理原则

的办公室,听取证券监督机关负责人的意见。

谷村氏表示,我选择了三位在证券界中具不同个性的人士来参加对谈,还夸奖我说:“这是很好的人选。”

但是,我完全忘记大家究竟谈了些什么话题。只是第一次进入交易所的买卖场中,用麦克风指着交易中的一个人,问道:“你曾经赚过钱吗?”对方回答说:“有。”我又再反问:“以什么赚钱?”当对方回答:“从买卖土地赚到钱的,当时是想盖房子而购买空地,结果地价涨了一倍。”我感到很惊讶。我本来是在期待对方回答“买某某股票赚钱的”,但是对方的回答却完全出乎我意料之外,反而感到“染匠穿白裙子就是这回事”(自顾不暇),而留下深刻记忆。

当然,证券公司的职员或在现场工作的经纪公司职员是禁止从事交易的。但只是禁止以其本人姓名购买股票,如借用家人姓名,或以他人名义下单却不无可能。即使如此,我却未曾听过证券公司的营业员因股票赚大钱,而跻身富豪之列的前例。

稍为熟悉内情后,我就立即了解到,处在股票涨跌现场时,正宛如在海岸边,仅留意涌来的海浪而看不见整个海洋一样,即看不见行情的潮流趋势。因此,若仅留意一两元的利差,就几乎与巨额利益绝缘。即使认为抢到两三元的利差,一旦被大波浪冲击时,好不容易赚到的钱就会无影无踪地消失。当一筹莫展,不能清算时,就会因参与股票交易曝光而被革职。这种悲惨的例子很

## 第一章

多，却未曾听过证券界的专家变成大富翁的例子。可能是因为与股票距离得太近，未能处在足以巧妙掌握股票潮流的位置所致。

邱永汉赚钱秘诀

经过如上多方摸索后，我认为问任何人“要购买哪一只股票才好呢？”都靠不住。新闻报导中虽也有道出真实的内容，不过也不能避免渗入撰写报道的记者存在着先入为主的观念。教人买股票的杂志不少，但都大同小异。代替顾客中介股票买卖的证券公司的第一线职员，负有唆使顾客买卖一定数额的任务，所以更加不可靠。如此一来，最后只有一条路，那就是由自己来判断，自己来决定。除此之外，别无他途。

### 人类的历史就是通货膨胀的演变史

在生活上若有依靠的人，就很难学到自立。我即使没有像“狮子把小狮子推下悬崖”的做法，可是我会尽量不帮助自己的孩子。如此一来，我妻子就会生我的气，找我算账。我在13岁时就离开双亲的身边，自己谋求成长，在战后的动乱期，度过一段亡命生涯，由于处在无法借助双亲帮助的处境，因此培养出任何事情都自己思考、自己行动的习惯。



## 追求股价变动的原理原则

选购哪一只股票，虽然并非人生的重要抉择，不过却是赚钱或赔钱的要紧关键，因此也算是攸关死活的战争。经常处在这种情况下时，只有依赖自己的思考，别无他途。我认为这对自己以后的人生有很大益处。

那么，对玩股票的人而言，股价每天都在波动，但是究竟向哪一个方向波动，幅度多少？任何人都会去思考，如果有原理原则可循那该多好。如果有这种原理原则，就可以此为尺度来衡量哪只股票上涨，而上涨幅度多大。反之，哪只股票会下跌，而下跌到何种程度，就能大致加以估算。

此时，最关键的就是公司的业绩。公司业绩优良，收益就会逐渐上升，而其股价必定上扬，这是任何人都有的共识。不过，任何人都了解当企业收益提高时，如果遇到所谓“利益已包含在股价当中”，股价就不会涨太多，或许会依行情动向反而下跌。大概在众人尚未察觉，而业绩即将恢复时买进最好。尤其是长期持续出现赤字、被投资人看破，而股价低迷的股票，在即将复苏的时机买进最佳。从低价开始上涨时买入，即使上涨好几倍也不稀奇。

但是当大家都知悉后就嫌太迟了。当大家尚未察觉时，有没有比别人更早察觉的方法呢？我所追求的就是这种察觉的手法。如果能发现这种手法，真是“如虎添翼”。即使不能百战百胜，也能赚就大赚，亏就少亏，如果能做到这种地步，就能以股票获得很好的成就。

## 第一章

非常遗憾地，迄今我尚未找到这种原理原则，但是却脑海中建立起自己某种程度的规则。例如，如此做就能达到接近希望的成果，或者必须如此做才可以，或者社会上已有一些动态而必须列入考虑等等。

我也经常被问到：“邱先生，你为什么会知道明年将如何变化呢，如此推想的根据是什么？”当然我的预言并非经常正确。

大家千万不要认为天地之间真的存有能够理解世界一切事情的“万能尺”。经济学也有各种用语、假设，经常会听到“如果其他条件固定时”这种话。由于现实社会这样的情形非常少，因此无法用几种尺度或原理原则来衡量复杂的社会现象、经济现象。

即使有可作为尺度的原理原则，但是否可靠或值得依赖，都是值得推敲的问题。例如，我认为“人类的历史就是通货膨胀的演变史”。如果仅以一年、两年短期间来观察，可能会有违反这项原理原则的现象发生，不过这种情形也不能改变我的信念。不久这种现象将会如泡沫般消失，又会出现通货膨胀所带来的各种征兆，如果作为前提的这种假设不可靠，则我的预测就会被推翻。

但尽管如此，如果条件改变的话（因为条件会逐渐改变），则过去被信为铁则的事情，就不一定正确。我曾经写过一本以“变动的社会、不变的铁则”为标题的书，变动社会下不必拘泥于原则，必须随着社会的变化转变头脑。在此变化中，回归到构想的起点，把我的宝盒（是否为宝盒只有委诸各位读者的判断）的内容，呈现给各位读者，正是本书的主题。

技术创新改变产业的版图

## 第二章

### 技术创新改变产业的版图

一件事情的成败,不能仅凭现成的常识或现状去判断,对一个同样的现象,也会因观察的角度差异,而得出不同的结论。□□

邱永汉赚钱秘诀

## 第二章

### “技术创新”与“经营人才”推动业绩成长

坊间有所谓《麻将必胜法》的书籍，也有所谓《赛马必胜法》等书籍。我也撰写过以《我的投资股票必胜法》为题的书籍。不过这书名并非我自己命名的，而是在《妇人公论》月刊连载时，由当时兼任总编辑的中央公论社社长屿中鹏二先生所命名的。后来在发行单行本时，其他编辑先生也认为“这个书名取得很好”，因而继续加以使用，终于变成《我的投资股票必胜法》。

虽然阅读书本对投资有帮助，但仅靠书本的知识仍然无法达到必胜的境界，即使如此，只要任何稍具研究能力的人，都为了希望达到自己的必胜法而用功读书。我因为早就察觉到“请教别人也没用”，因而自己思索着能否以自己独特的手法来寻求良帖。虽然影响股价的因素不少，但是最基本的因素仍在于公司的业绩。公司的业绩若能提升，则股价就上升；反之，业绩恶化股价就会下跌。那么，投资股票的人只要盯住影响公司业绩的因素即可。

我在1955年左右就开始对股票发生兴趣。当时我认为影响公司业绩的要素，第一是“技术创新”，第二是“企业人才”。当时，日本的产业界倾力从美国或欧洲引



### 技术创新改变产业的版图

进技术，以引进尼龙而获得成功的东丽、帝人等纤维制造厂商，压倒其他同业而获得良好业绩。当能源逐渐从煤炭转移为石油后，输电缆也被认为将改为 60 万伏特，甚至 100 万伏特。此外，运输方式也从铁路改为汽车，而建设高速公路被认为是燃眉之急。

处于这种时代里，有“技术创新”的地方，就会引起大变革，前景光明。能源革命而使石油受到欢迎时，石油产业就突然成为风潮。输电缆变成高压时，电缆公司、绝缘体公司就拼命生产。进入私家车时代，汽车制造厂商就会快速成长，开挖隧道或建设桥梁的公司必有很多工程可做……我认为知晓“技术创新”会在哪种行业兴起，而朝向这种方向发展，是掌握产业界未来动向的最佳捷径。

于是我请教当时连载我小说的《中央公论》月刊总编辑说：“有没有对科学技术方面具有通盘、广泛知识的人？”并经他介绍认识了一位经常在《日本经济新闻》“科学与技术”栏执笔的科学技术顾问吉村昌光先生。在某个夜晚，我获得与吉村先生共进晚餐的机会。

吉村先生是二次大战时的陆军技术少校，由军方派遣在六所大学就读，学习电力、机械、应用化学、钢铁，最后也学习整容外科。因此，有关科学技术的问题大都通晓，不过却拙于将这些科技问题转化成为经济现象。有位《日本经济新闻》的记者告诉他：“像先生这般深知科学技术的人如果再学习经济，就会变得“如虎添翼”，请

## 第二章

先生考虑一下。”并借给他马克思经济学的分析论著。

吉村先生说：“经济学比科学更难解。我要拼命努力阅读才能了解到所谓的‘剩余价值’就是赚钱、收益。”

我于是说：“请不必考虑技术创新对经济具有什么意义，有关解释由我来负责就可以。”并请教他：“报纸报道将引起所谓的能源革命，煤炭就会趋于没落，而将迎接石油时代的来临，这是真的吗？”吉村先生立即回答：“的确如此。”并说明其理由之关键——时机的掌握。

### 最重要就是掌握最佳的时机

“煤炭、石油、天然气的成分大致相同。不过差别在于煤炭是固体，石油是液体，而天然气则是气体。为了采掘煤炭必须挖掘矿道，煤矿工须走进地下采煤。因人手不足、人工高涨，其生产成本就增加了。石油是液体，先挖洞插入油管，再用油泵就能抽取出来。至于天然气，原来就是气体，只要开挖就自然喷出。因此，将来挖掘天然气比石油更为有利。”

“你所说的天然气是什么东西呢？是在附近挖掘天然气因而引起地层下陷，以致引起骚动的那种天然气吗？”

## 技术创新改变产业的版图

“那种气体也是天然气。那种水溶性天然气在意大利与日本都在开挖。因这种天然气与水混合在一起，所以在抽取时，也将水一起抽出来，地下水因减少而引起地层下陷。我所说的天然气不是这种，而是蕴藏在石油层上面的天然气。观赏挖掘阿拉伯沙漠石油的彩色照片，就会看到有烟囱顶尖处在燃烧的场面。现在因为运输困难才如此燃烧，不过其成分与石油相同，所以在日本都市自来气体使用的时代即将来临。”

“那种天然气如何送输？”

“装在船上运送。天然气冷却就变成液体。把液化的天然气装在像热水瓶般的容器由轮船运送就可以。”

“那种运输船有多大呢？”

“船愈大运费就愈便宜，大概在10万吨以上罢。”

现在说10万吨的油轮，谁都不会感到惊奇，但是在当时，别说百万吨油轮，10万吨的油轮都还未出现。播磨造船公司拥有日本最大的船坞，也仅4万吨级而已。

“假使以油轮运送天然气，那么运来的天然气储存在哪里呢？”

“在东京的周边地区有过去采取天然气所留下的空间。有在这些空间再装进天然气的方法，也有将轮船船体、主机部分与油槽部分各自分开，从油槽直接供给天然气，再把空油槽透过拖船拖到中东。”

“无论使用任何一种方法，作为都市天然气的供应使用，就不能有‘今天已售完’的断气情形发生。如此一

## 第二章

来，就必须在东京湾到阿拉伯湾之间，有一支以一定的接运时间运送液化天然气的船队，是吗？”

“大概是这样子罢！”

吉村先生自信地表示将能做到，我脑海中的“电脑”立即繁忙工作起来。如吉村先生所说的，日本造船公司将会像以往建造油轮热潮一般，重新缔造造船热。现在任何人都尚未察觉到这种情景会发生，但是如果出现这种情况，抢先购买造船股势必会赚钱，而且液化天然气船愈大愈好。既然如此，在造船业拥有最大船坞的播磨造船公司的前景自然被看好。

除了能源革命问题外，我在那个晚上也向吉村先生提出有关电力的问题、私家车热潮将给日本带来怎样的变化等加以讨教。其中最扣住我心弦的就是造船热潮将会再度来临。

隔天，我大清早便打电话给证券交易所购买播磨造船的股票，当时播磨似乎称不上是热门的股票，面额 50 日元的股票以同额就能买进，买了后我有些得意，因为我知道其他人都还不知晓的事情。不久液化天然气船的热潮将来临，当东京的兜町股票族察觉到时，播磨造船公司的股票不但会涨到 100 日元，甚至会暴涨到 150 日元或 200 日元。抱着这种想法，届时每天拿到报纸就只要抢先一睹播磨的股价就可以。可是，以同额购买播磨造船的股价却稳如泰山毫无所动，顶多在涨跌 1 日元之间平缓浮动，等了好一阵子也看不出有丝毫波动的征



## 技术创新改变产业的版图

兆。

转眼间已经过了一年，连我自己都等得不耐烦，终于察觉到“似乎抓错了时机”。吉村先生是以科学技术家眼光来谈论可能在几十年后会实现的梦想，而武断的我却认为可能就发生在明天。一切事物都有所谓的“时机”，尤其买卖股票，抓准时机极为重要。刚好当时正流行着一首《世界上最重要的就是绝佳的时机》歌曲。于是，让我觉悟到“若欠缺绝佳的时机就什么都免谈”。“由于已经领到两次分配盈余，也觉得没有吃大亏”，我对自己这样说了。然后以与购买时相同价格的 50 日元将播磨造船股票予以脱手解套。

当我脱手后，以前价位完全没有变动的播磨股价，开始 60 日元、70 日元持续上涨。究竟是怎么回事呢？当我惊奇地仔细观察时，不久报上就发表了石川岛与播磨两公司合并的消息。行情之所以会呈现涨势，主要是由于以一比一合并的播磨公司股票受到石川岛股价的拉拔所致，而立即上涨到 90 日元。但是我自己却只学到“所有股票的买卖必须把握时机”的教训，而且当时与播磨造船也没有任何关系了。

## 第二章

邱永汉赚钱秘诀

### 在造船股失败,而执着于汽车股的理由

上述的例子正是由于我过于武断而招致失败的惨痛经历。但也有因为我与吉村先生的见解不同,固执己见而获得成功的实例。当晚,我向吉村先生请教对日本汽车产业前景的看法。

“我认为日本的汽车产业还难遂人意!”吉村先生摇摇头。

“为什么呢?”我立即反问。

“第一,美日间的技术差距太大;第二,日本无法达到大量生产的优点;第三,日本的公路建设状况太差,汽车走不动。美国一年生产 800 万辆汽车,而日本的轿车却只生产 5 万辆,包括巴士、货车在内也只不过 18.5 万辆。”

与现在 1200 万辆的年产量比较起来,真有天壤之别。听起来好像是说谎,但是在 1957、1958 年时,日本轿车的生产辆数的确只能有此程度而已。连技术人员出身的吉村先生都持这种悲观的想法,也真是不无道理。

不过在我会晤吉村先生不久前,还好我参观了在东京码头附近所举办的汽车大展,眼看着参观者对汽车的热衷而感到惊讶。我前往名古屋发表 NHK 演讲时,顺便

## 技术创新改变产业的版图

参观了丰田的汽车工厂。一辆 100 万日元的轿车，只花两分钟就完成，而且听到刚出厂的汽车立即就被买走，令我惊叹不已。为了赚回购买丰田车花掉的 100 万日元，我于是购买丰田股票。参观汽车大展的入场券，是我购买丰田车的东京办事处赠送的。

我驾驶新丰田车从银座四丁目向胜哄桥方向前进时，遇到许多从对面步行过来的年轻人。我原以为是在晴海有运动会而搭不上电车的人，才不得已向这个方向步行过来。

但是到了晴海才察觉这些人都是前往参观汽车大展的观众，因讨厌排长队等候电车才徒步走向会场。因为当时的汽车一辆要卖 100 万日元，而上班族的平均月薪却只有 2 万日元，使我无法想象不管如何都买不起汽车的年轻人会对汽车如此感兴趣。汽车大展的现场，观众更是拥挤得水泄不通，而观赏汽车的年轻人都看得出神。

依这种情况看来，我认为并非有钱才想买车，即使经济能力稍差的也会想尽办法去买车，才是现在日本年轻人的想法。由于我有这种想法，所以对吉村先生持否定性的看法实在无法心悦诚服地接受。鉴于有那种热烈的潜在需求在背后支撑着，因此汽车产业必定无可置疑地有相当的发展空间。如果日本的公路状况欠佳，也会因汽车的发展洪流而拓宽改善。后来的实际情况证实了我的推断。

## 第二章

当然，为汽车产业努力的人们居功亦不小。但是一件事情的成败，不能仅凭现成的常识或现状去判断，对一个同样的现象，也会因观察的角度差异，而得出不同的结论。

就日本的情形而言，一开始就以出口为目标而发展的产业极少。拥有 1 亿人口的日本国内市场，只要能满足这些人的需求，就能使一种产业生存下去。洗衣机或电冰箱就是这样发展起来的，而照相机、电视机也是如此。在日本国内只要拥有如此大量的潜在需求，即使没有足够的现金来支付货款，也能够以未来的收入为担保，而形成风潮。

进入 1965 年起的 10 年间，轿车与货车的生产辆数相互逆转，轿车的生产比率超过半数。而且从 1973 年发生石油危机的前后开始，日本生产汽车的输出额急速成长，不久也转成为对外贸易磨擦的主力商品而备受瞩目。或许那些把丰田或本田的股票认为是一只“与日本制造业同步发展成长的股票”而长期持股的人，已获得相当多的报酬。



## 技术创新改变产业的版图

### 用建设股所赚的钱在涩谷盖大楼

在更早之前，我已察觉到那种情况，当做完自己想做的事情后，就会把自己关注的重心，移转到另外的事情上去。为了想从买卖股票赚到钱，与其经常变换股票，不如静静地、耐心地、有恒心地继续抱着某一只股票来得好。

我买卖股票并不是以赚钱为主要目的，而是对哪一只股票是属于下一波的成长股最有兴趣。所以当汽车风潮来临时，我就分心去思考下一波会是公共投资股或是道路建设股的问题了。我说过：“日本汽车的发展洪流终会拓宽原有道路。”日本政府由于以举办 1964 年东京奥运会为目标，而突然倾全力于公共工程建设，于是新干线加紧赶工，狭窄的旧路也被拓宽，全日本的交通网因高速公路建设而变得四通八达。

我摊开日本地图仔细观察日本列岛的形状，从北端的北海道至南端的九州细长地延伸，是由四个大岛所组成的。但是平原面积狭小，且平原与平原之间受到山峦或河川的阻隔。如果以新干线来连结这些平原，必定是要“逢山开洞、遇水架桥”。“在河川架桥”，众所周知，当然是一种常识。不过，如果要建设高速公路，不仅在河川

## 第二章

邱永汉赚钱秘诀

上面,连在平地上面也要架桥。如此一来,当然会使建设业繁荣起来,于是挖掘隧道或架设桥梁的工程必定会快速膨胀。

当时以建设股上市的只有大成建设与日本柏油路两家公司而已。套句小汀利得先生的名言:“因为股数少而把它当成玩具来玩”,因此,比起其他行业的股价来得高。以后更多建设股陆续上市,以致到现在人们都搞不清有多少种建设股,可是在当时建设股好不容易才在股票店頭市场(未上市股票的市场)问世,而大多数买卖股票的人都不知道全日本究竟有些什么建设公司。

从1960年11月起的半年间,我在一本历史极短的《周刊公论》周刊杂志连载过“拜访公司”专文。因为当时的周刊杂志尚未流行由专人撰写股票分析,以致我的这次连载引起投资人之间一阵大旋风。

其原因是当我撰写某特定公司的访问报道时,在周刊发售当天,该公司的股价就持续出现涨停板(上涨)的特异现象。当连载专文结束后,又发生了稀奇的现象,也就是与股票毫无渊源的角川书店,以“为投资人拜访公司”为题出版了一本单行本。现在把那本书打开来看,有所谓“奥运产业的明日之星——佐藤工业株式会社”、“带来景气的虹桥——宫地铁工所株式会社”的报道。

如今佐藤工业已成为大型建设公司的佼佼者,宫地铁工所则因被垄断吸购股票而成为热门话题。在1960年的当时,如果我不加以报道介绍,知悉其名的人可真

### 技术创新改变产业的版图

还寥寥无几。

两家公司都好不容易才刚店头市场问世，我之所以报导这两家公司，其理由是佐藤工业为挖掘隧道的专业建设公司，而宫地铁工所则为建造桥梁的大型公司。我购买股票时，佐藤工业的股价是 290 日元，不久加倍增资，把每股原价加起来除以 2 就变成 170 日元。当涨至 350 日元时，我出售一半股票，后来又立即再涨至 400 日元，所以我决定全部抛售出去。但是结果又暴涨至 500 日元。

为了撰写访问公司的报道，我前往佐藤工业东京分公司，社长佐藤欣治先生告诉我：“由于黑部水库的完工，本期结算方面，销售、利益均比上年度增加一倍。”听到这一席话，我再一次以高价买已出售的股票。通常把已经抛售的股票，以比卖价更高的价格购回是很难办到的。但是我听说该公司今后三年将继续加倍增资，因而才再购买该公司的股票。

该公司不久发表加倍增资的消息，使 500 日元的股价暴涨到 1200 日元，除权后仍有 650 日元的价格。我出售了全部的股票，在涩谷兴建起一座地上四层、地下一层的小型大楼，这是我有生以来所盖的第一栋楼。因为是以股票赚来的钱而建造，因此戏剧性地命名为“金钱大楼”。这座大楼的土地费用为 1000 万日元，建筑费 1800 万日元，我持有了 20 年，其间的房租收入已足以回收所投下的资金且有盈余。不过在石油危机发生时无法

## 第二章

邱永汉赚钱秘诀

从银行获得贷款，因而欠下 1.8 亿元税金，由于不能拖欠太久，便以 1.8 亿元卖给东急总公司。

我与宫地铁工所也有一段有趣的往事。有位女编辑接受我的建议，以 300 日元购买宫地铁工所股票，当股价涨到 500 日元时，我就全部抛出，然而因为当时身处大阪而无法联络到她，而使她一直持有，终于等到垄断收购的时机。证券公司打电话告诉她：“现在正是出售的最佳时机。”所以就以 2900 日元脱手。这是 1980 年的往事，距离买进该股票已经历时 20 年的岁月。

“到底我这个专家，还是比不上有耐性的人！”这是诚挚肺腑之言。股友们应牢记耐心致富的必胜原理。



勿遵循社会的常识

第三章

勿遵循社会的常识

推动股票的因素并非全赖金钱,而是投资人对社会事物变化的看法。 □ □ □

邱永汉赚钱秘诀

### 第三章

邱永汉赚钱秘诀

#### 新力、三洋、本田技术尚处于新手的时代

我开始从事股票投资时，作为资本的钱只有 200 万日元，而且是向别人借来的。

从来，我劝别人“不要借钱来玩股票”，但是我最初投资股票都是用借款来玩的。向人借钱的理由是，大约在购买股票的一年前，我将位于田园调布的老住宅卖掉，迁居到目黑区平町的新居，卖出再买进房子之间仍欠 450 万日元。不过本身尚有 250 万日元的资金，因此这短缺的 200 万日元，是以月利一分向熟人借贷的。

花了一年时间，拼命地工作，终于偿清了 200 万日元，但是那位熟人却说：“我并不急用钱，可以慢慢地还。”

刚好在那一段时间，我对股票发生兴趣，需要一笔购买股票的资金。我认为自己有能力支付每月 2 万日元的利息，于是本着前面所说的玩股票原则，把技术创新与消费者心理的变化纳入考量当中，到各地去参观全日本的股票上市企业。1960 年前后是日本经济所谓“高度经济成长期”的开端，所以无论旧有的大企业或新兴的中小企业，均能顺利赶上时代潮流，而有接不完的订单，还戏剧化地加倍扩大业绩。

### 勿遵循社会的常识

当然，当时的证券公司若以今日眼光来看，其规模真是不堪一击，在社会的信誉也不高。例如，人寿保险公司向野村证券下单购买股票，如果野村不拿股票来就会感到忧心忡忡而不放心付钱，社会上称证券公司为“号子”，几乎没有大学毕业生愿意进入证券公司做事，这是因为号子和地产商都被认为是营业性质可疑的行业。不过想购买股票的人到证券公司去，或证券公司的营业员打电话来或派人来推销生意时，股票族经常都是听从营业员的意见来选股的。

我一开始玩股票就没有刻意去打听证券公司营业员的意见。因为听了石山四郎先生的意见后，我了解到连股票杂志的行家都不能如愿以偿地投资成功。因而舍去这些圈内人意见，改以常识基础观察或思考，反而奏效。

例如在高度经济成长以前的日本，居主流地位的企业大都是纺织及相关的工业，紧接就是海运与煤炭等，而汽车、家庭电器等产业则才刚起步而已，至于半导体或操作主机尚被认为是其他先进国家的工业。

当然，社会上都易于重视当今有实力或具历史的公司。购买股票时，以选择日清纺织、东洋纺织、钟纺等股居多。若考虑未来前景，充其量也不过是购买东丽、帝人等纺织股而已。当时的明星股是王子制纸或三井三池矿山，这些都是较具历史的企业。

由于社会上都以这种单纯眼光来观察产业界，证券

### 第三章

公司也因此配合这种步调，股票投资杂志更只有报导从战前就已有名气的行业。相反地，我这个当时对股票完全外行，与产业界没有任何关系的投资人，反而幸免被“传染”，而作了不同的选择。

根据我的观察，日本的产业界正出现了结构上的变化，比起纺织、海运业，家庭电器与汽车都属于新兴行业，受到新需求的支撑而呈现大幅度成长。在此种情形下，已经被认为是一流的大企业也往新领域上求发展，新力或三洋等战后新成立的公司都跨出开发新事业领域的步伐。

日立与东芝在战前就已存在了，新力或本田技研则是新手。社会上对于熟悉的公司，认为比较具有安全感，对于新公司则心存疑惑。因此购买股票时，究竟购买新力或钟纺，证券公司推销股票时，究竟推荐哪一家公司呢？在30年前，当然是推荐钟纺。

经过30年后的今天，问题的答案已显得非常明确，所以我们都会说：“以前的人真笨。”这是由于我们是依据当今的常识去观察过去的行为所致。那么，今天如果被问到到底购买丰田、新力或富士通，或刚在店头市场问世的普通品牌呢？因为有吉田工务店或瑞克鲁特宇宙的先例，因此还是一定以听信常识的人占大多数。



## 勿遵循社会的常识

### 瞄准店头股,新面孔中的未来佼佼者

所谓“社会正发生结构上的变化”,就是指旧有的企业与新兴企业交替换手。旧有的企业当然也能认清社会的新变化,而努力改善“体质”,在下一个时代里能继续生存。现在任何一家综合电机制造厂商,都有从事半导体或电脑的生产事业,这是电机制造厂商的本能,也是谋生之道。

但是也有不少企业由于未能采取这种顺应潮流的发展对策而沦为夕阳工业。煤矿业或海运业都不得不走上关门的命运或合并的道路。电影事业等如果能正确判断出电视的未来发展,尽早转移其主力到电视上,就不至于后来依赖拍摄黄色电影来延续命脉。当时代在改变时,往昔盛极一时的企业也受到毫不留情的打击,而消失于历史中。

反之,无名的新兴产业就宛如在梦想未来有朝一日能成为“横纲”(相扑比赛的冠军大力士)的几百名“相扑”弟子,别说是“横纲”,就连进入“幕内”(相扑列入一级力士)的力士们也寥若晨星。能够进入店头市场的企业,就好像是几千名力士中晋级为二段力士一样,以后的“幕内”或“大关”(日本相扑的一种大奖)都必须经过

### 第三章

邱永汉  
赚钱秘决

这个阶段。因此未来的“横纲”股绝对出自店头股(未上市的股票)是无可置疑的。

但是所谓“风险性企业”(Venture Business, 沿用高度技术与专门知识而从事创造性新事业的中小企业), 本来 Venture 就是冒险, 因此投资店头股也就是一种从事冒险的行为。如果对这种投资认为没有保障而感到担忧, 不如购买社会上所认同的一流企业股, 如果连这种投资也不放心, 那只有把想投资的金钱存放在银行最为保险了。

我第一次接触股票市场时, 直觉上感到“不听信社会的常识极为重要”。所谓常识就是指根据过去的体验, 不知不觉在我们脑海中所建立起来的想法。这些常识在过去是正确的, 但是若此常识维持不变却无法适应未来, 反成为预设立场的包袱, 因此打破过去常识的轨迹, 对发展反而更有帮助。

然而社会上的大多数人都拘泥于过去, 拘泥于常识。以简单的实例来证明: 如果孩子通过新力公司或丰田公司的就业考试后, 选择到默默无闻的中小企业去任职, 那怕是小公司职位较高, 发展空间较大, 但最先反对的人可能就是自己的父母兄弟。只要社会上有这种常识, 证券公司的营业员所建议的事情、所推荐的股票, 也必然会遵从过去股票市场的常识。

原则上, 我绝不听营业员所说的话。不过偶尔也要与证券公司的总经理、服务经理等相聚在一起交换意

## 勿遵循社会的常识

见。明知几乎不可能从他们口中听到有关景气展望等话题，但是对于外国人如何购买股票，或公司的消息等我所不熟悉的事情，我必定洗耳恭听。不过即使如此，我也不会囫圇吞枣，照单全收，而是经过自己对各该上市股票的查证与研判后才下单。

我看到证券公司的营业员推荐日立、东芝、新日铁或东丽等大企业的股票时，我就怀疑这样不就是等于偏爱“横纲”（佼佼者）了吗？的确，以“横纲”为最强，也最有人缘。但是“横纲”并没有前途，经常成为公众箭靶，时常要为巩固宝座作保卫战，发展潜力反而受限。

相对地，好不容易在店头股刚展露头角的新面孔中，必定会出现成为未来产业界“横纲”的潜力股。这种股票以后称为“成长股”。在我的初期对谈集中，就以《这就是成长股》为题，但现在或许已经被大家所耳熟能详了。我认为同样是捧场，与其购买已成为“横纲”的公司股票，不如购买现在仍然位于次级股地位，而不久即可登上广投人缘顶峰的成长股，反而更能赚钱。

### 第三章

#### 选股的铁律：①不听信常识；②选明日之星的成长股比选成熟型企业来得重要

虽然我是玩股票的新手，但是在周刊杂志开始撰写连载“拜会上市公司”时，就坚守着所谓“不听信社会的常识”与“与其重视大企业，不如重视成长股”等两项铁律。固定每周介绍一家不属于多数投资人所公认热门股的冷门成长股。

其中有千代田化工、Onward 坚山、日本火腿、理光、三井地产（当时该公司董事长江户英雄还说我是第一位称呼三井地产为成长股的人）、三美电机、栗田工业等，许多是当今第一类上市股票的中上或具规模的企业。

我自己选择公司去参观其工厂，听取董事长及高层人员的事业计划或抱负。我的选择方法是不计较该企业的等级。不过我自己也完全没估计所撰写的文章会对股票市场带来何种程度的影响。

但是当我报道了在当时完全无知名度的千代田化工或佐藤工业公司时，杂志出刊的当天，所报道的股票就出现涨停板，实在令我感到吃惊。当时我是以作家的角度在各报刊撰写连载文章，因此虽然在社会上有些名气，但是我原来就不是玩股票的行家。我认为作家撰写



### 勿遵循社会的常识

股票的文章，读者可能认为比较新鲜，所言内容也不会被采信。岂知，每周当我的报道刊出后，被报道的公司就持续涨停板，于是出入股市街的投资人也就不会袖手冷眼旁观。我还听说不少人认为报道那一家公司，其股票就涨停板，因此就赶快打听我在下一周报道哪一家公司，而蓄势买进该股。因而前往大日本印刷公司，花费5万日元向校稿员购买我撰写的文章大有人在。股票行情如此的变动，正表示有不少人对我的想法有所同感，使我再次确信：“推动股票的因素并非全赖金钱”，而是“投资人对社会事物变化的看法。”

以今天的眼光来看，成长股势必会带来金钱是极为理所当然的一种常识，因此才使得吉田工务店、卡罗莉娜的股票变成炒作的对象，或如政治家一窝蜂地抢购瑞克鲁特股票。但是在30年前大家都没有这种常识，因此从我投入一石，造成莫大涟漪的事实中，才相信“邱先生的话也有道理”，决定买进我所报道的股票。

幸亏行情的波动如我所料，像钢铁等基础产业股价跌到濒临票面50日元，甚至跌破面额，相反地小型成长股暴涨至票面10倍的500日元。至今我仍然记得，如坚山公司股价，只因为我写出“将来上班族的西装将会变成成衣”一句话，就从600日元一路涨到3000日元。坚山纯三董事长见到我便说：“邱先生，真让我吃惊，股价涨升固然是好事，但股东的责任也相对地加重，可真受不了。”不过不愧为大阪人出身的他，依然露出满脸豪迈

### 第三章

欢乐的笑容。

如此经过一年后，报纸上股票行情栏虽仍然同样是行情栏，但是其内容却是完全改观了。随着我忠实地追赶成长股的人，因股价涨升好几倍而夸我是“股票神仙”，而经济杂志当局也开玩笑地说我是“神明、佛祖、邱永汉”。而且《周刊朝日》杂志社也刊出：“兜町有邱氏热门股，被他推崇的公司股价就一定会上涨。”所以我立即成为股票界的权威。我虽然成为“股票神仙”，却没有成为“行情之神”。

实际上“行情之神”乃另有其人。山种证券的山崎种二先生就是被新闻界推崇为“行情之神”的。股价必有上涨的尖峰与下跌的谷底。巧妙地把握波动的状况，当接近顶点时就放空，接近谷底时就买进，猜行情的人（俗称“抢帽子”）是重在短期内决胜负，因此无需太多的自有资金。兜町有所谓的“保证金”信用制度（以股票作担保亦可），是可藉此从事买空卖空的信用制度，在战前曾经有以新东股票来一决股市胜负者。

有一夜致富的人，也有一夜间变得一贫如洗的人，这种现象被称之为“昨日是贵族，今日是乞丐”。出现留下“到孙子辈的那一代都不可以再玩股票”遗言的人，就是在当时赌性强烈的股票投资洪流中的时代遗物。

山崎种二先生是位善于研判这种行情的人，是属于“期米”（稻米行情）的会员。当今的山种证券或山种美术馆的基础或许就是以这种“判断力”所建立起来的。但是

## 勿遵循社会的常识

由于山种公司也很早就往投资信托事业发展，所以不能发表不争气的言论。如果公开发表类似的泄气的言论，对投资信托业的资金就会带来不良影响，使投信的顾客解约而做不成生意。当进入大众化投资的时代后，遂变成了“与其以行情来赚钱，不如以持股来赚钱”的投资方法。

邱永汉赚钱秘诀

## 本金 200 万日元在一年间变成 5000 万日元的投资法

正好在这个时期，我推荐读者购买成长股，提议“成长股优于资产股”。这种建议可能实现的理由是，整个日本正处于高度成长期，而出现无数不见经传的成长股。成长股每年销售额加倍并不稀奇，因此经常为资金不足而伤脑筋，需要反复地办理增资。

当今的增资，大多数以市价发行，因此股东直接受惠的情形已不多，但是在 1955 ~ 1974 年间，公司增资都是以面额分配给股东的。

例如，200 日元市价的股票加倍增资时，股东在认股期限内向指定银行汇入每股 50 日元的股款，就可一股变成 2 股，以 200 日元市价购买股票的人，以 200 日元加

### 第三章

50 日元除 2 得 125 日元。所以持股成本就减少为 125 日元。反复增资的公司,在增资以后的收益也随着上升。因此,股价就恢复原本的 200 日元,或超过 200 日元。如此一来,成本为 125 日元,如果市价为 200 日元,仅参加增资就可赚取 50% 以上的利润。

再继续持股一年,增资的日子就会再来临,不管市价多少,加倍增资时只以与自己持股相同的股数,以每股缴纳 50 日元即可获得增资股。因此,当成本 125 日元(其间收到的分配盈余还未加计在内),缴纳 50 日元增资时,其每股成本就下降到 87.5 日元。这种增资情形反复三四次后,持股数就会以几何级数增加,而持股成本就无限制地接近面额的 50 日元。

如果公司业绩仍然继续成长,一再地维持相同分红率或增资配股时,股价在增资后仍然可维持原来的价格,或比原来价格更为上涨。事实上,当经济开始成长时,具有成长潜力的公司股票,就会以超过平均收益率的价格被买进,假如一般的收益率为 6% 时,成长股可能为 4%、3%。

后来,这种情形被称之为“股票的收益率创新”。当今平均收益率虽已降至 0.5% 的低位,但是并非一次就买进到这种程度。面对 6% 的平均收益率,以 5% 被买进时,必须让投资人接纳即使收益率 5% 的股价也不贵。

因此,兜町发明了所谓“原始收益率”的用语。所谓



### 勿遵循社会的常识

“原始收益率”，例如以 200 日元市价的一成五为分配盈余，每股分配盈余为 7.5 日元，因而只有 3.75% 的收益率。但是这种股票不久将会加倍增资。加倍增资后，同样具有一成五分红的的能力。因此 250 日元就有 15 日元的分红。除掉增资股部分回归原始成本来计算，就有 6% 的收益率。因此，200 日元也有适当的收益率，并以如此复杂的计算来使投资人接纳。

当再买进股票时，不久就无法以“收益率”来说明清楚，而终于从美国引进了所谓 Ratio（每股的股票收益率）来说明。但是日本的股价从此之后就继续上涨，现在已不能以 Ratio 来说明。后来回头观察，这种理论都是为了说服股友们的一种“障眼法”。总之，经济成长若能使整个“大饼”变大，则投资人所能分到的利益也就增加了。

只要这种趋势继续存在，与其巧妙地把握行情赚取差价利益，不如紧抱着成长股来得妥当。在股价上涨期，就能以几何级数增加持股数，如此反而可能赚更多的钱。事实上，公司的创业董事长站在其立场上是不能出售股票的，而应每年增资且持续持有股份，就是因为这种做法，反而比其他任何擅长行情操作的人更容易成为富翁。果真如此，不了解“高明的把握行情方法”者也能以投资股票来赚钱。于是，我主张购买成长股后，无论股价上涨或下跌都不予理会，每年照旧参加增资而增加持股数量，就能成为亿万富翁了。

这种主张与当时所谓的“对准行情进出股市”的股

### 第三章

票投资常识有所差异。因而多数证券公司业者们都不表赞成。他们担心如果股友普遍接受我的看法，将使券商手续费收入大为减少，生意就做不下去。不过赞成我的意见的投资人也不少，因此购买成长股的人增加了，使成长股股价上涨两三倍。

我仅以 200 万日元的股本购买成长股，但经过 1 年后，持股的时价却已达 5000 万日元。并非现在的 5000 万日元，而是 1960 年前后的 5000 万日元。当我偿还了 200 万日元的价款后，身边还剩下当时能盖一栋大楼的资金。

活用贷款手法就能成为大财主

## 第四章

活用贷款手法就能成为大财主

当购买成长股成为投资人的一种共识时，股价就沦为死水，连使用杠杆也无法促使股价变动。

□ □ □

邱永汉赚钱秘诀

## 第四章

### 崭新的“成长股理论也会走上穷途末路”

所谓“成长股”一语并不是我发明的。但是把成长股理论在报刊上实地展开讨论，我可能是开先锋者。如果说：“投资股票，与其以行情赚钱，不如购买成长股而耐性抱住、待价而沽来得好。”现在的人一定会回答：“那是理所当然的事。”不过在 30 多年前并不这么想。

当时并没有所谓“成长经济”的概念。日本的“高度成长”是从 1955 年才开始的。在我从香港返回东京的 1954 年之前，东京周边土地的涨价幅度也不大。所谓“高度成长”一词，也是以后才有的。当经济刚成长时，只出现“景气已经变好”、“物价开始上涨”、“不到乡村去找人，人手一定出现短缺”等对经济的感受词句而已。

但是每年销售额加倍的高成长企业，因资金需求殷切，所以每年都加倍增资。增资时对股东采取配股增资，使股东的持股数成几何级数增加。加 50 日元除以 2 后，持股的成本逐次接近面额的 50 日元。

如果业绩成长到能维持与增资前相同的分红率，分红也增加到股数所增加的部分，股价即可立即回到增资前的水准。当发生这种现象时，就会增加认同的投资人。这种想法影响到每一位投资人的投资心理，也改变

### 活用贷款手法就能成为大财主

了整个股价的地位。成长股大多数是出现于当时所谓“晴天”的店头股当中，所以股友集中于店头股，使店头股的交易急速增加，终于升格为第二类股票市场。

由于当时我正被卷入股票市场及产业界大变化的漩涡，使得报章杂志生意一下子也热闹起来了。

有一天我去兼仓访问日本的名作家林房雄时，我说：“我自己并没有那种意图要当……”但是林先生却回答：“不，在旁边观察，看起来也很够热闹。”因此被取名所谓“股票神仙”的绰号。不过，神的灵气也无法历久不衰。因为股票有所谓“知道就完了”的谚语。

当我把成长股的想法带进股票市场时，带给股友们崭新的概念，改变他们对投资的想法，使股价激烈变动。但是当购买成长股成为投资人的一种共识时，股价就沦为死水，连使用杠杆，也无法促使股价变动。

正如马克思撰写的《资本论》问世时，欧洲首当其冲，全世界的人都受到冲击。虽然信奉马克思的人们，建立起共产主义国家，但资本主义国家着手充实劳工阶级的福利，资本主义的弊病也得到某种程度的克服。

与马克思理论的伟大程度比较起来，我所主张的成长股理论等，只不过是一些有助于个人理财赚钱的道理。不过对任何事物的想法都是一种“思想”，因此也走上与“思想”相同的命运。当成长股理论普及后，我想自己在股票市场的角色已大功告成，便不再撰写有关股票的文章，而靠股票市场混饭的想法，也已完全消失了。



## 活用贷款手法就能成为大财主

我本来就不讨厌地产，当我居住在香港的时候，曾经度过一段单身汉的日子，不知道何时会前往何处，所以租房子暂住。但是结婚以后听从妻子与岳父母的劝告买了房子，并出租给别人。而且看到家父的做法，觉得太会打算盘也不是好现象，虽然买房子住不划算，但是地产仍具有其财产价值。

家父并不是没有购买地产的钱，而是从来不想购买地产。由于养成小商人的习性，擅长于周转一些现款从中赚钱，认为与其把房屋租给别人收取一些房租，不如把购买房子的钱贷给别人赚取利息来得更划算。因此与其自己出钱购买自住的房子，不如把钱借给房东坐收利息，以利息来付房租后还有剩钱。家父就是采取这种理财方法。

当货币价值维持稳定时，这种理财方法或许还算妥当。但是由于日本的战败，严重的通货膨胀侵袭台湾，使得金钱加速贬值，以致能购买一栋房屋的钱，一下子贬为不足一个月的生活费。从我家贷款的房东，偿还全部借款后只剩能买到半双皮鞋的钱。由于我亲眼看到这种情形，所以我认为购买地产时不能以精打细算的眼光来判断。因此我没有理由拒绝妻子购屋的请求（否则可能变成家庭纷争），加上我本来也不反对购买地产，所以就决定出售股票来购买地产。

由于我们已经拥有自己居住的家，所以购买地产并不是用来待价而沽赚取转手利益的，而是当作财产，打

## 第四章

着收房租的算盘。居住香港时的三层楼房现在仍然留着。这些“收入用的地产”，使我在稿件卖不出去，没有其他收入的时期，日子仍能撑得过。

我现今身兼小说家与经济评论家，收入算是很不错，约为一般上班族的5~10倍之间。不过，作家的收入缺乏稳定性，正如檀一雄先生（日本著名的小说家）经常说：“小说家月入30万日元还不如上班族的月薪5万日元。”尽管如此，我还是盘算着盖一栋公寓或办公大楼，希望每月获得一定的房租收入来增加生活的稳定性，那就可以不必去撰写一些自己所不愿意写的稿件。不过太安定了，也担心可能会因此养成懒惰性而使脑筋与笔锋迟钝。

我住在占地75坪、三层高的洋房，但是檀一雄先生的公馆则是占地400坪，庭院经常长出杂草。檀先生成为月入150万日元的名流作家后，尽管勒紧钱包，还是经常感叹没钱可用。于是我曾建议他说：“既然有人不敷出的困扰，何不在这块地上盖公寓出租，让妻子不要为生活费而发愁？”但他却立即拒绝说：“文人怎么可以改建公寓，怎能做出那种不像话的事呢？”

檀一雄和坂口安吾、太宰治等均被称为无赖派，在坂口、太宰去世后，檀先生被推崇为“最后的一位无赖派”。无赖派认为依赖出租公寓的收入是不光彩的行为。从事作家行业的人若不被金钱所逼，不为生活所发愁，不被社会所冷眼对待，不受到迫害，就不会有创作的

## 活用贷款手法就能成为大财主

意愿。檀一雄先生一定是担心自己过舒适生活后会患上“精神贫血症”。

以我的情形来说，我有自信不会因金钱而改变自己的想法或生活。我在香港曾经从事很赚钱的工作，也曾经体验过有钱人的生活。当然有钱比没钱好。与其因没钱而感到自卑，不如在有钱时努力去克制自己的欲望。何况不知道哪一天自己会江郎才尽，从文坛上消失，所以要为可能来临的平淡日子预作准备。

邱永汉赚钱秘诀

## 首次从日本的银行获得贷款

由于我有这种想法，所以就听从妻子的意见去盖大楼。当时在青山路有一家明治地产公司，生意很兴隆。当我去拜访时，遇到一名是旧相识的女经纪。她带我参观涩谷东急总公司旁边，面向老道的一块空地，面积有30坪，出价1000万日元，我颇有一见钟情的冲动，便使出购买股票速战速决的要领当场决定购买。因为这次土地交易的机缘，这名女经纪后来加入我的公司工作，一直到前年为止才退休。

在此附带一提，我开始投资股票时，在证券公司的营业员也转进到我公司工作，都是因投资缘分而惺惺相

## 第四章

惜的例证。

话说我在涩谷购买的土地虽只有 30 坪，但是经一位建筑师朋友，还是设计了每层 24 坪地下一层及地上 4 层的小型大楼。

当时我在 TBS 电视台担任《荷包漫谈》的 3 分钟节目，偶尔请富士银行调查部长红林茂天先生作对谈的对象。我请托红林先生在我建造小型大楼前可否为我找到可靠的承包建筑商，于是他为我介绍承包富士公司工程的一家附属公司。经估价后，不包括空调设备在内，共需要 1800 万日元的承建工程费。

冷暖气设备方面，因为当时我认识 Daikin 公司的董事长，由其外包的工程公司提出未满 500 万日元的工程估价，共计约 2300 万日元，而我所有的现金尚不足 600 万日元。当然只要卖出就能变现的股票还持有不少，不过正逢股价低迷而不易脱手，因此顺便拜托红林先生说：“能否找得到利息低且能长期贷款 600 万日元的银行？”

我自己也认为这是过分如意算盘，只是试探性打听而已，但红林先生稍作思考后，随即回答：“你看富士银行如何？”

我原来预料的答案是“国民金融公库”或“住宅金融公库”，因此很感意外而问道：“为什么可以向富士银行贷款呢？”

红林先生回答说：“只要我打电话给富士银行说一

## 活用贷款手法就能成为大财主

声,大概就没有问题了。”然后莞尔一笑。

结果承蒙红林先生的好意,由他打电话给富士银行自由丘分行。这是我第一次利用日本银行贷款的经验,而所贷款额是600万日元。自1955年起的10年间,600万元能够买到一栋房屋,绝非一笔小数额。不过与我现在的贷款额度相比,是不成比例的小额贷款而已。

然而,即使是一笔小贷款额,要借贷也得规规矩矩按规定办理手续,而且贷款银行定有贷款的条件,也不能随便核贷。

我为了贷600万日元而到银行时,才察觉到日本银行的“性格”与“体质”。在我迁居东京前,旅居香港时也有过向香港银行贷款的经验。当时是因为现金不够购买房子而向银行申贷3万港元。银行要求提出抵押品,我了解抵押品只是满足银行的要求,银行从不关心贷款的用途,或偿还贷款的方法。

但是在日本贷款则大不相同,首先由分行经理请融资主任说明大纲,然后由贷款部负责人追根究底地打听借款的用途、资金周转、偿债计划等。香港的银行完全不过问这些事,不过如果不依照贷款契约支付利息,或偿还本金,就立即向法院提出起诉,办理拍卖抵押品的手续。在日本,恐怕最后还是诉诸法律来解决,不过为了避免演变到这种情形,都是事先调查客户能否顺利偿债。因此银行方面连双亲都不过问的事情也要打听一番,甚至要求提出资产负债表或资金计划表。



## 第四章

“承蒙照顾之至”，依我看来，日本的银行判断是否核贷的标准是：(1)客户是否值得信赖？(2)客户是否有能力偿还这笔贷款？(3)有否抵押品，或适当的担保人？而其考虑的重点也是依这种顺序的。

换句话说，即使有抵押品，而客户本人不值得信赖，银行也不会给予贷款的。不像香港采取对物贷款，而非对人贷款的强烈态度。

### 利用贷款先购买地产的铁律及其应用

贷款时除了申请书外，还要提供能详细说明本身从事行业细节的参考资料。我本来以写作为业，因此能写出任何合乎对方要求的文章。但是从银行的细心谨慎来看，我认为对银行万万不可说谎。贷款者与提供贷款者的立场各有不同，借方只要借到钱就大功告成，但是贷方却还有所谓回收的工作。

如果借方缺乏信用，银行可能要为催缴本金而花费很多时间、人力。因此，对借方所说的话都非常注意，如果说出前后矛盾的话，银行方面就会心存戒备。因此，即使说谎，也要好好记住自己说过什么谎话，否则宁可坦白说出实情，请求银行协助。

## 活用贷款手法就能成为大财主

不过，一旦坦白说出财政状况恶化到不能偿还贷款的地步，银行不仅不会给予协助，反而会就此立即收回以前的贷款。因为银行在本质上就是“晴天借伞，雨天收伞”（锦上添花、落井下石），所以应了解这种情形，而努力经营以免企业发生问题。

除不要说谎外，偿还贷款时，必定严守约定日期，也不要让银行看出自己太阔绰，因为银行职员服务三年就会调职的，延迟偿还日期就留下信用不良的纪录。与其与银行的分行经理攀交情，不如保持按期偿还贷款的记录来得有益。

银行的贷款有一定的额度，某人或某公司就所借的金额有按契约偿还纪录，任何银行都会在额度内给予贷款。只是银行顾虑贷款人能否如期偿还贷款，所以贷款人表现得太阔绰，便容易招致戒心。

上述的贷款手法，我曾在《和银行打交道的方法》（《日本经济新闻》刊载）一书中作了详尽叙述。购屋的融资制度落实后，乃经过很久才会实现。在那个时代，我在《日本经济新闻》的家庭版撰写关于银行的题目，正是因为我想到与我处于同等立场的中小型企业家一定不少，或将来希望自己盖房子，或希望购买土地的人，如果不能从银行获得贷款就难以达到目的。同样地，无法贷款就不利于累积财富。

地产交易必定附带贷款项目，最近地产日益涨价，已经暴涨到一般民众无力购买的高价位。不过，任何一

## 第四章

邱永汉赚钱秘诀

个时代地产都处于高价。早在二三十年前地价已是很贵,只靠自己的积蓄是买不起的。辛苦存钱固然不易,等到存了一笔钱,地价又上涨了。因此我认为不足的金钱应先以贷款来筹措,而以将来地产的收入,或自己工作的收入来偿还贷款。如此一来,会因通货膨胀而使收入增加,贷款负担却能相对地减轻,所以偿债能力也增强了。

这是累积财富的铁律之一。懂得大规模运用这项铁律的人就会变成大富翁,而滥用的人则会中途遭致淘汰。此种铁律到现在仍然历久弥新。

单纯明快的大原则——地价只会往上涨

## 第五章

单纯明快的大原则——  
地价只会往上涨

若说“人类的历史本身就是通货膨胀的历史”，一点也不为过。因此，任其自由发展，也会造成通货膨胀。这就是说，土地会把握所有机会随时伺机涨价。 □ □ □

邱永汉  
赚钱秘诀

## 第五章

### 东京地价大涨,余波延伸外围

近几年来,日本变成富有国家而使地产价格呈现不合理上涨局面,一般民众望屋兴叹。一间套房喊价 5000 万日元,20 坪的两房一厅价格也高达 1 亿日元。如此一来,上班族用一辈子所赚的钱,也无法在大城市购买到一间属于自己的房子。

我早已提出建议:“借钱买公寓”、“最好在连接赤坂、涩谷与新宿的黄金三角地带买公寓”。但是不仅东京都中公寓林立,就连在乡间盖公寓,也变得见怪不怪。不过城乡间的地产价格差距很大,因此在东京与在地方拥有地产,其资产的价值也有天壤之别。

例如,在东京的市中心地区,一坪 1 亿日元的土地并不稀奇,在地方都市的市中心,每坪能有 1000 万日元的价值就算不错了,大约是 10 比 1 的差距。10 年前,到我公司商谈咨询的中小型企业家,无论居住在东京或地方,其资产的价值并没有太大的差距。但是后来,由于人口集中到特定地区,以及人口集中的地方也使全世界的金钱都集中到那儿,东京的地价暴涨,使得在东京拥有财产的人与仅在地方有资产的人,两者的财力形成 10 比 1 的巨大差距。



## 单纯明快的大原则——地价只会往上涨

当东京的土地涨价时，在东京出售土地的人，常为了换购资产而下乡寻找新目标。住广岛的人前些日子也曾说，不久前盖公寓的建筑商开工建造新公寓时，就去拜托客户购买一间或两间公寓，但现在情况改观，建筑商已改口说：“上次说的话就算我没有说过好吗？因为东京的顾客已说好希望购买一整栋的房子。”

“一个以 60 亿日元出售东京土地的广岛人说，反正要买地产不如就在故乡购买，而向建筑商洽谈。问一栋房子要多少钱时，回答 15 亿日元，连价都没还，仅说还要买两栋，就大大方方地付了款。以东京人的眼光来看，广岛的土地实在便宜。地方都市土地涨价的原因，与东京人炒高房价不无关系。”

我在几年前就预测到地价可能会趋于上涨，因为不管是否合理，一旦东京的土地涨价时，必定波及全日本各地。20 多年前，我在原宿站前的明治大道与表参道的十字路口旁，以 1600 万日元购买 20 坪的土地建造木房，每月再以 100 万日元出租。但是这一次的地价大暴涨，周边的地价涨为每坪 1 亿日元。如此一来，出售土地就可得 30 亿日元，却仅有 1200 万日元的租金收入，1 年的收益率只有 0.4%。

假使认为这种投资不划算而出售房产时，如果已经拥有 10 年以上，就属于长期性地产，有一半可列为免税对象，即使其余适用累进税率，大约也要课征 10 亿日元税金。如果不想缴这么多税金，只有换购地产。不过在东

## 第五章

京都 23 区内是不能适用换购,因此必须下乡。

假使在广岛价值 20 亿日元的大厦,有 8% 收益率的投资计划,即使以贵五成的 30 亿日元购买下来,长远来看也很划算。在东京 1 年只有 1200 万日元的收益,移到地方就变成 1.6 亿元。

东京的大暴涨余波仍然在郊区城市持续荡漾着,不过早晚会渐趋平静。由于地方都市地价暴涨,地价接二连三被垫高,缩短了与东京的涨势差距。但是两者并不会恢复至原有差距,在人口与经济力的集中度上本来就有很大不同,当人口日益增多时,两者的差距仍会再度拉大。

### 香港有 570 万人口相当于 东京目黑区与世田谷区合计面积

其次,地价暴涨使得大城市与地方都市的资产价值形成很大的差距。即使在同一机构工作的职员,各人的财产往往也因为有否买公寓而造成极大的差距。在东京 20 坪左右的公寓,不久前以 2500 万日元或 3000 万日元就可买到,其中自备本金为 500~1000 万日元,如果公寓价格上涨到 1 亿日元或 1.2 亿日元时,利用房屋贷款

### 单纯明快的大原则——地价只会往上涨

买公寓的人,扣除贷款也会有1亿日元左右的资产。

对上班族而言,穷其一生也存不起1亿日元的积蓄,就算把退休金并入计算,也有困难。把所有的报酬合计起来,待遇好的企业家也大约只有3亿日元,其中还要付税金、生活费以及子女教育费等,东扣西减后,根本无法挪出1亿日元余款来购屋。

今后重演这种地产热潮的可能性并非完全没有,只不过当两房一厅的公寓索价达1亿日元时,20%的自备款是2000万日元,即使能设法筹足,为期30年8000万日元贷款的本利合计分期偿还,每月也要缴50多万日元。以目前上班族的收入与薪俸税率来衡量,不可能付得起。日本好不容易成为90%有中产阶级意识、贫富差距很小的国家,但购屋能力仍有大差距。原因就是对外过度出口形成金钱泛滥,也令中曾根以后的内阁束手无策。

对这种暴涨问题并非没有根本解决的对策。地价的高低依供求关系来决定,购买土地的资金增多就会抬高地价,不过涨价后如果没有善加利用,地价不涨反跌。因此降低土地价格的对策,若以禁止或限制土地买卖,或抑制交易等,效果不大。但若增加土地供给量,充分弥补需求问题便可解决,或许有人认为像日本土地这么狭小的地方不可能增加供应,但是只要看看香港就能得出答案。

香港大概有目黑区与世田谷区合计的面积,居住

## 第五章

570万的人口(以1993年度统计所得)。因为土地狭小,所以住宅普遍都是二三十层的大楼,容积率是建地面积的15倍,意即有100坪的建地就能建造1500坪的大楼。香港没有所谓日照权等限制,仅把大楼与大楼之间的间隔纳入规范。因此,在狭小的土地上,只有靠建筑商们共同合作建造大楼。

香港与东京同样有商业区与住宅区的区别。不过也有不少商店上有几十层的住宅。因此用户不必横向扩展,只要缩小活动范围就可以办事。

比起香港,东京的土地利用率显著偏低,不仅容积率低,也有所谓日照权,或道路宽度的限制,即使是建造楼高3层的房子也常有邻居住户抗议,或到处被削减可用地。因此容积率虽是15倍,平均是否有1.5倍都令人怀疑。

东京有地震之虞,所以不能像香港广建摩天大厦,迫使东京成为一个充分发挥建筑技术智慧的地方,加上日本的钢铁生产量已臻列世界首位,因此多使用钢铁已成为日本建筑的特色。此举不但克服了地理障碍,也使钢铁制造厂商得益,振兴了钢铁业。

## 单纯明快的大原则——地价只会往上涨

邱永汉赚钱秘诀

### 如此为之必能轻易使地价回跌一半

虽然东京住宅用地不足，但是东京都的正中央地带仍有荒废农地。因为稻米的生产过剩，所以对休耕稻田的农民给予奖励金，而这些农地可立即充作住宅用地。若变更农耕地为住宅地，该地价值立即上涨几十倍、几百倍。就税收而言，不仅不必支付奖励金，反而增收庞大的资产税。既然如此，为什么不将多余的农地转用为住宅地，为什么不对都市内的农地征收与住宅地一样的税金呢？

并非农民不愿意，而是被适用遗产税的规定所限。把农地变更为住宅用地，必须支付一笔庞大的税金。另一项原因是，当农地减少后，农林水产省的势力范围就缩小，农林水产省会为维持权势范围而力加反对。所谓必须保护农业，维持农地以确保急需时的粮食问题等，只是煞有介事的一项借口而已，其实真正的理由并非如此。

从上述的说明就可了解，日本的地价高涨并非国土狭小、住宅用地不足，而是容积率的设计方法欠佳。现有可建土地的利用度不足，而农地转用住宅地又涉及权力争夺与税法规定上的困扰。因此东京圈内的既有住宅用



## 第五章

地在先天不足，后天失调下暴涨，而地主们则变成大富翁。

但是对一般上班族来说，却连两室一厅的公寓都买不起，在生活费用垫高下，日后也不易拥有自己的房子，一生都得靠租房子住。上班族最起码的心愿是：除物价不要过分上涨外，也希望房屋租金在供求稳定下，维持合理的价格。

拥有自己的房屋是一般民众的梦想，但并不是没有自己的房子就不能遮风蔽雨。在战前，日本租房子住的人不少，现在也有不少移民到美国的人是租房子住。不过这是移民后裔有强烈的游牧民族性格所致，而非买不起房子。日本人一般具有强烈的农耕民族意识，所以多会尽可能拥有自己的房子。

房屋贷款的融资制度一旦建立，借钱买房子的人就会多起来，不过却因地价的暴涨而使房价高不可攀，执政者要努力使任何认真工作的人都能拥有自己的房子，才是真正的政治境界。因此放宽容积率及适度变更农地为住宅用地等，若能一一付诸实行，问题就不难解决了。

例如，把东京土地的容积率提高为现在的3倍，并放宽日照权或斜线限制，当上地占90%时，建筑费占公寓建筑成本结构，仅由10%增加为30%，有效面积会变成3倍，于是120%除以3时，成本就降低40%。如果土地占80%，建筑费占20%时，则140%除以3得

### 单纯明快的大原则——地价只会往上涨

46.6%。总之,把容积率变成3倍,必能使得一坪500万日元的公寓减至半价以下。

以这种方法把东京或大阪的郊区农地,逐渐变为住宅用地兴建公寓,将使公寓的供给超过需求。如此一来,供给过剩的公寓价格就不会再涨,使一般上班族也有能力购买自己的房子,也不必担心土地会跌价。而主政者必将成为日本历史上的大政治家,留芳百世,备受推崇。

但是非常遗憾地,在日本连这么简单的对策也几乎没有实现的可能。愈来愈多的人对这种不用花钱而可以解决问题的事情感到不可思议。其实,就是因为“不花钱才不想做”,政客、官员们都对不花钱的政策提不起兴趣。

即使容积率提高为3倍,或修改法规使农地变更为住宅用地,使地主不必缴纳税金,将使大众普遍受惠。但不少从政者认为,通过修改法条来实施,则任何人都可受惠,结果就没有人会感谢政府。如果“我为你争取补助金”或“我把工程让你承包”,反而容易换得民众的感激,下一任选举时要求捐款较易获得支持,也可以为下一次选举拉票。编列预算时把预算用在何处,议员们都会睁大眼睛拭目观察的。

平心而论,日本这个国家并非住宅用地不足,也没有非将土地价格炒成天文数字的必要。只是缺乏具有根本解决土地问题热诚的人,因而在土地问题上没有能让

## 第五章

国民感到满意的解决方案。与其考虑“如何增加土地的供给，倒不如去思考“怎样才能获得土地”或“买什么样的土地才会涨价”更切合实际。

### 想当富翁最好以地产生意为捷径

我对土地的基本想法是从假定“地价必上涨”开始。当然地价也会下跌，或出现在特定的时期地价跌价的情形。但是土地资源总是有限，或许能以造地、开发或填土来达到增地的目的，却不能像工业产品般永无止境地大量生产。反之，在土地上生活的人，只要能继续制造产品，就能增加金钱。产品增加、金钱增加，而人口增加，地价也就随着涨价。

例如，战后的日本产业发展出新产品时，人们的收入增加，于是便以增加的收入来购买土地。人们愈富，地价就愈上涨。土地的增值，成为产业发展的新标志。

其次，通货膨胀时地价也会上涨。当产业发达，购买力增强时，容易引发通货膨胀。不过产业衰退，政府滥发货币也会助长通货膨胀，若说“人类的历史本身就是通货膨胀的历史”，一点也不为过。因此，任其自由发展，也会造成通货膨胀。这就是说，土地会把握所有机会随时

### 单纯明快的大原则——地价只会往上涨

伺机涨价。

而人口增加、人口集中也会使地价上涨。环视全世界任何地方，人口集中在都市乃大势所趋。尤其人口集中在首都的国家，东京不用说，汉城、墨西哥市、马德里的土地都在涨价，且涨势超过地方都市或农业地区上涨程度。因此，如果要购买土地，只要是购买人口集中的大都会中心地区，或其周边卫星都市的土地，就不会出错。

东京区堪称完全具备上述条件，因此必然是世上地价最高的地区之一。在商业发展的过程中，制造市民所需商品的人，一定赚钱。把所赚到的钱存在银行也不能算是拥有财产。为了再制造出可能赚钱的商品，商人们可能会考虑再投资。但是所制造出来的商品仍不能算为财产。商品仍然是商品，要卖出去变成现金才能成为财产。

如果希望把这种财产以最安全的方式来拥有时，最好是将现金转成土地，至少出身农耕民族的我们，长久以来，唯视土地为财产，如颇具历史的中国人、日本人、韩国人，都有这种共同的观念。因此，想赚钱就要购买土地。土地的面积是有一定的，尤其是都市有价值的土地相当有限。因此，投入购买土地的资金增多，土地的价格就会上涨。

如此一来，生产商品来赚钱固然是一门生意，而捷足先登买土地，再等待土地涨价也是赚钱的高明方法之

邱永汉赚钱秘诀

## 第五章

一。如果拥有更多金钱的人向你买土地时，你不必做任何事，只要静静持有土地，就能够成为大富翁。

因此，不必为了辛苦赚钱而东奔西跑。购买土地再盖大楼，或盖公寓。透过土地的加工就有收入，再以此收入偿还贷款的本息，这样就变成富翁了。当购买的土地涨价时，只要出售一部分土地就能偿还本息，这也是成为富翁的捷径之一。

这样的做法是好是坏另当别论，然而战后日本最赚钱的人，都是善于运用土地买卖的人。现在代表日本跃居世界级大富豪的第一、二、三位，都是从事地产买卖的人，也就是说，“希望成为富翁，就要从事地产事业。”实际上，在人口集中的地区从事地产业，只要留意资金的周转不要失灵，地价就会出现周期性暴涨，而增加隐藏性的额外资产。

我将购买股票所赚的钱盖了第一栋大楼时，立即察觉到这个秘诀。如果从那时起我不再写稿，而倾全力于地产事业，虽然不能像东京“森大楼”有那么多财富，至少也能有其一半的成就。事实上，我有很多这种机会可以成为大富翁。我虽然常劝别人“购买土地”，“没钱也要借钱来买土地、再勉强也要买地”，但是我总是在可忍受的范围内去贷款，以便能在资金周转灵活的范围去盖大楼。

因为我不认为盖大楼变成富翁才是人生的目的，而且不认为成为富翁才能得到别人的尊敬。此外，若每年能顺利地盖一栋大楼，就会认为“这种事情没有什么好玩”，故此放弃了这种致富的方式。



地产乃危机的“最大防波堤”

## 第六章

地产乃危机的“最大防波堤”

购买土地来盖大楼也好,或买下空地放着也好,只要买到地产,遵照“地价准会上涨”简单明了的大原则,就可增加隐藏性的资产。



邱永汉赚钱秘诀

## 第六章

邱永汉赚钱秘诀

### 应察觉到地产比股票更有利

没有比土地更有赚头的东西了。因经济发展而使股价上涨时，地价会比股价涨得更高。股票的不稳定因素多，整体来说，景气时也有业绩欠佳的公司，也有业绩良好但欠缺号召力的品牌。但是即使能“填海造地”，土地本身却不能生产。当社会的财富增加时，地价就被推上去而呈现更高的价格。因此土地常能维持高价。

不过，并不是所有以地产为业的人一开始就了解这种道理。比别人更早察觉此道理的人，就必定比别人更早一日成为大财主。事实上，在过去即使已了解到地产将会如此上涨的人，如果被问到：“将来土地价格会如何？还会再上涨吗？”他必定犹豫而不敢即刻回答。

在任何一个时代，土地价格与当时的物价比较起来，都会显得出奇昂贵，而一般人只认为太贵而已，感觉上会否定地价还会再向上涨。但是土地是违背这种感觉而上涨的东西。因此，虽然地价反复地上涨，能很有自信预测地价会继续上涨的人却不多。

我自己盖大楼后，才对地产的高收益感到吃惊。土地价格 1000 万日元、建筑费 1800 万日元，其他冷暖气设备大约 500 万日元。但是冷暖气设备是以房客的按金

## 地产乃危机的“最大防波堤”

来支付的,所以实际上,所需资金大约是 2800 万日元。

投入这笔费用换来每年 600 万日元的房租收入,约有 24% 的收益率,与现在平均 2% 的收益率比较,达 12 倍之多。我对这种高收益率感到吃惊。不过也许是世人不会注意到此,或是注意到但不关心,终究没有人想要做同样的事情。

如果在 30 年前,以购买股票赚得 600 万日元的股利,则非拼命购买股票不可。现在如果想赚到 600 万日元的股利,以目前平均 0.5% 的股价收益率来说,就需要投资 12 亿日元,而我仅以 2800 万日元就达到这个目标。因此,我更相信投资地产远比股票有利。

不过,即使晓得投资地产有利,购买土地也需要一笔庞大资金。购买一二千股股票的资金,只要从每月的收入中储存起来就可筹足。在社会贫穷,连筹措产业资金都感到困难的年代,我也不例外地为钱所苦。

尽管如此,走在东京或大阪的闹市中,也可看到陆陆续续在盖的新大楼。银行原则上不贷款兴建大楼的,为何大楼能一栋栋地盖起来呢?我感到怀疑,经打听后才恍然大悟。

原来银行是将资金贷给公司,作为建造工厂用的,而有些公司是属于与银行相关的企业,有些则否,但是与银行来往关系很密切,这种公司只要设个名堂就能获得贷款。贷款可一部分购买土地或一部分建造总公司大楼。建造工厂的费用 100% 仰赖贷款,然后再用自己公司

## 第六章

所赚到的钱来盖大楼。

总之，购买土地来盖大楼也好，或买下空地放着也好，只要买到地产，遵照“地价准会上涨”简单明了的大原则，就可增加隐藏性的资产。然后再将土地加设定抵押，就能借到更庞大的贷款，再去买土地。不仅地产公司，连一般的事业法人（公司）也都深信所谓“地价准会上涨”的大原则，而逐渐增加其隐藏资产。

如果这种生财方式正确无误，我认为个人也该仿效公司贷款，使用资产增值的手法，尽量贷款来买房子或公寓，必能获得同样的增值成果。于是我奉劝诸位亲朋好友尽可能筹集低利息的资金作为自备款，在位置适当的地方买下公寓。我劝别人购屋，当然我自己也努力在购买地产。我如此做是因为我心理上仍然不服气，所以仿照事业法人的做法，自己也陆续盖起大楼来。在此时期遭遇到最大的困难就是资金短缺，以及欠缺从银行获得贷款的智慧。

## 地产乃危机的“最大防波堤”

### 难以获得房贷时的解决办法

由于目前正处于空前的金钱泛滥时期，因而贷款比较容易，购屋贷款也成为一种重要的融资制度。所以只要合乎规定，一般人也能轻易地从金融机关获得购屋的贷款。

在我极力劝人购买公寓的时代，还没有所谓方便的购屋贷款制度，因此建筑公司介绍的银行贷款客户也必须接受个别审查。当时我就在涩谷的公园大道买了3间公寓。听说从涩谷的银行分行可贷到五成资金，于是我立即前往洽询。分行经理鉴于我的知名度，所以洽谈很顺利并当面获得贷款的承诺，但是跟贷款部负责人接洽的时候，他却提出各种难以接受的要求而和我吵了一场。

一间公寓650万日元，所以我想能贷到325万日元。但是贷款部的负责人却说房子一出租就能拿到50万日元的租金，应从贷款中扣除，于是削减25万日元，仅可贷到300万日元。此外，还附带各种苛刻的条件。由于自己的资金实在是捉襟见肘，且恰好有人愿意加50万日元买房子，因而把其中一间卖了。

现在的公园大道是东京年轻人最钟爱的地方，每坪



## 第六章

大约有 1000 万日元的价值。19.5 坪的公寓约有 2 亿日元的价值。我当时仅以 700 万日元脱手，虽然主要是在贷款时受尽刁难，但是也可看出当时从银行贷款是何等不容易。

连已经完工的公寓去抵押贷款都如此困难，何况是要贷款去购买盖公寓用的土地，或贷来充作盖大楼用的资金，简直是难上加难。即使如此，也有不少置业者巧妙地与银行的分行经理或副经理打交道而获得融资。不过必须招待那些要员去打高尔夫球或吃饭，或做现代“瑞克鲁特式”的送礼。银行由于不算是政府机构，所以不至于构成索贿罪。从熟悉这种交际手腕者的眼光来看，“瑞克鲁特案”只是运气不好，以致出事而已。

我之所以不愿意这么做，并非道德感的问题，而是我没有专心于这种行业。如果我以地产为本行，或许我也为了使自己事业成功，而拼命巴结银行的经理或融资主任，努力地获得更多的贷款。贷款额度的大小表示自有财产膨胀的程度，因此，从贷款的额度也能预测出成功的程度。

我偶尔也会为了想贷到购买土地用的资金而前往银行洽询，不过对方表明“现在正在紧缩金融中，银行手头也很紧”时，我只好说：“有这么回事吗？”便乖乖地摸着鼻子失望地离开。即使如此，我每年仍大致可盖一栋出租大楼或分层出售的大楼。在涩谷、赤坂、新宿等地会出现一些命名为 Q(邱)字头的大楼。

## 地产乃危机的“最大防波堤”

很遗憾地，我以写稿为业，这虽然不是什么清高的理由，但我却非常抗拒为钱而向别人低头。因此，我完全没想到要招待银行的人去打高尔夫球。

最后盖的是在发生石油危机前一年开工的新宿“Q共同住宅”大楼。那是位于厚生年金会馆对面的左边，以3.5亿日元左右购买到250坪土地，委托清水建设公司承建地下1层、地上10层的大楼，建筑费也大概花了3.5亿日元。若是现在花100亿日元也盖不起来。

一栋盖好就变成10亿日元规模的大楼，如果以后以此方式每年继续盖10亿日元、20亿日元规模的大楼，我就一定可以在东京拥有几十栋大楼，而排名于日本大富豪之列。不过，我却中途停止盖大楼的事业，其原因是，我与长久失和的出生故乡——台湾政府之关系，重新修好，对台湾的经济建设燃起一股热情，而且对建造大楼赚钱这种目标单一的工作感到厌烦。

## 不值得为金钱去倾注人生

很多人认为管它是乏味的工作，或是不必用脑筋的工作，只要有钱赚就好。拼命地烹调料理、端盘子、开波子机中心或开宾馆也是为了赚钱。与这些行业比较起

## 第六章

来，从事地产投资就觉得不用太辛苦，也不会觉得不光彩。而且在都市的中心地带能拥有大楼，能以大楼的大小与大富豪比较，因而妻子对我说：“何必中途停止盖大楼的事业呢？”

但是买地不可选错位置，计划建造何种大楼不可有误，这样子“地价准会上涨”的大原则会变成事务性，而且对自己来说，会因工作太简单而提不起兴趣。有人说只要有钱赚就行了，不过我要反问：“赚到钱又如何呢？”因此，若无法克服自己这种排斥心理，就一步也不能再往前进。结果，我对日本国内的地产投资就此打住，以后将关心的焦点全部转移到海外去。

我将热情投入了另一种工作。放下眼前只要在已经铺好的轨道上前进就能变成大富豪的捷径，或许有人认为这实在太可惜了。但是这并不代表我从此脱离我已建立了成绩的工作。例如，获得“直木奖”就是作为小说家的才能受到肯定，所以我坚持不放弃走小说家之路。

选择小说家这个职业，社会评价不差，收入也在一般人的10倍以上。尤其只要活得长久些，创作些好作品，就能成为艺术院会员，说不定可能获得文化勋章。但是我认为社会的经济正向前发展，成为一位能撰写经济或理财文章的作家，更能贴近社会脉搏，于是就担任起10本刊物的连载报导撰稿工作（即使不能成为大流行作家）。

回顾当时的结果，我发现社会和我都走向同一方

## 地产乃危机的“最大防波堤”

向,使我现在仍然停留在“金钱的老师”或“赚钱之神”的第一线上。不过从另一角度来看,却有点可惜,因为我还是那么在乎金钱或社会地位,我认为人生有非计较不可的时机,也有其不必太认真的一面。

金钱固然是一样重要的东西,但是人生不只是为了金钱而已。我这样说可能会被认为:“嘿,真的如此吗?”反而受到嘲笑也说不定。然而,我在成为“赚钱之神”之前,早就有这种想法。没钱可能会饿肚子,可能感到自卑,但是金钱超过某程度后,再多也都是一个样。任何亿万富翁年老就必定会死去,死后这些巨富就不再属于自己。所以除有兴趣聚财者另当别论外,我认为对金钱本身并不值得投入人生的全部。

当然人是需要拥有某种程度的金钱,不过超过某种程度以上时,我认为多余的钱该用在金钱以外的事物上,例如,为自己的兴趣,或为自己热衷的事物,多点投资在时间上比在金钱上更好。

不过,金钱是必须拥有的东西,为了不被金钱玩弄,非事先熟悉金钱不可,也必须决定金钱在自己的人生中占有何种地位。看到因“瑞克鲁特事件”而被牵连的人就会了解,这些人为钱而遭殃。没有判断金钱的性质,抵不过金钱的诱惑,最终不单赚不到钱,反而变成毁灭自己的原因。

从这种意义来看,为了面对金钱时仍能保持洁身自爱,最好是事先熟悉有钱时的状况。如此一来,无论股票

## 第六章

也好，地产也好，对具有财产价值的东西，必须富有知识，尤其对地产的知识更是有助于增加财产。以“无恒产即无恒心”的“无恒心”来警惕自己。

我停止在东京盖大楼以后，仍建议朋友买地产，也预测土地或公寓会暴涨，尤其更一再劝人购买公寓。

为什么建议别人购买公寓而不购买土地呢？因为土地价格高，一般民众不容易买得起，而且土地本身不能制造收入，必须用来盖大楼或公寓才可以。与土地比较起来，公寓可作为住宅居住，也可以出租他人收取房租。申请住宅贷款，仅缴纳首期，贷款部分可延迟偿还，从中享受涨价的利益。公寓的涨价也许赶不上地价，但是一买到就立即有使用价值，所以我认为适合一般希望置业的市民。

但是地产的增值机会会有其周期性，并不是不断上涨。在某个时期可能暴涨，以后就会呈现3年或5年的低迷期。无论地产增值或跌价，建筑公司都在从事开发。因此，在地产市场出现建屋滞销的情形下，报纸或杂志会出现“公寓有降价的危机”或“住宅贷款相继出现倒债情况”等鼓动危机感的报导。当出现这种情况时，必定就像在搜查犯人一样，追究“谁到处劝人购买公寓？”、“真正造孽的人到底是谁？”等影射着我可能就是元凶的文章。



## 地产乃危机的“最大防波堤”

### 建议购买土地不如购买公寓的原因

如果周刊杂志的报导没有鼓动危机感的笔调，就缺乏号召力而无法畅销，因此经常刊出诸如：“日本经济似乎已进入转捩点”、“以贷款购买公寓的人，因经不起偿债的重压而连夜远走高飞”的报导。其实近 30 年来，公寓的价格陆陆续续都在上涨，愈早贷款购买的住宅，贷款负担就愈轻，而其财产价值则变高。因此，稍旧的公寓只要一出售，非但能偿清贷款，而且还有余款可赚。所以早期买下公寓的人不可能有拖欠贷款的情形出现。

购买新盖公寓的人也已付了 20% 的按金，而且每月须分期偿还的金额都事先经过盘算，因此落到欠债的情形并不多。无法偿还本息给银行的，大多是集中在投资土地的地产公司，而公寓比空地更具产品特性，只要有心出售公寓就能快点脱手解套。因此，买公寓万一遇到地产跌价时，也可以算是比较安全的商品。

不仅是公寓，所有地产的价格均受其区位条件所左右。位于东京中心地带多摩川大桥或二子玉川大桥对岸，彼此间的使用价值与交换价值都有相当的差异。因此我建议如要买公寓应选择连接赤坂、涩谷与新宿的三角地带。即使东京中的公寓都变成空屋，也不必担心在

## 第六章

邱永汉赚钱秘诀

这个地带的房子租不出去。但是有人反驳说增值的是土地而非建筑物。建公寓的土地只占有两三坪，其大部分价值在建筑物上，所以不可能增值。

面对这种反驳，我说增值的确是土地，但是只有空地就没有利用价值，为了能用作居住或做生意，土地非加工不可。加工就要花费金钱，其金额可能比土地还多。但不如此加工，就无法提高其利用价值，而且能加工使用的土地极为有限，从东京或大阪等大都会来看，位于中心地带的公寓有其稀贵价值。土地虽有稀贵价值，但位置的稀贵价值比土地的更重要。因此，我强调落在好地段的公寓必定会涨价。

我说，地产的增值有其周期性，不过传媒在追究“谁是涨价元凶”时，正就是公寓价格的谷底，一转眼就开始翻升。如此一来，就遗忘了谁是元凶，改变版面而刊登“快，别错过这班巴士！”

我如此表示意见，并非贬低地产评论家或周刊杂志作家之看法，这是彼此个人观点上的差异。因为地产的增值机会会有其周期性，所以仅看到周期的低潮时就会心慌：“不得了，跌价了！跌价了！该怎么办呢？”但是如果以10年、20年的长时间来看，就出现另一种答案。那就是往长远看，就会忽略周期性的细小变动，而仅看到往上涨的大趋势。

即使如此，如果认为我在鼓励民众加入地产的投机，那就令我感到伤脑筋。因为我相信“地价准会上涨”

## 地产乃危机的“最大防波堤”

的大原则，所以对于希望以安全的方法来确保自己财产的人，建议以购置地产作为部分财产比较安全。

尤其是经商的人，事业不一定经常会一帆风顺。连上班族也总有要退休的一天，必须以退休金或微薄的收入来度过晚年。将所领到的退休金与在年轻时辛苦省下来的积蓄购屋而花费 15 年、20 年偿清贷款的房屋时价比较，就能了解到为何买房产重要的道理。到底退休金可靠，或地产可靠，其答案不言自明。

我不赞成四肢健全的人依靠地产的收入度日，何况今后地产的收益率将比银行的定期存款利息来得低，已经愈来愈不划算。但是别忘了，地产乃具有“陷入危机时最可靠的防波堤”的作用。

我开始发展新事业时，店面或工厂的用地及地产，必定尽量以公司的资金来购买。如果生意顺利运作时便没问题，万一运气欠佳而不得不清本时，至少自己拥有一片已增值的土地，而能勉强用来清算，不致于感到绝望。

地产不但具有能使人变成富翁的魔力，也有把人从危机中拯救出来的潜力。

投资股票的最大禁忌是“固定观念

第七章

投资股票的最大禁忌是  
“固定观念”

人类随着经验的积累，在不知不觉中  
会受到经验的影响而误导了自己对事物的  
看法。 □ □ □

邱永汉赚钱秘诀

## 第七章

### “失败的经验”在经济现象上无所助益

经验可分为有益的经验与形成阻碍的经验。“老练”或“姜是老的辣”都是拜经验之赐。不过所谓“一朝被蛇咬三年怕草绳”，就是指一旦遭遇失败就变得过分小心行事。

老年人的智慧是从经验中获得的。老年人所拥有的两种武器是“金钱”与“经验”。一般来说，由于老年人经过长久岁月的储蓄，因而比年轻人有钱。因为有钱，故不会被年轻人瞧不起。而且在储蓄金钱的过程中，遭遇过各种情况而积累了丰富的经验。经验有“成功的经验”与“失败的经验”两种。经验之所以有用，乃因为不会再重复失败，因此，“成功的经验”用处不大。

那么，“失败的经验”就有用吗？也不尽然。为了使经验变得有用，必须以发生同样事情为先决条件。例如，人类身体所患的疾病，在很多人的身上会发生。医生的基本工作，是根据以前许多发生同样症状的情形，依照经验给予同样的治疗，就大致可以治疗。

但是社会环境或经济现象不一定会重现，而不发生同样的现象比会发生的情形来得多。例如，在我年轻时代与我孩子年轻的年代，社会环境截然不同。我的年轻



## 投资股票的最大禁忌是“固定观念”

时代是处于战争中，物质缺乏，整个社会都贫穷，生活节约。我们现在乘坐电车时，认为站在电车靠站时的车门附近，就能立即进入车厢占到座位，这也是从战争中到战后，在“挤沙丁鱼”的电车内尝到痛苦后所养成的习惯，而根深蒂固沿袭到今天。

此外，我也不喜欢以分期付款方式购物的习惯。购买土地时，认为是一种置产投资，还能接受向银行贷款的做法。但购买西装、音响、汽车等生活消费品时，就绝对不接受以分期付款来购买。这是因为分期付款比付现款贵而吃亏，有时对一些消费性产品，我也希望先享受再付钱，但一经冷静盘算，倒不如不买来得好。我执着于这种想法是因为自己吝啬，而自己变成吝啬的原因，就是生长在贫穷的社会环境所造成的。

但是，我的孩子们却觉得分期付款购物是理所当然。虽然西装或手表不会利用分期付款来购买，但是购买自己不具有一次付清能力的汽车时，不仅不用贷款，而且向租赁公司租用。我连购买劳斯莱斯车时也以现金一次付清。如果自己不能一次付款购车，就干脆不要坐这种车。而孩子们的说法是，虽然不能拿出 300 万日元或 500 万日元付清货款，但是有每月付 20 万日元或 30 万日元的能力。而且若用贷款，过了三四年所买的东西都变成废品了。即使如此，与其对筹措多少钱、折旧要摊分多少、利息多少、税金多少等都要作复杂的计算，不如用租的，以每月的付款作为费用列出，反而简单明了。到

## 第七章

底贷款与租赁哪一种较为有利，或以贷款而多付额外利息，或者还没有能力乘坐高级汽车而购买较廉价的汽车……显然，我们父子的思考逻辑完全不同。

为什么会产生这种差距呢？这是历经从贫穷成长而变成富翁过程的人，与一开始就生在富裕的环境中，从来没有经过任何不顺景的人之间的差异。与自己亲身的体验对照起来，看到现在的年轻人时，真想抱怨一句：“太不了解辛苦是怎么回事”、“太被宠坏了”或“如此奢侈必遭天谴”。

不过由于老年人与年轻人成长的环境背景不同，向他们要求做同样的事情，很有点为难。虽然说“不吃苦就不能成人”，但是现在已没有辛苦的环境可体验，因而要要求年轻人吃苦确是强人所难。现在的年轻人顶多是参加户冢帆船学校（接受严格训练的地方），或独自一人前往美国留学等，年轻人只能尝尝这种程度的辛苦而已。对老年人来说，“年轻人的辛苦仅相当于到美国观光的辛苦程度”，简直不像话了。经验内容完全不同，因此老年人的经验并不能直接套用在年轻人身上。

## 投资股票的最大禁忌是“固定观念”

### 1929 年经济大恐慌不会再生

至于经济现象则更不相同。在一个一旦失业就必须辛苦地寻找就业机会的时代，与长年持续人手短缺而变成劳方市场的时代，当然迥异。通货膨胀后有通货紧缩，景气过热后必有衰退的经验，当然对商品泛滥时代的股价预测无所助益。我 30 年前首次预测股价时，有人来信警告说：“你对景气或股价的展望太天真，你不了解 1929 年经济大恐慌的实情，所以对事物的看法太乐观，不久你会后悔的。”

我想，把 1929 年的经济大恐慌与 1955 年起 10 年间经济成长下的日本相比，可能太勉强。与其预测景气好转与否作为购买股票的参考，不如针对制造业发展而从其变化中挑选潜力股，再待价而沽，弹性调整，才是最赚钱的股票玩法。现在回想起来这只是极为常识性的想法而已，但是这种简单的想法，在当时仍有不少人加以排斥，并没有所谓成长股的想法。一些乍看前景看好而顺利成长的企业，一旦遭遇不景气，就会兵败如山倒，连根拔起。按照过去的经验来思考的人相当多。

总之，人类喜欢以过去为标准来预测未来。以为 1929 年曾经发生经济大恐慌，因此将来总有一天必定会

## 第七章

再次发生,因而要小心防备。依据康杜拉捷夫的法则,经济恐慌每60年有一次大周期,所以大恐慌的时期可能即将来临。撰写这种内容的书籍不少,而且怀着进入鬼屋的心情,津津有味地阅读的人也不少。这是抓住人类心理的读物,所依据的逻辑可靠性究竟有多少,值得商榷。

最近的世界性经济环境又非常类似60年前。60年前,伦敦快要丧失其世界经济重心的地位,而现在的纽约也发生同样的情形。美国的贸易收支呈现长期的逆差现象,且美国高利息的现象,也与英国曾经发生过的情况非常类似。如果以此现象为开端,流入美国的外国资金若因此一齐撤离美国,则美国的经济将遭受严重的打击。

从理论上而言,的确不能说没有重现的可能性,但事实上却是不可能再发生的。首先,虽然从外国流入美国的资金不少,但这些并非外国人本来就在自己国家拥有的资金,而是产油国家、日本、西德或亚洲新兴工业国向美国出售石油或消费物资所获得的美元外汇,本来应该兑换其本国通货放回自己的国家内,但是由于美元扮演着世界通货的角色,所以才存在美国。

将来大家都认为美国滥发纸币而使美元更趋贬值时,全世界的人就难保不会从美国撤出资金。如此一来,大家一齐出售美元就会使美元更趋贬值。但是在这种情形下,美元也不会全部撤离美国。在外流达到某种程度

## 投资股票的最大禁忌是“固定观念”

后,就会达到适度的均衡。恢复均衡后,想撤出的美元也就会留下来。

本来外国人在美国所拥有的金钱是对美国资产的交换条件。因此如果认为美元将更趋贬值时,与其撤出美国,不如在美国购买地产或股票,以降低因通货膨胀而使资产降值的损失。既然是一种想撤出便须有替代品,否则就不能撤离的金钱,即使可能在美国国内兴风作浪而成为导致通货膨胀的原因,也不可能被美国政府冻结而形成不能购物的废纸。如此一来,赏给中南美的资金即使因对方无力偿还,而使美国的银行面临倒闭边缘,也不会发生恐慌。

如果是在以往以黄金为主要经济货币的时代里,没有黄金作准备就不能发行纸币。但是现在美国政府想发行多少就能印多少。即使存款人害怕银行不能付款,而在美国银行或曼哈顿银行前排长龙挤提,只要美国政府宣布“保证付款”,这个挤提的行列就会立即解散。不过,相当于呆账债权的金钱重新回到资本市场而使纸币增加时,就会加速通货膨胀。本人认为,既然已被发现以增印纸币是解决产业矛盾的有效方法,就有股票大暴跌之虞。但重现 1929 年经济大恐慌的可能性,几乎是微乎其微。



## 第七章

邱永汉赚钱秘诀

### 凭经验原则对景气或经济预测帮助不大

另外，各国政府所采行的经济对策或救济方案均与1929年完全不同。在20世纪前半期，倒闭或失业乃是民间企业或个人的责任，任何人都不会提出政府伸出援手的要求。这是不成文的朝野共识。

然而后来许多国家都认为实施景气对策乃政府主要的工作，因此应运用利率政策或财政资金，以展现政策的成效。虽然任何国家的经济现状互有差异，但是经济上都在“生病”。中南美国家固然，连美国这样的富国都面临国家财政与贸易收支双重赤字的困扰。被视为“世界第一富国”的日本，也为财政出现空前的巨额赤字而狼狈不堪。

因此，任何国家经济出现“病态”时，都采取适合该国的对策，倾全力去控制“病况”。人的身体在疾病转趋严重时可能导致死亡，但是经济陷入危机后不会立即死亡。只要有人在此生活，被逼到极限时，就正如“阴之极即为阳”（物极必反）一样，渐会好转。

在转机中各国采取的对策不同，结果也不一样。有身陷泥沼、无计可施的国家，也会出现就此好转的国家。就像日本或亚洲新兴工业国一样，熬过不景气黑暗

## 投资股票的最大禁忌是“固定观念”

期走上复苏之道后,就有余力对他国提供贷款。因此,连锁倒闭并无法支配世界所有国家的经济。

跟以往不同的是,像中南美那些因举债而无法动弹的债务国,其人民还是要生活,若不理睬这些债务国而任其自生自灭,债权国可能无法收回任何债款。所以当债务国经济“病况”严重时,也都给予“注射”,或采取紧急救援对策,使其不致“断气”,拖延宣告死亡的时间。在此延长的时间内,债权国就设法使可能无法回收的债款变得可以回收,避免自己被波及而垮倒。因此会帮助债务国减轻其债务。只要债务国“不断气”,债权国就能继续活着,对未来怀有希望。

以上例子,都是以往想象不到的新经济现象。若根据过去经验作为衡量的尺度,当然得不到正确答案。我认为:“同样的事情,不会再发生第二次。”在预测景气或经济动向时,不能光凭经验原则。

尤其是股票投资,状况不断推陈出新,而且与以前所发生的状况迥异。所以既然自己的经验没有用,自己前辈的意见也就不可靠了。人类随着经验的累积,在不知不觉中会受到经验的影向而误导了自己对事物的看法。假定这种对事物的看法称之为“固定不变的观念”,那么,可以说“固定不变的观念是投资股票的最大敌人”。

以老旧的尺度来测量新经济现象或社会现象,也得不到正确的答案。无论如何,必须以新尺度来迎接挑

## 第七章

战。不过,当一个新的想法被社会接受后,一瞬间就变成“过去的经验”,变成古老的想法。例如,当我说出:“不要购买日立、东芝或东洋纺、日本纺等一流股票”,“要购买千代田化工或佐藤工业、日本火腿或 Onward、坚山等无名股票”等成长股理论时,立即给投资人带来很大的震撼。当时任何人都有这种想法,而我如此说诚然也有道理,因而似乎没有人因我而受骗。

但是当人们接受我的想法后,我的想法已变成这些人的想法。在几次反复增资中,给投资人带来收益的小型股,若被察觉在低价位按兵不动时,聚集在兜町的股友们是不会袖手旁观的。

兜町的行情很快改变其情势,当小型成长股涨价到 500 日元、1000 日元时,钢铁股反而跌到 50 日元左右的面额价格,日立或东芝等电机股则跌到 100 日元或 80 日元的低价水准。并非我会制造行情,只是我对事物的想法影响了投资人,因而当金钱的流向转变时,行情也就随着变化。

### 转变得不够彻底就无法以股票致胜

提到“对事物的想法”,似乎觉得平淡无奇,不过也

## 投资股票的最大禁忌是“固定观念”

可以改说成“思想”。

我的“成长股理论”虽不足以成为改变天下的大思想，但都达成改变行情的使命。不过，依照“当思想变成老旧，或变成为一般常识时，其寿命就告结束”的原则，当此理论变成为投资人的思想时，我所扮演的角色就告结束了。在学术界里提出新理论时，其功绩就被肯定，不久就成为学士院会员，或获颁文化勋章。但是赚钱的理论，若自己不加以应用，就没有任何得益了。我虽然依自己的理论赚到小量金钱，却没有变成兜町顶尖的股价分析专家。

但是在其他方面我仍有很多工作可做，作为撰稿人有消化不完的工作，因此离开股票后也不会感到无聊。因为我秉持着“别相信经济原则”的想法，所以当日本高度经济成长时代结束而进入稳定期后，我也没有坚守“成长股理论”。对我来说，这种理论并不能变成勋章的凭据，而是可以忘却的过去的理论而已。

某一天当我（首次提出“成长股理论”的20年后）突然在脑中想起今后可能会变成“全世界的人都购买日本股票的时代”，或许大家会笑着说：“这是理所当然的事”，但是当时尚处于所谓“国际化”仍未像目前这样普及的时代。当时正是日本人刚从石油危机中站起来，国际收支好不容易才转呈稳定顺差的1977年。

日本从那时以后，就进入拥有国际竞争力的阶段。日本制产品称霸全世界，日本的贸易收支出超则日趋增

## 第七章

加。持续被日本人从自己身上赚钱的欧美人就会想到：“既然日本的企业如此卓越，就购买日本企业的股票，取回支付商品货款金钱。”因此，外国人对日本的投资也逐步增加。即使日本已成为富有国家，也只是才刚起步的暴发户而已，仍敌不过资本雄厚的欧美人。一旦外国人专心一意购买日本股票时，日本的股市行情走势便大为改变。到底如何改变呢？外国人不会购买自己陌生的股票，所以无论如何，闻名世界的日本企业股票将成为股市的主流。

我无意自夸：“好啦！从今以后，日本的超强股是日本的成长股。”因为别人也许会认为这是理所当然的事。不过对像我从未买过日立股或新日铁股的人来说，这种想法真是一大新奇的发现。

以往的大型股都是非一流公司莫属，但是因股数增多，使股价的变动趋于平缓，涨跌也只有三五日元而已。不过今后却可能会变动二三十日元。因为从整个世界角度来看，日本的一流股票就是成长股。当年岁末时，我就推荐了三菱重工、松下电工以及一家 Amada。Amada 并非大型股，不过对我来说，转注于大型股可以说是想法上 180 度大转变，需要相当的勇气。

但是，这种转变使我有新的行情观。我写过《转变不够彻底，就无法以股票致胜》的文章，其出发点是“放弃墨守成规的观念”。在这个世界是不会反复出现同样的情况，当遭遇到自己不能理解的新现象时，脑筋不要一



投资股票的最大禁忌是“固定观念

下子就加以否定，而是要加以追踪其后续发展来观察。  
如此，必能拓展新的视野。

邱永汉赚钱秘诀

利用问题意识来揣测未来的变化

第八章



邱永汉赚钱秘诀

先见之明是开拓者必须具备的秉性。  
不过，即使有先见之明，如无实践能力，就  
只能是动口舌之徒。 □ □ □

## 第八章

### 伽利略、哥伦布追根究底的心与实践能力

做任何事情都有所谓的时机。孟子说“天时、地利、人和”，而且说以“人和”最为重要。当然这三项都是成功的重要条件。

以简单的例子来说，在股票投资上，赚钱的人与赔钱的人并非购买不同的股票，他们可能购买同样的股票，只是购买的时机与购买的价格不同而已。以股票获利的人在大家察觉股价可能上涨之前就进场购买。而投资股票赔钱的人则是等到大家都认为那一只是好股后才进场。当大家的意见一致时，股价已是接近高点反转的时候，不久就会跌价。

既然如此，或许认为任何人都尚未察觉时就去购买才是上策，但是这是很难做到的。左顾右盼，没有人跟进时，就正如提着灯笼一个人走在夜路一般地胆颤心惊。

即使确信这一次走势必然如此时，也至少要有一两位赞同者跟进，否则需要很大的觉悟与勇气。现在人们认为地球是圆形、地球会转动都已成为常识。不过，伽利略提出如此说法时却需要很大的勇气。伽利略虽然受到宗教的迫害，但是哥伦布的情况却更为恶劣，船往西边继续航行可能会驶到海洋的终点，伙伴们心里可能一直

## 利用问题意识来揣测未来的变化

害怕会突然掉落无底深渊，而必须时时提防。

眺望海洋时，轮船就从水平线上消失。根据经验，这并不是轮船消失，而只是远离人类的视野而已。远离视野，当然是人们的视力有其范围界限，但是地球是圆球形，而眼睛只能直视，所以轮船会消失在视力所达不到的地方，以船员的经验获得这种想法的哥伦布，有信心向西继续行驶必定能驶到东方，就这样说服了西班牙的伊莎贝拉女王，而在女王的协助下驾船驶向西方。

我曾经在巴塞罗那参观一座按当时哥伦布乘搭的圣母玛丽亚号船真实尺寸仿制的复制品，是一只比想象还要小的船。我可以想象到当时的船员们与那种可能掉落无底深渊的恐惧心理相搏斗，一定比与汹涌波涛或粮食不足之争斗更为困难。

在格瑞那达的阿尔汉布拉宫殿中，伊莎贝拉女王接见发现圣萨尔瓦多的哥伦布的那个房间，现在也成为观光名胜之一。参观时令人想到，女王愿意提供援助可能是由于西班牙迈进统一后国力强盛的时期。但是女王判断当时东方贸易路线被鄂图曼、土耳其斩断，如果能向西方打开新航线，可能就能赚大钱也是原因之一。在任何时代，实际利益与冒险心两者是好伙伴，伊莎贝拉的旺盛投资意愿与哥伦布的冒险心意气相投，遂变成为发现美洲大陆的契机。我不了解哥伦布有何种程度的企业家精神，不过，以他一直到了晚年，眼睛已几乎失明仍没有停止航海的行为来看，哥伦布可能是个与生俱来的探

## 第八章

险家吧。

船消失在水平线远方的情景是我们平日极为常见的景象，哥伦布由此引起无限想象力，确信地球是圆的。以非亲眼来确认不可的热情及实践的勇气，才能成为在世界历史留名的先知者。这种先见之明是开拓者所必须具备的秉性。不过即使有先见之明，如无实践能力，就只能是动口舌之徒。因此，必须培养出能把自己的意念立即付诸行动的习惯。

### 善用好奇心、问题意识、变化、想象力

当然在付诸行动前，必须思考清楚自己的想法是否可能造成今后的新潮流。答案如果是肯定的，我认为必须具备：（一）对世界的动态怀有好奇心；（二）拥有问题意识，发挥观察力；（三）对变化具有敏感的反应；（四）强烈的想象力等特质。

如果没有好奇心，就会看漏任何事情。好奇心包括从哪位红星有外遇、首相丑闻的对象是谁，到自民党在下一轮的参议院选举大败后，股票市场将会如何变化等政治、经济的关心等。

所谓问题意识，就是对发生的事件只是作为现象而



## 利用问题意识来揣测未来的变化

客观冷静地观察着，纵然作为知识存留大脑，也不易成为行动的标准。

邱永汉赚钱秘诀

### 为何我尽力重回“五里雾中的台湾”

以下是我自己的经验。17年前，我在台湾曾经被逼作类似的抉择。台湾是我出生的故乡，但我却和统治台湾的政府交恶，在1948年从台北亡命逃到香港以来，迄1970年代初期，曾有24年没有返乡的纪录。

战后接收台湾的国民党军队是罕见的低水准部队，“二二八事件”中，无辜被杀害的同胞达万人之多。当时我才刚从学校毕业踏进社会，因而幸免于被逮捕。但是那些被军队或警察带走的人，就因此永远没有再回家。

在我亲眼看到这幕惨绝人寰的暴行后，我认为“只留在国内不能解决问题的”，“应该诉诸联合国”，因而一个人前往香港，把从台湾带出来的联名请愿书寄到联合国。这项新闻由联合国的采访记者向全世界报导出来，在台湾的报纸也登出台湾省议会议长长篇大论的反驳文章。我强烈地感受到生命受威胁，于是从台北匆匆走避到香港。当时的感觉是万一逃不掉而被逮捕，一定被枪毙无疑。

## 第八章

邱永汉赚钱秘诀

从此近在咫尺的归乡路变得遥不可及，我就没有再回到故乡。1971年秋，大陆加入联合国，台湾被撵出联合国，震撼台湾朝野。转移财产的浪潮，使1美元兑40元新台币的官价汇率，在黑市暴涨到52元。

台湾人或从国外观察的人都认为台湾的命运宛如风中烛。正在此时，台湾当局的使者来到我住处，劝诱我回台湾，其用意是为了稳定呈现浮躁的台湾民心，请我发挥镇静剂的角色。

使者一共来访三次，俗称“三顾草芦”。我妻子说：“台湾的政治家极为阴险，想得太天真，只会自寻烦恼。”而极力反对。几经详细考虑后，我还是答应返台。因为那是我出生的故乡，在故乡的召唤下，我只好以“利害置之度外”的心情踏上归途。不过我自己也估算过：“如果台湾的经济能顺利地走上轨道，虽然沦为亚细亚的孤儿，仍有其生存的空间”、“台湾的经济水准已经达到很不错程度，并不是全然没有希望”。

我决定率领投资访问团前往台湾时，亲友们都感到很惊讶。其中也有人问我：“这时候连田中角荣都前往大陆了，为什么你还要回台湾投资呢？”

我半赞同地回答说：“我的判断不一定经常正确。”“不过台湾的经济今后将会有所发展。日本正面临着成本推动型的通货膨胀，因此像日本国内任何地方生产都不划算的零件制造业，应转移到韩国或中国的台湾去比较好。”

## 利用问题意识来揣测未来的变化

台湾当时的工资平均只有日本的 1/5。若因成本推动型通货膨胀入不敷出的企业把工厂转移到台湾，就能勉强赚回所失去的利润。

我对一起前往台湾考察的日本朋友说：“快买台湾的股票，现在购买，然后忘记它的存在而放置起来，放久了必定能赚钱。不过以备万一，请购买 1000 万日元以下。”因为我认为开发中地方的股票成长速度会比先进国家的股票上涨来得快。

当时，台湾股票的平均指数只有 600 到 700 点之间，但是 1993 年已上升到 1 万 2000 点（指台湾股价最高点），台湾的股票不仅分红额高，而且配股也多，因此股数会增加。而且股价上涨 10 倍的股票并不足为奇，所以大致能判断出上涨多少。

我这样地提起往事，别人听起来也许会认为我在夸耀自己的“先见之明”。不过我想强调的是我们必须时常拥有问题意识、搜集资讯，根据资讯来研判自己的想法是否正确，时时加以修正，并作某种程度的未来预测，最后把预测付诸行动。

有关台湾的问题，已从昔日的五里雾中走向明朗化。以预测台湾发展转迹，研判香港发展，也可以得到不少启示。

所谓“预测未来”，就是在这种“五里雾中”预测未来的变化并作判断，尽管此时作判断还是会显得过早。如果是投资股票，可能会遇上购买股票的当天，股价立即

邱永汉赚钱秘诀

## 第八章

上涨的良机,但是经营事业却没有这种绝佳的机会。

事业在上轨道前,必须有其准备时期,而此期间,无论如何都需要体验“生孩子的痛苦”。因此,稍早一点才是投资的好机会,对性急的我来说,更早一点更好。在此时期,往前面看也看不见人迹,向后看也没有人跟来。于是在这种黑暗中摸索前进,所以也不是容易的事情。

培养出想到立即付诸行动的习惯

## 第九章

培养出想到立即付诸行动的习惯

如果想得很多却不去实践,等于没有做任何事一样。因此,培养出对思考的事情立即付诸实践的习惯,才是成功者的首要条件。



邱永汉赚钱秘诀



## 第九章

邱永汉赚钱秘诀

### 从电影《末代皇帝——溥仪》学到什么？

我在报纸、杂志合计撰写了 16 篇连载文章，而且一年大约发表 200 场演讲。此外，每年在海外旅行花费大约 1/3 的时间去展开各种事业。因此，星期六、日前往演讲时，在新干线或飞机上都忙着执笔，几乎丧失了所有的私人时间。

看到我这种过于忙碌的日程表，有人问我：“你什么时候看书呢？”、“你用几位秘书呢？”、“全部文章都是你自己写的吗？”等等问题。也许社会上有不少作家请人代笔撰稿的，不过我绝对没有这种情形。偶尔采用一问一答方式，但我都会事先提出说明会如何进行。

为什么我不做口述笔记或由他人代笔呢？第一，我的文章并不是着重文笔的好坏，而是着重构想的问题，如果有人能提出像我一样构想的人，也许自己就能独立成为一位好作家。第二，我阅读口述后所记成的文章也想加以修改，情况糟糕的，可能比自己撰写还要花时间。与其花费这种修修改改的额外时间，倒不如一开始就自己提笔撰写。因此，除采访报道之外，我已养成自己撰写的习惯。

但是在这种情形下，也有人认为相关材料的收集、

## 培养出想到立即付诸行动的习惯

整理都是由秘书来处理的。当然,我也有几位秘书,各有其分担的工作,有的安排我的行程,有的负责联络关系企业的高层,也有负责招募或安排我主办的酒会或海外旅行事宜等。有这种工作的分担,却没有代我取材、为我收集参考文献,哪有替我执笔的秘书呢?因为我对什么事情有兴趣、有什么构想,或是重点何在,都只有我自己才知道。因此,我需要何种文章或何种资料,连我的秘书都无法猜测到。

例如,我长期怀着一个愿望,假借一个日本女性变幻无常的生涯,来描写历经明治、大正、昭和时代约半个世纪的亚洲历史。当我怀有这种构想时,在阅读书本遇到值得参考的记述就在书本上做记号,或购买这种书籍放在书架上特定的角落。此外,走到神保町(位处日本东京神田的书店街)或台北的旧书店看到描写战前到战时的上海、北京或重庆的书籍就买回来,我的秘书也感到诧异说:“嘿,你也阅读这种书吗?”当这些资料或构想在我的头脑中逐渐成形而趋于成熟时,我就开始执笔。在展开执笔前到底是要花费5年、10年或直到生命结束,连我自己都不得而知。《女性的国籍》一书在执笔前,就一共花费了20年的光景。

这本小说是讲述从甲午战争后,日本割据台湾,首次担任文官总督的田健次郎为了谋求日台的融和,把京都一位没落贵族的女儿嫁给台湾望族长男的故事。被选为政治策略而结婚的华子小姐,生活在台湾人的社会,

## 第九章

邱永汉赚钱秘诀

但为了孩子的教育问题又回到日本，不久就离婚，前往大连，与由关东军所扶植出的满州国发生牵连，后来转移到北京、上海等地。最后在上海直到日本投降为止，过程十分曲折。

在那个时代，由关东军所扶植出来的满洲国，牵涉到清朝末代皇帝溥仪的故事，依我看来也颇为有趣。在其过程当中，溥仪被耍弄、虐待是很容易了解的。因此在这本小说中，也提到马占山虽然被任命为满洲国的国防部长，却举旗造反而逃往西伯利亚。在登基席上溥仪不满日本人的场面，日本人可能无法想象，但是在电影《末代皇帝——溥仪》中，看到描写溥仪的手法，是采取类似描述方法，拿捏恰到好处的手法，不禁令人感慨万千。

关东军扶植满洲国的野心，对住在该地区的中国人，以及后来太平洋战争所波及的中国人来说，是非常困扰的事。不过从满洲国取材作为小说题材，倒也是兴味十足。

我只是如此思考而去寻找文献，从未想到以溥仪本人的生涯为题材来拍摄电影，可能这是由于我并非电影圈的行家吧！因此，观赏《末代皇帝——溥仪》时，产生一种“被击了一拳”的感觉。当然，无论日本人也好，中国人也好，由亚洲人来描写就会变成一部内容大不相同的影片，也许会变成一无可取的影片吧。对活过 20 世纪前半叶的人来说，因为该事件发生的时代太接近自己，反而

## 培养出想到立即付诸行动的习惯

会用“被常识蒙骗”的眼光来观察。

抱着这种想法，令我对《末代皇帝——溥仪》单刀直入地切入正题的描写深受感动，“这位意大利导演是何等有才能”。仅看银幕上描写宣统皇帝如何成长，经历何种曲折过程而变成皇帝，又在清朝走上灭亡之途上，宫廷里发生多少事件，宣统皇帝本身所处的地位，已有足够资格成为一部好题材的电影。这个男人比希腊皇帝或波斯皇帝命运更不幸的一生，如果人们不投以关心，那就未免太不近人情了。

邱永汉赚钱秘诀

## 生活本身就是一种“学习”、“活动”

这种直截了当把握事物重心的方法，并不是有人教导就能培养出来的，也不是用心取材就能得到启示。如果将“学习”看成为“花费时间从事特定事物的取材，或读书查阅资料”，就不能列为“用功的人”。而且，如果“学习”的结果能全部变成“作品”，我也不能够长期继续撰写这么多的稿子。我认为生活本身就是一种取材活动，生活本身就是一种“学习”。若不懂得采取掺水入酒的做法，立刻就会缺乏撰写的题材。

由于生活本身就是一种“学习”，也是一种取材活



## 第九章

邱永汉赚钱秘诀

动，因此在某处遇到新现象或新趋势时，便立即引起我强烈的好奇心，再把这种反应说出来或写成文章，以及为了确认其是否正当而采取行动等等，几乎是同时展开的。只用口说或写成文章而不实践乃是评论家之常情。不过，我必须将所想到的事情付诸实践，并且“花费金钱或努力”来确认。

例如，在30几年前兴起以股票为题材来分析报导的兴趣时，在撰写文章前都先由自己来实验看看。当自己有所成效而具信心后，才选写《我的股票投资必胜法》一书。书中我主张“当确认成长股而购买该股票后，就不要出脱，静静地等待着”比“低价购买，高价卖出”更会赚钱。事实上，依照这种主张去实践时，就能以出售股票所赚的钱购地兴建大楼。

这种想法即使在整个社会从成长型经济转为低度成长的时代，当股东按面值增资认购的权利已被剥夺而变成以市价发行后，仍然成立。当然，近几年来，资金泛滥的现象带给股票市场或地产市场的影响，比起企业成长所带来的影响更为强烈。不过任何时代也有像小孩子长大成人一样地成长的企业。巧妙选购这种股票并持续持有它，比整个股价水准往上升更能提高股价。一旦兴起新的趋势时，就会出现钢铁股价或建设股价变成3倍的情形。能够巧妙地遇上这种趋势的人就有大赚一票的机会，在这种趋势末期以高价买进的人，不仅不能赚钱，反而大亏老本。然而，购买成长股的人，虽然在大暴涨中



## 培养出想到立即付诸行动的习惯

高价买进，在经过一段时间后就会再超越过去高价，而不致会吃亏。

别人问我投资股票的护身符是什么？我就建议在大暴跌的中途买进日本最赚钱的两家公司股票，即丰田汽车与松下电器的股票。不过，可能有不少人认为这种做法太属一般性常识而缺乏兴趣。我自己也有这种想法，因此今后3年或5年之间，改为采用对哪一家公司有与趣就买哪家的想法，而选购东洋门窗、八百伴、大和运输等股票。

这三种股票中，东洋门窗升值最大，以3450日元购买的股票继续有无偿配股，使一股变成4股，而一股涨到8000日元，因此一股就变成3.2万日元。此外，八百伴、大和运输也因小幅度无偿配股与股价的上涨，在不知不觉间，股价变成进价的两倍以上。在二千几百种的股票中，仍然有适用“成长股理论”的法则。寻觅这种股票并长期持有，可以说是高效率的投资股票方法。

当我提出这种实例时，各位也许会认为我以百发百中的命中率去寻找这种股票。但是成功的背后也经常累积了许多的失败。认为“有希望”而购买的股票中，有些股票不但不涨，反而下跌，甚至传出公司倒闭的股票也不少。只要赚钱的股票比亏损的股票多就好了。因此，思考如何使损失最小而扩大赚钱的幅度非常重要。

## 第九章

邱永汉赚钱秘诀

### 我热衷于公寓的原因

当我开始投资地产时，察觉到如果地价一涨价，金钱就向反方向移动。土地涨价时，金钱并不是升值，反而是贬值。而且土地数量有限，而金钱是因政府或社会的需求而大量增加发行，因此存有足够金钱后才买地就永远来不及。由于贷款时必须付利息，即使年利只有 7% 或 8%，但是会因二三十年后的贷款利息总额约为本金的 2 倍或 3 倍而感到吃惊。

不过一般来说，金钱增加的速度比支付利息的部分更快，土地的涨价会比支付的总额还多。因此，除了连利息都支付不起的周转方式另当别论外，只要能设法周转资金，贷款买地的人必定能成为最后的胜利者。

事实上，我首次在东京涩谷兴建小型大楼时也曾经体验过这种情况。其结果是确信借助贷款的力量来投资地产最有效率。因此，建议他人只要有一定数额的自备款，就不必犹豫去购买公寓。当然也有不少人对我的建议提出异议。

这些人的主要反对理由是“涨价的是土地而非建筑物”、“公寓持有的土地仅二三坪，涨不到哪里”、“建筑物每年会折旧，最后会变成没有价值，所以不久就变成废

### 培养出想到立即付诸行动的习惯

屋而跌价”、“一栋建筑物有多数人共有时，如遭遇像关东大地震一样的天灾而倒塌时，会因屋主多，即使想重建或出售也很难获得一致的意见而伤脑筋”。

对于这些反对意见，我提出如下的看法：“土地的价值并非以其面积来决定，其使用价值或稀少性价值才重要。新宿或涩谷车站前大厦的 20 坪土地，胜于北海道从直升机才能看到的 1000 坪土地”、“建筑物会折旧，但是钢体水泥的建筑物与木造房屋不同，连政府规定的折旧摊分期间都有 60 年之久。从今以后你有自信多活 60 年吗？没有再活 60 年的信心吧！那么与其忧虑死后的事情，不如考虑活着期间的问题，以后的事情就让下一代去操心好了。”

“假使发生像关东大地震一般的地震，钢筋水泥的建筑物有其所谓耐震标准的规定。即使如此，我也不能断言不会发生公寓倒塌的大地震。但是因大地震连公寓都倒塌了，而自己却仍能平安无事就不太合乎常理。或许当事人也被压在公寓下面而不必再挂念灾后的事情，与其挂虑这种问题，不如上街时小心点，避免遭遇交通意外。”当然，这些话一半以上是开玩笑，但是并不是说全然没有道理。

我也认为土地比公寓更会升值。不过纵使只有 30 坪或 50 坪的空地，以当时的价格来说也算高价位，并非任何人都能买得起的。尤其用贷款来购买时，必须支付利息，也须偿还本金。公司企业贷款买地，或个人能以各

邱永汉赚钱秘诀

## 第九章

项收入来偿还贷款时,就不妨购买土地作为投资。

但是对一个没有太多的收入,而且每月必须从中偿还本息的人来说,持有无法期待收益的空地与每月能有些许收益的公寓,两者真有天壤之别。现在,公寓的收益率已降到 2% 或 3%,但是我建议买公寓的那个时代,则有 9% 或 10% 的收益率。从银行贷款,虽然申请时有些困难,但还是颇划算的。

但令人感到不可思议的是,在那个时代利用购买公寓来增加财产的人却不多,他们认为购买公寓不太划算。后来购买公寓的人反而增加了,因为察觉到把公寓作为投资项目能获利的人已见增加,所以我们可以认为公寓的收益率愈是降低,资金愈是集中到公寓。

当我察觉购买地产就要利用贷款,不过为了偿还本息,必须购买有收入的地产时,我自己也盖办公大楼或公寓,连别人盖的公寓,只要具有优良的条件都会积极购买。即使以贷款购买一间公寓,起初也会担心能否偿还得起贷款,若找不到房客又该怎么办等问题,不过当实际上拥有公寓后,就会了解“船到桥头自然直”的道理。

经过两三年后,新公寓又会增值,半旧的公寓也随着水涨船高。而且每次更新出租契约时,房租也逐渐增加,所以偿还本息不会有问题。人们的胆子终于愈来愈大,当初购买一间的人后来买两间,购买两间成功的人就购买四间或五间,只要略为察觉就可知晓,连上班族



## 培养出想到立即付诸行动的习惯

也能在公寓投资运作上,累积上亿日元的财产。

邱永汉  
赚钱秘诀

### 实践(实地去学习)才是成功的首要条件

当累积这种经验后,我认为这种法则今后也能适用。于是当然自己也立即付诸实践,也撰写文章建议别人跟进。社会上有人像我一样地实践后才了解这种法则,也有人阅读我的文章比照实践而意想不到地获得成功,重新建立信心。

无论如何,仅止于在脑中思考,或从书上阅读而了解这种道理,是绝对没有什么实际用处的。当认为是正确时,就必须付诸实践。“实践”就是“实地去学习”。如果想得很多却不去实践,等于没有做任何事一样。因此,培养出对思考的事情立即付诸实践的习惯,才是成功者的首要条件。

不过,一旦将脑筋所思考的事情付诸实践时,会因实际情况差异太大而不知所措。实际上,股票或地产投资很多时不能如期涨价,或找不到房客而感到伤脑筋,只是这种程度的不利尚可收拾。但是如果动员人才、技术或设备去从事生产或行销的事业,要达到成功的地步并不容易,打错了主意时所蒙受之损失就比股票或地产的



## 第九章

投资还更重大。

我认为股票、地产或事业投资，与其当成赚钱的手法来看待，不如看成丰富人生的游戏或冒险。以安全性及获利性的观点而言，以地产最好。不过以缺乏趣味性来看，可能也是居首位。

股票比地产的不确定性因素更多，不过由此衍生更多刺激或情趣，伤脑筋的事情也多。一个人若从早到晚一头埋进股市，就会令人联想到从早到晚玩游戏机的人一样，谈不上对社会的贡献。

从这个角度而言，经营事业是一种更困难的综合性游戏，若仅用自家人来办的事业则另当别论。如果必须雇用员工，从采购、生产到行销都要一手办理时，就如同站在交响乐团的指挥台上一般，必须调整不协调的音阶，统合缺乏才能的人、懒惰者，或怀有敌意的人，引导他们走向能达到目的的方向去。所以这不是一件简单的事。购买股票、土地等工作，一个人就能做，业余的人也能做到，没有太多的知识也能做，欠缺了解此事业的知识，或以别人的方法也能去做的事，似乎显得过分单纯了。

但是，经营事业就不一样了，无论小咖啡店、手工艺店或糕饼店等，都必须随时随地敬业乐业地经营。周转资金要烦恼，店员休假时，自己也必须站在店面招呼客人。玩股票虽然能了解经济界的动向，充其量也只能成为一项常识而已。并不像经营事业般，虽然困难重重，但

## 培养出想到立即付诸行动的习惯

是有值得经营的意义与价值，达到成功时的喜悦更深具吸引力也是事实。看到事业成功的人就会明白，当事业成功后，造就了很多的工作机会，而且对个人、企业都带来庞大的收益。一般人对以股票或地产获利的人并不会产生尊敬的念头，但是对事业成功的人则怀着敬畏之心。尤其赤手空拳经营事业成功的企业家，比起以股票或地产赚钱的人更显得伟大。但是这些成功者所跨出的第一大步并非只是思考而是实践。不培养出“即思即行”的习惯，就绝不能加入成功者的行列。

邱永汉赚钱秘诀

今天不行并不代表永远不行

## 第十章

今天不行并不代表永远不行

曾经享受过黄金时代的人或组织,一旦开始衰败时,就会失去自我重建的能力,这种说法可说是支配世事荣枯盛衰的铁律。

□ □ □

邱永汉赚钱秘诀

## 第十章

邱永汉赚钱秘诀

### 自民党趋于毁灭也只是理所当然而已

俗语云：有两次就有三次。这是事实吗？从观察最近消费税的未来情形来看，“或许会有这种可能性”。

当大平正芳首相第一次提起消费税的论调时，我曾经在报纸撰写“消费税才是 20 世纪硕果仅存的最有力财源，所以政府着手征收的时机早晚总要来临”。大平首相以增收 3 兆日元为目标而专心致力于消费税。但是令人失望地败退下来，连自己生命也赔上了。接着，中曾根康弘首相虽然了解违反承诺，但仍致力于消费税，以致陆续在补选中败退，声望下跌而终下台。如果“有两次就有三次”这句话是真，竹下登首相就应该小心一些。但是，竹下登首相却认为既然有两次消费税的提案，当然有第三次的提案，而第三次也许不会归于失败。

日本人好像对反复几次去做的事情最感到棘手。在第一、二次提案时激烈反对的人，在第三次提案时就会归于沉默无语。为什么不反对呢？我们在仔细观察后发现，“并不是不反对，而是因为疲惫不堪。”

自民党就巧妙地穿过这个反对论调的漏洞，以单独裁决方式在国会获得通过该法案。但是当从 4 月 1 日起付诸实施时，立即遭到家庭主妇们的强力反击。我每天

## 今天不行并不代表永远不行

在日本各地发表演讲时，体验了听众的强烈反应，因此对于出现反对消费税的大游行，或以“愤怒的一票”把自民党逼到毁灭性的悬崖，也不会感到吃惊。

为什么把消费税列入税制改革的进度表呢？因为以直接税为主的税制，已经到了不可能采取增税路线的地步，例如年薪达 1000 万日元的国民，一年加薪 50 万日元，税金就要先缴 55%，实收只增加 22 万日元而已。但是一年 3% 或 5% 的通货膨胀率乃是很平常的，因此虽然增加 50 万日元的收入，但是实质工资收入反而减少，在这种环境下政府不应再强行增税。

不仅不得增加税金，目前世界潮流也是趋向大幅度减税的方向。如果想减少中产阶级的重税负担，就必须寻找其他替代财源。日本的租税体系是对收入高者课重税，而对收入低者采宽厚态度。在英国，每年收入超过 90 万日元的国民就课征 28% 的薪奉税。但是在日本，夫妻连同两个小孩的标准家庭，全年收入在 260 万日元以下就不用课税。此举令先进国家的税制专家颇为感动，“以这种课税标准还能维持国家的财政”。不过因为日本已经到了无法维持的地步，才不得不谋求修正税法以应需要。

当不能再从中上受薪阶层课征税金时，就必须让以往不用缴税的受薪阶层负担某种程度的税金。因此只要降低免税标准，让低收入人士也负担税金即可。但是从低收入者来课征税金，而减低中上收入者的税金，就必

邱永汉赚钱秘诀



## 第十章

然会遭致低收入者的强烈反对，即使再重组十次内阁也无法解决。

既然如此，不如改变直接税、间接税的结构：对薪俸税采行减税，增加间接税。而且增加间接税也不以课征货物税等温和的形式，而是对全体国民在购物或接受服务时支付税金的方式。征收直接税时，低收入者就能避免缴税，但是若对所有商品或服务都课征税金，任何人在每次使用金钱时，无论收入或多或少都要均等课征税金，这是所谓的大众课税。不过，消费税的真正目的是对以往不用缴租的阶层课征税金，因此能充分符合公平经济原则。

### 组织衰退时就失去自己的重建能力

但是自民党把这种意义藏在背后，而宣传大减税，并且主张消费税是高龄化社会所必需的财源。从其逻辑上推论就已失去说服力了。进入高龄化社会时，任何人都了解社会福利的经费将比目前更为增加，不过把社会福利与消费税混为一谈，不尽合理。

如果为了社会福利需要财源，任何财源都可以筹措，并不是非课征消费税不可。而且为了福利需要，财源

## 今天不行并不代表永远不行

也是以北欧式的政策，运用中央政府资金来照顾国内所有老人为前提。如果任何事情都推给政府来执行才是正确的话，那么亦只有这样做。不过如果改变政策，由其亲人来照顾老人，政府仅照顾无依无靠的不幸老人，社会福利预算就能大幅度降低。孩子照顾父母是东方的良风美俗，推行这种做法也是政治。若把这些事情全部推给政府，将愈来愈会冲淡亲属的关系，而且造成政府分配资源的权力增强。

此外，当国民了解社会福利充实，年老后政府就给予照顾时，就不必为了防老而储蓄或投资，社会上懒惰的人一定比孜孜不倦工作的人多。因此，充实社会福利就是奖励懒惰者，将使全国失去拼命工作的蚂蚁，而仅留下懒惰虫。

其结果会是，原先够用的预算也会变成不足，即使提高消费税 10% 或 15%，也弥补不了财政短缺。原来中央政府的借款之所以膨胀到 150 兆日元、160 兆日元的原因是，将不足的 2000 亿日元一开始就仰赖发行公债，只要稍不留神财政赤字就会无限地增加。对高龄化社会迫在眉睫的日本来说，福利政策是重大的问题，应该更认真检讨。不设法在某处划出一道界线，而只是一直挪用国家财政资金，必然会导致财政出现问题。

自民党的疏忽是不了解这种事实就立即联想到消费税上。原来消费税是以大众为课税对象，因此实际施行时，就直接冲击以往未缴税金的受薪阶层。例如，退休

## 第十章

以后仅依赖援助金或退休金来维持生计的人，或住在老人之家每天前往市场购买日用品的人，仅购买一些商品就被课征税金。此外，以往不缴税金的低收入上班族家庭，当太太带着购物袋前往市场购物，回家得在家计簿记录支出，看到3%的消费税时，怒气就会冲上头。巧妙地运用这种主妇的心理，投出所谓“愤怒的一票”的社会党，真是了解选民的所想，在当时已注定即将获得胜利。

现在的情势仍浮动不定，并不一定会按照在野党的预期去改变。虽然在众议院国会议员选举中，自民党获得大胜，但是如果自民党认为已获得国民的支持，而仅以类似“彻底评估消费税”的说法来支吾搪塞，在下次众议院选举时，选票将会低于半数，使自民党解体，重新编整保守党的势力结构可能是无法避免的。包括政治在内，对一切事业活动也都是这样，一旦抓错民众的心理就会走向没落之途，而且曾经享受过黄金时代的人或组织，一旦开始衰败时，就会失去自我重建的能力，这种说法可说是支配世事荣枯盛衰的铁律。

观察美国的领导者就能了解到这种情形。将自已国家企业无法顺利成长的原因推到贸易出超国身上去，高价出售商品被指责还情有可原，但是对提供廉价商品的制造厂商课征倾销税，而支持不热心降低成本的国内企业，这种做法真令人担心美国的未来。

贸易形成巨额逆差，也不自己反省反省原因何在，

## 今天不行并不代表永远不行

反而认为都是对方不好，因此只能说美国实在是无药可救。经过参议院选举惨败后，自民党干部的发言就会给人有类似的印象，一点也听不到反省失败的声音。虽然有国民要求罢免负责人员，却仍然主张自己没有错。在此重申，享受过黄金时代的组织一旦衰败时，就会失去自我重建的能力，这种原则也适用于自民党。

邱永汉赚钱秘诀

### “因为没有经验所以就不行”的说法并不能成立

如此说来，自民党为什么变成这种地步？是否长期掌握政权而缺乏警惕、漠视了民心的动向？是否始终热衷于伙伴间的讨价还价，而误认永田町（日本中央政府机关所在地）的逻辑能适用于一般社会呢？或热衷于花钱的选举而完全失去一般民众所具有的经济观呢？

经营任何生意或处在何种地位的人，如果不能掌握或预知大众心理，则其末日就即将来临。虽然自民党在众议院选举中仍然可获胜利，但是自民党可说已进入这种时期。

在此想附带说明的就是，经团连、经济同友会或商工会议所的高阶层人员的发言已经没说服力了。对金丸信有关废止消费税的发言的批评，也是完全靠在政府的



## 第十章

一边。如此一来，就等于广泛向天下宣布政府是大企业利益的代办者，或者政府是大企业的利益代表。此外，“由于好不容易才采用计算附加税的软件，因此把花费200亿的设备废止实在太可惜，所以也反对内含税。这种大规模流通业者的讲法也是胡说八道。如果自己不考虑国民大众的意见，而继续提出“受到一时的情绪所左右”的卑劣意见，整个经济界不久就会被民众所唾弃。

我认为对对每一位国民的衣食住行都课税，连生孩子也要课税，觉得并不合理。何况降低汽车或宝石的税金，绝不会对高龄化社会有所贡献。预料将废止消费税的汽车销售业者对恢复汽车货物税表明反对意见，就是等于向天下宣布仅代表自己的利益，表示利己的发言而已。

经团连的要员们拼命呼吁国民支持消费税的原因是，当间接税转变方向时，同业者就必须负担这种税金。如果了解各种经济团体原来就是各个自己所属的行业，就不会感到诧异。但是必须要了解到代表国家的各种经济团体也如自民党一样有其春秋。在下一次选举中，自己没有捐赠选举资金的政党，如果受到“被一时情绪所左右”的国民支持而掌握政权时，是否还想自己也仍要与自民党共存亡呢？

我并非社会党的支持者，也不说社会党没有承担政权的能力，或没有具体对策等冒失的话。当社会党对一切事情都大声反对时，有人曾说过“下辈子一生下就加



## 第十章

邱永汉赚钱秘诀

### 有生之年回台湾的心早已死去

为什么我有这种想法呢？因为我自己已有几次这种经验。

1947年2月28日台湾爆发“二二八事件”时，当时的行政首长陈仪将军一方面摆出答应进行谈判的姿态来拖延时间，另一方面却打电报给南京的蒋介石要求派兵支援镇压。当部队抵达基隆港时，立即展开扫射，使过万的台湾同胞遭到无情射杀或永远失踪。我曾为此投书联合国，这种投书行为当然是公然背叛台湾政府的行为，一旦被逮捕就必定被枪毙无疑。

自此以后，我就不能再度踏上生我养我故乡的土地。家父、家母去世时都不能看到他们的最后一面。虽然是年轻血气方刚时所做出的事，不过骰子既已掷出去就不能收回，中途也不能泄气、示弱，只有认命地继续走完自己的人生。

我早已觉悟到也许在有生之年再也不能踏上台湾的土地。因为没有护照，所以不能前往海外旅行，也不能改为日本国籍，宛如在日本列岛中变成一只“笼中鸟”。不过虽说笼子，实际上也不是小笼子，至少能搭乘飞机飞来飞去，也不能说不能动弹。幸好，我以作家为业打出

## 今天不行并不代表永远不行

一些名气，收入也总算不错，因此，社会待我也不差，只要忍耐不能飞出笼外的不便，也能过着比一般人较富裕的生活。

前曾说过，1971年秋天，台湾当局“三顾茅庐”邀我返台，我即踏上阔别24年的故乡土地。曾经负责逮捕叛乱犯的调查局长前来机场迎接我。不久，我以经济考察团团长名义抵达台北，经济部长孙运璿也前来机场迎接我。我虽非政治家，但是只要想象金大中在韩国的立场，就容易了解我在台湾的处境——昨天被看成贼，一夜间就变成了爱国者。

身历这种激烈变迁的经验后，让我深感到昨天之前认为不行的事情，并不能说永远不行。豁出生命力争的事情，只要时代改变，就会变成一种常识。过去所争取的好像是虚假一样。如此一来，认为无论如何都不能实现的事情，终于在我有生之年实现了。

例如，过去居住在台湾的大陆人前往香港偷偷会见从内地来港的亲戚，就会被处死刑。那个时代，台湾与大陆是不共戴天的仇敌，别说是与大陆贸易，连探访大陆亲戚都列为禁忌。但是时代一变，几十万的台湾居民前往大陆探亲，现在虽然仍要经由香港，但台湾商人也公然地向大陆输出商品。此外，大陆的中药或地毯也能带进台湾出售。

如此一来，总有一天会看到海峡两岸的高层领导人互访的情景。海南岛有宛如夏威夷长达7公里的白沙海

## 第十章

滨，日本的开发业者前往开发休闲观光地的日子将为期不远。如上所述，不能说现在不可行就永远不可行。无论如何，认为不可行的事情，换一个角度就变成新开展的事情，在现实的社会经常发生。

世界上就有这种法则在运作着。因此，乍看处于困难的环境，也不能一开始就放弃努力或踌躇不前。现在虽然不行，但是相信总有一天会开启大门，展开它新的一页。

忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

## 第十一章

忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

想成为股票市场获利的大赢家,除了靠慧眼选股外,还需要一点“熬”的耐性与功夫。



邱永汉赚钱秘诀

## 第十一章

### 对本田技研的国际性视野打包票

忍耐是人类必备的美德之一，究竟忍耐是有何等重要？只要看到因不能忍耐而吃亏的情形就会明白。

有耐性或没有耐性的差距，在股票投资上最能显示出来。我购买股票时，大致以2年或3年时间为目标，以一倍涨幅为理想。投资股票的人中，有人说：“我不会贪得无厌，涨价20%就高高兴兴地卖出去，反之，下跌20%也就亏本卖出去。”投资股票有各种不同的做法，只要有利可图即可。所以任何做法都不算错。不过与其反复5次的20%而获利一倍，不如一次就涨价一倍的机率较高，而且所付的手续费也较少。因此，不要看错推动股价变动的经济动向最为重要。

观察股票价的动向时，从开始引起一种趋势至达到高峰之前，企业的业绩若变成2倍或3倍，股价也就会反映出这种热潮而涨价2倍或3倍。以时间来看，大多数是要花2年左右，不过也有长达3年的情形。

于是，在展望发生的新趋势时，寻找与这种趋势相称的公司股票，继续持有两三年，股价加倍而赚钱的情形并不足为奇。问题在于能否避免误判这种趋势，能否忍耐，而且两者之间，尤以后者更难。



### 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

例如，很久前我说过“本田技研不错”而推荐给我的客户。但石油危机以后，我看到日本在节约能源与自动化方面获得成功，培养出国际竞争力时，我预测美日间的贸易磨擦将会日益严重。日本对美贸易持续出超后，美元必定贬值。但是美元贬值也不能改善贸易出超时，美国会想出各种借口来阻止日本产品出口。若希望克服这种障碍，对美国出口产品的制造商就必须将工厂移往美国去。

基于这种观点，本田已经在俄亥俄州设立电单车工厂，接着又在同一地方设立汽车工厂。我观察到这种动态就对本田抱着“日本的汽车制造厂商中，最能正确判断国际市场未来走向的厂商就是本田，因此购买本田股票准没有错”的看法。

当时本田技研的股价大约 600 日元。虽然我的支持者购买了本田技研的股票，但是经过半年、一年后，本田的股价却仍在 600 日元到 700 日元之间徘徊。我身边有所谓“邱友会”的联谊会，每 3 个月集会一次。3 个月聚会一次并不是问题，但是每次聚会时购买股票的人就问：“邱老师，本田股票还不涨价？”却令我感到为难。

如果我站在推动本田股票的立场，会说本田股明天就能变成 1000 日元，但是我并不是证券商，也不是投资股票的大户。本田设在俄亥俄州的工厂落成开始运作时，必定会发挥威力，而且如果遇到美国限制进口日本车时，就只有本田一家独涨。

## 第十一章

是川银藏先生和我有同样的想法，特地前往俄亥俄州一趟。听说因为事先没有约定而不能进厂参观，因此只好和同行的证券公司董事长在围墙外面绕一圈就回国。以后我直接从是川先生的口中听到：“那是 1500 日元的股票呢。”不过，我当时并没有向朋友叮咛一句：“在石头上坐上 3 年也会变为暖和”（“功到自然成”），所以不能忍耐的人不到 1000 日元就出售了。由于一再无偿配股后，本田股票终于涨到 1000 日元，因此，贯彻信念、有忍耐性的人，就能得到胜利。

### 不买东电而购买丸善所得到的教训

其次是有关美元贬值与石油跌价的判断。这是 1983 年底的事情，当时美元汇价一美元兑 240 日元，而每桶石油则将近 30 美元。我受“周刊 Post”之邀请而与是川银藏先生对谈新年的课题。我与是川先生对经济的展望，大多能获得一致的意见。此时，对美元将趋低、石油价格将趋跌的看法，我们均具有同样的见解。美元贬值、石油跌价时，日本产业界获利最多的企业将是电力、气体与石油。两个人都异口同声地说：“东京电力。”当时东电的股份在七八百日元之间盘旋。

### 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

东京电力是超大型股，长年都被认为是获利性股票。不过即使有利多也很难会突然涨到 1000 日元。“嘿，回国以后也来得及买吧！”我如此对自己说着，年底带着家人前往埃及旅行。回国以后东电早已涨到 1000 日元，当以后涨到 9000 多日元时，还只是在开始起涨的阶段而已。在起步阶段不进场购买，时机上就差误很多。最后我虽然鼓励别人购买东电的股票，自己却没有买进一张东电的股票。

事实是，我购买了丸善代替东电，当然也劝告周围的人购买。购买丸善石油股票的原因是，心中盘算丸善虽然无分红又有累积赤字，但是其炼油能力大，以原油跌价、美元贬值来降低生产成本，当转呈盈余时业绩将显著好转而使股价成长。比起东亚燃料等本来就有良好业绩表现的公司股价更有希望。其结果是，丸善与大协石油合并成 Cosmo 石油，股价也如预料上升四五倍。电力或气体的势力范围，仅有地区之别，却没有同业间的竞争压力。因此，因美元贬值、石油跌价的成本降低就立即反映在业绩上，表现了空前的绝佳业绩，股价也受其影响而直线上升。

但是 13 家石油公司的商家却遍布全日本，在狭小的国土中激烈竞争，因此原油跌价时，加油站也进行调低汽油价的竞争，使应该赚钱的买卖，从石油公司手中流失，却让运输公司或计程车公司降低成本。

“石油公司真没脑筋，只要大家签订区域协定，就能

## 第十一章

大赚特赚了。”我对自己如此天真的判断也感到可笑,竟然把 Cosmo 的股票在 300 日元至 400 日元之间就脱手。从此之后又暴涨 1000 日元以上,所以我的判断虽然正确,却没有耐性而错失良机。

我一直强调“股票赚到的钱,就是一种忍耐费”,并且劝别人要忍耐。任何人都了解,购买股票后立即涨价,大赚一票的情形并不多见。一般在购买以后遇到跌价时,再低价补进以摊平损失。在恢复到自己的买价之前需要两三年的时间,此期间必须静静地忍耐期待着。有时在中途,股价已恢复到自己的进价,有些人却认为好不容易才忍耐到今天,期望下一次或许会创出新价而不出售,但到那时股价也许又会开始下跌。

这种情形连续出现两三次之后,下一次股价上涨到超过自己买价,并可支付手续费时,就急急忙忙地脱手。就在这个时候股价就创出新价,超过自己买价的一倍或以上。如此才能实际感受到“只要忍耐就可以啦”、“不能忍耐就不能在股票上赚钱”或“股票所赚的钱是一种忍耐费”的深意。

## 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

### 在大暴跌中推荐新日铁股票

由于这种失败的教训，逐渐懂得选股要领，我确信投资股票若采取短期策略成果有限。自己也认为应以两三年为决定胜负的期限，也同时告诉别人：“不要在中途失去信心，而是在降价时买进，涨价时也要忍耐抱着不要卖出去。”当1987年10月的世界性股价大暴跌时，这种想法最为奏效。近两三年来，对美出口增加以致引起金钱泛滥，股票市场始终以地产股、隐藏资产股、银行股、证券股、租赁股等股票扮演金融市场的主角。但是金融行情也逐渐接近尾声，也许下一个主角将转移至克服日元升值的初级产品产业，凭业绩行情来领导股市。

理由是如果仅土地或股票涨价，而基础产业或初级产品产业与生活直接相关的物价一直呈现低迷，则生产就毫无意义，这些商品将从世界上消失。不过这种不合理的情况不可能发生，初级产品价格是一定会趋于上涨的。

从1986年到1987年初，钢铁业一直处于空前的不景气当中，每吨钢筋跌到3.2万日元。以这种价格来说，炼钢公司生产一吨就要亏损5000日元，有一亿吨生产能力的钢铁公司，一年间就要亏损5000亿日元。若再包



## 第十一章

邱永汉赚钱秘诀

括缩小生产规模所需的裁员费用在内，则亏损将高达6000亿日元。各钢铁公司都以出售持股，或卖掉土地来维持经营。但是我因了解这个内情，在每次演讲时就说：“不要去碰钢铁股。”警告人们钢铁业已迈向夕阳化的阶段。

自从进入1987年6月后，钢筋价格每吨突然涨到5万日元，木材、铝铜、锌等原料产品也都开始涨价，我发觉业绩所引领的行情终于开始形成。由于业绩行情将波及全部的初级产业商品，因此并不是非钢铁股不可，但是钢铁业最容易了解。而代表钢铁业的品牌是新日铁，所以我在10月的大暴跌中强调“不要害怕！购买新日铁股票吧！”。

在大暴跌当天，新日铁以380日元收盘。我买进一些，朋友也接受我的建议而买进。但是股价又跌到350日元。于是我鼓励朋友们说：“每股400日元时已经可以买进了，所以跌到350日元就更有赚钱的机会，不要顾虑，可以再买。钢铁业绩好转的条件并没有变化，不要听信任何外界的声音而犹豫。”不过在大暴跌的当天，有一对购买了新日铁股票的夫妻，当知道股价从380日元又跌到350日元时，那位妻子不安地向丈夫说：“是你叫我买，所以你就代我承受损失吧！”这种只顾自己的妻子，是永远不能成为独立的人。不过，承购的丈夫却塞翁失马，大赚一票。

当我说出：“纵然能看到一种趋势到结果，也大致需

### 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

要两年的时间。钢铁股的热潮便是从1987年6月开始,大概延长到1989年中。在此期间,若能忍耐等待,就可能涨到1000日元以上”时,证券公司的职员大都报以耻笑。他们认为像钢铁股的大型股涨到1000日元是痴人说梦话。结果,新日铁接近1000日元,川铁更突破1000日元。所以以过去的常识来思考未来的问题,会容易出错。

我再三叮咛:“股票必须长期持有”或“慌张的乞丐,得到的饭不多”。但是大多数的人都不能坚持长抱到900日元。1988年6月我率领“邱友会”的会员,进行美国地产投资考察旅行。连平时不看英文报纸的会员,在旅途中的机舱内都请空中小姐送来《华尔街日报》,因为《华尔街日报》刊载了日本钢铁的股价。

经过10月20日大暴跌半年后,新日铁终于止跌回升。我们乘搭的客机恰好从纽约经过明尼阿波利斯,股价涨到了600日元,大家都雀跃不已。依我的观察,涨到600日元时,多数人都卖出新日铁股。出售股票是随人所便,从400日元涨到600日元就满足的人不少。但是股价超过这个界限后会进入无风地带。因此能够忍耐得住而进入此地带的人则大有斩获。

说实在的,能熬得住这过程的人并不多,那么如何才能忍耐得住呢?以股票来说,将一半持股出售收回本钱后,留下无本的一半股票就抱住不放。例如,以400日元买进新日铁一万股的人,耐心地等待涨到800日元,

## 第十一章

邱永汉赚钱秘诀

当涨到 800 日元时即出脱 5000 股，其余 5000 股就变无成本股票了。由于这些无本股票已经扣除了本钱，所以即使不能以好价卖出也不会感到遗憾。当然，能忍耐的人就一直长抱无妨，也不必玩这种分批卖出的小儿科游戏。

### 向东洋门窗、大和运输、八百伴学习

在我学到玩股票要领后，教导别人购买哪一家公司的股票时，就会叮咛：“请以抱住 3 年的打算来买股票。”现在平静变动极小的股票，如考虑 3 年后的未来情况，可能会成为值得购买的股票。这种股票有的是如电脑的软件一样，属于“目前正在成长中”的股票。这种股票在高度成长时代出现过不少。例如，1960 年，我开始在周刊连载股票专栏时，我访问位于日本桥三越隔壁大楼地下室的三井地产总公司，当我问：“是否认为贵公司股票是成长股？”当时的江户英雄总经理惊讶地回答：“嘿，我第一次遇到有这种想法的人。”我曾经撰写：“长期持有如三井地产股票，必定能得到相当报酬，所以不要杀进杀出，而应继续长抱。如果涨价就想卖出、缺乏自制力的人，不妨就把持股过户，然后撕掉股票，如此一来，想卖

### 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

出也无法出售……”

以短线进出赚取差额利润的人，与长抱股票的人，何者较容易变成富翁，道理不问自明了。

但是高度成长时代结束转为低成长时代后，连成长股也显著减少。由于日本经济实力受到全世界的认同，使外国法人投资人购买日本的股票变成理所当然的投资行为，于是闻名世界的日本第一流公司的股票就变成股市的明星股，整个行情的趋势也随着改变。每当在产业界流动的资金改变流向时，产业界的发展趋势就随着改变，而股票市场的行情也反映此趋势而随之变动。当我们觉得好像已在形成金融行情时，就已改变为内需行情了。成长性企业就是隐藏在这种股票市场主流的背后，成长股并非完全消失。

就像任何时代都在孕育新的成长的一代，产业界也逐渐有新企业成长起来。从这种角度来看，任何时代都有成长股存在，如果能巧妙地选中成长股，则“成长股理论”到现在依然能够完全适用。

当成长股涨价时也不要考虑去赚取其差额利润，应一直长抱到底。在不知不觉中股价上扬，股数也随之增加，使股东得到最大报酬。这是少许本钱的人投资股票能提高获利的捷径。

我个人的态度是，与其说是在此决定胜负，不如抱着较大的实验性心理去面对股市。因此，购买成长股时也不必购买很多，其中涨价最多的股票是每年加倍无偿



## 第十一章

邱永汉赚钱秘诀

增资的东洋门窗公司。

以最近的情况而言，八百伴的和田一夫社长宣布将总公司迁移香港的新闻，震动一时。其实八百伴只不过是一家从热海起家的静冈县地区性百货公司，年营业额不足 2000 亿日元，是所谓的中规模百货公司而已。

约 20 年前，大型百货公司开始在日本称霸，逼使地区性百货公司走上与大型百货公司联盟之路，或谋求自己独特品牌形象的求生对策。当时，八百伴社长和田认为：“在日本不行，还有外国可谋出路”，因而尝试前往巴西发展，后来在圣保罗经营情形并不如意，出现了大约 50 亿日元的亏损。以当时八百伴受创的程度，好像是一个人切断右臂勉强保住了性命，但这家公司并不因此而退缩。如果当时畏缩回到以前的阵地，就没有现在的八百伴了。

其次是接获来自新加坡政府所提出合资的邀请，八百伴就重整旗鼓往新加坡发展。在新加坡赢了漂亮的一仗，设立了 5 家分店，此外香港三家、马来西亚三家、汶莱一家、台北一家、美国四家、哥斯达黎加一家等，展开海外的连锁式百货公司。并于 1988 年 9 月在香港申请股票上市。

日本国内的流通业界，包括百货公司、超级市场，几乎都达到饱和点，势力结构也大致定型了。但是流通业往海外市场发展却才刚开始，八百伴成为开路先锋，最积极开设分店，尽量满足各地居民的生活需要。



### 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛

八百伴展开世界性连锁商店，初期需要投入相当庞大资金，但是3年后投资就会告一段落而进入收获期。于是我对朋友说：“可以考虑在3年后买八百伴的股票。”听从我建议而投资八百伴股票的人，多半在1200日元左右进场，结果在不到一年半的时间，就已涨到2400日元了。

友人的妻子，在不到2000日元就把八百伴股票脱手，结果她顿足捶胸懊悔不已：“从我出售股票的翌日起，每天都看到那只股票上涨100日元，真令我气得发昏。”看来想成为股票市场获利的大赢家，除了靠慧眼选股外，还需要一点“熬”的耐性与功夫了。

邱永汉赚钱秘诀

在畏惧危桥之前要先走过去

第十二章

在畏惧危桥之前要先走过去

“失败乃成功之母”，不经过失败而能成功的人，可说绝无仅有，成功的人莫不将失败视为补品而再三咀嚼。 □ □ □

邱永汉赚钱秘诀

## 第十二章

邱永汉赚钱秘诀

### 比民间企业更不能信任的政府居多

从“敲敲石桥之后再走过去”到“即使拍石桥也不走过去”的说法,都是表示慎重的重要性。因为缺少慎重而亏大本者,大有人在。

日本三井物产就曾和伊朗政府合资兴建石油化学工厂而亏大本;日本、美国银行,也不约而同地对中南美洲国家政府或政府保证的国营企业贷款,最后也吃呆账,一筹莫展,苦不堪言。一般银行或大企业,生意交往协商对象就是政府或国营企业。商人心目中对政治家或官吏低头的想法极为强烈,而且存在着“世界上没有比政府更有权力的机关”的先入为主观念。因此,向政府贷款或与政府共同出资,就认为“无尚光荣”或“不胜感激”而冲昏了头。

但是所谓政府也有各种不同的等级,并非所有的政府都一样。与民间有信用的企业比较起来,在世界上有不少不足以信任的政府。如果掌握政权的当权者说:“也许前任执政者有这种承诺,不过我们没有做过这种承诺。”如此一来,由于对方是政府,所以便叫天天不应,呼地地不灵。

以在伊朗投资的三井地产公司为例,不仅因两伊战

### 在畏惧危桥之前要先走过去

争的爆发使营运直接暴露在炮火下，而且必须与阿拉伯国家进行抗争。结果，除高达 3000 亿日元的灾害损失外，最后也以撤资来结束残局。不知是幸或不幸，三井公司对那 3000 亿日元的损失，采取拖延战术，而降低亏损数字，其中大部分损失都诉诸于政府赔偿的保险中，勉强使公司不致倒闭。

三井地产公司在日本算是超上等的企业，克服危机的能力普遍受到肯定。不过如果像安宅产业或更小规模的企业，面临这种致命危机，即使不倒闭也会被其他企业购并而消失于无形。

有一段时间，在欧洲有许多公共色彩强烈的企业都转为国营，无论银行、铁路、电信电话、煤矿或汽车转为国营化后，责任的归属就变得不明确，使“国家老板”横行于世而令经营陷入亏损状态。民营较有效率，只要观察日本国铁转为民营化的“日本铁路公司”之后，立即转亏为盈就可以充分了解。

但是开发中的国家，权力大多比较集中，因此美国或日本的民营企业在当地设厂发展时，不仅需要该国政府的许可，也经常被要求与政府合资经营企业。这种合资企业好比背负重担登山一样，对方若是腐败的政府，负荷就更重，连韩国、台湾等紧邻日本且经济成长的国家地区也不例外。

例如，丰田汽车与台湾的国营企业酝酿在台湾合作兴建大汽车厂，起初双方洽谈进展顺利，但是到了最后

## 第十二章

邱永汉赚钱秘诀

阶段，因台湾提出“必须出口 50% 制成品”的条件，而使洽谈宣告破裂。

### 丰田到台湾发展前的“塞翁失马”故事

在双方洽谈阶段，丰田在台湾设立办事处。有一天我被邀请在“日侨会”演讲，正遇到丰田公司在台办事处的负责人。席间我半开玩笑地说：“丰田公司将与具有五千年传统的专制官僚们进行苦战，我由衷地表示同情”。他若有所感地苦笑着。我曾经尝过与他们打交道的切身痛苦，深知台湾政府的个性，若真正有合资经营的心，即使闭着眼睛签约也无妨。因为依照契约内容忠实去履约乃是西方式的想法，而中国人对已承诺的事本来就有许多变通性。

日本方面也已决定了负责人，因此我认为这项合资事业将大功告成。不过被赋予出口 50% 的丰田公司却提出：“若不取消这条款，丰田就缺乏设厂的信心。”

丰田在台湾建立汽车厂的真正目的是为了满足不同国内的需求。将来台湾与大陆的关系如何演变虽难以预测，但迹象显示，将有相通的可能性。如此一来，在台湾制造的产品将可能免税进入大陆。因此，这项合作汽车



## 在畏惧危桥之前要先走过去

厂计划具有在大陆设立汽车厂同样的效果。虽然最主要的目标是大陆市场，却不能明说出来。假使发生这种情况，也不能立即实行 50% 出口的承诺。

最后变成“如果担负出口 50% 的义务就下定决心不进行合资”，但是中国式的想法则是：“反正先附加 50% 的条款，不过当生产上轨道后，若不能出口 50% 产品，到时再考虑权宜之计。因为不能出口，则滞销产品就会堆积如山，结果会被逼停止生产，不仅丰田会困扰，台湾投资者也同样会困扰。所以只要一起联手向政府陈情，自然就可出现打开困局的对策。”

这是中国人的想法。因此，真正想合资经营就不必要存有多余的顾虑。我虽仅在旁观察，但却也感到心急如焚。事实上，取消合资经营后不久，出口条款就被废止。我在台湾的新闻专栏曾对此举的得失功过作了一次评论，不过台湾的官员们也得到签不成契约的痛苦经验吧！在签订合资契约时，日方乃因为太过认真而归于失败，从另外一个角度来看，未与国营企业合资经营的决定，对丰田来说，可以说是不幸中的大幸。

后来，台湾当局对合资的限制予以放宽，丰田与台湾的民间企业合资建立了自己能掌握主导权的汽车厂。现在台湾制的丰田车已经在台北街头奔驰了，民间企业之间合资实在有效率，所以丰田的案例正是“塞翁失马焉知非福”的写照。

邱永汉赚钱秘诀

## 第十二章

### 连“赚钱之神”都尝过 30 次以上的失败

自己在海外经营事业的机会，以及协助日本企业往海外发展的机会都增多了，深感经营事业并不简单。在国内，语言相同，风俗习惯相同，能以相同的逻辑思考问题，所以不会有因“水土不服”而遭致失败的情形。

但是，当事业的舞台扩大到海外时，在海外设立工厂的情形也较多，突然被调到海外工作的机会也变多了。工作虽然是以往工作的延伸，但是环境不同，雇佣的人不同，情况就截然不同。结果，所经营的全新事业，就会发展得不顺利。

人类具有适应任何环境的本能。事实上，我初入香港时，也面对过语言不通、举目无亲的徬徨，但经过两三年的探索，就能建立生活据点。到东京后，就靠一支笔过活，后来也经常向新事业展开挑战。

不过，并非任何人都有这种能力与做法。在今天的世界里，对以往所做过的工作，或对所继承的家业丧失兴趣，转变方向寻求新发展途径的人不少。此外，作为基本生活的事业，在规模上终归有其界限。除继续从事以往的事业外，寻求第二、三种新事业而发展的人更多。

这些人着手发展新事业，而能顺利上轨道迈向成功

## 在畏惧危桥之前要先走过去

的机会可能不多。以往所经营的事业不合时代就会立即遭受淘汰，更何况去从事自己完全没有常识与经验的工作？再三遭遇到失败，也是理所当然的事。

社会上把我称为“赚钱之神”，认为我绝对不会失败。但事实上，我不仅会失败，而且是反复地失败。《周刊朝日》曾经邀请我撰写失败经验谈，他们说：“邱先生若写出自己遭遇失败的实例，读者就会放心。”因此，我连载 30 则实例，可见我至少也尝过 30 次失败。

《周刊朝日》的标题是“赚钱之神没赚到钱的故事”，但是发行单行本时又恢复我自己所取的标题“失败中有诀窍(Know-how)存在”。以新闻趣味性来看，说“赚钱之神遭遇到失败”读者会很感兴趣。不过对我来说，因失败而遭致损失时的打击却非常痛苦。无论如何，我总期望能从跌倒中爬起来再拼命努力，而能从失败中学到成功的诀窍。人常说，“失败乃成功之母”。不经过失败而能成功的人，可说绝无仅有，成功的人莫不将失败视为补品而再三咀嚼。

因此，我经常对自己、对孩子说“不要怕失败”。有人因为害怕失败而不想去做任何事。不过与其不做任何事情，不如失败后再后悔来得好。不做任何事情就不能学到任何知识，但是如果失败，至少也领悟到自己失败的原因。这种领悟和阅读教科书所学到的有所不同，遭受金钱损失的经验会刻骨铭心，令人永远无法忘怀。

问题并不在于为了避免失败而一开始就打退堂鼓，

## 第十二章

而是如何去避免失败时遭受不能东山再起的打击。不失败就不能成功，所以害怕失败就不能成功。但是若遭受不能东山再起的打击时，不仅不能成功，失败后就从此消失于世上。因此失败时也必须懂得临崖勒马，在掉落到地狱前应设法抓住救生绳。环视自己的周围，有人毫无防备地经营新事业，也有人看来若无其事，其实充分发挥了自我防卫的本能。

一般没有经济观念的人，对筹措资金比较乐观，希望仰赖银行或亲戚好友的借贷。无论怎么说，银行都是“晴天借伞，雨天收伞”的。当事业顺利时申请贷款一定答应，但当银行知道企业经营情况恶化时，就开始收回贷款，致企业于死地。

如果仅从银行贷款还算好，更糟的是开出支票时因周转不灵而东奔西跑、到处张罗，乱拉关系借钱。我的朋友当中，也有人向我借钱，我因不了解实情，所以只有相信对方的片面之辞，向银行说项并做其担保人，使对方能从银行得到贷款。事实上，对方是向高利贷借钱，为了应付一时之急需而骗我向银行贷款，偿还时也只还第一期款，从此之后就逃之夭夭了。

有一位作家朋友也经营事业，经济评论与从事经济活动是两码事，看别人经营事业好像轻而易举，自己做了后才觉得并不简单，立即因忙于周转资金而苦恼万分。这位朋友来向我借钱，所以我与两位同业的友人一起商谈，详加质问内容后才决定予以协助。“这样子大概



### 在畏惧危桥之前要先走过去

不致于被倒帐！”我们叫他先行出售自己的住宅偿还银行贷款，余下的欠款再由我们三人借给他。当时也由一位友人向熟悉的银行洽商贷款，但是这位仁兄也是只付一次利息就置之不理，最后还是由我们三人出钱赔偿。

邱永汉赚钱秘诀

### 即使失败也不致于受到致命伤的两大原则

这种欠债不还的人，也因为给人制造麻烦而没脸来登门造访。虽然嘴巴说：“我有钱一定还给你。”但是从他们陷入危机时的应对方法，就可看出是属于不适合经营事业的人，所以尝试几次也没有成功的可能，当然永远还不了债。

后来回想这些往事，让我觉得对待这种人，与其在他们倒闭前给予贷款，倒不如让他们倒闭后，受过无人理会之苦后，再给予贷款来得好。为了不让他们濒临倒闭而给予贷款的钱，大多数落入放高利贷的吸血鬼手中，最后仍逃不掉倒闭的命运。因此，他本人并没有被拯救的真正感受。然而当倒闭后，任何人都不给予理会，恐怕连生活费都没有着落时，此时才伸出援手，必定会让他永远无法忘却朋友的恩情。

不过，站在朋友的立场而言，当事人经营的事业一



## 第十二章

旦倒闭后，两三年都在被债权人逼债，或经常跑法院而不能专心做事。因此在陷入这种困境前希望能够加以拯救也是人之常情！但是要知道这种做法却反而害了他。所以每当自己为帮助朋友而吃大亏时，也总是提醒自己不要陷入同样困境。当事业上成功时仍必须小心翼翼拉紧缰绳，面临事业失败时更要懂得如何临崖勒马。何况，最近几年海外发展新事业的机会增多，更需要为避免倒闭而“未雨绸缪”。

那么，是否有方法可以使事业经营绝不会失败？当然有。不去经营事业当然就不会遭遇到失败，只要拍拍石桥而不走过去，就不会从石桥上掉落下来。不过只要自己认为“遭遇失败而感到后悔”比起“什么都不做就不会遭遇失败”来得好，继而去思考失败后不至于形成致命伤，并能够保留东山再起的余力。因此，首先必须详细思考，如果发现不行，马上就得止步回头。

一个人只能在自己能周转的资金范围内经营事业，在此资金中有自有资金或从亲朋好友处筹措而来的资金，此外也有从银行贷款的资金。在自己能周转的资金范围内，妥善安排运用，自能够克服危机。而业绩好转时，企业就大致能够上轨道。不过经营事业有许多不可预料的情况发生，而导致失败。

尤其是投资地产以外的设备或商品时。例如工厂的机械设备等，若遇到事业不能顺利经营时，就会变成如废铁一般。遇到这种情况时，如果仍无法偿还银行贷款，

### 在畏惧危桥之前要先走过去

就会陷入进退两难的困境。因此，当我投资将来有亏损殆尽之虞的事业时，都会用自有资金来经营。自己一个人经营时，当然使用自有资金。但是共同出资时，就要事先要求共合资人有作最坏打算的心理准备。当资金仍继续减损而面临清本时，若仍然看不出经营成果，就是该歇业的时候了。

第二项原则就是，自己要拥有经营事业场所的地产。如果是商店就要购买商店，如果是制造业，就购买工厂的土地及建筑物。所需资金在初期都以自有资产来支付，而从银行贷款来支付其他所需的周转资金。

虽然购买地产的资金也可以从银行贷到，不过对一家新公司所购买的地产能够给予百分之百贷款的银行却不多，如果银行愿意贷款，也是视该公司负责人的个人信用而定。但是若不考量个人而仅考量公司规模时，应先以自有资金来购买地产，再以地产作为抵押来贷出流动资金。因为来自银行的贷款即使全部用完，只要出售地产还能偿还银行的贷款，而且还能拥有一些余款来处理善后。

以往我一直都遵守这项原则，先购买地产，再经营事业。当事业经营结果欠佳而不得不歇业时，仍可藉着地产涨价来弥补亏损，而且弥补亏损后，也经常可留下约为资本金数额的现金。但是若以租用场所方式展开事业，却不能顺利经营而不得不歇业时，则只能用一个“惨”字来形容。所投入的资金一分钱也收不回来，而且

## 第十二章

为了处理善后又必须再投入资金的情形也曾经发生过好几次。由于这种活生生的教训，下一次想再经营事业时，如果没有购买该行业的地产的能力，就由其他公司来购买，再与该公司签订租赁契约。

然而满怀热忱地投注的事业，经常是毫无进展，仅是地产增值，教人感到进退两难。

纵然如此，属急性子的我也不会先拍拍石桥（谨慎行事）后说不走过桥，而是在还没有拍到石桥前已经走过去了，走过去后再去思虑展开事业的方法。虽有失败后感到后悔的情形，不过在还没有后悔完我又去探寻另一个发展目标。即使如此，我已经学到了在不受重伤前就先逃跑的技巧。因此，迄今仍然还没有出什么差错。面对未知的将来，虽然全然无法知晓，却觉得也没有什么可怕的。

认为可行就要全力以赴

## 第十三章

认为可行就要全力以赴

事业能否成功，能否赚大钱，并不是取决于有没有资本，而是各种条件是否能够配合。真正的成败关键，乃在于经营事业的“人”而不是“钱”。 □ □ □

邱永汉赚钱秘诀

## 第十三章

### 逞强的人能掌握聚财的机会

古今中外从赤手空拳起家，凭自己努力完成大事业的人，真是不胜枚举。像岩崎弥太郎、涩泽荣一等人都是例子，明治时代以来的日本，也出现不少这种事例。

在明治维新前后，战乱连连、局势不稳，反而有较多机会出现上下更迭，财富资源的重新分配，不像现在处于承平时期，很难赚到钱。不过，不容易赚钱是任何时代所共通的现象。1955年，我首次投资股票，股价指数1000点上下盘旋，每次来访的经济杂志记者一开口就说：“今后投资股票是否比现在更难赚钱？”

对这种问题，我都反驳说：“那今后出生的人该怎么办呢？今后仍将会出现卡内基第二或松下幸之助第二啊！”当时，乐观者认为指数必然突破1000点，而胆小的人却对1000点的心理关卡心存芥蒂。经过30年，股价指数已经登上3.7万点，当然其间也出现股价一再暴跌的局面。因此，乐观逞强者虽然并非经常会获胜，不过，不怕不景气，逞强的人比较能够掌握聚财的机会，是无可置疑的事实。

凭自己一代光景，完成了大事业而发达的人，大概都带有几分逞强性格，也可以把他们归类为乐天派。不



### 认为可行就要全力以赴

去看世界的黑暗面而只看光明面，遭遇困难时也仍相信总有一天会重现万里晴空。而且如果不是持这种想法，也难以产生克服困难的勇气。这种人下决断快，且作出决断后立即付诸行动。如果不是行动迅速的人就不能担负起比别人多出几十倍的工作量。

从我们现在所能看到的范围来说，小林一三、五岛庆太或堤康次郎等人，在他们的一生中从事了很多事业，把这些事业排列起来，将这些人经营事业的年数和经营多少种行业加以比对，就可看出这些人在一年内兴办五家到十家不同类型的公司。如此匆匆忙忙地从事发展新事业，其中有顺利经营的，也有长时间都难以翻身的。对那些不算成功的事业，如何应对也是值得研究的课题。

没有钱的人看到有钱人赚钱就说：“他们有资本啊！”相对地，自己不能成功经营事业的人则称：“没有用来作为本钱的资金。”这是穷人的偏见，也是一种误解。也有人认为本钱短缺的人即使想忍耐，也有心无力。所以一旦继续出现亏损就关门大吉，但是有钱的大公司因耐得住亏损所以才会成功。这种想法也不合符事实，因为不是当事人才会讲出这种轻松的看法。

如果说只要有钱就可以顺利地经营任何事业，那么有钱人就活得太轻松了。在这个世界里，有钱人就不可能吃大亏或倒闭吗？其实并不然。白手起家的人在他自己一代的光景里就变成大富翁了。事业能否成功，能否

### 第十三章

赚大钱，并不是取决于有没有资本，而是各种条件是否能够配合。真正的成败关键，乃在于经营事业的“人”而不是“钱”。

资本只是各种条件之一，不能说不重要，但并不是最重要的条件。因为只要是真正有希望的事业，且负责事业经营主角的“人”有信用时，资本就自然会汇集起来。

任何事业并非一开始就从大规模起步。依事业种类之不同，有些事业从小规模开始经营也能变成大事业，有些事业则必须有某种程度之规模才能开始经营。百货公司或餐厅，以往都是小杂货店或小吃店，任何人也没有想到那种生意会变成一种大事业。现在也仍然存在着仅由夫妻二人经营的杂货店或酒馆，或由家人们一起经营的餐厅或夜店，照样财源滚滚。

仿效美国的超级市场或连锁店，在日本也很盛行。最初是从几十坪店面起步的大荣或伊藤洋果堂等，如今已成为连锁店遍及全日本的大型事业。此外，如麦当劳或肯德基家乡鸡，属直接进口型的连锁快餐店，又如 Skylark 或 Royal Host 的日式连锁餐厅，也已风靡全日本。这些都是从小资本开始，在扩大业绩中逐渐成为大型事业的。

认为可行就要全力以赴

邱永汉赚钱秘诀

## 服务与流通业都需要“忍耐三年”的功夫

但是，如化学纤维、石油化学或炼钢等属于大型生产事业领域的行业，每一生产单位都必须投资几百亿日元或几千亿日元，这些都是脱离一般上班族的人所能独力经营的事业。这种事业自然有经营这种事业的资本家或企业集团。如俗谚说：“小鸟还小时仅吃与其体型相称的饲料，但变成大鸟后就不理会掉在身边的小米了。”

因此，事业规模扩大为拥有几十亿、几百亿日元的资本规模时，所关心的都是与其规模相称的事业，就像小企业家只对小企业感到兴趣一样，也宛如秃鹰不寻找小米一样。凡是经营事业的企业家，都喜欢向与自己能力极为接近的事业去挑战。

因此，不管投入中型或大型的新企业，都会倾其全力去发展事业。一旦经营事业失败时，就如同举重选手举重失败一样，一定会摇摇晃晃地倒下来。

回想起五岛庆太为当时的黑金制作所公司而束手无策，或正力松太郎如何地被读卖广场所拖累，就能了解到一旦变成大企业后，经营事业也是何等地困难。不仅如此，著名的大企业所经营的事业，如果半途而废，就会沦为天下的笑柄。所以即使想放弃也放弃不了，而陷

### 第十三章

人进退两难的困境，因此更非忍耐不可。与其说有了钱才能有忍耐的功夫，不如说为了声誉、体面而不得不去忍耐。

不过，当成为大企业时，企业集团就不再属个人所有。从业员当中，从总经理以下都是被企业雇用的人，所以企业的亏损也并不是自己的亏损。因此，员工没太大的切身感，对亏损的觉悟也变得不敏捷。如果了解到事业的前途没指望时，大企业也不能为了顾及体面。当想到到底要整顿或歇业，总经理也更换了好几个时，公司内部也大致会形成共识。公司愈大，亏损也会愈多，要整顿也得投入更多的人力与时间。

当时，很多企业初起步时都很不顺利，但以后情况改善的也不少。休闲相关事业的企业大多数属于这种情形。这些事业本身拥有庞大的地产，因地产增值而翻身的案例也不少。读卖广场、东海观光都是如此起家的，像雅叙园般连从事何种事业都搞不清楚的企业也如此。虽然事业本身的业绩不振，却因隐藏资产获得优良评价的公司也不少。

任何事业都需要时间吸纳顾客、奠定基础。尤其是服务业或流通业均有这种趋势。例如，餐厅或小吃店在刚开业时顾客稀少，会令人忧虑到这种情形可能要持续半年，而呈现半开半休的状态。有人在这种状况下就灰心而关门，但是也有些人趁此背水一战，努力挽回颓势。事业不顺利的原因，有所谓地点不好、顾客层面不

### 认为可行就要全力以赴

广,或店铺的装璜欠佳等不少因素。不过,就算提出这种种理由,店铺也仍然兴盛不起来。能引导事业走上成功之路的人,就趁现有的条件,去思考如何做才能吸引顾客。即使以花哨的手段招徕顾客,如不能使顾客感到满足,刚招来的顾客也会很快散去,消失无踪。

要吸引客人便必须努力切实执行,也要为了能逐渐累积成果而耐心守业。所谓“在石头上坐着等上3年”,就是表示这种努力的劲兴所需要的时间。所谓“3年”的含意非常奥妙,因为大概累积到3年的努力时,地盘就会不可思议地自然稳固起来。反之,经过3年都看不出一点眉目的事业,大多是再经过5年或10年也仍然没有什么前途。

因此“在石头上坐着等上3年”,也是指经过3年仍然还没有眉目的事业,最好不要再继续经营。不过,所谓3年也并不是死板板的规定。

有一段时期,我选定一位年轻人为伙伴,交一所餐厅给他经营。但是经营一直很不顺利,转眼间已过了3年。我说:“都过了3年,仍然没有起色的希望,这种事业只是在浪费人生。”而提议关店。不过对方却仍不死心地恳求着“请再给我一年时间”。于是附带“再经营一年”的条件才同意让他继续经营。后来经过一年的努力,这所餐厅终于变成顾客大排长龙、生意兴隆的餐厅。



## 第十三章

邱永汉赚钱秘诀

### 要储蓄 1000 万日元的事业资金并不容易

由于我有这种经验,所以说 3 年也并非一定是 3 年,不过对我而言,“人生就是时间”,所以没有必要为无谓的事情去浪费时间。而且没有打算在一生当中完成了不起的事情。所谓苦守 10 年或 20 年的决心,是处在少干活的古代里才可能做到,并不能适用于目前的时代。

另一方面,一旦经营的事业上了轨道,看得出“有希望”时,如果还像创业期一样以缓慢的步调进展着,就赶不上需要了。成为大事业家的人在决定胜负的阶段,都是专心一意地努力经营这项事业,否则也无法成就大事业。例如,假设预定 5 年内建立 500 家连锁店的目标,这个人就必须每 4 天完成设立一家分店。

设立一家分店,包括准备期间在内可能要花上两三个月。如此一来,必须几十间分店同时进行设立,否则就无法达到这个目标。事实上能够完成设立分店就是表示有充足的信心,而且一旦建立信心后,就具有同时运转 50 辆火车头的能力。

我自己并不是一位事业家,也不想经营庞大事业,因此没有这种经验。不过如凭兴趣去尝试经营事业而成功时,就会思考是否有扩大事业的方法。相反,对没有指

## 认为可行就要全力以赴

望的事业也不留情地整顿了结。

从这种意义而言，我赞成在重要关头时推动积极的经营，不过并非采用有勇无谋的干法。事业单位未获得稳定收益前，就扩张事业或扩增分店，将增加新事业的风险性。任何事情在达成第一次成果时总是比较花费时间。因此，经常会介意究竟在这种状况下哪一天才能有所眉目，或者何时才能实现自己的梦想。

我在童年时代，经常从母亲口中听到：“要存到 1000 日元真辛苦，不过从 1000 日元再存到 1 万日元就比较轻松了。”以现在的说法就是：“储存 1000 万日元真是辛苦，但要把 1000 万日元变成 1 亿日元就不太困难了！”

即使再性急的人，也不能在第一次经营的事业尚未成功前，就开始着手第二种事业。但是总公司的基础稳固，以其收支来支持事业的人，就能同时着手第二、第三种事业。不过在这种情形下要积极经营时，首先需要的还是资金。因此如何筹措资金、如何培养经营人才，或者中途遇到挫折时如何不受重伤而能东山再起等等，都是必须考虑的因素。

例如以筹措资金来说，究竟采取增资、仰赖贷款，或利用第三种方法呢？即使依赖增资，一般来说，独资企业就没有这种增资金。如有其他股东时，在未分配盈余的情况下，股东可能会面带难色。即使已经有分配盈余，如果增资后仍欠缺分配盈余的可能性时，也不愿意增资。

## 第十三章

邱永汉赚钱秘诀

### 保住人才与自我作风是积极经营的关键

股票上市公司比未上市公司更能站在有利的地位。因为上市公司有一定的股价，如果有超过票面价格以上的股价，就没有人会放弃增资权利而能筹措到所需的增资金额。

尤其是以时价发行或“附认股权公司债”普及后，股价愈高的企业愈能有利地筹措资金。例如我有位朋友的公司公开股份时，仅 200 万股（面额 50 日元），就轻易筹措到 100 多亿日元的资金。以 1 亿日元的两成作为分配盈余，一年只要 2000 万日元就足以打发股东。把 100 亿日元以 MMC（市场连动利率债）来运用，就有五六亿日元的收入，所以没有比这个更轻松的经营方式。

此外，另一位朋友的公司是在伦敦发行 100 亿日元的“附认股权公司债”，利率仅 2.5%，比银行利率还要低。转换为股票的价格是每股 1500 日元，所以转换成股票时也能吸进票面价格 30 倍的资金。分配盈余为两成时，一年也只有 10 日元，把 1500 日元以 4% 来运用就能赚到 60 日元，所以支付 10 日元的分配盈余也不是什么重大负担。能筹措如此低成本的资金是日本的股价高所致，股价愈高筹措条件愈有利，于是可以轻易地发行大

### 第十三章

邱永汉赚钱秘诀

从银行贷到资金才是上策。

其次，扩大事业时最困难的问题是培养人才。酒廊的领班或学生兼职若人手不足，只要登广告就可应急。但是担任店长的人才或设立连锁店所需的主管人才，就不能说今天录用，明天就派上用场。这些人才需专门知识，也要了解用人的诀窍，最重要的是能获得董事长信任、性格随和。但是这种人才并非一朝一夕就能培养出来的。

经营连锁店的商人中，能够明确划分出契约的连锁店总公司与分公司经营方式的还算不错。加盟店的盈亏，若是由加盟店店主来负责，连锁店的总公司只要开发新商品，或召集加盟店长举办改进经营技巧的研习班即可。但是大多数连锁店都是自己公司经营，盈亏自理，从店长到店员都是自己公司的员工时，员工训练就成为重要工作。招人是项困难的工作，而训练新进员工更是要花费人手与时间的繁重工作。

本人有一天与 Skylark 茅野亮董事长在一起时，茅野先生有感而发地说：“我经常觉得公司好像是办教育的行业。”从“欢迎光临”、“谢谢光临”、鞠躬的角度，到应付顾客的方法等，都需要花心血。服务业的员工流动率又高，所以完成训练的员工好不容易能胜任工作，就常面临被挖角跳槽的事件，这个样子等于为别人训练员工，让经营者感到泄气。

尽管如此，自己公司仍有自己公司的作法与风气，

### 认为可行就要全力以赴

因此不能停止训练新进的员工培训。一般的店员问题不大，如果是专业人士或海外派遣人员，若是从其他公司挖角来的“现成货”，有时反而令人放心不下。遇到这种情形正是快速扩张企业的“痛心之处”。

成长产业另一项必须留意的就是脚步不能太快。当事业处于成长的领域时，由于周围的同业都在快速奔跑，所以忘却自己的发展步调，跟着其他公司或同业之速度追赶起来。如此一来，就会上气接不住下气而中途倒地。

事实告诉我们，积极经营企业虽然好，但如不稳定自己的步伐就不能持久。

邱永汉  
赚钱秘决



没有比信用声望更好的财产

第十四章

没有比信用声望更好的财产

社会的一切事情都是一种约定,不遵守约定的人就被认为违反规则而被社会组织排挤。



邱永汉赚钱秘诀

## 第十四章

### 人并非用来充作制造金钱的工具

世界上有一个人就能单打独斗的工作，也有必须靠多数人合作才能从事的工作。作家、画家或发明家属于前者，而演员、运动选手或电影导演虽是表现个人才能，但是为了充分发挥其才能，便需要群体的合作，不过若其中的灵魂人物不存在就没有什么看头。所以一旦产生主角后，一个人就能赚取一百人份的金钱。有所谓“千两艺人”的人，仅靠这么一个人的魅力，就能养活很多的人，而这种人在任何时代都会存在。

我撰写了几十年的稿，不太会去思考群体精神的问题。太概是习惯于自己一个人去思考，自己一个人进行，自己一个人赚钱的缘故吧！即使是自己一个人就能从“采购”、“生产”、“销售”做到底，也需要有批发、销售的对象。如果无法让对方了解、支持、合作，就无法从事这种工作。无论多么能够制造产品，如果不能把产品销售出去就不能变现，这是和其他任何事业都一样的道理。一个人能够制造的商品与制造家庭电器产品是有所不同的。从事像作家这种所谓自由业的人不少，由于任何自由业凭个人才能的性格极为强烈，因此会带着所谓“工匠气质”或“名人气质”等难以让人接近的个性，变得

## 没有比信用声望更好的财产

任性、固执。

别人对这些人仍然乐意付钱的原因，是由于演员、音乐家或运动选手具有为顾客带来欢乐的能力，而陶艺家、雕刻家或画家，则是由于能创造超越他人的作品。

依我看来，具有这种才能的人，其性格圆滑的并不多。因为长于一技一艺的人，才能过度集中在某一点，所以很少人能在性格方面能保持平衡。因此，如藤山宽美或胜新太郎等令观众如醉如痴而赚取大把钞票，但实际生活里却受到高利贷过度压力，而在与金钱赛跑中苦撑日子。不过落到如此地步后，他们就下定决心不再去理会社会的评价，选择一种自己个性所好的方式生活。

一般人看到这些人不寻常的生活方式，想要去模仿也不可能。因为身为上班族就有支配上班族的社会规范，自己独立经营事业时，也有该业者必须遵守的规则。所谓事业，即使只是有两、三位从业员的企业，只要是公司就需上下通力合作。何况变成几百人、几千人以及几万人的公司组织后，不仅需要规则，相互信赖的关系更是不可或缺。因此，人际关系欠圆熟的企业，其效率必低，也不能随心所欲地赚取金钱。

当人拥有某程度的财富后，就能了解房屋、土地并非财产，而用钱赚钱创造财产的才能，才是真正恒久的财富。录用员工以后，也必须要了解人并非只是用来制造金钱的工具，而人才本身才是一种财产。因此，很多人只注意土地、房屋或股票等能变成财产的项目，然而这

邱永汉赚钱秘诀

## 第十四章

些都不是最重要的东西。假定有一天全部财产都消失了，但只要拥有创造财产的能力与人才，就能重获财富。

石桥正二郎及松下幸之助等人因日本二次大战吃了败仗，而一下子就丧失了战前所建立起来的产业，幸好保藏在脑海的才能平安无事。战后他们召集过去曾替他们工作的手下，动员新加盟伙伴，很快便重建了比战前更庞大的财产。

财产的财字是有关“贝”(金钱)的才能，而并不是指金钱本身，因此培养这种才能比金钱本身更为重要。观察富豪的第二代就可得到启示，即使继承一笔庞大的财产，如果不具备运用金钱的才能，一瞬间可能弄得倾家荡产。

### 能以一通电话周转几百亿日元者的“信用”

一个组织、人才都齐全的公司，由任何人当董事长，公司都会充满活力，业绩也会提升。这是人生钱财而非钱生钱，因此善用人才的技巧比有钱更重要。懂得用人的技巧，就能成为将帅之辈。

这种人成为军人、政治家或企业家，都会有根大的

## 没有比信用声望更好的财产

成就。不过能建立起组织、驾御多数人者，必须将所赚到的钱公平分配给部下或合作的人，所以自己手头上反而没有太多的金钱。

身为创业者拥有高比率股份，而且其股票上市又出现高股价时，就会拥有庞大的资产。不过，那毕竟是所谓的“画在纸上的一块饼”。股价高是不出售才有高股价，当董事长出售股票时，一是公司开始没落，自己快被公司赶走，否则就是继承遗产股份。继承时股价可能不会跌价，但是会被税务机关拿走一太半，继承人的手头所能保住的股份也就不多了。由此可知，能施舍给多数人的立场与自己是有钱人的立场两者并不一致，一位非创业者当起大企业最高领导层而不是富翁的例子，并不足为奇。

于是从一位事业家起步的时候，首先必须认清自己的角色定位，是希望成为一位事业家或是大富翁来作周详计划。以成为太事业家为目标的人，必须录用大量人才并使这些人能相互合作。所以有人进入大集团工作后，一步一步往上爬升，而最后当到董事长或总经理，或者自己创业而逐渐扩张成为大事业集团。

但就算是自己创立的公司，当从业员逐渐增加为500人、1000人时，虽然明明是自己的公司，也会变成不是自己的。因为一家组织庞大的公司，不管雇用任何人，他们都是属社会性的财产，对于在这种组织工作的人而言，所谓“属于董事长个人所有”的意识也会冲淡的。

邱永汉赚钱秘诀



## 第十四章

但是在世界上，却有不算是大事业家的一群大富翁，为了让自己永远成为有名有实的大富翁，则不可以去从事必须仰赖多数人才经营的事业。无需太多合作者，只以个人能力表现就能成立的生意也很多，虽称之为一种事业，但却几乎是属于个人表现的行业，这都是富翁型企业家的理想选择。

例如在仅从事土地买卖、经营租赁楼宇等生意时，只要拥有二三十名职员就足够运用了。尤其这类地产的价格动辄几十亿、几百亿日元，拥有几十栋这种建筑物，无疑已算是大富翁，而且从中所获得的收入更是不薄。

与我相熟的人当中，有以买卖股票与外汇为业的人。在日本以买卖外汇为专业的专家并不多，但是股票的专家则不少，是川银藏先生就是其中的佼佼者，单靠股票买卖，就成为日本第一巨富，这是仅凭一个人的智慧与决断就能创造庞大财富的典型。

在香港，投资股票、从事外汇买卖或黄金买卖的人也不少。打一通电话决定（买了或卖了）的金额，往往就高达一二亿美元，因此所动用的金钱不算少。这种买卖是以关注纽约、威灵顿或伦敦的行情所进行的交易，因此在别人睡觉的时间这些人也与传真机打交道。其工作虽忙却不是制造产品的生意，即使想说恭维话，也不能说对社会有所贡献。虽然如此，他们也赚大钱，也过第一流的生活，外界也不能不把他们列入富翁的行列。

自己能否过这种生活，乃凭能力而定，也有取决于

## 没有比信用声望更好的财产

个人的想法。不过以一通电话就能周转几百亿日元的金钱,也需要拥有相称的社会信誉。拥有几百亿、几千亿日元资产的人,恐怕只要打电话就能立即从银行贷到百亿日元吧。然而,拥有这种程度的信用,并非一日所造成的。

以一通电话就能筹措到几百亿日元,等于拥有这种能力的资产。由于能调到不属于自己的金钱,所以可以说具有超过自己持有金钱的力量。社会对这种力量称之为“信用”。

邱永汉赚钱秘诀

## 一个人的“信用”也是变幻无常

我在童年时代很难理解所谓“信用”的意义。所谓“信用调查”就是调查别人的财产。为什么财产就是信用呢?为什么从事贷款的机构称为“信用组合”或“信用金库”呢?我猜不透。长大成人后,逐渐理解社会结构时,我才知晓所谓信用,如仅限于借贷金钱来说,就是“贷款出去不会出问题的额度”。额度大致相当于受贷者所拥有的财产,因此只要调查这个人有多少财产、多少负债、担保能力多少,就了解对该人可贷款多少。

不过,一个人的信用并非就等于该人所持有的净资产

## 第十四章

产。如果该人从事杰出的工作,社会的声望高,他的信用比净资产还更大。不仅是无形的信用,连资产本身也被高估。Ricoh 的创业人市村清先生被新闻记者问到:“你的财产究竟有多少?”他回答:“我最富裕时与我须要调度资金时的财产价值不同。现在银座四丁目转角的三爱的土地价格听说是日本最贵的,但是如果我需要钱而想出售时,恐怕卖不到现在的一半呢!”

当我在旁边听到市村先生如此回答时,觉得他的想法一点都不错。如果财产有生命,信用也有生命。任何人都有其黄金时代,当事业顺利发展,社会的评价也很高,就能筹集到庞大的资金。

来岛船坞的坪内寿夫先生在承购佐世保重工业公司时,金融机关都竞相融资,但是一旦落魄,就不再被理会了。尤其当他的财产必须用来偿还贷款,连番杀价、要抵押财产借钱时,连亲友都躲得远远。金钱也好,信用也罢,都是不可靠的东西。

那么,社会的信用是否也是靠不住呢?事实上并非如此。尽管建立信用不易,不过能否维持信用,或失去信用,都因人而异。如上所述,所谓信用是“银行可以提供给人贷款的额度”,以广义来解释就是社会的声望。股票上市公司有该公司的社会评价,因此董事长的个人声望,并不是太大的关键所在。

但是,中小企业从董事长个人声望或到个人财产,都是归属该人的信用。即使银行的分行经理说:“如果需

## 第十四章

行感到不安的情况时，费了几十年所累积的信用也就会毁于一旦。

### 应对银行保持自己财产的透明化

为了不使银行感到不安，应该经常让对方了解你的偿债能力。不要认为有抵押品就没有问题，因为任何银行都不希望客户停止偿还本金而把抵押品拿出来拍卖。当然事业有其顺利的一面，也有挫折的一面。

除了因为财务结构恶化，银行知道真相便会抽银根外，为了使银行不怀疑自己的偿债能力，对银行应该将自己的财产保持透明化：不隐瞒，时时让对方了解，银行就会更加放心。

当然，自己必须依约实践把所约定的本利偿还。如果在银行账户有余裕的存款，只要从存款中偿还就没有太大的问题。不过，必须每每东筹西措才能赶上偿还日期的付款方式，很容易因疏忽而延误缴款日。

这种不按规矩的偿还情形都会被留下纪录，那怕只是两三天之差。因此，当分行经理或负责人调动而由新人接办时，就会留下“这客户经常迟缴而被列入‘黑名单’，不过即使延迟也会缴纳贷款”、或“这个人没金钱观

## 没有比信用声望更好的财产

念,所以应该留意”等印象。无论是支付房租或是偿还银行贷款,一个经常延迟缴款的人都会被列入“黑名单”。不过其差异只在于能否事先准备好一个月份所要缴的金钱而已。能否按照日期缴纳,银行界的看法却完全不同。

当然,人的社会信用并非只在银行才是最重要的。由于一般金钱的出入都是经由银行来处理,能否利用银行的金钱,对企业发展的速度有很大的影响。所以能否获得银行的信任是很重要的。但是在交易对象、股东、公司里的人际关系也不能缺少信用或信赖关系。如果不能依照约定交货,收货对象就不能有所预计而不愿订货。如果不能按照约定付款,采购对象就不提交所订购的货品。此外不能在发薪日期发薪,造成职员辞职、跳槽等,都是不小的损失。

其实,社会的一切事情都是一种约定,不遵守约定的人就被认为违反规则而被社会组织排挤。由于“这个人可靠”、“那个人值得信赖、可交代工作”等评语,使那人有存在的价值。从董事长到职员、上司与下属,或商人与交易对象的任何一方,都是如此。

遵守规则是在一个大组织中工作,维持生活所不可或缺的条件。不过依赖个人才能也能够独力过活的人,也不应例外。如画家虽然是一个人关在画室对着画布动笔,为了使其能力能被大众认同而出售其绘画,就必须被新闻界报导或被美术评论家赞赏推荐。而画商购买绘



## 第十四章

画，亦须要有能将绘画“热心地推销”出去的才能，才会有金钱的收入。

如同我一样从事撰稿工作的人，最后一定要看买书读者人数的多寡，不过在还不知道书本能否卖得出去的期间，如果没有出版社或编辑的好意或协助，该文稿就无法付梓问世。

如此看来，乍看以为取决于金钱的世界，像是只要能够正确进行金钱的往来便可，就能够运转，实际上却是取决于人际关系。如果人际关系欠融洽，生意也就无法顺利进展。大多数的公司频繁地举办联谊活动或讲座，都是希望与顾客保持友好关系以减少磨擦。

愈是从基层爬升起来的人，愈能了解这些要领，为了促进人际关系总要花费金钱与心思，只要我们观察政界的那些领袖们就会了解。这种人不管多忙都会勤于参加婚丧喜庆。这些人的事业靠着掌握人心才能稳固、壮大。这种能力也不是一般人仿效能够得来的。

在企业经营上，是否懂得义理人情会造成截然不同的结果。一个人有钱时，就有不少人希望得到恩泽而围绕在其身边；但是如果一个人缺少功德，其他人都会离他而去。要观察一个人到底积有多少功德，可从参加他葬礼的人数来作个衡量。对于一个已经去世，以后不能再对自己有所帮助的人，由于受到该人生前的恩泽，为了表达对他的谢意与怀念，也会抽空去作最后的告别。

金钱不能带到来世去，而且遗产在自己家人继承前

### 没有比信用声望更好的财产

就已先被税务机关抽走一大笔税金。因此可说一个人逝世后,身边的金钱也随着一起消失。既然如此,生前积存了多少钱并不值得自豪。而且不论在生前曾对朋友们惠施过多少功德,金钱都会随着其本人的离开而散失。果真如此,在生前懂得为了维持良好的人际关系而用财的人,才是高人一筹。

邱永汉赚钱秘诀

贤者能用金钱买到幸福

完  
结  
章

贤者能用金钱买到幸福

如果不能把金钱视为佣人来使唤,或反  
被身为佣人的金钱所奴役、作弄,有钱人就  
比没有钱的人显得悲惨。 □ □ □

邱永汉赚钱秘诀

## 完结章

邱永汉赚钱秘诀

### 因为有钱才演出令人无法相信的丑恶斗争

“金钱是何物？”

这是经常听到的询问，即使想回答也无法轻易回答的问题。这个问题思考的层面实在太大、太抽象了，令人不知从何答起。

在生活上没有比金钱更为重要的东西，也没有比金钱更能加以运用的东西，只要有钱就能购买任何自己喜欢的东西，劳斯莱斯、平治等自己所喜欢的汽车，钻石、翡翠等宝石，或世界名牌手表等陈列在橱窗里的饰物。

拥有更多金钱时，或许也能得到自己所喜欢的美女、俊男。只要能居住豪华大宅邸，由多位佣人服侍，过着宛如王公贵族的生活，世俗评价似乎也跟着水涨船高。

正由于金钱具有这种影响力，使得对一个人的公平判断会呈现偏差。对钻石感到目眩的不只是女性，连大男人也会弄错判断的焦点。不少人为取得不应该获得的金钱而糟蹋了一生，一些原本可以和睦相处的兄弟，或许因为继承遗产而阅墙；夫妻间更因赡养费问题而对簿公堂；在贫穷时同样为生计忧虑而合作的伙伴，一旦有钱就因贪婪而互相争斗，丑闻频传。

## 贤者能用金钱买到幸福

人类究竟有钱才幸福呢？或贫穷时代较幸福呢？当有钱之后过着富裕生活时，精神上如果无法同步提升而痛苦地生活的人，就会对金钱埋怨说：“就是因为有钱才会变成这样”、“贫穷日子反而好过”或“如果继续贫穷就不致于变成这样”。

这些人太在意新的“心伤”而容易忘记旧的“心伤”。在贫穷时代当然也有快乐的一面，不过辛酸的事情应该居多。痛苦的一面经过一段时日后，可能会变成快乐的回忆。如果说“贫穷时代比较快乐”，那就把现有的金钱分给别人，再回到往日的生活不就好了吗？

可是到底还没有出现过这种人。曾经习惯于上流阶层生活的人，在事业失败后回到以往贫穷的生活时，在心情上受到的冲击很大，光是想重新站起来就要花上很大的努力。期望贫穷生活甘之如饴的人并不存在。

有钱的人就讨厌没有钱的人，众人所嫌弃的贫穷，绝不可能是一件好事。即使认为“过去贫穷时代真快乐”的人，也是脱离贫穷后才能有此想法，在贫穷时代也是为了脱离贫穷而拼命努力工作。

因此，所谓“过去贫穷时代比较快乐”是不正确的说法，应该说：“贫穷也有快乐的一面”。人们厌恶贫穷的理由是，贫穷可能暴露于饥饿的恐惧当中，无法去做自己所希望做的事情。有所谓“人穷志短”之说，就是因为不能迅速因应变化，想法也变得消极所致。而且这种人不能受到社会的重视而大多被人忽视。



## 完结章

不过，处于贫穷中也并非没有任何喜悦或乐趣存在。虽然贫穷，但是夫妻和睦相处，或家人健康、通力合作，或孩子孝顺年老的双亲等天伦之乐，令人无意中露出微笑的动人情景也实在不少。当然此景比起拥有亿万财富的夫妻、兄弟骨肉相争的情形幸福多了。

即使如此，也不能说贫穷时大家才会和好相处，有钱以后就反目成仇。因贫穷而仅为了一点金钱就杀人的事例也不少，富裕的人由于善于控制金钱，与家人和睦相处共同享受有钱的快乐生活之事例，也不胜枚举。

这就是说，贫穷者有幸福的人，也有不幸的人，同样地，富翁也有幸福的人，也有不幸的人。幸与不幸的程度，并不与有金钱与否相对称。如果问及有钱与没钱那一方才是满足幸福的条件？或许多半的人会立刻回答说：“丰富的物质是幸福不可或缺的条件。”

有钱时能给孩子或父母做自己希望为他们做的事情，也能解决因没钱而忍耐的不自由问题。尤其金钱也是表现“温柔”的一种手段，赠送别人礼物会得到别人的感谢。因此，问题并非有金钱好不好，而是会不会控制金钱，载舟覆舟，完全视乎个人对金钱的应用手腕了。

贤者能用金钱买到幸福

## 训练控制金钱极为重要

事实上，我在本书写了多篇分析如何才能赚钱的文章。基本上是以赚钱是一种好事为前提。在大多数的情况下，赚钱之后如何使用金钱是任由个人决定。不过若有钱后生活紊乱而变得不幸，这是因为被金钱作弄所致，也就是在成为富翁的过程中，没有接受控制金钱的训练所致。

金钱虽非猛兽，却具有迷惑众人的魔力，即使自认自己是金钱的主人，也有反被金钱玩弄、被金钱伤害的情形。

暴发户或浪子在任何时代都令人皱眉头、瞧不起，但是任何时代都有暴发户与浪子存在。尤其近 25 年来，整个日本就是一个暴发户，所以全日本人都令外国人皱眉头，连穷人家的孩子都变成浪子。有人炫耀自己让还在上中学的儿子乘坐飞机的商务舱，也出现为子女而发生校园殴斗的现象。这种因富庶而引起的混乱，暂时还不会平息。

不过，暴发户的动向却值得注意。暴发户如何使用金钱可以改变该国文化走势，茶道、歌舞伎等都因受到暴发户的捧场而存活到今天。由此看来，战后，尤其近

## 完结章

25年新扎根的生活方式或娱乐都是重要的生活材料,尤其舶来品蔚为上流社会新宠,无形中也加速了国际化时代的脚步。

邱永汉赚钱秘诀

以生活方式来说,从家庭电气化开始,进口汽车、超市、外食、贷款、信用卡等文明的利器或系统,已在众人的日常生活中扎根起来了。在娱乐方面,电视普及、职业棒球、高尔夫球等外来的新娱乐,提供了人们现代化的生活享乐。

出国旅行已成为生活重要之一环,周休两天制已固定实施,使人们享受更多休闲生活已是富国日本的新趋势。此外,高价的名牌商品畅销,法国菜的流行,饮用葡萄酒的人增加,高价的陶瓷器、西洋美术品畅销日本等,都是富裕国家的生活写照。

观看商品的畅销及金钱的流向就可体会到,日本的暴发户作风已领先欧美国家。现在已看不到把1万日元纸币撒在床上让艺妓匍匐捡起的恶作剧,暴发户最威风的时期是在刚变成暴发户的时候,现在可说是日本的高峰期。日本人购买昂贵的欧洲式别墅、价值50亿日元的名画等,一般家庭的墙壁悬挂高价的名画,使用高价陶瓷器或银制餐具等趋势亦相当盛行。

这些都是显示以产生附加价值而变成富翁的日本人,意图比欧洲人或美国人享受更高雅的生活。再过25年,日本的富翁已经很像样了,其暴发户作风将再也不受人嘲笑。

## 贤者能用金钱买到幸福

不过到那时候，日本可能已没有像现在一样的精力，今后将有许多人陆续进入富翁之列，也有身为富翁的儿女，孜孜不倦赚钱而逐渐储存金钱的人。与突然握住金钱时的心理差距是难以立即填补的。此外，生为富翁子弟，没有遭遇赚钱困难的人，了解金钱意义的可能性亦不大。

为了弥补这种差距，或许必须付出不少“补习费”。花费金钱就能解决的问题还算简单，但是破坏家庭或家庭离散等伴随而来的社会痛苦现象，将会陆续发生。原来欠缺器量与才能的人是会被金钱所玩弄，其结果就是回到与自己能力相称的穷光蛋。金钱遇到这种不具有容纳金钱器量的人，是不会长期逗留的。

邱永汉赚钱秘诀

## 如何将使用的金钱与储存的金钱处理得当

那么，如何才能与金钱顺利“对话”，与金钱“同居”呢？第一步当然是要使金钱“居住”在舒适的地方，因此必须珍惜金钱，最重要的是不要立即把金钱赶走。只要说“赶快给我滚”，金钱就会立刻出走。而且金钱也怕寂寞，会因此全部逃出去。金钱很奇怪，当不需要时却拼命进来，不来时就一直不会来。在人的一生中会经常遇到

## 完结章

这种情形。因此,不能说“来者不拒,去者不追”。

在赚钱时,容易产生随时都能赚到钱的错觉,但是容易赚钱的生意别人就会立即模仿与你竞争。当同业增加时,业绩也许下跌而赚不到钱。因此当赚钱的机会来临时,就要未雨绸缪,要以同业所不能追赶得上的规模增加竞争力,要不然就必须在赚钱期间,拼命储存金钱,预防有一天会歇业。所以不必介意被别人批评为吝啬鬼、小气鬼。

在赚钱时不花钱的人即使被批评为吝啬鬼,也不会被骂为暴发户。因为没有使用金钱的余力,所以金钱也不会流向酒吧或酒廊等地方,家庭也不易发生危机。不过,一生如此反复下去就会变成真正的吝啬鬼。当手握有一大笔的金钱时,就必须开始考虑如何使用。原来以吝啬存钱的人,也不会轻易使用金钱。于是,必须克服这种吝啬的作风,努力用钱,而且在不景气时或身边没有钱时,应更果敢地用钱。

景气好时用钱是暴发户的作法,在不景气时用钱,就成为富翁的一种精神修养。不过只要能做到这个地步,就能对金钱发挥克己之心。在金钱滚滚而来时不用钱,缺乏金钱时用钱,就不会任凭自己欲望去花掉金钱,使金钱依从自己的意志,而不被金钱所作弄。

一旦能把自己意志反映在金钱上,以后就好办得多了。如何维持用钱与存钱的平衡,因人的想法、年龄不同而有所差异。



## 贤者能用金钱买到幸福

穷其一生去存钱而完全不知道用钱乐趣就去世的人，就是被金钱所奴役的人。一生贫穷没有赚钱机会的人，是与金钱无缘的人。此外，一生仅使用继承自双亲的金钱，自己不懂得赚钱的人，就是沉溺于金钱的人，这种人也很悲哀，大多数都在年轻的时候就用尽财产，到人生的最后阶段即陷入困境。年老后才与金钱无缘，最为可怜。

年轻时大方，年老后逐渐变成吝啬，是一般人生活的模式。但是如果能控制金钱，年轻时代节省用钱，随着年龄的增长逐渐变成大方便较为理想。在年轻时候“量入为出”就能存钱。养成存款习惯，适量用钱也继续存钱，因此即使急需也有积蓄可用。反之，在还没有存款或在增加金钱前就用光，就永远不能存到大量金钱。因此随着岁月的流逝，能存钱的人与不能存钱的人在几十年下来就产生很大的差距。随着年龄的增长而吝啬的人与随着年龄的增长而变成大方的人，当然与其财务的状况有关，而且社会对一个人的看法也会有所不同。随着年龄的增长而变得富裕，而且又了解巧妙用财的人，才是真正具有过幸福人生资格的人。

邱永汉赚钱秘诀

### 贤者以中等富翁为目标

如此看来,有钱的人幸福呢,或没有钱的人幸福呢?原来问这种问题就不合理。当然有钱比没钱来得幸福,不过如果不能把金钱视为佣人来使唤,或反被身为佣人的金钱所奴役、作弄,有钱人就好比没有钱的人显得悲惨。

所谓贤者是“能控制金钱的人”,因此如果能巧妙控制金钱,有钱便幸福,没有太多的钱也可幸福无疑。有钱比没有钱更幸福,而且也能以金钱购买到幸福。于是,再一次回到本来的问题:“对你来说,金钱是什么?”金钱是变成幸福的一种手段是无可置疑的,而且也是不可或缺的重要手段。因此,人们为了获得金钱而拼命工作,但不留神时可能会毁了一生。但是拼命工作的人有的成为大富翁,也有人成为中等富翁,也有完全和金钱无缘而结束一生的人。

其中哪一类人成功的机会率最高,而且与幸福最有缘分呢?在一个像日本那样富裕的国家,或许中等富翁不会被金钱束缚,且没有遇上大波浪的人生是绝大多数人的目标。我曾经撰写所谓《贤者以中等富翁为目标》一书,本书成为畅销书的原因,可能是由于“中程度”能引

## 贤者能用金钱买到幸福

起不少人的共鸣。

在贫穷的世界里，成为超群的富翁是非常令人快乐的事。但是在富裕的世界里，变成大富翁也不会比中等富翁感到更幸福，物质上的享受相差也不大，社会上的发言权也没有太大的差异。不过如果钱太多，一旦产生“别人是否瞄准我的金钱呢？”的猜疑心就可怜了。而且财产太多，为了管理也要花费不少精力，要比别人耗费好几倍精神。

因此，如果一个人能回答“金钱是必要的东西，但是对我而言是适度必要的东西”，这个人定是过着有节制的人生。所谓适度并非指金额，有人认为1亿日元是适度，而有人却认为100亿日元才算适度。容纳金钱的量度会因人而异，因此有这种差异是理所当然的事。此乃指与其为金钱，不如花多点时间在金钱以外的事情，对兴趣、学问、家人或人际关系多点关怀，把余裕的时间、金钱与热情，放在增加金钱以外的平常事物上。

赚钱正如同打高尔夫球一样，在追赶金钱过程中逐渐发生兴趣。但是为了提高技艺而必须不断地研究或训练。参加比赛得到很多奖品是令人兴奋的事。但是有钱是累积修炼的结果而非目的。本书所写的事情，也许类似“高尔夫球变成单差点的方法”。在高尔夫球比赛获胜当然非常高兴，不过赚钱却仍然会留下一些麻烦的问题，那就是如何去处理自己死亡后所留下的金钱或事业，已成为愈来愈多富翁所头痛的问题。此正如金钱不是万能的，当然富翁也不是万能的。

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

书名 = 邱永汉赚钱秘诀

作者 =

页数 = 1 9 5

S S 号 = 1 0 8 2 3 3 2 3

出版日期 =

封面页  
书名页  
版权页  
前言页  
目录页

- 第一章 追求股价变动的原理原则  
“地产第一”、“股票至上”，究竟哪一种优先呢？  
东京大学经济学院及大内兵卫与股票的关系  
营业员只算是喊口令的后方司令官而已  
未曾听过证券专家变为富翁的实例  
人类的历史就是通货膨胀的演变史
- 第二章 技术创新改变产业的版图  
“技术创新”与“经营人才”推动业绩成长  
最重要就是掌握最佳的时机  
在造船股失败，而执着于汽车股的理由  
用建设股所赚的钱在涩谷盖大楼
- 第三章 勿遵循社会的常识  
新力、三洋、本田技研尚处于新手的时代  
瞄准店头股，新面孔中的未来佼佼者  
选股的铁律：不听信常识；选明日之星的成长股比选成熟型企业来得重要  
本金200万日元在一年间变成5000万日元的投资法
- 第四章 活用贷款手法就能成为大财主  
崭新的“成长股理论，也会走上穷途末路”  
通货膨胀打击了未拥有地产的家父  
首次从日本的银行获得贷款  
利用贷款先购买地产的铁律及其应用
- 第五章 单纯明快的大原则——地价只会往上涨  
东京地价大涨，余波延伸外围  
香港有570万人口，相当于东京目黑区与世田谷区合计面积  
如此为之必能轻易使地价回跌一半  
想当富翁最好以地产生意为捷径
- 第六章 地产乃危机时的“最大防波堤”  
应察觉到地产比股票更有利  
难以获得房贷时的解决办法  
不值得为金钱去倾注人生  
建议购买土地不如购买公寓的原因
- 第七章 投资股票的最大禁忌是“固定观念”  
“失败的经验”在经济现象上无所助益  
1929年经济大恐慌不会再发生  
凭经验原则对景气或经济预测帮助不大  
转变得不够彻底就无法以股票致胜
- 第八章 利用问题意识来揣测未来的变化  
伽利略、哥伦布追根究底的心与实践能力  
善用好奇心、问题意识、变化、想象力  
为何我尽力重回“五里雾中的台湾”



- 第九章 培养出想到立即付诸行动的习惯  
从电影《末代皇帝——溥仪》学到什么？  
生活本身就是一种“学习”、“活动”  
我热衷于公寓的原因  
实践（实地去学习）才是成功的首要条件
- 第十章 今天不行并不代表永远不行  
自民党趋于毁灭也只是理所当然而已  
组织衰退时就失去自己的重建能力  
“因为没有经验所以就不行”的说法并不能成立  
有生之年回台湾的心早已死去
- 第十一章 忍耐、忍耐、再忍耐的真谛  
对本田技研的国际性视野打包票  
不买东电而购买丸善所得到的教训  
在大暴跌中推荐新日铁股票  
向东洋门窗、大和运输、八百伴学习
- 第十二章 在畏惧危桥之前要先走过去  
比民间企业更不能信任的政府居多  
丰田到台湾发展前的“塞翁失马”故事  
连“赚钱之神”都尝过30次以上的失败  
即使失败也不至于受到致命伤的两大原则
- 第十三章 认为可行就要全力以赴  
逞强的人能掌握聚财的机会  
服务与流通业都需要“忍耐三年”的功夫  
要储蓄1000万日元的事业资金并不容易  
保住人才与自我作风是积极经营的关键
- 第十四章 没有比信用声望更好的财产  
人并非用来充作制造金钱的工具  
能以一通电话周转几百亿日元者的“信用”  
一个人的“信用”也是变幻无常  
应对银行保持自己财产的透明化
- 完结章 贤者能用金钱买到幸福  
因为有钱才演出令人无法相信的丑恶斗争  
训练控制金钱极为重要  
如何将使用的金钱与储存的金钱处理得当  
贤者以中等富翁为目标
- 附录页