

纽西兰赚钱之道 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/208/2021_2022__E7_BA_BD_E8_A5_BF_E5_85_B0_E8_c107_208100.htm 赚钱之道，首在不陪。朋友和我在闲聊时，话题常在赚钱一事上打转，不外想从我口中套点在新西兰赚钱的法子。他们多半以为我经营中华商业年鉴很成功，如果不拿些‘秘方’、或‘武林秘笈’出来共享，就有失厚道；尤其一些苦哈哈的朋友，在这里猛练‘坐吃山空神功’，眼看带出来的积蓄越来越少，迫切需要一些如何做小生意的门道，以便养家糊口，舒其困境。另一些人，环境虽好，做生意却常吃闷亏，弄到后来不要说赚钱，气都受饱了。除了大骂新西兰赚钱不易外，根本没有办法，所以也希望我指点迷津。事实上，我除了有几分似是而非的聪明外，根本不是什么生意人。说我是读书人是给面子。不过，在新西兰近五年，几年拳打脚踢，开疆辟土，与各路人马周旋，颇有心得。你不是听过人家说过一句话么：‘没吃过猪肉，也看过猪走路。’盛情难却之下，就让我说一点‘猪走路’的经验，不过这种经验并非如何让你赚钱，而是消极的如何使你不亏钱。*过去经验不可恃：许多自恃‘不是猛龙不过江’的商场战将，在新西兰阴沟里翻船，惨遭滑铁卢的例子时有所闻，主要是自以为艺高人胆大，靠过去的经验办事。切记‘当年如何，如何’的话少说，因为‘无三细路用’；盖国情、民情不同，风俗习惯不同，商场的游戏规则也不同，人地生疏下，最好多看多学，尤其在亚洲做生意的那一套在新西兰不一定管用，‘某某经验’唬不倒新西兰人。*做事脚步不能快：新移民在新西兰经商常有无力感，

自己急得跳脚，对方却好整以暇，悠哉悠哉。所以一定要学KIWI那种‘Don’t Worry, Be Happy’的哲学，凡事都留一点余地，如果对方说一周完工，千万不能当真，最好估计两周，也不要把过去挑灯夜战的精神拿来，在新西兰没有人会吃这一套。切记：‘呷紧弄破碗’，对KIWI而言，拼命三郎的做法不受欢迎。*合伙生意要小心：不是说合伙生意不能做，但是要合伙，就要有一套规范。鉴之过往，合伙生意有‘好下场’的实在不多，到头来，不是双方一肚子怨气，还要赔钱，丢朋友。尤其很多从来没做过生意的人，最爱‘搭便车’似地合伙，结果很快就由‘你办事，我放心’变成‘你办什么事，我都不放心’。所以要合伙，最好先小人后君子，对方的底细也要查清楚（不只查对方信用，主要还要查对方的脾气、处世方针、做事方法是否能为自己所接受），配偶也最好不要介入，内中原委，不用多说。*暴利之心不可有：新西兰沿袭真正的社会主义制度，提倡均富，不鼓励暴富，所以如果有‘马上发’，‘日进斗金’的事最好存疑。做计划时，最好多保留，不要老想‘某某经验’。心存暴利之心，不是什么都做不成，就是到头来怨天尤人。*朋友‘谗言’要明辨：这念头，朋友的定义已经不是两肋插刀了。新移民败在‘好友’手上的例子，屡见不鲜。一些华人‘做贼的喊做贼’，时常危言耸听：什么‘新移民最好不要与华人来往’等等。结果等到你离群独居，资讯封闭，他就来上下其手；不是把他那间破房子‘廉价’卖给你，就是把他那间买贵了的LUNCH BAR或TAKE AWAY转嫁给你，因为朋友易伪装，易使人松懈，害起人来反而比别人厉害。*防人之心不可无：新移民人生地不熟，很容易被亲情、乡情、友情打动

，干些傻事。平常抵抗力很强的，被人三套两套就丢盔弃甲，防卫尽撤，一般善良的老百姓就更不用说了。虽然前面提到要慎防披上保护色的‘朋友’，但是忠厚善良的KIWI就可以全然信赖吗？大部分KIWI都是好邻居，但不一定都是好生意人，不能因为KIWI邻居替你除一下草，就把所有KIWI商人都当成君子，凡事还是提高警觉为好。

*不熟行业不去碰：商业移民用原先计划投资做生意的百不得其一，因为那些计划只能供申请移民用。如果闲来无事，不甘寂寞，又想有所作为，除了房地产、餐饮这两种生意外，就只有‘有什么干什么’，干起从没经验的行业，可惜成功的案例不多，因为隔行如隔山，更何况还隔国。所以面对自己不熟悉的行业，勿轻举妄动。

*不见兔子不撒鹰：不管做什么，都不可轻信他言，务必要以文件、数字作为交易准则，有真凭实据才算数。律师再贵都要请，不要老是‘问道于盲’，不要老请一些门外汉。许多‘经验丰富’的知亲好友，往往成事不足，败事有余。

*货款未收不算数：钱收到才算生意做成，也就是，安全第一，生意第二。这两年，新西兰经济不景气，倒风大盛，收钱之难，骇人听闻。许多人生意开始还不错，后来吃倒帐，全功尽弃。中国的谚语不可忘：‘小时候胖不是胖’。

以上陈腔滥调，希望新移民好自为之。作者：徐志强 出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 赚钱之道，首在不陪。朋友和我在闲聊时，话题常在赚钱一事上打转，不外想从我口中套点在新西兰赚钱的法子。他们多半以为我经营中华商业年鉴很成功，如果不拿些‘秘方’、或‘武林秘笈’出来共享，就有失厚道；尤其一些苦哈哈的朋友，在这里猛练‘坐吃山空神功

’，眼看带出来的积蓄越来越少，迫切需要一些如何做小生意的门道，以便养家糊口，舒其困境。另一些人，环境虽好，做生意却常吃闷亏，弄到后来不要说赚钱，气都受饱了。除了大骂新西兰赚钱不易外，根本没有办法，所以也希望我指点迷津。事实上，我除了有几分似是而非的聪明外，根本不是什么生意人。说我是读书人是给面子。不过，在新西兰近五年，几年拳打脚踢，开疆辟土，与各路人马周旋，颇有心得。你不是听过人家说过一句话么：‘没吃过猪肉，也看过猪走路。’盛情难却之下，就让我说一点‘猪走路’的经验，不过这种经验并非如何让你赚钱，而是消极的如何使你不亏钱。*过去经验不可恃：许多自恃‘不是猛龙不过江’的商场战将，在新西兰阴沟里翻船，惨遭滑铁卢的例子时有所闻，主要是自以为艺高人胆大，靠过去的经验办事。切记‘当年如何，如何’的话少说，因为‘无三细路用’；盖国情、民情不同，风俗习惯不同，商场的游戏规则也不同，人地生疏下，最好多看多学，尤其在亚洲做生意的那一套在新西兰不一定管用，‘某某经验’唬不倒新西兰人。*做事脚步不能快：新移民在新西兰经商常有无力感，自己急得跳脚，对方却好整以暇，悠哉悠哉。所以一定要学KIWI那种‘Don’t Worry, Be Happy’的哲学，凡事都留一点余地，如果对方说一周完工，千万不能当真，最好估计两周，也不要把过去挑灯夜战的精神拿来，在新西兰没有人会吃这一套。切记：‘呷紧弄破碗’，对KIWI而言，拼命三郎的做法不受欢迎。*合伙生意要小心：不是说合伙生意不能做，但是要合伙，就要有一套规范。鉴之过往，合伙生意有‘好下场’的实在不多，到头来，不是双方一肚子怨气，还要赔钱，丢朋友。尤

其很多从来没做过生意的人，最爱‘搭便车’似地合伙，结果很快就由‘你办事，我放心’变成‘你办什么事，我都不放心’。所以要合伙，最好先小人后君子，对方的底细也要查清楚（不只查对方信用，主要还要查对方的脾气、处世方针、做事方法是否能为自己所接受），配偶也最好不要介入，内中原委，不用多说。

*暴利之心不可有：新西兰沿袭真正的社会主义制度，提倡均富，不鼓励暴富，所以如果有‘马上发’，‘日进斗金’的事最好存疑。做计划时，最好多保留，不要老想‘某某经验’。心存暴利之心，不是什么都做不成，就是到头来怨天尤人。

*朋友‘诤言’要明辨：这念头，朋友的定义已经不是两肋插刀了。新移民败在‘好友’手上的例子，屡见不鲜。一些华人‘做贼的喊做贼’，时常危言耸听：什么‘新移民最好不要与华人来往’等等。结果等到你离群独居，资讯封闭，他就来上下其手；不是把他那间破房子‘廉价’卖给你，就是把他那间买贵了的LUNCH BAR或TAKE AWAY转嫁给你，因为朋友易伪装，易使人松懈，害起人来反而比别人厉害。

*防人之心不可无：新移民人生地不熟，很容易被亲情、乡情、友情打动，干些傻事。平常抵抗力很强的，被人三套两套就丢盔弃甲，防卫尽撤，一般善良的老百姓就更不用说了。虽然前面提到要慎防披上保护色的‘朋友’，但是忠厚善良的KIWI就可以全然信赖吗？大部分KIWI都是好邻居，但不一定都是好生意人，不能因为KIWI邻居替你除一下草，就把所有KIWI商人都当成君子，凡事还是提高警觉为好。

*不熟行业不去碰：商业移民用原先计划投资做生意的百不得其一，因为那些计划只能供申请移民用。如果闲来无事，不甘寂寞，又想有所作为，除了房地产、餐

饮这两种生意外，就只有‘有什么干什么’，干起从没经验的行业，可惜成功的案例不多，因为隔行如隔山，更何况还隔国。所以面对自己不熟悉的行业，勿轻举妄动。*不见兔子不撒鹰：不管做什么，都不可轻信他言，务必要以文件、数字作为交易准则，有真凭实据才算数。律师再贵都要请，不要老是‘问道于盲’，不要老请一些门外汉。许多‘经验丰富’的知亲好友，往往成事不足，败事有余。*货款未收不算数：钱收到才算生意做成，也就是，安全第一，生意第二。这两年，新西兰经济不景气，倒风大盛，收钱之难，骇人听闻。许多人生意开始还不错，后来吃倒帐，全功尽弃。中国的谚语不可忘：‘小时候胖不是胖’。以上陈腔滥调，希望新移民好自为之。作者：徐志强 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com