

<<到全世界去赚钱>>

图书基本信息

书名：<<到全世界去赚钱>>

13位ISBN编号：9787511903921

10位ISBN编号：7511903924

出版时间：2011-10

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：程丽

页数：241

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;到全世界去赚钱&gt;&gt;

## 前言

前言经过一百多年来两次移民大潮的冲击和磨合，海外华人的群体逐渐演变形成了今天在世界各地全面分布、相对集中的格局。

第一次大移民潮发生在19世纪末20世纪初，外移人口主要是劳工，他们多数是来自中国闽粤一带的贫苦农民和小手工业者，文化程度很低，许多人目不识丁；规模相对较小的第二次华人移民潮发生在近30年内，由当代的中国海外新移民或海外移民的第二代和第三代组成，他们一般拥有很高的文化程度和现代科学知识。

由于区域经济发展的不平衡，第二次移民潮导致更多的人才流向发达国家。

回顾历史，血泪承载着辛酸和屈辱，华侨在国外虽有“工良价廉”之称，可是难免“矿场见逐，路成见弃”的惨痛。

数百年来，华侨有耻辱、血泪，也有欢笑，在生活上甜酸苦辣兼而有之。

中国人移居海外受种族歧视，在不同的时期，不同的国家，有着不同的表现形式及程度上的差异。

1740年荷兰殖民者在巴达维亚制造种族矛盾，借端肇事，屠杀了近万名无辜华侨，鲜血染红了河水，史称“红溪惨案”。

美国的排华，可分为三个时期：1868年至1880年是美排华成熟期；1880年至1904年是美国以国家权力从事排华法案的原则时期；1904年至1941年，太平洋战争发生，是排华律例解释时期。

加拿大在1885年太平洋铁路建成后，因劳力过剩，加国政府即颁布税法，华人入境须缴纳人头税。1913年竟完全禁止华人入境。

澳洲自1901年成立联邦政府之后，在“亚洲人抢走澳洲人的工作”的思想指导下，正式宣布实行“白澳政府”，禁止有色人种入境，并限制有色人的权利。

墨西哥在1911年发生了恶性排华“莱苑惨案”事件，杀害华侨303人。

如此种种，无不承载着华人华侨早年异乡生活的苦难和血泪。

尽管华侨以冒险、勤劳、节俭、智慧、诚实、团结合作的精神而著称，但他们在侨居国的社会地位还是极其低下。

美国人竟以“华人秽污、不能妇化”而鄙视，即使为居留地卖命献身也得不到社会尊重。

美国太平洋铁路建筑时，万名华工冒着山崖瘴疠而辛劳，作出极大贡献。

可是当东西两段接轨，于1869年举行庆祝典礼时，却不准华工参加庆典。

在英属非洲殖民地，华侨“只是与驴子同履车道，可以牵犬随行，但不能与华民同路”。

世事变迁，奋斗赢得地位和尊严。

新中国成立后，特别是实行改革开放政策以来，中国的社会主义建设事业取得了举世瞩目的成就。

社会生产力迅速发展，民众生活显著改善，社会事业全面进步，综合国力大大增强，中国统一大业取得历史性进展，国际地位和国际影响不断提高。

在这个过程中，华侨扮演着越来越重要的作用，他们在国外的社会地位也随着我国的强盛而逐步提高，受到所在国的尊重和认可。

中国改革开放以前，能够进入国际高科技领域的华侨华人屈指可数，他们主要以小规模商贩活动为生。

改革开放以后，大量的留学人员奔赴海外，特别是发达国家，从而使海外华侨华人的结构发生了极大的变化，知识型海外华侨华人的比例迅速攀升。

政治上开始被主流社会接纳，在参政方面，华人的地位也有所提高。

如今华侨华人在世界科学领域取得的成就已经得到公认，他们在各个领域挑战科学的极限，显现出耀眼的光芒。

有关统计表明，截止2001年已有300多名华裔科学家在美国太空总署工作，他们与各国优秀科学家相处融洽，成就显赫。

在海外的中国留学生约有40多万人，除去在校生10万人之外，约有70%留在海外成了新移民。

他们大多在发达国家立足，主要靠智力生存和发展，多数是适应知识经济发展需要的紧缺人才。

他们中间有一部分在科研机构、大专院校工作，其中多数人已经在学术上取得了举世瞩目的成就。

## <<到全世界去赚钱>>

在世界各大顶级实验室中几乎都有华人的身影；还有一部分在高新技术企业、金融业、咨询业工作，并具有较高的社会地位。

人们通常把早期海外华人的经济活动称为依靠“三把刀”，即理发刀、裁剪刀和菜刀。

近一二十年到欧美的非投资性或非高知识背景型的华人，大部分赖以谋生的经济活动仍是小型商贩。

在东南亚国家，以经营杂货店为主；在欧、美、日等国家，则是以餐饮业为主。

但是，从整体来看，今天海外华商的经营情况已大大超过了上一代华商。

除了范围深广的商品贸易，欧洲华人开始以新的经营理念，从事诸如保险、金融、房地产、电脑、旅行社、金银首饰、会计事务所、律师事务所等朝阳产业，以更快地提升其经济水平。

20世纪80年代以后，一些具有高知背景的华人，或实力雄厚的东南亚国家、地区华商的第二代，开始在美国、加拿大、英国、新加坡、泰国等地开办高科技产业。

美国华人的高科技产业主要遍及电子及电器制造业、生物科技及制药工业、稀有金属冶炼及制造业、石油化工等领域。

老一代华侨华人往往有叶落归根的传统情结，而近几十年移居海外的华人以及在当地成长起来的第二、第三代华人，大多拥有高学历、高学位，这批知识层次高、专业实力强的华人，无论在从事职业、社会地位和企业经营方面，都在逐渐取代老一代华侨华人。

他们积极融入当地社会，落地生根。

这些华人一方面积极参与慈善公益事业，回馈当地社会，另一方面踊跃参政议政，曾经痛苦的挫折和教训使海外华人逐渐认识到，不参政已经影响到华人的生计，必须在政坛上发出华人的声音。

十九岁英国华人青年张敬龙主动参加2009年欧洲议员的竞选，此举再次唤醒了欧洲华人参政的意识。

而在美国，华人参政早已迈出了坚实的步伐。

2009年在奥巴马政府中任职的华人，除了两位华裔部长，还有一位白宫内阁秘书、一位白宫公共联络办公室主任、两位国会众议员，地方政府官员及议员，而议员数量更多。

对于所在国来讲，华人参政不但能更好地维护华人的利益，而且推动着所在国的民主进程，并有利于完善立法与政策的制定。

与此同时，随着中国经济的发展，在世界的影响力愈强，一些既熟悉所在国情况，又熟悉中国文化的海外华侨华人，逐渐成为两国交流的民间大使。

他们期盼所在国与中国保持友好的关系，愿意为所在国与中国的交往与合作贡献力量。

海外华侨华人的奋斗、贡献，使其不仅成为中国建设的有力推动者，更是全世界共同的财富。

编者

## <<到全世界去赚钱>>

### 内容概要

由程丽编著的《到全世界去赚钱》内容介绍：经过一百多年来两次移民大潮的冲击和磨合，海外华人的群体逐渐演变形成了今天在世界各地全面分布、相对集中的格局。

第一次大移民潮发生在19世纪末20世纪初，外移人口主要是劳工，他们多数是来自中国闽粤一带的贫苦农民和小手工业者，文化程度很低，许多人目不识丁；规模相对较小的第二次华人移民潮发生在近30年内，由当代的中国海外新移民或海外移民的第二代和第三代组成，他们一般拥有很高的文化程度和现代科学知识。

由于区域经济发展的不平衡，第二次移民潮导致更多的人才流向发达国家。

《到全世界去赚钱》介绍了世界各地华人的创业故事。

<<到全世界去赚钱>>

作者简介

毕业于北京外国语大学英语专业，研究生学历。  
现就职于北京某研究机构，  
从事企业品牌文化研究。  
已编著出版数部作品，并广受读者好评。

## <<到全世界去赚钱>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一章 美国篇

- 在IT业圣地奋斗，创造硅谷华人神话的英雄们
- “信息王”硅谷传奇发迹之路：王维嘉
- 享受创业激情的清华学子：杨镭
- 从洗碗工到华尔街的翘楚：唐伟
- YouTube创办人之一：陈士骏
- 网上卖鞋年销八亿美元的小伙：谢家华

#### 第二章 加拿大篇

- 掘金华人市场，亚洲超市利益链：李安邦
- 美丽女孩两百元追梦记：Joyce Cajucom
- 连锁店“达人”：彭怀德

#### 第三章 英国篇

- 最成功的华人企业家：叶氏三兄弟
- 创办最大华人旅行社：赵丕侃

#### 第四章 法国篇

- 夫唱妇随同创业——华侨华人会副主席陈继光及其夫人
- 将犹太人挤出商圈，温州商人在巴黎创业
- 华人家族企业的成功之道：陈氏兄弟

#### 第五章 德国篇

- 做“农场主”的中国女人：赵丽
- 房地产业的华人精英
- 博士夫妻的创业之路：陈铁龙与妻子汪晶晶

#### 第六章 意大利篇

- 发现“新大陆”：赵昌琴
- 扎根厨师界的浙商：沈为群
- 房地产界闯出艳阳天：蒋孟冰

#### 第七章 澳大利亚篇

- 27岁的打工皇帝：方杰
- 乐善好施的华人企业家：魏基成
- 中国“臭豆腐”倾倒澳洲人：唐琳

#### 第八章 新西兰篇

- 敢于赚洋钱的华人：林昌明
- 首位获英女王勋章的华人：蔡林南

#### 第九章 西班牙篇

- 温商西班牙20年创业历程
- 80后华人女孩海外创业也精彩
- 巴塞罗那华人餐饮业别开生面

#### 第十章 巴西篇

- 华商巨擘：毕务国
- 没有中国的发展就没有我们的发展：何行
- 提包货郎·餐馆老板·箱包大王：尹霄敏

#### 第十一章 阿根廷篇

- 跨越文化鸿沟的女性：赵晓宇
- 从农民到超市业巨子：黄恒昌

## <<到全世界去赚钱>>

### 第十二章 日本篇

- 80后华人创业的光与影：衡德凯、瞿史伟
- 美容界创业华人之首：王晓东
- 创造财富神话的温州人：吴晓斌
- 创业13年，身价16亿的江苏小伙：严浩
- 通过加盟走上创业道路：王震

### 第十三章 泰国篇

- “中央洋行”集团总裁：郑有英
- 华人巨富低调发家：严彬
- 房地产巨子：欧宗清

### 第十四章 马来西亚篇

- 从成功到卓越的非凡历程：张裕民
- 商业巨子：拿督冯振轩
- 凭借执着和爱心闯天下：祝清坤
- 风雨鸿鹄：拿督邢福鑫

### 第十五章 印尼篇

- 世界华人第一大富豪：“红顶商人”林绍良
- 把彩色玻璃装进文莱王宫：叶晟源
- 华商领袖：陈大江

### 第十六章 越南篇

- 乳胶产品第一人：陈志良
- 创业拼出新天地的南宁小伙：欧奎
- 新希望集团董事长：刘永好
- 华商感悟投资机会



## &lt;&lt;到全世界去赚钱&gt;&gt;

## 章节摘录

30年前，美国硅谷对于中国人来说，还是一个让人望尘莫及的地方。

正如居住在硅谷小镇佛利蒙的中式快餐店老板娘所说，1982年，她刚从香港移民圣何塞时，大街上几乎一个月都见不到一个中国人。

如今却有人开玩笑地说：“如果你想混进硅谷的大公司，你就说你找David李、Michael陈、Anne周就几乎肯定可以找到人，当然这些人可能来自台湾、香港，但更多的可能来自中国大陆，而他们几乎清一色都是清华、中科大等著名理工学院的电脑尖午。

”硅谷著名的华人企业ESS副总裁陈建璋说，在硅谷，几乎每家公司研发部门的华人目前都超过了10%。

他们公司更多，员工中有近70%是华人，其中曾在北京清华大学就读过的就有50多人。

在他们公司的食堂你可以看到一幅奇景：身前身后几乎全是华人，听到的全是中国话，恍如置身国内一家高科技公司。

留学生的情况更是如此。

两个在德克萨斯大学就读的华人电脑博士说，在他们班70%是国外学生，这70%几乎全是中国和印度的学生。

在美国学电脑专业的找工作还是比较容易的，年薪也较高，难怪这些中国的电脑尖子对此趋之若鹜。中国学生基础扎实，学习又用功，成绩普遍优秀，因此也就颇受硅谷的大小公司欢迎，硅谷甚至有此笑谈：“看你的公司成功与否，就得看你们研发部门有多少中国人和印度人。

”在硅谷创业成功的华人科学家中，当然要首推杨致远。

1995年，他与友人创办的“雅虎”已成为网友们搜寻各项资讯最受欢迎的网站。

目前杨致远的个人身价也多达80亿美元。

此外，在评选揭晓的1999年度硅谷“十大风云人物”中，华人就占了4位，他们是陈宏、陈丕宏、李广益、段晓雷。

这4位华人创业英雄曾经都是留学美国的莘莘学子，如今已成为新华人富翁的代表。

陈宏：新千年最闪亮新星。20世纪90年代初，当时的雅虎尚不为人所知，陈宏就在硅谷创办了一家网络服务公司Aimnet，从而成为互联网产业最早的开拓者之一。

1994年，他又创办了环球国际漫游联网公司（GRIC）。

该公司1999年在纳斯达克上市，陈宏也因此成为第一位来自中国大陆却在美国成功上市的电子商务商家。

迄今为止，他的公司市值已经超过十亿美元。

2000年年初，陈宏被美国《电脑世界杂志》评为“新千年最闪亮新星”。

陈宏出生在西安，初中毕业后自学半年就考入西北交通大学电脑系。

1985年，19岁的陈宏赴美攻读博士，毕业后在一家跨国大公司供职。

陈宏的创业也缘自一次偶然的经历。

一次，他到亚洲某国出差，闲来无事就在酒店房间里上网，蜗牛般的上网速度及昂贵的国际长途电话费使他深受触动，能不能发明一种东西来改变这种现状呢？

于是头脑中一个偌大的商机意识逐渐形成了。

他提出“虚拟网络”这一概念，其目的就是整合全球的网络电话网，将其变成一个统一的网络，为客户提供各种各样的互联通道并且速度超快。

陈宏早先创办的Alinnet公司成立仅3年，就成为加州第三大网络服务提供商（ISP），发展了6000多个注册会员、300多家公司会员。

随着全美一家家网络服务提供商如雨后春笋般地冒出，陈宏毅然决定把公司卖掉，转而开辟新领域——国际漫游联网公司，并且仅用了一年的时间，他的公司就在国际同行业中崭露头角，两年后就在国际上处于领导地位。

李广益：要做就做最好的1999年6月17日，世界著名的思科公司以4.7亿美元并购了传媒译码公司。

此次并购，创下了迄今为止并购未上市公司的最高价纪录，使传媒译码公司创办人兼首席执行官李广



## <<到全世界去赚钱>>

益身价一下子翻了16倍，成为新华人富翁的佼佼者。

李广益的第一次创业是在1987年。

他仅仅依靠四处筹集的一百万美元就创办了Digieom系统公司。

七年后，公司被新加坡创新公司以四千万美元收购，初战大功告成。

1998年，李广益开始了第二次创业，成立了传媒译码通讯公司，并研发出市场前景广阔的产品。

这种产品能接受语言、影像、资料及图形等不同形式的信号，其作用在网络通讯业中也是必不可少的

。

美国著名的风险投资基金——洛克菲勒基金就曾主动找上门来，美国第一创投公司也愿意加入，由此该公司声名鹊起。

近两年，李广益的公司被权威机构评为“全美最耀眼的九家初创公司”。

从公司初创到开发产品，再到被思科公司兼并，前后只用了15个月时间而投资人却得到5倍的回报，全公司66名员工，平均每人获得700万美元的回报。

李广益在自己成为亿万富翁的同时，也使他的员工们都成了百万富翁。

他常说：“要做，就做最好的”，这句话已成为他创业的座右铭。

<<到全世界去赚钱>>

编辑推荐

<<到全世界去赚钱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>