

从一根头发到企业集团

用心就有力

(台湾) 吴锦珠◎著



从放牛娃到董事长

出生农村的他，没有显赫的家世与学历，靠自己的努力，崛起于台北街头，从学徒到设计师，从为别人工作到自己开店，从一家店到一百家店，从发廊到集团化……如今的郑茂发，创立了名留、上越、PS、AT 四大品牌，其百家门市遍布全台湾，并已进军大陆，开设上海旗舰店。

他是拥有神奇的金手指？还是掌握了进入成功殿堂的秘密武器？

相信每个阅读此书的人，都能有所得，和郑茂发经营名留的心情一样：

用心就有力，做对的事，把事做对，坚持到底！

从一根头发到企业集团

用心就有 力

(台湾) 吴锦珠◎著



图书在版编目(CIP)数据

用心就有力：从一根头发到企业集团 / (台湾) 吴锦珠著. —北京：九州出版社，2008. 10

ISBN 978-7-80195-914-0

I. 用… II. 吴… III. ①郑茂发 - 生平事迹 ②理发 - 服务业 - 商业经营 - 经验 - 台湾省 IV. K825. 38 F719. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 149334 号

著作权合同登记号：图字 01-2008-4606 号

用心就有力：从一根头发到企业集团 / 吴锦珠 著

* 本书由郑茂发、吴锦珠授权，限在中国大陆地区发行

用心就有力：从一根头发到企业集团

作 者 (台湾) 吴锦珠
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 北京捷迅佳彩印刷有限公司
开 本 720×1020 毫米 16 开
印 张 15
字 数 80 千字
版 次 2008 年 10 月第 1 版
印 次 2008 年 10 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-80195-914-0 / F·134
定 价 35.00 元

★版权所有 侵权必究★

目录 *Contents*



推荐序

- ◆ 从一根头发到企业集团 张汉文 / 001
- ◆ 丰硕成果创业楷模 王尊彦 / 004
- ◆ 成功的最佳典范 李胜治 / 006
- ◆ 外圆内方恰到好处 李成家 / 008
- ◆ 台湾团仔成功创业的模范生 林泰生 / 010
- ◆ 一步一脚印的成功轨迹 张昭焚 / 012
- ◆ 三年不见，见面可以讲三年 黄越绥 / 014
- ◆ 一位极具思考力的创业家 詹文明 / 016

自序

- ◆ 名留未来请拭目以待 / 019

楔子

- ◆ 没有不可能 / 022
- ◆ 发仔成功嘉言录 / 024

成长篇

- ◆ 差点煮坏的一锅粥 / 029
- ◆ 放牛的小孩出人头地 / 034
- ◆ 爱美的小男孩 / 040
- ◆ 一定要做设计师 / 046
- ◆ 跟老鹰一起飞 / 055
- ◆ 放下红牌的身段 / 060
- ◆ 阿发的创意营销 / 067

创业篇

- ◆ 三哥的故事 / 076
- ◆ 影视歌星专门店 / 082
- ◆ 不断学习的第一名 / 087
- ◆ 就是要当传令兵 / 094
- ◆ 转战农安街 / 101
- ◆ 师徒变牵手 / 108

营运篇

- ◆ 学习当好老板 / 121
- ◆ 每一个都是宝贝 / 129
- ◆ 营运总部是企业的根 / 137
- ◆ 向管理大师彼得·杜拉克学习 / 144
- ◆ 经营者的自我修炼 / 150
- ◆ 人才、人才，还是人才 / 156
- ◆ 无心插柳的日本客新商机 / 163

愿景篇

- ◆ 企业集团化 / 172
- ◆ 打造名留四大品牌 / 178
- ◆ 低价位高价值营销 / 188
- ◆ 进军大陆成功布局 / 194
- ◆ 以有限的资源创造无限的可能 / 200
- ◆ 永续经营，志在最好 / 206

领导力篇

- ◆ 冲冲冲！活力十足 / 213
- ◆ 懂得聆听的最佳领导人 / 214
- ◆ 真心关怀员工 / 215
- ◆ 高EQ，有魄力 / 216
- ◆ 宁愿给员工占便宜 / 217
- ◆ 宏观的视野 / 218
- ◆ 以管理导向经营企业 / 219
- ◆ 重视企业文化传播 / 220
- ◆ 乐意给员工舞台 / 221
- ◆ 身教重于言教 / 222
- ◆ 懂得授权的领导者 / 223
- ◆ 有同理心，重视沟通 / 224
- ◆ 细心、有人情味 / 225
- ◆ 提拔人才不遗余力 / 226

附录 ◆ 宝贝三千发丝 / 227

从一根头发到企业集团

张汉文

集艺术天分与巨星魅力于一身的名留集团董事长郑茂发，如何从月薪九百元（指新台币，全书皆同），到年营业额十位数？昔日的洗头小弟，如何跃升为百店企业集团，员工高达两千多人的美发天王？

郑茂发是一个苦学创业的青年企业家，他用三十年的时间一手开创事业版图，他的成功史，见证了台湾经济成长的动力，也是未来青年创业的楷模。

因为从小爱漂亮开始学美发，天赋加上勤学因此闯出一片天。他创立名留、上越、PS、AT 四大品牌，如今名留一百多家门市遍布全台湾，并已进军大陆，开设上海旗舰店。

郑茂发突破美发界要三年四个月才能升设计师的行规，短短九个月即成为红牌设计师，又过九个月后，开设第一家名留发廊。他曾经是影视红星的发型设计师，曾为邓丽君、高凌风、张菲、方芳、傅娟等知名艺人与时尚模特设计发型。

在市场一片不景气之声中，大多数的美发美容产业业绩均下跌百



分之二十五，名留的业绩却能成长百分之二十五，就是因为郑茂发运用了“反其道而行”的“低价位高价值”策略。

名留四大品牌的营销策略中，常常会出现让业界看傻眼的低价服务，或是不计成本的“一样消费，多样免费”，不禁让人怀疑：这样到底要赚什么？

郑茂发的回答是：“凡事用想的做不到，凡事用做的你会意想不到。”

他认为，经营一定要有特色，特色就是与同业的区隔。名留集团打出“一样消费，多样免费”的口号，为了让顾客获得更多服务，更愿意进来消费，不管到四大品牌的任一门市，都能有一种享受的心情。

郑茂发会在 AT 国际发型与 PS 国际发型，为年轻顾客增设上网区、歌唱区、摄影区、吧台区、健身区等休闲娱乐设备，就是为了满足年轻消费族群的需求。

就连日本人都包团飞来台湾找名留洗剪发。日本贵妇团喜欢为名留做头皮 SPA，及竖直头发挤泡沫的动作。名留在日本声名远播，吸引诸多日本媒体前来采访，连日本亚细亚航空的空中杂志，也为名留总店做了免费宣传。

从小看着父母与其他从事农耕的亲戚长辈们每天早出晚归辛苦工作，只为赚取微薄的生活费，郑茂发告诉自己，要走不一样的路，他不怕累，却不想一辈子只能凭劳力赚钱。

郑茂发认为，学技术一定要主动，主动学得快，被动学得慢。一

般助手学洗发可能就要洗上一年、半年，才能掌握窍门，他可以洗不到二十颗头就过关，全是因为他比别人更主动。

为了让客人有更好的享受，他以单脚高跪姿，跪下来帮客人剪发。

不管是当学徒，或是升格为设计师，甚至现在当老板，郑茂发对待同事、助理、顾客、部属，真诚如一，始终怀抱着感恩之心。即便贵为全店最红牌的设计师，他的身段依旧柔软。在他的身上，可以同时看见一个时尚设计师难掩的自信、气度，与一位农家子弟的憨直和风趣。

跨入二十一世纪，名留集团也有了新的发展。在二〇〇〇年，成立第二品牌“上越国际发型”；二〇〇三年一月，成立第三品牌“PS 国际发型”，地点就选在青少年流行文化朝圣地西门町，占地两百五十坪（1 坪=3.30378 平方米）。同年三月又在台北车站旁，成立最炫最 in 的“AT 国际发型”。如今早已进军大陆的名留集团，在上海创立了旗舰店，表现可圈可点。

对于名留集团的未来，郑茂发的脑海中有一张“永续经营”的蓝图。他还是一如三十年前那样勤奋、努力、认真，一样是肯做不怕没犁拖的“台湾牛”个性，做的永远比说的多，而他跨出的每一步，还是那么谨慎。

（本文作者为全国台湾同胞投资企业联谊会会长）



【推荐序】（以下按姓氏笔画排列）

丰硕成果创业楷模

王尊彦

名留集团的成功，是台湾经济奇迹的缩影，郑董事长苦过、熬过、拼了命要出头，创造自己的事业，不只求能在台湾立足，更有鸿鹄之志要名扬国际，其苦干实干、好学不倦的精神，诚为创业楷模，更足为台湾经济活力之批注。

从美发学徒到连锁企业老板，郑董事长始终以正面积极的态度，洞烛先机，把握每一次机会，更能进一步制造机会，主动争取；他的斗志高昂，经营企业擅用策略，身段却柔软，待人处事热忱、亲切，面面俱到。名留集团有今日丰硕成果，郑董事长功不可没。

一代哲人胡适的名言：“要怎么收获，先那么栽”，虽是一句老生常谈，却也是最难体验的一句话。《用心就有力》可以说是这句格言的实践，除了郑董事长的个人奋斗过程，也有卓越的企业经营理念与深奥的人生哲理，如书中引用郑董常说的两句话：“拥有权力之后，不要忘记努力”，以及“一个只想赢的人，通常会输得最惨”，就值得我辈深自反省。

他的朴实勤劳，是从小养成的人格特质，自从到美发店当学徒后，十五年来不曾休息，甚至连当兵休假都还要回发廊工作，此种勤奋、力争上游的精神，实叫人敬佩。

阅读此书，不只能看见郑董事长的成功，也能看见他的积极奋斗、乐观开朗，为梦想全力以赴的十足活力。

（本文作者为台湾美容医学会理事长、劲美医美诊所院长）



成功的最佳典范

李胜治

茂发兄与我相识多年，彼此有相似的创业理念与人生观，所以聊起话来非常契合。他经常到天仁来买茶，馈赠客户与员工，从互动中，完全能感受到他的真诚。不管是对朋友、客户或是员工，他都是以真心相待，坦诚不欺，没有半点老板的架子与脾气，只有一个领导人的气势与骨气。

他是一个朴实无华的人，读者阅读本书就会发现，例如他在生活上，仍坚持小时候养成的勤俭习惯，不曾因为飞黄腾达、经济富裕而改变。这就是一个人的原则，有原则的人懂得择善固执，不管身处任何环境，都会有所坚持，处理事情会经过思考，由此衍生出自我的风格。

我常对人说：“没有不景气，只有不努力”，茂发兄成功经营名留集团，就是一个最好的范例。从一家发廊到开分店，再到连锁店的经营，每一个阶段都有他筚路蓝缕、苦心经营的痕迹，而这完整的过程，都记录在这本书里。

书中还有许多值得深思的格言警句，以及茂发兄个人亲身经历人生风风雨雨后的体悟，相当有意思。例如他经常说的：“有委屈才会伟大，不能委屈，就会萎缩”，这句话就比“吃亏就是占便宜”更有深义，后者感觉是为了占便宜而吃亏，前者则是一种自我内在的修炼，因为能承受委屈、排解委屈，必能从中悟得大智慧，一个不想受半点委屈的人，则容易流于自大自负，最后便画地自限，自我萎缩。

书里当然也有许多企业人必读的智慧之语，例如“商场如战场，所谓机会，就是我有你没有，如果不能先发制人，失了先机，你就落后了。”台湾目前很多企业还是跟着别人的脚步走，不思创新，如此一来，永远只能看着别人的背影，无法超越，落后的命运就是被淘汰。

这是一本值得细读的好书，字字珠玑。我诚挚邀请每一个读者，与我一起挖掘茂发兄的成功秘诀，思考创造美丽人生的“最佳策略”。

（本文作者为台湾连锁暨加盟协会理事长、天仁茗茶董事长）



外圆内方恰到好处

李成家

二十余年前，美吾华企业集团前身台湾美吾发公司举办产品发布会，与名留集团的郑茂发董事长共同合作，办了一场非常成功的美发秀，获得很大的回响，亦促成我们相识的机缘。郑董事长有强烈的学习力，且待人处世外圆内方，恰到好处。

郑董事长要出书，我乐为之序。

郑董事长抱着终身学习的态度，从不放过任何一个学习的机会，绝不会用“没时间”、“工作忙碌”为理由，拒绝学习。他不仅日理万机，还会抽空读书、上课、参加各种研习、美发时尚发布会等。因具旺盛的学习力，也让他脑筋动得比别人更快，大胆推出复合式经营的多元服务，为人所不为、为人所不敢为，正是郑董事长的魄力与高瞻远瞩。

而他进军中国内地，在上海开设第一家名留旗舰店，甫开业就创造话题，吸引媒体争相报导，抓住消费者的注意力。在兵家必争的上海成功打出一片江山，更是他深谙消费者心理与品牌营销的结果，这

些都不是学校教的，而是他从做中学、学中做获得的宝贵智慧。

我相信，这本书对年轻人很有启发。郑董事长是一个乡下小孩，没有背景、没有财力，白手起家闯出一片天，甚至还能将企业集团化、国际化，何等不容易！他一步一脚印，理想坚定，务实前进，努力不懈，真让人感动与钦佩。

（本文作者为美吾华医药生技企业集团董事长、

台湾工业协进会理事长）



台湾团仔成功创业的模范生

林泰生

过去我们常用“台湾牛”来形容脚踏实地，努力不懈，有像牛一样坚强意志的人，在郑茂发董事长身上，我仿佛就看到这样的象征。

他的朴实勤劳，是从小养成的人格特质，自从到美发店当学徒后，十五年来不曾休息，甚至连当兵休假，都还要回发廊工作，此种勤奋、力争上游的精神，实在叫人敬佩。

更难能可贵的是，他不只是“憨做”，还懂得不断地充实自己，自修管理经营，是一个能发现、善用自我潜能，爆发无限希望的企业领导者。

他发掘自我潜能，也发掘他人的潜能，为名留的员工积极规划职场生涯，为许多有志青年提供就业、学习、向上的机会，一改“从事美发产业都是书读得不多的人”之刻板印象。提升美发产业的素质，是他的理想，他不是在为个人努力，而是为整个产业、整个社会观尽心尽力。

时代在改变，台湾牛的精神在式微，时下年轻人需要更好的典范，

名留集团董事长郑茂发就是一个台湾团仔成功创业的“模范生”。在此推荐此书，盼能藉由郑董事长的故事，传承在地人勤、俭、朴、实的精神。同时祝福他百尺竿头，更上一层楼。

（本文作者为丽婴房股份有限公司董事长）

