

創業人叢書④

如何經營自己

怎樣當 心算夥計

魏銘◆著



第1部

創業人叢書④

怎樣當夥計——如何經營自己 第一部

魏 銘・著



怎樣當夥計：如何經營自己 第一部 /
魏銘著．—初版．—臺北市：聯經，1977年
面； 公分．—（創業人叢書；4）
ISBN 957-08-0144-1(平裝)
〔1998年11月初版第二十三刷〕

I. 人事管理

494.3

82006797

關於「如何經營自己」

這個題目乍看起來有點怪怪的，不僅唸起來不順口，而且商業氣味也太濃了一點。然而，如果你能深一層的去細細體會，這卻是每個青年人必修的一課；特別是有志於從事工商業的青年人，更必須從如何經營自己著手，將來才能有足夠的能力經營自己的事業。

我們不妨再具體一點說，一個人的呱呱誕生，也就等於是一個公司的成立。父母的愛護、撫養，並讓你去受教育，就是對「你這個公司」的投資。在這一階段，「你這個公司」的經營管理權操在父母手裡，他們希望你幹什麼，你就要幹什麼。否則，「你這個公司」就會產生很多不良的情況。

譬如說，父母希望你用功讀書，將來能得個博士學位，可是你偏偏喜歡跟那些不三不四的人混在一起，不僅不讀書，反而染上很多的惡習。對這樣的子女，父母的一切投資都等於是白

費，弄不好，還要把老本貼上（父母過去創造的聲名，因為出了你這個不肖子而受損）。

當然，這種情形是極少數的例外。我們假定你是在父母的管理下，很正常的長大成人，一旦你能獨立自主了，開始到社會上去找工作，你就把「你這個公司」的經營管理權，由父母手裡接了過來。你將來是否能創立一番事業，是否能把父母對你的投資（愛心、生活費、教育費）發揚光大，就看你對自己如何經營管理了。

父母給了你一個健壯的體魄，教給你處事做人的道理；師長給了你判斷思考的能力，教給你追求學識的方法和工具。但他們不能保定你一定會成功，因為這時候「你這個公司」的經營大權，已完全操在自己的手裡。

換言之，等你長大成人有了自主權之後，父母師長對你的投資，可能會發生一些影響作用，但是能否開闢出一片新天地，成就一番輝煌的事業，則全由你對自己如何經營來決定了。

不論你是商職畢業，或是大專畢業，甚或你只有國中程度也好，一踏入工商界（其他行業也是一樣），你就等於完全進入一個陌生的環境，除非你有富有的家庭作背景，一開始，你必須靠自己奮發進取，如果你對自己經營不善，你就難有大的發展。

再明確一點說，如果你赤手空拳到工商界來混，你唯一的資本，也是最大的資本，就是你自己。因此，如何經營自己，遂成為一個青年人必須了解的問題。

關於談青年人修養的書籍，市面上已經很多，而且有不少是出自名家手筆，談的都是人生的大道理。所以我在這本書裡所寫的，都抱定了兩個原則：一是儘量少談理論，以事實來印證出青年應該走的路；一是我把寫的範圍縮小了，把對象限定於工商界的從業員工，或是有志於將來到工商界來創業的人。

基於對象的性質不同，我準備把「如何經營自己」這個題目，分成兩部分來寫：第一部分是為工商界裡當夥計們寫的，第二部分是為當老闆們寫的。

至於我的取材是否得當？讓人看了是否起激勵作用？以及是否能為工商界增加一分和祥、進取的氣氛，只好讓讀者來評定了。

目 錄

關於「如何經營自己」.....	(一)
認清機運的本質.....	一
年輕人都是富翁.....	三
培養工作興趣.....	六
選擇個好老闆.....	一六
勿為自己留退路.....	二六
培養和諧的能力.....	三三
引為前車之鑑.....	三六
自我反省的功夫.....	三三

從推銷員幹起.....三七

如何更上層樓.....四二

認清機運的本質

凡是在工商界混過幾年的年輕人，差不多都相信人生的成敗全靠機運，即使那些不十分相信的人，也會常把「機運不濟」這類的話掛在口頭上。甚至於那些混得滿有成就的人，也常會謙虛地說：「我的運氣好！」

如此一來，「機運」成了人們的口頭禪，使很多青年員工們，都誤認為「機運」才是決定一生成敗的主宰。

由於這種心理的影響，再加上經常發生的一些無法理解的故事，使這些相信機運的青年人，益發相信冥冥中真有一股主宰命運的力量，在巧手安排一切，不是人力可以強求的。

然而，「機運」的意義是什麼呢？我想最簡單的解釋是：「同樣的機會，任何人遇到都會成功，可是偏偏大多數人遇不到，只有極少數的人遇到。那麼那些極少數的人，就是機運好的

人，那些大多數的人就變成機運壞的人。」

如果這一解釋可以成立的話，我們不妨舉兩個實例來加以印證，並進一步說明「機運」產生的連帶因素。

在臺灣製革業中，有一位學做皮鞋起家的大老闆，為了故事敘述方便，我們不妨給他取個假名，叫他李得勝。

也許讀者會感到奇怪，既然是真有其人，真有其事，何必要給人家取個假名？我這樣做，也是到臨執筆時才決定的，其理由有三：第一、在我們工商界中，學徒出身的大老闆不在少數，一身經歷相同或類似的，也可能很多，如果我單單舉某人做例子，對其他成功經歷類似的人，難免有厚此薄彼之嫌。其次，我還有一層顧忌，我在舉這個例的時候，當事人的事業可能正是如日中天，但俗語說得好：「人無千日好，花無百日紅。」也許再過幾年，在一些不可抗拒的因素下，或是生活中起了劇變，我舉證的這位老闆，不僅不值得別人效法，反而成為人們譏笑的對象，到那時候，白紙印成黑字，要改也無法改了。第三、不固定指明是什麼人，可以使更多員工對我敘述的人發生親切感，凡是他們老闆的成功經過與我所說雷同者，他們就會以為我這個故事中的主人翁，就是他們的老闆。因此，我在後面各章中所舉證的人物，凡是屬於我國的企業家，均以假名代之，如果讀者有興趣猜的話，不妨試試看，也可以讓我知道，我這個故

事有多少類似遭遇的人。至於舉證外國的例子，我則以真實姓名寫出，因為一般人對外國企業家的故事比較陌生，要猜也無從猜起。

我前面說的這位李得勝老闆，有兩次相同的「機運」，但卻產生了完全不同的後果，這也許可以幫助青年員工們了解，「究竟什麼是機運？」

李得勝的家境並不太好，讀完小學之後，就被家人送到他叔父的皮鞋店裡當學徒。學了一段時間之後，接觸的人多了，見識也比以前增加很多，他突然覺得，要在臺北這樣的大都市混，讀書太少不容易出人頭地。於是，他拿定主意要繼續求學。

他跟叔父商量的結果，他叔父表示愛莫能助，因為一家小皮鞋店，請一個學徒，是要做多事的，不但要比別人早起，而且還要比別人晚睡，不用說全心求學，即使半工半讀也辦不到。何況他叔父當時的生活情形，實在養不起閒人，更別說替他出學費了。

如此一來，擺在他面前的只有兩條路：一是放棄讀書的念頭，專心在他叔父的皮鞋店裡學手藝；要不，就只有另找工作，採取半工半讀的方式。

李得勝考慮再三，決定選擇了後面的路子。正好這時候郵局招考送信的郵差，他毅然選擇了這一工作，白天擔任分送信件的工作，晚上則在一家中學的夜間部讀書，辛苦了三年，總算取得中學的畢業文憑。

在分送信件的工作中，李得勝在一次偶然的機會中，認識了一位販賣布疋的小商人，我們姑且叫他老王。此人對布疋的生意似乎很在行，而且跟李得勝很投緣，因此，誠心誠意的勸李得勝辭掉郵局的工作，跟他一起合夥經營布疋生意。

讀了三年中學的李得勝，野心更大了。他一想，在郵局擔任送信件的工作沒有多大出息，不如做生意有發展。現在既然有這樣一位內行的朋友領路，正是自己創業的機會到了（請讀者注意，這種機會就是一般人所謂的機運）。於是，他決定辭掉郵局的工作，開始經營布疋生意。

這是三十八、九年間的事，這時候的紡織品，大多都是棉織品。而這段時間的棉紗價格極不穩定，起伏很大，再加上他對這一行懂得太少，既沒有經營原則，也想不出應變的對策。他那位朋友老王，在市場不穩定的情況下，也是一籌莫展。兩個人等於是在閉著眼睛做生意，人家說高就高，說低就低，就像是一隻小船漂流在浪濤洶湧的大海中，根本摸不清市場的變化趨勢，只有任憑別人宰割。

這個生意苦撐了兩年，終於支持不下去，宣佈倒閉了。李得勝當時認為的「好機運」，幾乎變成他的致命傷。

好在這不是惡性倒閉，生意結束之後，把存貨拍賣掉，清償了債務，李得勝不僅沒有負債，而且還剩了一部份錢。不過，初出道做生意，就遭遇到這樣的打擊，他內心的痛苦、憂慌是不

言可知的。

一般人遇到這種情形，多半會產生兩種想法：一是怨天尤人，認為自己的命運太壞，說不定就此消沉、墮落下去；一是認為工商界的環境太險惡，頓生戒懼，不如找個固定收入的工作，平平穩穩的過一生。

世上這兩種人很多，所以社會上庸庸碌碌過一生的人也特別多。因為他們太敏感，太相信命運，沒有一點衝勁，反而真的被所謂「命運」限定住了。

如果你真的能樂天知命，真的希望很平凡的安安逸逸過一生，有這些想法，並不算大錯。怕的是你在經過一次失敗之後，既缺乏前衝的勇氣，又不太甘願過拿薪水的日子，在這兩種力量夾縫裡，你很可能變得思想偏激，慢慢形成牢騷滿腹，看著誰都不順眼。這時候你會認為，所有比你混得好的人都是靠機運，甚至於你會毫不感到羞恥的在心裡想：「如果我是某某大亨的兒子，說不定早就幹上總經理了。」

這些偏激的念頭，在你的心中經過長時間的煎熬、激盪之後，會使你變成一個不可救藥的人，不僅你自己痛苦一生，也變成個人見人厭的人。

一個成功者與失敗者的分野就在這裡。就拿李得勝來說，如果他當初認為的「好機運」變成失敗時，在心灰意冷之餘，很可能再回到他的老本行，到郵局去分送信件的工作，慢慢的熬

個小職員，養家餬口也不成問題，但他不可能變成今天皮革業的知名人物。

當時不到三十歲的李得勝，在初嘗失敗滋味之後，不僅毫不灰心，而且更激起他的鬥志。他在平心靜氣檢討之後，認為自己這次的失敗，主要原因是自己對紡織這一行太外行了，如果將來要想避免再蹈失敗的覆轍，唯有經營一個自己比較熟悉的行業，才較為穩妥。

他想來想去，自己真正能稱得上了解一點的，只有皮鞋這一行業。只是他在他叔叔的皮鞋店裡，學習的時間並不長，做皮鞋的手藝，只懂得個皮毛而已，要開皮鞋店的話，經驗似嫌不足。不過，他在皮鞋店學徒那段時間，跟技工、師傅們處的都不錯，常聽他們談皮革的好壞，以及如何挑選好的牛皮，因此，在這方面他倒是記得不少。

他想：自己何不去販賣一些皮革，到皮鞋店去推銷？記得他在叔叔的皮鞋店裡工作時，常看到一些皮革販子上門推銷，每次都可成交一些生意。有一次，他叔叔還曾以教訓的口吻告訴他：「你別看人家用車子帶著幾張牛皮到處跑，不起眼，若是拉的主顧多了，所賺的錢，可能不會少於我們開皮鞋店的。」

當時，他叔父並訓勉他不要好高騖遠，什麼事都要從基層做起，不要手裡做著這個，心裡想著那個。由於他當時不安於學徒的事，他叔叔才有感而發，說了這一大堆話，所以他始終記得很清楚。想不到在他徬徨無計時，竟由這些話中悟出一條路子，使他下定決心要做一個皮革販子。

事實上，以他當時手頭一點錢，也只能做個這樣的小生意。他先買了一輛腳踏車，然後到皮革批發行裡去買了幾張牛皮，捲起來綁在後面，到鄉鎮的小皮鞋店去推銷。

以前他認為騎腳踏車是很好玩、很舒服的事，現在才發覺，一天到晚騎在上面跑竟是很苦的一件事。尤其在一開始的時候，每天早上起床，兩條腿竟痠疼得抬不起來。

這時，他叔叔勸他再回店裡去幫忙，並且告訴他，如果他能專心學做生意，將來他也能開一家皮鞋店。

照當時的情形而言，販皮革的生意剛開始，正是最艱苦最困難的階段，他叔叔又給了他這樣一個好的希望，李得勝似乎沒有理由拒絕。然而，他拒絕了！

拒絕的原因，完全是基於年輕人的自尊心。李得勝認為，既然當初自己要強行離開皮鞋店，再回去的話，是很沒有面子的。所以他說什麼也不肯接受他叔叔帶有幾分憐憫的好意，仍然咬牙苦撐下去，繼續做他販賣皮革的小生意。

拒絕這個「好機會」，是決定李得勝未來事業的關鍵。如果他答應叔叔回店裡工作，將來的發展固然是個未知數，但可以肯定的是，他不可能創立今天這樣一份事業。因為他失去前面等著他的一個更好的機緣。

另外還有一個因素，對李得勝未來的事業也發生了極大的影響力。在他拒絕叔叔的好意之

後，親人們對他都很不諒解，認為他不知好歹，放棄正正當當的生意不學，竟甘願去做一個沒有出息的小販。

親人的誤解，使倔強的李得勝激發起鬥志，他帶著嘔氣的心情，決心要在皮革這一行打出一條出路。因此，他默默的忍受著奔波之苦，騎著車子整天在外面跑生意。

這樣苦了幾年，他已跑出一條銷售路線，收入也慢慢的好起來，對皮革的生意經驗也愈來愈豐富（請注意：這是即將來臨的好機運的一根有力引線）。於是，好機運來了。

原來，在他販賣皮革生意的這幾年，他銷售的貨，大部份都是向一家林姓商店批發來的，這位老闆是個忠厚樸實的商人，唯一的缺點，就是拙於辭令，不善交際，完全是在靠貨真價實做生意。儘管老主顧很多，但生意卻始終沒有太大的發展。

李得勝這幾年在外面推銷皮革，口才已練的相當不錯。在交往中，林老闆默默的觀察他，發覺這個青年人，不僅能吃苦，講信用，而且在推銷方面也頗有才能。認為他將來一定是做生意的一把好手，所以早就有意把他拉到自己店裡來。但林老闆不善辭令，這件事一直憋在心裡，不知如何開口。

直到有一天，延平區舉行大拜拜，林老闆與李得勝在吃拜拜的酒席上相遇，幾杯酒下肚，林老闆借酒壯膽，把李得勝拉到一邊，把自己內心的話說了出來：「你一個人整天騎著車子跑

生意，太辛苦了，你到我店裡來怎麼樣？我們合夥來經營。」

一聽林老闆要跟合夥，李得勝當時楞住了。他自己心裡明白，這幾年他販賣皮革的生意雖然做的不錯，但並沒有積蓄下多少錢。而人家林老闆是皮革業很有點名氣的商人，經營這一行已經有很多年，不但有一個頗像樣的店面，而且還有加工廠，資金相當雄厚，自己憑什麼跟人家合夥。然而，林老闆邀他合夥的心意非常誠懇，並把他這樣做的目的坦白的告訴他：「我知道我自己的缺點，」林老闆最後說「也非常了解你的長處，如果我們能合夥來做，內部的事由我來管，外面的業務由你去推動，我這個生意一定更有發展。」

李得勝這時候自認對皮革生意已經很在行，人家既然誠心誠意的給自己這樣一個機會，當然應該試一試。就這樣，李得勝正式加入了皮革業的行列。

彼此雖是合夥名義，李得勝並沒有得意忘形，他知道這完全是人家林老闆看得起自己，硬把他的身份提高了。所以他自已頗知檢點，在心理上始終以夥計身份自居，不敢稍有逾越，對上上下下的人，不敢帶一點點驕氣。

這樣一來，更使林老闆大為賞識，暗喜自己沒有看錯人，當然對李得勝的提拔也就不遺餘力了。在各展所長、合作無間的經營下，現在兩個人的事業已有四、五家之多。當然，這麼多事業不是一口氣能夠吹起來的，他們在經營上必定還有其他長處，但這不在本文論述之列，我們