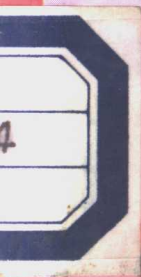


再战江湖

香港最新畅销书系列
(香港)梁凤仪著



再战江湖

梁凤仪 著

北岳文艺出版社

前 言

人在江湖，不容你退缩、不容你胆怯、不容你疲累。

生活上的一切，诸如事业、婚姻、交友、儿女，全是一盘盘日新月异的游戏，放在你的跟前，你必须玩下去！

尤其香港，根本是迫着人们不断再战江湖的社会。

梁凤仪以这个情怀感受，写出一篇篇你有共鸣的文章，与你分享一次又一次再战江湖的苦与乐！

目 录

第一辑 打工基本法

- 公平相亲..... (2)
- 入错行..... (3)
- 笔耕财..... (4)
- 畏难引退..... (5)
- 求职法宝..... (6)
- 面试成功法..... (7)
- 有备而战..... (8)
- 奋发之都..... (9)
- 学习良方..... (10)
- 持家有度..... (11)
- 公平交往..... (12)
- 花红制度..... (13)
- 再战江湖..... (15)
- 行政须知..... (16)
- 巾幗尤胜须眉..... (18)
- 圆滑与原则..... (19)

律己以严	(20)
倒米伙计	(21)
自高身价	(22)
清廉与浪费	(23)
增强记忆力	(24)
时间调配	(25)
认清自己实力	(26)

第二辑 生意经

炒消息	(28)
市场定成败	(29)
生意眼	(30)
因小失大	(31)
能人所不能	(32)
何妨多心	(33)
经济规律	(34)
末世风情	(35)
买“冷”马	(36)
道不同	(38)
老板八字真言	(40)
明刀明枪	(42)
转折点	(43)

营商手腕	(45)
花钱有度	(47)
生意新概念	(49)
专利权的重要	(51)
分肥	(53)
再谈专利权	(54)
“交学费”	(55)
不再容情	(57)
欲罢不能	(58)
商场如战场	(59)
有风驶尽悻	(60)
掌握市场趋势	(61)
冗员	(62)
没把握的仗	(63)
竞争与斗争	(64)
废物利用	(65)
反面教材	(66)
开源节流	(69)
节流原则	(70)
锱铢必计	(71)
针对客户	(72)
出版方向	(73)

人同此心	(74)
相辅相成	(75)
资金与风险	(76)
市场需求	(77)
私家游戏	(78)
控制成本	(79)
成本失控	(80)
好高骛远	(81)
人才是资产	(82)
笑着亏蚀	(83)

第三辑 练达人情

校风与成长	(85)
经济挂帅	(86)
人生必修课	(87)
一生而作两生用	(88)
坐言行起	(89)
个体户	(90)
有效积蓄法	(91)
与无聊说再见	(92)
成就象征	(94)
人各有痛	(96)

忍辱偷生难	(97)
贪生怕死	(99)
尊重自由抉择	(101)
自求多福	(102)
难得糊涂	(103)
老人家心事	(104)
保密与分享	(105)
结伴有人	(107)
妇孺式款待	(108)
最怕人情债	(110)
易角	(112)
且自逍遥	(114)
变、变、变	(116)
得失寸心知	(118)
女王陛下	(120)
人人有价	(122)
全民皆商	(123)
专心	(124)
改坏名	(125)
扭转命运	(126)
送礼	(127)
不甘	(128)
双重标准	(129)

滴水可成河·····	(131)
一石几鸟·····	(133)
力不到不为财·····	(135)
棒场·····	(136)
伯乐之才·····	(137)

第四辑 移民知多少

移民沥甘露·····	(139)
正视温哥华·····	(140)
鸡与鸡蛋·····	(141)
投资大忌·····	(142)
加拿大经济转移·····	(143)
意外的结果·····	(144)
针无两头利·····	(145)
美国地产现况·····	(146)
温哥华地产发展·····	(147)
政情与经济·····	(148)
得不偿失·····	(149)

第一辑

打工基本法

公平相亲

见工其实有点儿等于相亲。我认为抱了这个心态去行事，反而会情绪轻松，应对得体。

为什么呢？因为只有平等的氛围下，人们才最容易表现自己。如果一旦发觉自己矮人一截，心上气馁，口齿不灵，形容甚或会变得猥琐，举止一定有欠大方。

相亲是双方权利均等的一回事，俗语所谓：“你拣人，人拣你！”，是彼此彼此，你来我往，就不会有什么担惊惶恐，不会趾高气扬，不可一世，亦无须打恭作揖，低声下气。

见工也应该是这么一回公平交易的事。劳资双方在决定合作之前，尤其是彼此平等。

能有这种心里准备去面试时，神态会从容得多，且会在对话之中，争取平分春色。

资方需要调查劳方的履历资料，劳方亦有权了解资方的发展与本身的权益，彼此都在一个衷诚合作、互助互惠的氛围下商量合作可能，是最惹人好感，且是有见识的表现。

人错行

男怕入错行，女怕嫁错郎。这是一定的。

选择职业当然重要。一旦入错了行，重新开始，等于浪费了相当多的时间。

故而，在选择职业时，要注重的首先是该行业是否自己的兴趣所在。

我始终深信，任何人处理自己有兴趣的工作，必会事半功倍。执起笔来有如千斤重担者，要他从事写作，未免是开他玩笑了！喜欢创作而又下笔如飞的作家，每日写二至三万字，既快且好，毫不困难，分别是在乎兴趣上头。

兴趣也常跟能力成正比，没有人对自己应付不过来的工作产生兴趣。

故而，入行之前，一定要仔细分析行业的特质，看是否与自己的个性趣味以及能力配合。经不起大风大浪刺激的人，跑进金融界内担任股票买卖的工作，怕不吓死，也不会表现突出。如果一旦发觉选择有误，请立即引退，往后的光阴必然比你目下的收入更贵重百倍。

笔耕财

写稿人的收入,不算好,也不算差。

普通情况下,能写三数个专栏,就有近万或过万的收入,基本上已是相当不错的薪酬,若还以所花用的时间作比较,更觉不俗。

然,一般人的观念总认为写稿的人,收入不多。

大概是从前稿费的确甚低,执事的文士,又老是那副清高的派头,不大愿被金钱俗物所拖连污染似,越贫穷,越见气节的心态,溢于言表,于是形成了这个印象。

其次,亦是文人对于理财,一般都没有兴趣所致。

不是说要把赚来的稿费,再作投资,以小博大,才算是理财高手。

单单是把来自不同报馆的稿费,有系统地放进一个银行账户来,积少成多,集腋成裘,就不会觉得稿费琐碎。误以为是小数目,胡乱花掉也不知不觉。每月月底一看稿费的总数,不但心情开朗,而且可以具体地考虑运用的善法。

还有一个副作用是让自己更清楚收入的可观性,因而对工作加添兴趣。

畏难引退

老板曾对我说：“不要雇用那些短时期内赚很多次工的职员！”

我同意他的理由。草蜃的不安定性格固然是人们转工的因素之一，也极有可能是好高骛远的表示。

或者有些人际遇不佳，每到一处工作，都遇上了一些不如意之事，因此做不下去了。我们是否就不寄予同情，给他们作留有余地的支持呢？

我认为正确的答案可能比较残忍，然，人在江湖，谁不在披荆斩棘？如果一旦遇上困难，就退避三舍，这又岂是值得支持与鼓励的行为？对那些拼命挣扎、力抗顽暴的人，也不公平。

每一份工作的困难，都是如影之随形。不给予自己与对方一段时日考验，掉头便走，是错误的处理方法。我尤其讨厌那些下属的辞职，实质是为畏难而引退，却说成是拱手让贤的伟大牺牲，真是笑话了！玷辱了公平竞争的价值是很为人不齿的。

求职法宝

八九月间,应该是年轻人找工作的旺季。因为走出校园者众,或会在考试之后休息一个暑假,就得正式走到社会上工作了。

写出一百封求职信,有时,却没有两三间公司作出回应的話,是令人气馁的。

也难怪,毕业生一大堆,彼此的履历都大同小异,全是马场上的一批黑马,起步之初,如何教人把赌注放在自己身上呢?成一大问号。

一定要突出自己。让挑选的人眼前为之一亮,你的机会就高了。

连写求职信都有法宝可施。很简单,必须打扮光洁,好好拍张彩色照片附在信上,求职信的信纸与信封也要略为讲究,不必太花巧,但如果用上纸质较佳的,令接信人握在手里觉得很有份量,就是一大好感。信件不宜太长,但要简明地列出你最优越之处。凡此种种,不是标奇立异,而是匠心独运,给人一个“你是认真”的印象,就是成功的一半。

面试成功法

先前谈了一些在求职信上突出自己的心得,其实,年轻人去面试时,也真要设法突出自己,才能易于获选。

如何突出自己呢?

不论你用何种方式,都必须出于自然。一旦误以为矫扭造作,刻意奉承,就是突出自己,效果必定适得其反。

一见了人,自心底里发出一个温文的笑容来,表示友善,就是极之自然而很为人受落的表现。每次我看走进我办公室来面试的人,如果对方笑容一如阳光,又主动地跟我握握手,我对他的印象一定大好。

服装方面,整齐光洁至为重要,当然绝对不要衣不称身,但,过份打扮,面上太着颜色,可能有反效果。一般的上司,会喜欢端庄而沉实的青少年,下意识地认为易于管教。

面试通常都只是十分钟左右的事情,要善用这短短时光表现并突出自己,并不容易,外表的装扮,包括仪态上的大方与服饰上的悦目,是会发挥不少助力的。

有备而战

记得有位财经界巨子曾经跟我讨论过,他的主席室,最好有位极端能干的助理,把他日中所见过各式人等的有关背景与嗜好,都细叙在档案之内。万一有日,这等人登门造访,或是自己找他有事相求,一见了面,就可以说几句亲切的话,例如:“老李,这阵子还没有打高尔夫球呀?你的标准棍可有从十二、三棍进步到八、九棍的样子了?”

正因为资料显示对方的这个爱好,如能的重逢时闲闲地提出来,是最得体而又可爱的关切慰问,肯定能缩短彼此间的隔膜,倍添亲切。以后谈的生意业务,更易水到渠成。

同样道理,可以引用到求职一事上来。

在未去见工之前,细细搜集有关该机构的资料,对他们的业务范围以及最新发展,甚而是在主管者的背景,都能透视,而又在被接见时,以自然的口吻表达出你在这方面的准备功夫,肯定会极端惹人好感。

千万别在投考地产公司时,误以为人家做的是股票生意,那就太令人失望了。