

生意人叢刊⑪

致富的訣竅

中田修 著

峻才 譯



生意人叢刊11

中田修 著
峻才 譯

致富的
訣竅

國家出版社印行

行政院新聞局出版字號陸叁貳號

有著作權
不准翻印

生意人叢刊 11

致富的訣竅

特價：新台幣壹佰貳拾元正

著者：中田
譯者：峻
發行人：林
總編輯：林
出版者：國家
發行所：國家書店有限公司
郵撥帳戶：一〇四八〇一號
公司：台北市新生南路一段三六號三樓
電話：三九一二四二五
發行：台北市濟南路二段三一之六號
電話：三九一七一八

印刷：嘉信印刷事業有限公司

中華民國六十八年六月

¥14.00

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態，與社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、對社會，以及對整個世界，已成為舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎祇有從政為官，才需要學問。如今則不盡然，學問的領域，遠較曩昔為大，而學術的分類，也比以往細密，政治固是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成為這一行的專家，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的腳步，向前邁進。

我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之輪，創造出更輝煌的事業，是為至願。

中華民國六十三年光復節

國家出版社編輯委員會謹識

目 錄

序 當你做別人所不願做的事情.....	一
一、人人不願做的才大有可為.....	一
二、窮則變。變則通.....	七
第一章 創辦任何事業的前奏曲	
——我二十五歲前後的作為.....	一七
一、立志成為設計家.....	一七
二、想自殺時的落魄.....	二六
三、好奇心驅使我挺而走險.....	三〇
四、一年之中賺回再創業的資金.....	三六
第二章 白手可以成家.....	四一

第三章 得人心者爲領袖

- 一、一無所有、不需借貸、亦能創業……………四一
- 二、如何甄選優秀夥伴……………四八
- 三、如何戰勝不合理的壓力……………五五
- 四、多數人的見解不一定正確……………五八
- 五、無資金・不借貸・如何創業……………六三
- 六、要有領先別人的勇氣……………六八

第四章 人所不爲人所不能

- 一、義理・人情……………八一
- 二、行動時需要魄力……………八七
- 三、公司繁榮靠同心勳力……………九二
- 四、創業者需有獨創性……………七九
- 一、掀起工作的幹勁……………一〇七

二、穩操勝算的計畫·····	一一〇
三、精英主義發揮了最大效果·····	一一四
四、祇想募資金則會員制企業不易建立·····	一二四
五、獲益的訣竅——發現過去的死角·····	一二九
六、巧思生妙計·····	一三八
七、成敗繫於資金的運用·····	一四二
八、打通死巷就能成功——到處充滿這種死巷·····	一四六
九、經營手法被竊用時怎麼辦·····	一五三
第五章 你必須有經常領先別人的構想·····	一六九
一、多面經營而非多角經營·····	一六九
二、猶太人致富的秘訣·····	一七五
三、大企業財閥的構想也會失敗·····	一七八
四、青年才俊被破格錄用·····	一八四

致富的訣竅

四

五、打企業仗要能果斷·····	一八九
六、不利的因素中隱藏着成功的秘密·····	一九二
七、現代人追求的是什麼·····	一九四
八、五十歲時如何是好？·····	一九六
附：立即可以賺錢的新構想·····	二〇一

當你做別人所不願做的事情

一、人人不願做的才大有可爲

簽呈

「董事長，早安！我們堅決反對這次的事業計劃，我們帶來了大家聯名的簽呈，請董事長過目。」

民國六十年冬天——一個寒風凜冽的早晨，外面下着綿綿細雨。

我一到辦公室，公司的五個幹部馬上圍到我的桌邊來，遞上簽呈，上面端正地列着他們的簽名。

我打開桌上的簽呈，瞥了一眼，知道那是各高級幹部及股東的名字。室內頓時

當你做別人所不願做的事情

呈現緊張的氣氛，年輕的職員們一個個屏住氣，等着看事情的變化。

「你們說些什麼？這次會員制度的事業，剛經上次股東大會通過決定，還未開辦，你們就反對！」他們沒料到我會開口大罵。

已經開始的事業絕不能撤銷，無論如何，我要推進這個事業計劃，我下定決心要做下去。

當初，我提出建設這個「會員制度」別墅的計劃時，公司上下，從職員到股東甚至銀行界都反對。

——「就因為這樣，所以我要做。」

假如大家都贊成，說不定我已經放棄這個計劃了。爲什麼？因爲大家都想做的只是平凡的事業，沒有什麼希奇。

「董事長！何必開創大家不懂的新事業呢？我們經營的學校相當成功，關係企業的業績一向也不錯。」

「何況會員制度的別墅，一直沒有人嘗試經營，成功的機會很渺茫。」

「董事長，您是不是打算犧牲學校的經營？」

爲了學校企業經營發展的前途，他們異口同聲地反對我的意見。

確實，藝術專科學校的學生已達二千人以上，學校發展得很順利。他們的主張不無道理，可是，畢竟他們說的只是現階段的話。

當初本地沒有一所藝術專科學校，但是自從我們的學校開辦以來，這類性質的學校便如雨後春筍般地相繼開辦了。

——「五年後，我們學校的經營會遭到困難。」

創辦之初，我曾作過這樣的預測。儘管學校的數目增加，各校競相爭取學生；但這不是問題的癥結。我們辦的藝術學校不需要再成長了，學生的數量要加以控制，雖不再增加，也不致於減少吧。

經營方面的不平衡，才是問題所在。

照我的構想，固定經費，尤其人事費用將年年增加，然而學費是不可能比照提高的。到底這是教育事業，以低廉的學費讓學生就學是我一貫的信念。

當你做別人所不願做的事情

既然如此，那麼，必然地會產生收支不平衡的現象，學校的經營一定會有困難的。

身為經營者的董事長，如果不能透視三年、五年甚至十年後的將來，就不配稱為董事長了。

爲了繼續維持學校的經營，不得不開創新的事業。很遺憾地，董監事們沒有一個瞭解。

股東們也一樣。至於銀行界，他們說：

「那樣沒保障的事業，我們絕不能投資。」我提出的計劃就這樣地被拒絕了。四面楚歌——這就是我所處的狀況，而現在竟連公司裏的幹部們也來反對。

氣勢轉變・五對一

「你們仔細聽我說，這到底是一個新的事業，我知道你們不想做，所以找來了另外的夥伴，他們對新的工作都很起勁呢！」

我把視線掃向那些年輕的職員。他們鬆了一口氣，尷尬地看着我。我繼續說：「你們却在早上這個應該開始工作的重要時刻，來爲難我。面對那些年輕人，你們不覺得慚愧嗎？」

這些來勢洶洶的幹部，一個個臉色尷尬。顯然地，他們沒有說服我的充分論據，只是因爲不知道未來的新事業屬於何種性質，才來反對我。

氣勢的轉變一目瞭然。對完成這次「會員制度」別墅的事業，我有堅定的信念。而他們的擋箭牌是眼前擺在桌上的簽呈——上面有股東的聯合簽名。

「況且，這樣做違反了公司的規定。股東大會既然已經通過這計劃，你們再隨意糾合股東來做這種事，將會惹來很大的麻煩。」

我又大聲地嚇唬他們。我生來就是一個大嗓門的人，這麼一來，他們被我懾住了，沒有一個人敢發言，室內鴉雀無聲。

再想想，我很瞭解，這些幹部、股東也是爲了公司和學校目前的經營着想。但是沒人能夠想到將來，實在很遺憾。

當你做別人所不願做的事情

「只請你們多體會我的用意，我不求你們立刻瞭解這個事業。先不講兩、三年後，半年後我一定要讓它成功，請你們相信我。」

我一邊說，眼淚一邊自兩頰流了下來。

在職員面前，我從來沒有流過淚，以前沒有，相信以後也不會有，但是，現在……。

他們之中有一個開口了。

「董事長！我們明白了。董事長這樣熱誠，與事業打成一片，我們已經無話可說了，今後我們一定追隨董事長。」

聽了這話，他們不約而同地點着頭。

然後，他們一個個默默地回到自己的崗位去。簽呈仍然留在我的桌子上。

「喂！這紙片是幹什麼？丟到字紙簍去吧！」

一時哄堂大笑。沉默與凝重過去了。辦公室裏又恢復了平時和睦的氣氛，凜冽的寒氣也頓時散了。

二、窮則變·變則通

閒談中的靈感

民國六十年三月，會員制度的別墅「鑽石俱樂部」正式開辦了。

到目前為止，會員已有八百六十人，在小豆島、琵琶湖、伊豆、輕井澤、蘆湖、敦賀、穗高、八岳的別墅，全國一共有八處，都由「鑽石俱樂部」自建自營。目前，還計劃擴大範圍至京都、六甲、廣島，並在東京的麻布區、大阪的北新地成立會員聯誼中心。

直營的會員制別墅，如今已成爲日本最具規模的一個企業。

但是自從創業以來，五年中遭到種種的困難。從周遭的人一致反對到上軌道，全是這段時間苦心經營、點滴血汗的成果。

我創辦這個事業的構想，可回溯至正式開辦的前一年。

當時，我是獅子會的會員，擔任幹事的職務。在一次會議後，大家閒談着，有

當你做別人所不願做的事情

人談工作，有人聊家事，還有人講自己的艷遇……。一位醫生說：

「最近我在琵琶湖旁新蓋了一幢別墅，當初怎麼也沒有想到維護費會那麼貴。我一年頂多去個七、八次，竟然花費了十多萬。目前我很想將它脫手……」

××纖維公司董事長這樣說：

「真的，才一幢別墅就要花費那麼多錢，實在划不來。但是，如果沒有自己的別墅，一旦全家人要出去旅行，就要訂旅館，種種手續實在太麻煩了。尤其在旅行季節中，膳宿費不是一個小數目，而且也得不到充分的休息。」

會計師說：「你說得固然不錯，但是也不能臨時借別人的別墅住啊！」

有一個廠長這麼說：

「我們來蓋個別墅，專門租人，我想一定很賺錢。大家覺得怎麼樣？」

針對他的話，醫師又說：

「那也很麻煩，要做飯、鋪被，與其讓太太辛苦，倒不如在家來得舒服。住在租來的別墅中，結果還是一樣。」

「照你這麼說，可有什麼好辦法，可以輕輕鬆鬆地在自己的別墅裏享受享受……」。

「那只有跟小老婆在一起了。」

這一次的談話就在笑聲裏結束了。

烙在腦海裏的制度。

其後，我被獅子會同仁帶着去打高爾夫球。對高爾夫球一竅不通的我，忽然被帶上球道，覺得十分躊躇。

我困惑極了。在我腦海裏只有這個概念——用像大象的耳扒子一樣的球棒打小小的球。

大家猜拳後，由我第一個先打，棒一揮，球不見了。同行的人問我：

「中田先生，Tee（球座）在那裏？」

「Tee（茶）？剛剛才喝過呢！」

當你做別人所不願做的事情