



亞鉞出版

小公司 + 大願景 > 大企業

小企業大願景

Big vision small business

小產業搏大成就 四大快速奇蹟法

量產化質感取勝，願景朝信仰出發！

建立良好互動感，以小搏大絕對贏！

傑米・華特士 Jamie S. Walters◎著

小企業大願景

Big Vision Small Business

4 Keys To Success Without Growing Big

作 者 : Jamie S. Walters

發行人 : 鄭淑芬 呂彥廷

編輯行政 : 鄭雯月

執行編輯 : 吳昭緯

助理編輯 : 李依蓓

譯 者 : 張家瑞

美術編輯 : 李雅雯

出版發行 : 亞鉞出版有限公司

地 址 : 臺北縣永和市中正路 559 號 11 樓

電 話 : (02)8921-2010

傳 真 : (02)2921-7468

法律顧問 : 李慶豐律師

出版日期 : 2005 年 3 月初版一刷

總 經 銷 : 凌域國際股份有限公司

電 話 : (02)2298-3838

版權所有 翻印必究 定價 : 新台幣 250 元整

(如有缺頁或破損的書,請寄回更換)

BIG VISION, SMALL BUSINESS : 4 KEYS TO SUCCESS WITHOUT
GROWING BIG by JAMIE S. WALTERS

Copyright © 2000 by JAMIE S. WALTERS

This edition arranged with BERRETT-KOEHLER PUBLISHERS, INC

through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. A division of Cathay Technology Hyperlinks

Complex Chinese edition copyright © 2005 GOLD AXE PUBLISHING CO., LTD.

All rights reserved.

國家圖書館出版品預行編目資料

小企業大願景：小公司＋大願景＞大企業 / 傑米·華特斯 (Jamie S. Walters) 著；張家瑞譯 --- 初版 --- 臺北縣
永和市：亞鉞出版，2005〔民94〕面；公分

譯自：Big vision, small business ; four keys to success
without growing big

ISBN 957-29745-9-9(平裝)

1. 中小企業 --- 管理

494

94002931



亞鐵出版

小公司 + 大願景 > 大企業

小企業大願景

Big vision small business

小產業搏大成就 四大快速奇蹟法

量產化質感取勝，願景朝信仰出發！

建立良好互動感，以小搏大絕對贏！

傑米·華特斯 Jamie S. Walters◎著

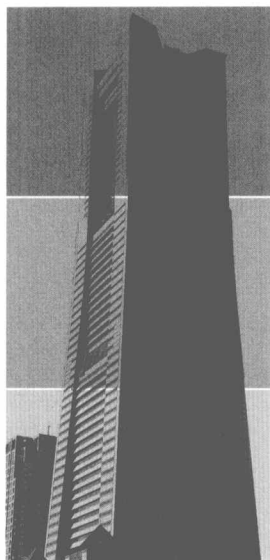
小公司+大願景>大企業

——潔米·華特斯

小產業搏大成就 四大快速奇蹟法

只要做出好名聲>就能累積好資產>維持小型絕對贏

目次



序言：小企業的大奇蹟 010

如何使用本書 014

第一部分 019

關鍵一：如何尋求小企業的成長

第一章：量產絕對比不上質精 022

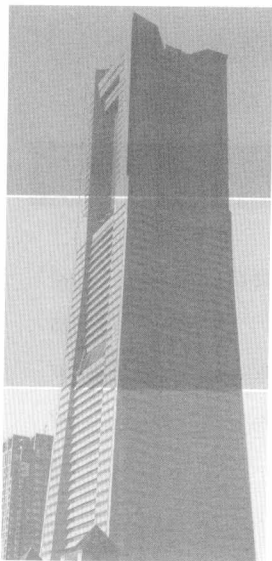
第二章：給小企業的美哉 025

第三章：小或大，何者較好？ 037

第四章：如何把量產轉化為質感取勝？ 047

第五章：小企業成長剖析 053

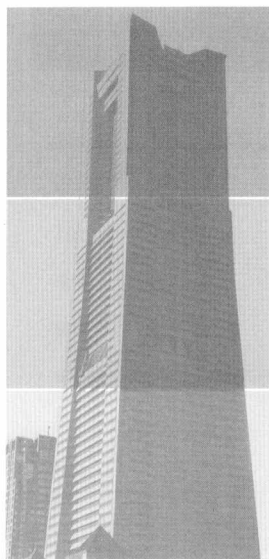
目次



第二部分：077 關鍵二：拓展成就之途前，想法一定要偉大

第六章：極小型企業的理想願景	079
第七章：以小搏大，成就更偉大—十二項優先指南	083
第八章：成就奇蹟前的作業	101
第九章：奇蹟案例：貓醫生	111
第十章：計畫，有必要嗎？	117
第十一章：願景及計畫規劃的方式	129

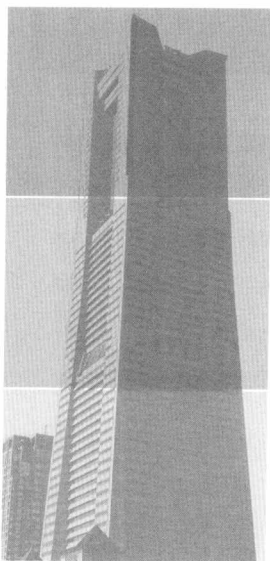
目
次



第三部分：
關鍵三：良好正確的關係，是大願景的工具 143

- 第十二章：關係對了，品質成長一點都不難 145
- 第十三章：建立正確關係的黃金法寶 149
- 第十四章：建立與員工的良好互動 161
- 第十五章：維持與員工的良好互動關係 172
- 第十六章：創造與客戶的正確價值觀 184
- 第十七章：維持與客戶的正確關係 192

目
次



第四部分：
關鍵四：工欲善其事，必先利其器 **209**

第十八章：企業中的智慧及專業	211
第十九章：金錢與風險	226
第二十章：競爭	231
第二十一章：成功與失敗	238
第二十二章：時間與均衡	242
第二十三章：智慧及專長的實踐	248
最後的思考	266

序言

小企業的大奇蹟

小企業——尤其是極小型的，可別落入大眾對於大企業的迷思裡，那種文化只是一種「數大便是美」的輪廓——大規模、大數量、大自我及大殺戮。在美國員工數在五人以內的企業有百分之八十，你一定會覺得這是個奇特的現象。有些具遠見的小企業家完全擁有小規模的優勢，並將此優勢發揚，如同專業的工匠發展自己的技巧一般。然而諸如此類的企業家歷程，絕對都是以品質深度取向為主，而非量的碩大擴張。

在一個總把成功等於迅速成長、高收入、大規模公司聯想的文化裡，不被賞識的小型企業家，如何創造商業奇蹟及發揮最大挑戰力呢？然而被人們認為不重要、不具雄心，或更糟更失敗的世界裡，假如不依循大公司迷思、聚積大筆財富，或成為下一個比爾·蓋茲，又該如何激勵他們堅持的小企業信念呢？在知名高級行政主管、電影明星及運動員所得數百萬薪資新聞的轟炸下，事實證明這些小企業不僅奮力維持收支平衡，且能提升在一般水準之上，這是基於什麼樣的動機？聽到銀行及政府擴展重要資源以援助破產的公司時，是什麼幫助他們保持遠見？為什麼他們喜歡小規模而重品質的企業？是什麼力量使他們努力朝向願景，發

展更大大理想及更精煉的企業關係，並從「群眾」中脫穎而出呢？

諸多疑惑，激發我想寫這本書來頌揚小企業——尤其是具大願景的小企業——量的成長絕對是邁向成功及滿足的唯一途徑。

在寫《小企業，大願景》時，有諸多小企業家的種種案例，會讓你更真實看到具有大願景的小企業家故事、趣聞、剖析、想法及眼光。我同時也想告訴大家這些企業家所做的選擇——他們並不希望被狹隘、以量定義的成功所迷惑，因此你不會看到許多公司的薪資評量，或者企業家身價的文獻，本書也不會將這幾點視為成功的可靠衡量。的確，《小企業，大願景》強調的主軸在於：成長及成功必須用品質來定義，這些都是根據一個小企業家的眼光、價值觀、生活型態目標，及其本身在企業藩籬內外的關係和貢獻的品質，而研究出來的成果。品質及服務他人的正面貢獻，對於成長及成功而言，這些都比無意義的金錢重要，除非你是個膚淺媚俗的人。

除了對量化的迷思定義為質的替換性之外，也以此書對我的小企業家朋友們致敬，我希望本書能提供給現在及未來的企業家們，極力去探索本身所富有的深度價值，並能提供良好服務、和振奮他人的方式將夢想帶到生活中，竭力提升於標準之上、中等之上，及所期望的最小值之上。假如將柏拉圖的 80-20 規則應用到小企業上，具大願景的小企業家就是那設立新標準、並創造新工

作及生活的百分之二十，這的確是未來社會的一股新貴趨勢。

我非常希望這本書可以當做一種資源，人們能在其中找到靈感：以新的方法思考關於他們的企業及身為小企業家的歷程、一些激發性的想法，不管你是否身為小企業族群中的一分子，的確可以影響世界使之更美好，那將是一種最大的滿足感。

如何使用本書

我把認識小企業家朋友們的心得感想，全都寫在《小企業，大願景》這本書裡。你可以選擇輕鬆的閱讀，也可以從每段告訴你最多的「關鍵」開始閱讀。不管用那一種方法，本書是設計當做參考用的，當你需要一個想法、新的觀點或一點小小的靈感時，便伸手可及。

本書想要證實、挑戰及延伸讀者目前的知識及經驗基礎，根據這個精神，提供給各位朋友們，關於小企業家在這社會上的貢獻價值和力量，同時還提供我所訪談的七十多位企業家的趣聞和看法。此外我也建議一些重點及問題，你可以速記在筆記本上，當你自我回顧或與團隊中的人對話時方便使用，讓你更方便攫取！

先提示接下來的精華內容：

在第一部分「如何尋求小企業的成長」中，主要在講述「質」的概念，而非量的碩大成長。」假如你不知道小企業的特質是什麼，就不會清楚他們能發揮的力量，因此本部分我會極力說明何為小企業，及小企業為社會做了些什麼貢獻。這裡開始指出遠見及實踐，如何應用在具有大願景的小企業裡，更進一步檢視大規模與小規模企業的優缺點，深入分享四位小企業家的內在世界，