

生意人叢刊⑤

# 企業成功的秘訣

黃柏松 譯



生意人叢刊 5

黃柏松 譯

# 企業成功的秘訣

——一個僕役的奮鬥故事——

國家出版社印行

112  
022  
718

版權所有  
翻印必究

## ■ 企業成功的秘訣

生意人叢刊 5

特價：港幣伍元正

編譯者：黃 柏 松

出版者：國家出版社

發行所：藝文圖書公司

地 址：香港銅鑼灣摩頓臺灣景樓23樓A⑤

電 話：五一七六七七五八

印刷所：力行印刷廠

地 址：香港灣仔駱克道100號

日 期：一九八〇年二月一日出版

（本書如有缺頁或裝訂錯誤請寄回調換）

## 原作者簡介

福富太郎本名中村勇志智，外號「酒店太郎」。

一九三一年生於東京大井町，苦學畢業於日本大學商學部。十五歲進入飲食業界。二十五歲成爲酒店經營者。現在除了經營「銀座好來塢」等酒店，亦爲「新朝日」啤酒公司總經理。

爲青少年在南伊豆購買二十五萬坪土地，正進行開發。

近著有「錢，女人與我的奮鬥」。

酷愛外國史、古畫、禁酒、禁煙。

他是從僕役幹起，終成日本婦孺皆知的傳奇性商場傑出人物。有關他專心事業、刻苦儲蓄的半生血淚奮鬥史，全收在本書內。文多幽默，真實故事特別多，保證讀者會一口氣讀完它。

## 「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，掌握成功之鑰，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

# 保證您一口氣讀完

## ——代譯序

這是一本「奇書」——以小說方式寫的有關企管的奇書。

一個毫無靠山的十五歲小孩，如何崛起於市井，如何刻苦自勵，憑智慧開創自己的前途，終成商業界一方之雄？任何有志創業的青年或欲使企業日進千里的經營者，只要一讀他闖鍊的過程，必然有所憬悟而獲益無窮。

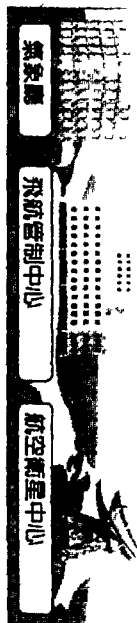
本書道盡活生生的「企業成功的秘訣」，是有血有肉的經營管理寶典，但是文內無一字企管用語，採用「自傳」形式，摒棄一般企管書籍令人昏頭昏腦的長篇理論。

本書又是真人真事的小說，筆觸輕快，文多幽默，笑中有淚，淚中有笑，可讀性高，保證您一口氣讀完它。

行行出狀元，觸類可旁通，經驗、智慧凝成的成功秘訣，千行百業皆可套用，細讀本書而能躬身踐行，你就無異擁有一支「點石成金」的魔棒了。

譯者 黃柏松 敬識





資料來源：產經新聞

# 本田汽車 週年展雄心

編譯黃淑儀

今年日本的本田汽車公司要在國內汽車市場開闢出更寬廣的疆域。他們一反以往在小型休閒車市場外觀望的態度，專注於普通車市場，準備今年即動為國內市場推出數款新車，希望藉此在國內市場大展鴻圖。

去年年底前本田從不涉足小貨車和跑車市場，但日前宣布要加入快速成長的小貨車和跑車戰場角逐商機。本田公司主管松本武雄說，本田今年將在國內市場推出六種新車，包括四種通稱為「休閒旅遊車」的小型廂型車、跑車或旅行車。

本田的奧狄賽 (Odyssey) 小型廂型車和CR-V跑車銷售便捷，激起本田意圖乘勝追擊，計畫5

理飛機的航空管制中心。運輸省和氣象廳計畫在管制系統傳送的飛航資訊中加入氣象資料。產經新聞報導，飛機在飛行時測量風速、氣溫和氣壓，再把這

各金融市場、銀行、企業和政府機關休假日；印尼股市休市；越南所有銀行、企業和政府機關休假日；土耳其股市、政府機關和銀行休假日。

月份把引擎排氣量不到600C.C.的超級迷你車今日 (Today) 的生產線，由位於日本中部的本田主要車廠鈴鹿廠，轉移到擁有35%股權的關係企業八千代產業公司，以騰出廠房生產CR-V、F-1和S-1等跑車和休閒車。

本田的CR-V跑車未交車訂單已積壓近二個月，亟需更多生產線加入這款車的生產陣營。F-1和S-1跑車也將在今年內生產。八千代自1980年代中期起在四日市廠生產本田的行動 (Acty) 小貨車。本田現正加速生產重新設計的新款車，期望藉此提升在國內汽車市場的地位。

奧狄賽於1994年底推出，現在每月銷售量約1萬輛。本田第二種休閒車市場的產品CR-V汽車，是小型的四輪傳動車，也在市場造成轟動，自去年10月初問世以來，已有約49,000輛的訂單湧向本田。

以吉美車為基型的歐西亞 (Orion) 在內的一些新款旅行車21日發表。其他新款車包括預定5月推出的F-1跑車和另一款較小型且以無子女的夫妻或情侶為主要銷售對象的S-1小休閒車今年稍後推出。

松本武雄估計，目前休閒旅遊車約占日本汽車市場的28%，如果納入預定今年推出的四款新型休閒車，本田的休閒車生產線的占所有生產線的三分之一，高於1995年的22%。

本田向來在美國汽車市場占有重要地位，在日本汽車市場的銷售額排名第五。但在此同時，汽車廠商一面增加海外生產，一面使勁增加國內汽車產出和銷售以保住國內員工的飯碗，導致國內市場的競爭白熱化。

松本武雄說，本田除今年推出六款新車外，還要重新設計四款車。本田14日發表豪華型轎車傳奇 (Legend) 的最新款產品。松本武雄指出，最近幾年本田每年平均推出二、三款新車，但今年本田擬推出的新車或重新設計的車款多達十種。

本田去年宣布，4月1日起要使勁衝刺，於1999年前每年在日本的汽車銷售量要達80萬輛，比去年擴張27%，今年計畫提高銷售量14.6%，成為72萬輛。

日本正三 資金供給 但是根據對日本企業主要銀行許多大企業銀行與企業 3. 實利率 本銀行業全自由化可以直按價的資金件發生後更在資金向其在來轉變成資然而在下，日本對策，同時也產生了下列的有： 1、從主行制度：日式企業不同點在力

## 日本正三

泡沫經濟崩潰後，日本的銀行業產生了幾項前所未有的特殊現象，這不僅改變了日本銀行業的經營策略，也將改變日本自二次大戰後所形成的金融體系，其影響範圍將涵蓋所有企業。具體而言，今日的日本銀行業已面對以下的窘境：

1. 昔日的產業政策支持者，變成今日的救濟者：

泡沫經濟崩潰導致日本金融界產生大量的不良債權，若不儘速處理，日本經濟恐將無法復甦。因此，為了協助銀行解決不良債權問題，日本政府採行了三項作法：(1)為了處理破產銀行的善後事宜，日本政府將設立專門的破產銀行處理機構。(2)為了解決住宅金融專門公司的壞帳問題，日本政府準備動用政府資金來協助解決。(3)修改存款保險制度，以求降低今後金融機構的破產機率。

2. 銀行與企業的信用力逆轉：在日本除了如豐田汽車公司 (信用等級為Aaa) 等極少數企業以外，銀行業的信用等級一向高出企業甚多，同時銀行是企業的

# 企業成功的秘訣

## 1. 越窮點子冒得越多

### ● 坐台車式的幹才

有一句流行語，叫做*elite*（法語，幹才之意——譯者註）。

生在富裕的家庭，畢業於一流大學，供職於一流公司，然後，跟雙親物色的良家子女相親、結婚，至少可以爬到課長的位置，有一幢屬於自己的家，一輛自己駕駛的自用車，然後——這一生就算完了。

也許，大夥兒認為，這種人生有什麼不好？

想想，這算是那一門子的人生？不過是在雙親替他鋪設好的軌道上，安安穩穩駛過去，豈不是像一輛台車，不偏不倚走向事先定好的目的地而已。

堂堂七尺男子漢，既然闖到這個世界，一生一世，坐台車，安然過日，未免太單調乏味，甚至令



人覺得太沒有志氣，是男人，實在不值得——這是我的想法。

「喂，教教我賺錢的秘訣吧！」

經常有人找上門，開門見山的向我這樣討教。

教你賺錢？賺錢是那麼簡單的事兒？這種男人，大多是出身好家庭，在大學混個幾年，然後靠老頭子留下來的財產，想幹一番事業的公子哥兒。

說一句不客氣的話，這些老兄全都不是賺錢的料子。

對這些公子哥兒，我總是說：

「三十歲上下就想抓到上億的錢，你就不能在大學吊兒郎當的乾耗日子。大好時光都給你浪費掉了，還想搞個屁呀？讀個國中，就該跟學校生活拜拜了，趁還壯得像一條牛的年輕時代，不豁著生命苦幹闖鍊，你的大好前途不就報銷了？」

赤手空拳在一代之間成為鉅富的淺野總一郎、大倉喜八郎、岩崎彌太郎，都是二十歲就獨當一面，二十四、五歲就獨創事業。

從那羣「坐台車」式的所謂 elite，從來就沒有產生過鉅富，這是事實。

●社會大學才是真的大學

△  
江戸時代の學者山崎闇齋，人稱「大儒」。

藩王保科，有一次問他：

「老師，您的幸福是什麼？」

當時的藩王，威勢不可等閒，手中握有生殺大權，一開情緒，要誰死誰就死，容不得你反抗。面對這位藩王的問話，山崎闇齋毫無懼色的答說：

「我嗎？我有三個幸福。」

第一個幸福是，生為萬物之靈的人。

第二個幸福是，生在這種文明之世，可以讀書，學道理。

第三個幸福是，幸而出身卑賤，不生在藩王之家。」

面對藩王，居然敢說，幸而不生在藩王之家，他的勇氣可說是超羣的。

「噢，難道生為藩王，是那麼不幸嗎？」

這位藩王想不出個中的道理。

「當然，」山崎毫不退縮的說，「想想，做藩王的，生在深宮中，給好多女性服侍，養得像碰不得的寶物。說到那些屬臣，個個都是馬屁精，只知道迎合主人的話。這不就失去了「本性」嗎？出身卑賤的人，可不那麼輕鬆寫意，從小他要嚐過辛酸，因此可以獲得師長的訓誨，朋友的支助，由此學

得各種知識，漸漸長大，變成一個成熟的人。」

美國富豪卡內基也說過：

「做富豪的第一個條件，是不能生在富豪之家。在赤貧的家庭，澈底體會過貧窮的滋味，打心底奮發激勵，唯有這樣，有一天才能成為富豪。生來吃飯不費心，不勞四肢就有錢花的人，怎能成為真正的富豪？」

## 2. 先儲存你的信用再說

● 不給小偷摸走才怪

「大鬧通貨膨脹的這個年頭，傻子才會定期存款，真想股票市場撈一票……。」

跟我很熟的一位餐廳職員，有次這樣跟我打商量。

說到股票，那真是可怕的怪物。

且說一個故事。

大阪的中之島公會堂，是商業都市大阪的象徵性建築物。這個建築物是由一個人捐出鉅金建造的，這個事實，知道的人並不多。

捐款的人叫做岩本榮之助，當時，在北濱一帶，是一個響叮噠的股市郎中。

日俄戰爭帶來的不景氣，也波及他身上，這位有名的投機者因為胡賣一場，搞得口袋裏剩不了幾個錢。

有一天，他想到一家小飲食店喝喝悶酒，正要鑽過飲食店的門簾進去，腦裏忽然閃現一個主意。

那家飲食店的門簾，由兩條長布做成，都寫著宣傳用的句子，一條寫著「儘管泡」，一條寫著「價錢廉」，大概是風吹雨淋，時日太久，布條上看得清楚的只有「泡」和「廉」兩個字。

「泡」通「燈泡」，「泡廉」就通「電燈泡價廉」，腦筋這麼一轉，他就下了決心：

「好吧，我就賣燈泡股！」

從此，他大量拋售「大電公司」的股票，一連幾次，歇都不歇手。

就靠這一招，他成為擁數百萬元（日圓，以下同——譯者）的暴發戶。

那幢公會堂就是他在這時候，拿出其中的一百萬，贈給市政府而建立的，真是一擲百萬，毫無吝色。

人有千算，不如天有一算，不多久，第一次世界大戰爆發，不景氣又來臨，這位暴發戶一時洩氣，連連失手，還沒看到他捐贈的公會堂竣工就自殺，向西天報到了。

另外一位叫「松辰」的，也是在當時的股市享有投機大王之名，他留下的故事實在叫人不免三

思。

他故鄉的一個年輕人，帶了一筆大錢，登門找他：「我想學學老前輩，在股票上炒他一手賺他一把……。」

松辰老大一聽他說得那麼輕鬆，問說：

「好啊，不過，我先問你一句話，敢不敢把裝滿現鈔的那個錢包，掛在住處的門牆，睡個一晚？」

「那怎麼行？不給小偷摸走才怪。」

「就是這句話！」

把錢包吊在門牆，只會發生兩個現象：可能被小偷摸走，也可能不被摸走。

要是沒有這種「賭注運氣」的膽子，股票這玩意就是搞不得。

他是以這個例子，警告年輕人莫涉足股市。

### ●流著汗一步步存錢

我自己就有類似的經驗。

有一次，我參加某家經濟新聞舉行的股票座談會，會上碰到原衆議院議長山口喜久一郎先生。這位原議長先生，年輕的時候，在大阪的北濱一帶是個挺活躍的人物。

當各證券公司的代表，說了一大套股票理論後，我問說：

「假定現在手頭有三十萬元、五十萬元、一百萬元、二百萬元、三百萬元、五百萬元、一千萬元七種數目的錢，如何投資股票才賺錢？投資期間假定是兩年——不同的資本應該有不同的投資法，能不能告訴我其中的一些訣竅呢？」

我蠻以為這個問題問得很好，心裏可樂得很，沒想到山口先生的一句話，把我羞得抬不起頭來。

「手頭沒有握著五百萬元以上的錢，壓根兒就不能搞股票——這是我的看法。」

那些在場的股票權威，個個點頭表示贊同。

玩股票有短期、長期之分，說到手法，有些是使用短線方式，看準了孤注一擲的，有些是緊抱著不放，長期等待的。手頭上沒有五百萬元以上的錢就不能玩，意思是說，上下漲跌的差距很驚人，有漲的時候，但也有一下慘跌，跌得你呼爹叫娘的。

想在商場學些經驗，將來打算獨力創業的人，最好別對投機的賺錢法太熱衷。

我的想法是，如果現在有兩個人，其中的一個說：

「我花了十年的時間，一點一滴的存款，現在已經握有五百萬元。」

另一個人是說：

「我玩了股票，半年內就撈了一千萬元。」

我寧願信賴那一點一滴存了五百萬元的人。

當然，孤注一擲，一出手就撈上鉅金，他的第六感和勇氣，的確可佩，但總讓人覺得不如那位額上冒汗，一點一滴存錢的人來得可靠。

操奇計贏，本就是市場上的常態，並沒有錯，但是，年輕人在操奇計贏之前，最好先專心儲存自己的「信用」——這是我的看法。

存錢，意思是不向人借錢，不向人借錢，就表示他有絕對的「信用」啊。

### 3. 以最大的信心銷售自己

●這小子真有骨氣！

橫田千之助這個人，是後來當到司法大臣的大人物。

他是靠當時的政界怪傑——星享的提拔，才飛黃騰達的。他們倆的相識經過，跟一般人大異其趣。

當時，星享已經是衆議院議長，橫田呢，還是個送報的工讀青年。

他仰慕星享的名聲，想盡辦法要當他的書生（寄食人家幹雜務而求學的學生）。



他苦於搭不上線，只好來個閃電戰術。

他寫了一封信，寄給星享，信裏只有寥寥幾個字：

「讓我當您家的書生。」

也許，是那單刀直入，毫無美詞麗句的信，使這位怪傑覺得孺子可教，居然來了回信：

「見一面再說。」

橫田喜如天降，照他指定的時間，訪問星享的公館。事情真不巧，出來玄關的是星享夫人，她看到橫田膚色黝黑，一副身份卑賤的小徒弟模樣，怎麼也不信丈夫會跟他約晤，就這樣武斷的騙他說星享不在家。

橫田不聲不響的回去。

他立刻寫了一封嚴厲指責星享的信。

「……職位崇高如衆議院議長，居然約人晤面後裝著不在，享以閉門羹，豈不太藐視人？」

「依我推測，閣下一定是得到家人的通報，說我服裝不整，一副落魄相，才故意避不見面的。」

「人的價值，豈能以服裝判定？想來閣下畢竟也與市井之流相仿，以外表取人而已……。」

接到這封信的星享，反而大大賞識他。

「這小子，有骨氣呀。」

聽說，星亨是經過這麼一段小波折，才對他另眼看待，起用他做書生的。當你推銷自己，至少要具備像這位橫田千之助的錚錚傲骨和信心。

●叫我這個姐姐來？

我長於斯、努力於斯的酒店界，誰都曉得每天要利用報紙廣告，招募陪酒女郎、服務生、酒保等等的從業員。

這種人員的招募，大多打馬虎眼，馬虎得真不像話，我就嚐過好多次啼笑皆非的經驗。有一次，我到某一家酒店應徵。

一位模樣兒流裏流氣的男人，出來後劈口就問：

「小子，你可有姐姐？」

我是獨生子，哪來姐姐？他一聽沒有姐姐就說：

「那就快去找個姐姐吧，找到了就帶她來，如果長得俏，連你一起錄用了。」

另一家酒店的招人方式更絕。

他們叫五個應徵者排好，然後說：

「猜拳吧，我們只要一個人，贏的才留下來。」