

書叢報日濟經

下 戰挑的手白

著・銘 魏



經濟日報叢書

白手的挑戰
(下冊)

魏銘·著

經濟日報叢書

白手的挑戰 下冊

著者 魏

發行人 王

出版者

經濟日報

社

立

新開局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經理

聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五五五號

郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號

電話：七〇七四一五一

印刷者

世禾印刷有限公司

定價：新臺幣一〇〇元

中華民國六十四年十二月初版
中華民國七十年五月第四次印行

印翻禁 • 權版有

姚爲民（魏銘）聯經版作品

發明家喬治西屋的故事

出色的女經理

企業家的代溝

紐約工商界八大金剛

推銷怪傑鮑洛奇

白手的挑戰上、下

快半拍的人上、中、下

企業家的第六感

杜魯克管理學新詮

如何經營自己

廢墟裏的金蛋

失落的寶藏

一、怎樣當夥計

二、怎樣當老板

三、怎樣當主管

一、學生意的模子

二、管理的兩個軸心

三、經營的法則

目錄

一個人跑接力·····	四九
難易一念間·····	五八
定見與偏見·····	一
機運的創造·····	一〇三
創新的意念·····	二〇三
馬諾維茲東山再起·····	三五

一個人跑接力

什麼是經營成功的管理？什麼是做生意賺錢的訣竅？這是任誰也提不出標準答案的問題。因此，不管誰談經營、談管理，都難免有「瞎子摸象」的意味，只見到一點，不能窺其全貌。

這並不是說專家的理論不可靠，也不是說前輩的經驗不實在，而是做生意牽涉的問題太複雜了，不僅三百六十行中行行有竅門，即使同樣的行業，也會因時勢不同，經營者的個性及想法不同，而在經營的做法上，發生顯著的差異。

總括一句話，再好的理論，再好的方法，也不可能適合所有的人使用，所以，一個卓越的經營者，最重要的特性是：反應銳敏、隨機應變。

這一點接觸，是我開始寫這一章所引發的。在前面寫過的五章「白手挑戰者」，雖

然每個人的經歷不同，做生意的方式各有巧妙，但他們也有一點是相同的，那就是：在他們從事的行業中，都能靠堅持不移的精神，獲得最後的成功。

然而，本章要談的，是一個「半路出家」者經營成功的故事。按說這是違背治事原則的，但他居然也能有出色的表現，這其中的道理值得來探討一下。

就我個人所蒐集的資料來加以分析，可以得出如下的結論：

一、如果要改行，一定要對改的行業有濃厚的興趣，有深入的了解，不是盲目的選擇，想幹什麼就幹什麼。

二、如果要改行，不是爲了看到「別人賺錢而眼紅」的一時衝動，而是爲了預先看到「某一行的發展好景即將來臨了」。

關於這一點，還需要加以解釋。由於經濟情勢變幻不定，再加消費心理的推波助瀾，往往會爆發出一些熱門的產品出來，例如養鰻、養鳥、耶誕燈飾外銷等，都曾掀起一陣浪潮，固然有人賺了錢，但也有不少人傾家蕩產。實際上，有很多人根本不懂得養鰻、養鳥等方法，只看到人家賺錢容易，就把整個資金投下去了，連老本行也丟掉，這種改行的方式的確是太冒險，不足取法。

三、如果要改行，就要做長久的打算，不能像賭博一樣，隨便下一注試試。

固然，也有商場中的「天之驕子」，專靠打游擊方式發財起家，一會做股票，一會做原料進口，再一轉眼，他又成了影片代理商。這種人是商場的「鬼才」，不是腳踏實地的白手創業者所應該羨慕的。

不錯，他們當初也是靠「赤手空拳」打出來的天下，但他們不是真正的「白手」，而是「充壳子」的，他們不但要有「蓋」的本領，還要有靈活的手腕才行。假如你認為這種方式賺錢容易，那你就完全錯了。不信你可以數一數，商場中那麼多「鬼才」，有幾個是真正混出名堂來的？

因此，你要改行的話，就要在新行業中有生根的打算，甚至於應該有超越別人的抱負和理想。

四、如果你想改行，你最好是發現了新行業中有許多缺點，自己有很多改革計畫。這是非常重要的，也是最可靠的做法。如果你在改行之前，根本沒有想到新的計畫，完全是因為「這一行幹不下去了」而改行，那麼在新的行業中，你能幹多久也就很難說了。所謂「謀定而後動」，閉着眼睛撞，能找到金銀財寶的成分決不可能太大。

總而言之，一個完全靠自己力量的創業者，最好是選定一個行業，窮畢生的精力去追求成功，乃是上上之策。萬一你非改行不可，你也要有改行的充分準備，不能老是抱着「試試再說」的心情。

你應該時時刻刻的記住：時間是你最大的資本，如果你不能用它來建立起你事業的基礎，而在東撞一頭、西撞一頭的情形下，把「黃金時間」希里糊塗的消磨光了，剩下的時間不不再是資本，而且變成了痛苦的負債。

爲了使讀者對此一論點，有一個更深刻的認識和警惕，不妨舉個例來說明一下。

假如一個人自小就讀書時用功、工作時認真，四十歲左右就有了相當的成就，至少對他從事的行業，或對他將來的事業有了信心和明確的目標，那麼四十歲以後，直到他死亡，這段時間仍然是「黃金時間」。反過來說，如果直到四十歲，你還一事無成，甚至於連自己想幹什麼都還不知道，那麼四十歲以後的這段「黃金時間」就會變成「垃圾」。

簡單的說吧，人生的前半段，都是「黃金時間」，這可說是上帝對所有人的平等待遇，而後半段是不是「黃金」，就要看你用前半段時間換來的什麼而定。如果你換來的

是「黃金」，那麼後半段也會變成「黃金」，甚至於變成鑽石都不一定。如果你換來的是「垃圾」，那麼後半段也就變成垃圾。

爲了便於記憶，我想再用一個公式來說明一下：

$$F = \frac{L - 40 \times A}{P}$$

F——代表人生後半期的幸福（包括事業成就、財富，不包括感情因素）

L——代表人一生的壽命。

40——代表人生前半期的「黃金時間」。

P——代表後半期壽命時間。

A——代表「黃金時間」的收穫多少。

根據這個公式你可以看出，如果在「黃金時間」裏，你毫無收穫的話，你後半期的幸福就變成負數了。這正應了我們那句成語：「少壯不努力，老大徒傷悲。」

我之所以要反復的申述這一論點，其主要的目的，是在提醒貧寒出身的青年們，要把握住「黃金時間」，不能在「這山望着那山高」的心理下，把它輕易混過去了，即使要改行，也要有改行的充分理由。

下面我要介紹一個攝影師改行開美容院的故事。這是個改行成功的例子，希望有意想改行的創業青年們，能從他的事蹟中，找出他成功的因素，作為自己的借鏡。

※

※

※

一九五六年九月十五日，在西點軍校開設一家美容沙龍。這個消息比脫衣舞孃蒙娜要來此地登臺表演還令人驚奇。

在這個屬於男人的王國裏，開設一家為女人美容的沙龍，而且還是二十四小時開放，這位老板如果不是神經有問題，就是在拿做生意當兒戲，否則，他怎麼會跑到這種地方來開女人美容院？

因此，在美容沙龍開幕的那一天，有不少人抱着好奇的心理前往參觀，而且有不少的人在為這家美容沙龍做義務宣傳：

「你知道不知道，我們這裏開了一家美容沙龍？」

「聽說過，我還以為有人在開玩笑哩。」

「千真萬確，這個傢伙好像誠心來吃我們的豆腐。」

「我想，他不要幾天就要喝西北風了，哈，哈……」

這是當時在西點軍校中，大家最喜歡的話題，所以沒有幾天，幾乎沒有人不知道這家美容沙龍的存在了。

「開這個店的傢伙是誰？」在大家相互的探問下，店主賴瑞·馬修斯的名字也就很快的傳遍校區，他的事蹟也就很快的傳揚開來。

賴瑞·馬修斯(Larry Mathews)以前是個攝影師，而且在這一行中已小有名氣，爲什麼突然改行開起美容沙龍來？

就利潤而言，攝影並不會比美容賺錢少，就發展而言，攝影是屬於藝術範疇，眞要是研究精了，很可能揚名國際。而替女人做頭髮、化粧，似乎不太容易有什麼大出息，尤其在人工昂貴的美國，這一行要想賺大錢也困難得很。

然而，馬修斯竟捨棄了十幾年的老行業，到競爭劇烈的美容業中來打天下，這種選擇的確令人大惑不解。雖然他現在在紐約地區，已成爲女人髮型創新的領導人物，但仍有很多人在懷疑他當初爲什麼要改行？

本來一個人改改行，乃是小事一件，不值得大述特述，但因他在新行業中表現太突出了，所以引起不少工商界人士研究興趣。

一提起馬修斯，大家不禁就會想到：

——如果他不改行，在攝影工作上他是否會有這樣大的成就？

——他當初怎麼知道美容工作會比攝影有更好的發展？

——他是盲目的改行嗎？連他自己也沒有想到會有這樣好的發展嗎？

——爲什麼那些自小就學習美容技術的人，發展竟沒有他大？

要探討這些問題，必須要了解他的性向，他的思想，以及所追求的目標。固然，一個普通商人所追求的理想，除了賺錢之外，不可能表現的太突出，但從他生活的蛛絲馬跡中，仍不難找出一些跡象來。

馬修斯在學校裏所表現的，並不是一個傑出的兒童，甚至於由於他的貪玩，曾被老師列爲頑劣的學生，家裏的人見他對讀書不熱心，再加家庭環境也不好，所以在十四歲那年就讓他輟學了。

「反正你也不想讀書，」他父親說，「別在學校裏浪費時間，去找個工作吧。」

找個什麼樣的工作呢？馬修斯自己一點概念也沒有。不過，他當時在心目中有一樣最喜歡的東西，那就是照相機。因此，當他父親問他想什麼工作時，他毫不遲疑的問答

：「學照相。」

於是，在父親的幫忙下，他進了一家照相館。老板是個粗線條的人，雖然心底不錯，但對待夥計却粗暴得很，幾乎一開口就罵人，有時候還會動手打。

更苦的是，他們的生意並不是完全在店裏做，有時候要到外面去招攬生意，背照相機的工作就落在馬修斯的身上。他那時身材還很矮小，背了個大相機，跟着老板到處跑，累得他簡直喘不過氣來。

「巴克先生人高馬大，他走一步，我要跑兩步才能跟得上，」馬修斯回憶着說，「他似乎始終沒有想到這一點，要用照相機了，我一定要在他身邊，如果落在後面沒有跟上，他就會拉開大嗓子罵起來。」

巴克是他老板的名字，這個人雖然不太體念屬下的辛勞，但他對教手藝倒是一點也不藏私，所有照相技巧，他都毫不保留的教給馬修斯。

這種艱苦的學徒生涯，足足熬了兩年，馬修斯出師了，已可以單獨應付攝影工作。

本來他可以留在巴克那裏繼續工作，但巴克的生意一直不太好，負擔一個攝影師的

薪水很吃力，他不好意思再呆下去。

「我看我還是另外去找個工作吧，」馬修斯對巴克說，「你可以再雇一個人替你背箱子。」

「也好，」巴克雖然是個粗線條的人，但也頗重感情，這時候他對馬修斯倒有點依依不捨了，「你出去找找看，如果不行的話，你就再回來。」

沒有多久，馬修斯就在一家照相館裏找到工作。這家照相館的生意，也大部份要靠到外面去招攬，工作也相當苦，賺錢却並不怎麼多。

馬修斯這時候已經十八歲，開始知道運用思想了。他想到巴克的境況，再看這家照相館的生意情形，他不禁對他從事的行業發生懷疑：自己吃了那麼多苦，才把照相的技術學會，難道還要像巴克他們那樣窮一輩子嗎？假如要窮一輩子的話，又何必受那麼大的罪學習這種技術呢？

於是，他一面工作，一面留心研究、觀察，這一行究竟能不能發財？

觀察的結果，使他非常驚異，有很多大的照相館不但賺錢，而且賺的很多，即使他們裏面的一個助手，也比他這個攝影師拿錢多。

這一待遇上的差別，引起馬修斯的興趣，他一定要弄明白，爲什麼自己的技術並不比他們差，而拿錢沒有他們多呢？

有一天他出去招攬生意，在路上遇到巴克，兩個人在閒聊中，談起了這個問題，馬修斯把內心的感受告訴了他。

「我們怎麼能跟那些大照相館去比，」巴克帶點牢騷的意味說，「人家是憑那塊招牌賺錢，生意會自動找上門來，我們呢？全憑兩條腿去拉生意，當然要受苦了。」

「他們憑招牌賺錢？」馬修斯不解的說，「我們也有招牌啊，並不是做的黑市生意。」

「咱們的招牌有個屁用！」巴克說，「有幾個人知道？」

「那他們的爲什麼就這樣出名？」

「人家他媽的會耍噱頭嘛，」巴克只要一激動，髒話就出籠了，「例如，什麼名人在他們那裏照過像啦，那一個大紅星找他們拍過照啦，甚至於把瑪麗蓮夢露演電影的鏡頭，也沖洗出來掛在他們的門前，說是這是他們拍的。屁！完全是騙人的！」

「那人家不提抗議嗎？」馬修斯終究還是年紀輕，想不透商場中這些五花八門的奧

妙。

「誰提抗議？」

「當然是那些被用來作宣傳品的人。」

「哼！」巴克冷笑一聲說，「他們高興還來不及哩，怎麼會提抗議？你想想看，他們恨不得把自己的照片貼到你的眼睛上，還會在乎別人掛掛他們的照片。」

「他們這個辦法想的倒蠻絕的。」

「絕得很哪！人只要不要臉了，什麼事做不出來。」

由巴克的語氣裏，可以聽出他對這種作風的不齒，但馬修斯卻沒有這種想法，他認為做生意的目的是賺錢，不管用什麼辦法，只要不違法，不損害別人，能把生意做大就是上策。

不過，他把這些話都存在心裏，並沒有對巴克說，他了解他的脾氣，只要他瞧不起的人，你就千萬不能說對方一句好話，否則，他會氣的暴跳如雷。

回到店裏，他覺得不妨把這個宣傳招牌的觀念告訴老板，他想也許他會採用。殊不知他這位老板比巴克還固執，新的意見一點也聽不進去。