

台湾联经出版事业公司提供独家版权

台湾版 哈佛MBA学不到

如何经营自己

(台湾) 魏铭 著

上

一个人的呱呱降生
就是一个公司的成立
爱护、抚养、管教育
就是对“你这个公司”的投资
不久的一天能独立自主后
把经营管理权
从父母手里接过来
一个人终于开始经营管理自己

对于定位
人们只知道给产品、给企业
却不知道更重要的是给早已定位
本书把宏观世界
缩化为微妙的自我
以“一身”而透视工商业界
以“一己”而反映世情
自然可以尽情挥洒、紧紧把握

企业管理出版社

如何经营自己

(台湾) 魏铭著



157783



北京联大 00049648

图书在版编目(CIP)数据

如何经营自己/魏铭著. —北京:企业管理出版社, 19

96. 10

ISBN 7-80001-785-0

I. 如… II. 魏… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 17935 号

如何经营自己(上)

版权登记号	1180-1181
出版发行	企业管理出版社
邮 编	100044
经 销	全国各地新华书店
排 版	北京三木广告公司电脑排版中心
版 次	1996年10月第1版
印 刷	河北保定满城县印刷厂
开 本	850×1168毫米 1/32
印 张	23.313
字 数	585千字
印 数	1-15000套
书 号	ISBN 7-80001-785-0/F·783
定 价	32元(全两册)

台湾魏铭 WEIMING Taiwan

关于《如何经营自己》

这个题目乍看起来有点怪怪的，不仅念起来不顺口，而且商业气味也太浓了一点。然而，如果你能深一层地去细细体会，这却是每个青年人必修的一课；特别是有志于从事工商业的青年人，更必须从如何经营自己着手，将来才能有足够的能力经营自己的事业。

我们不妨再具体一点说，一个人的呱呱诞生，也就等于是一个公司的成立。父母的爱护、抚养，并让你去受教育，就是对“你这个公司”的投资。在这一阶段，“你这个公司”的经营管理权操在父母手里，他们希望你干什么，你就要干什么。否则，“你这个公司”就会产生很多不良的情况。

譬如说，父母希望你用功读书，将来能得个博士学位，可是你偏偏喜欢跟那些不三不四的人混在一起，不仅不读书，反而染上很多的恶习。对这样的子女，父母的一切投资都等于是白费，弄不好，还要把老本贴上（父母过去创造的声名，因为出了你这个不肖之子而受损）。当然，这种情形是极少数的例外。我们假定你是在父母的管理下，很正常地长大成人，一旦你能独立自主了，开始到社会上去找工作，你就把“你这个公司”的经营管理权，由父母手里接了过来。你将来是否能创立一番事业，是否能把父母对你的投资（爱心、生活费、教育费）发扬光大，就看你對自己如何经营管理了。

BB7/4/00

父母给了你一个健壮的体魄，教给你处事做人的道理；师长给了你判断思考的能力，教给你追求学识的方法和工具。但他们不能保证你一定会成功，因为这时候“你这个公司”的经营大权，已完全操在自己的手里。

换言之，等你长大成人有了自主权之后，父母师长对你的投资，可能会发生一些影响作用，但是能否开辟出一片新天地，成就一番辉煌的事业，则全由你对自己如何经营来决定了。

不论你是商职毕业，或是大专毕业，甚或你只有中学程度也好，一踏入工商界（其他行业也是一样），你就等于完全进入一个陌生的环境，除非你有富有的家庭作背景，一开始，你必须靠自己去奋发进取，如果你对自己经营不善，你就难有大的发展。

再明确一点说，如果你赤手空拳到工商界来混，你唯一的资本，也是最大的资本，就是你自己。因此，如何经营自己，遂成为一个青年人必须了解的问题。

关于谈青年人修养的书籍，市面上已经很多，而且有不少是出自名家手笔，谈的都是人生的大道理。所以我在这本书里所写的，都抱定了两个原则：一是尽量少谈理论，以事实来印证出青年人应该走的路；二是我把写的范围缩小了，把对象限定于工商界的从业员工，或是有志于

将来到工商界来创业的人。

基于对象的性质不同,我准备把“如何经营自己”这个题目,分成三部分来写:第一部分是为工商界里当伙计们写的,第二部分是为主管者而写的,第三部分是为当老板们写的。

至于我的取材是否得当?让人看了是否起激励作用?以及是否能为工商界增加一份祥和、进取的气氛,只好让读者来评定了。



企业管理出版社

B8

书

借者

1

2

3

京卡0701



- 特别鸣谢: 吴兴文
- 责任编辑: 张平 李克
- 封面制作: 周佚
- 录入排版: 王益兰 葛慧波
- 版权联络: 北京纵横商务管理研究院

■ 形象包装: 北京三木广告公司

Thumb
三木广告

哈佛
MBA
学不到

制作联络热线: 010 61415629
e-mail: wenshuo @ sun.mhwest.co.cn

三木广告



北京三木广告公司

地址：北京民族学院南路19号

邮政编码：100081

电话：(010) 68411629 68412277-436

传真：(010) 68411629 64191166-6010 (信箱)

BP: (010) 65258861-2458 (汉)

联络人：文硕

上海办事处电话：(021) 91880842

联络人：叶茂中



目 录

第一篇 怎样当伙计

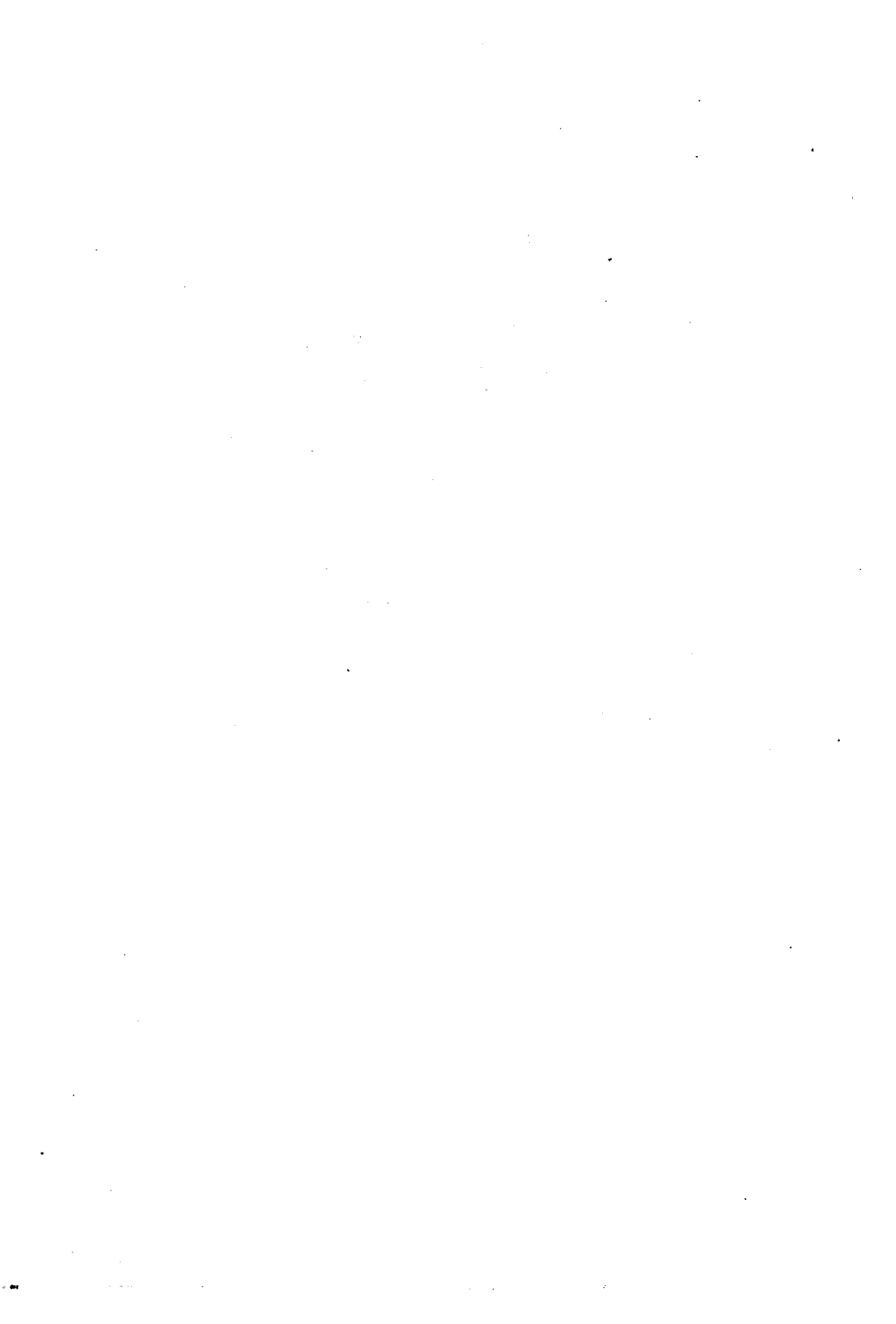
- [3] 认清机遇的本质
- [27] 年轻人都是富翁
- [63] 培养工作兴趣
- [89] 选择个好老板
- [141] 勿为自己留退路
- [177] 培养和谐的能力
- [213] 引为前车之鉴
- [257] 自我反省的功夫
- [295] 从推销员干起
- [327] 如何更上一层楼

第一篇

怎样当伙计

认清机遇

的本质



凡

是在工商界混过几年的年轻人，差不多都相信人生的成败全靠机遇，即使那些不十分相信的人，也会常把“机遇不济”这类的话挂在口头上。甚至于那些混得满有成就的人，也常会谦虚地说：“我的运气好！”

如此一来，“机遇”成了人们的口头禅，使很多青年员工们，都误认为“机遇”才是决定一生成败的主宰。

由于这种心理的影响，再加上经常发生的一些无法理解的事故，使这些相信机遇的青年人，益发相信冥冥中真有一股主宰命运的力量，在巧手安排一切，不是人力可以强求的。

然而，“机遇”的意义是什么呢？我想最简单的解释是：“同样的机会，任何人遇到都会成功，可是偏偏大多数人遇不到，只有极少数的人遇到。那么那些极少数的人，就是机遇好的人，那些大多数的人就变成机遇坏的人。”

如果这一解释可以成立的话，我们不妨举两个实例来加以印证，并进一步说明“机遇”产生的连带因素。

在台湾制革业中，有一位学做皮鞋起家的大老

板，为了故事叙述方便，我们不妨给他取个假名，叫他李得胜。

也许读者会感到奇怪，既然是真有其人，真有其事，何必要给人家取个假名？我这样做，也是到临执笔时才决定的，其理由有三：第一、在我们工商界中，学徒出身的大老板不在少数，一生经历相同或类似的，也可能很多，如果我单单举某人做例子，对其他成功经历类似的人，难免有厚此薄彼之嫌。其次，我还有一层顾忌，我在举这个例子的时候，当事人的事业可能正是如日中天，但俗语说得对：“人无千日好，花无百日红。”也许再过几年，在一些不可抗拒的因素下，或是生活中起了剧变，我举证的这位老板，不仅不值得别人效法，反而成为人们讥笑的对象，到那时，白纸印成黑字，要改也无法改了。第三、不固定指明是什么人，可以使更多员工对我叙述的人发生亲切感，凡是他们老板的成功经过与我所说雷同者，他们就会以为我这个故事中的主人翁，就是他们的老板。因此，我在后面各章中所举证的人物，凡是属于台湾的企业家，均以假名代之，如果读者有兴趣猜的话，不妨试试看，也可以让我知道，我这个故事有多少类似经历的人。至于举证外国的例子，我则以真实姓名写出，因为一般人对外国企业家的故事比较陌生，要猜也无从猜起。

我前面说的这位李得胜老板，有两次相同的“机遇”，但却产生了完全不同的后果，这也许可以帮助青年员工们了解，“究竟什么是机遇？”

李得胜的家境并不太好，读完小学之后，就被家人送到他叔父的皮鞋店里当学徒。学了一段时间之后，接触的人多了，见识也比以前增加很多，他突然觉得，要在台北这样的大都市混，读书太少不容易出人头地。于是，他拿定主意，要继续求学。

他跟叔父商量的结果，他叔父表示爱莫能助，因为一家小皮鞋店，请一个学徒，是要做很多的事的，不但要比别人早起，而且还要比别人晚睡，不用说全心求学，即使半工半读也办不到。何