

一文不明的經商訣竅

小公司經營策略

編譯●王嘉誠



中華民國七十三年元月出版
中華民國七十四年三月五版

版權所有



不准翻印

售價90元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

經營管理 ②4

小公司經營策略

編譯者：王嘉誠

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

臺北市(石牌)致遠一路一段117號二樓

電話：(〇二)八三四六〇三一

郵政劃撥：〇一六六九五五——一

登記證：局版臺業字第二一七一號

承印者：國順圖書印刷公司

板橋市中正路二一六巷二弄十三號

電話：九六七七二二六

法律顧問：劉鈞男律師

臺北市衡陽路六號七樓之五
電話：(〇二)三六一九〇八〇

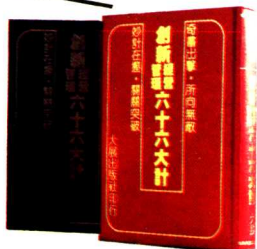
▲經銷處：全省各大書局

突破企業經營困境的最佳利器

創新經營 管理 六十六大計

奇書出擊・所向無敵
妙計在握・關關突破

豪華精裝本



本書內容充實、廣泛，包括：公司發展、人事管理、工廠經營、員工訓練、推銷訓練、企業決策、財務管理、會計實務、產品開發、商場策略、廣告行銷、市場開拓、公司診斷、貿易錦囊、銷售技巧……等共六十六大計（66大篇）

篇篇皆由具實務經驗的經營管理專家學者聯合執筆，由實業世界總編輯蔡弘文先生精心策劃校訂，保證篇篇皆是上乘之作，是一本適合公司、機關、行號和各階層人士參考運用的經營奇書

大展出版社有限公司 印行

每本售價600元 ■劃撥帳號：0166955-1

實例中了解法律・維護您的權利



別讓您的權利睡著了



台大法學院 法律學系 策劃 邱聯恭
法律服務社 編著

由邱聯恭博士策劃指導，著重闡釋預防及解決紛爭之方法。

以實例解析票據、契約、租賃、抵押、損害、賠償、婚姻、繼承、買賣、借貸、合夥……等民、刑事各類法律問題。第一集收錄案例60篇，並說明法律與社會生活之關係，三百三十餘頁，優待價117元。

第二集收錄案例65篇，並闡釋律師與國民生活之關係，三百四十多頁，優待價135元。

免費法律面談服務

(詳細辦法刊載書內)

服務時間 / 掛號 每星期六下午1:00 - 2:30

面談 每星期六下午1:00 - 5:00

地點 / 台北市徐州路21號台大法律學院法律服務社

服務電話 / 02-3940537

大展出版社

台北市(石牌)致遠一路一段117號2樓

服務電話 / (02)8346031 • 8346033

郵政劃撥 / 0166955-1

經營管理 ②4

小公司經營策略

● 一文不明的經商訣竅

編譯 ● 王嘉誠

■ 大展出版社 印行

前言

談到「發財學」，眼前便浮現邱永漢的臉，談到「生意經」便聯想到松下幸之助。

他們的書，大抵上我都看過，都是很傑出的著作，可付諸實現的。

雖然我這麼想，但未必就很適合我，或者可做為我的參考。

看過「考上台大的秘訣」，未必個個都能考上台大，因環境或狀況，有的適用，有的却不適用，因此，成功率亦各異。

松下、邱兩位先生的著作，對我而言，也有此種情形。尤其是我，從魚販開始，經過多方轉變，目前是經營幾家公司的董事長，所以對兩位先生的著作，往往感覺太過理論化，或者除非具有松下先生一般的才華，否則實在很難做得到。

松下先生，早年當過中小企業的社長，邱先生雖是作家，但也插手各種賺

錢的行業，喜悅與辛勞，自然是遍嚐了。然而，對於即將經營擁有四、五名職員的小公司的人，他們的著作，却有太多無法應用、令人莫名其妙、不切實際的地方。

世上的道理，可分為理論與實際，我決心把實際的部分說出來。

我經營的公司之一，有一家「成功學院」，營業的項目是為有志獨立創業的人提供教育與諮詢。有志獨立、闢志甚高的人却意外的多。

對於這些人而言，高深莫測的經營理論，或心理學的職員管理理論並不重要。

在松下或邱先生看來，不屑一顧的淺見，往往是可能發生的。

讀者可從其他的著作，學習高深的理論或哲學，而我的「賺錢論」則是切合實際的實技篇。如此一想，便可以輕鬆提筆來寫了。

除了公司的宣傳文之外，我從未寫過正式的文章，寫這本書，頗覺辛苦。寫完之後，重讀之下，頗覺驚訝。我太直言無諱了，比我在「成功學院」的授課更為直接。不禁對自己的毫無保留感到有點擔心……。

目錄

前言

.....三

第一章 大家都是赤手空拳開始的.....一三

慾望與執着心是通往成功的護照.....一四

發財、才華、執着心.....一四

經營者與職員之差.....一六

不怕手無分文.....一九

着手進行就是了.....二二

運氣與膽識.....二二

事業是男人的夢.....二六

我從魚販開始.....二九

第二章 我的賺錢哲學.....三三

賺錢為了使用.....三四

貧窮是惡德.....三四

把握賺錢的機會.....三七

不要把錢留下來，要善加運用.....四〇

金錢湧向使用的人.....四二

「出則入」的信念.....四二

正正當當的賺錢.....四七

個人力量有限，靠組織發財.....四九

第三章 小公司優點多.....五三

穩紮穩打.....五四

公司是我的.....五四

第四章 如何分辨賺錢的行業

實重於名	五六
勿低估自己	五九
容易管理勝過外觀堂皇	六二
職員少輕輕鬆鬆	六二
與其擴大不如兼業	六五
找大企業的夾縫	七〇
首先深深愛上商品	七〇
找專利品	七二
大資本無法辦理的商品	七四
販賣必須品與服務	七七
消除消費者的不便	七七
需求大的健康美容生意	七九
順應時代潮流	八一

第五章 小公司的人才培養

正面看人物的評價·····

八六

不要輕易對職員感到失望·····

八六

小公司的用人·····

八九

不要急於評價·····

九二

過度期待是失望之源·····

九七

教育只靠耐心·····

九七

挖角時的注意事項·····

九九

開始最重要·····

一〇三

不要對職員懷有過度的期待·····

一〇五

小公司注重實力·····

一〇七

第六章 信用第一

一一一

第七章 游擊商法的技巧

信用與時間比金錢重要·····	一一二
堅守承諾·····	一一二
不要延期付款·····	一一四
感謝要有形的表現出來·····	一一七
如何善於獨佔利益·····	一一九
讓職員擁有幻想·····	一二一
君子豹變·····	一二六
老闆是突擊隊長·····	一二六
擁有優秀的軍師·····	一二八
朝令夕改也在所不惜·····	一三〇
不要把攻擊延到明天·····	一三二
虛榮是生意之敵·····	一三四
巧妙模仿擁有獨自性·····	一三四

第八章 小公司心得集

不要浪費子彈·····	一三六
不重外表·····	一三八
如何抽身·····	一四一
充分發揮小集團的優點·····	一四四
不要模仿大公司·····	一四四
人材濟濟與人材凋零的公司·····	一四八
安於現狀即為倒閉的第一步·····	一五一
認真經營·····	一五二
老闆也要分擔工作·····	一五三
使用憐恤與冷酷的交戰法·····	一五四
一塊錢也不要虧損·····	一五七
靈活的運用特殊服務·····	一五九
要有數字觀念·····	一六一

第九章 小公司的內部控制.....一六五

小公司如何建立完善的內部控制.....一六六

保障資產.....一六六

分配人力.....一六八

讓你的營運事半功倍.....一七〇

依照管理行事.....一七〇

資料的正確性和可靠性.....一七二

辦公室內的笑聲.....一七三

幹練的經理也善於運用幽默管理.....一七三

引人發噱必然事出有因.....一七四

幽默和緊張.....一七五

把幽默帶入工作.....一七七

日本人的幽默.....一八〇

商業書信可以載舟也可以覆舟.....一八一

信寫得不好關係着營運成本……………一八一

第一章 大家都是赤手空拳開始的