

經濟日報叢書

經營者 中冊

宋梅冬等著

經濟日報叢書

經營者
中冊

葉瓊華等著

印翻禁・權版有

經營者 中冊

著者 葉瓊華等

發行人 王惕吾

出版者 經濟日報社

總經銷 聯經出版事業公司

台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：台北七八三七〇八

印刷者 皇冠印刷有限公司

定價 新臺幣叁拾元

中華民國六十三年八月初版

目 錄

人性管理原則.....	宋梅冬	一
針對各國人士不同愛好繡手帕.....	宋梅冬	五
重視代工福利實施二班制.....	宋梅冬	一〇
「死」鐸條「活」用的幾個原則.....	宋梅冬	一五
一個起碼條件的兩種服務方式.....	宋梅冬	一九
用各類蝴蝶「剪貼」自己的事業.....	宋梅冬	二四
建立信用度與知名度的做法.....	宋梅冬	二六

賣出去的貨物可再收回.....	宋梅冬 三
延長一朵小花的生命.....	宋梅冬 三
分層負責與知人善任的配合運用.....	宋梅冬 四
保證品質的「絕」法.....	宋梅冬 四
把佣金「送」給顧客.....	宋梅冬 五
針對顧客喜愛供應配件.....	宋梅冬 五
以推銷員代替總經銷擴大經營面.....	宋梅冬 五
建立點面兩段負責經銷法.....	宋梅冬 五
改變「進大飯店要花大錢」的作法.....	宋梅冬 六
控制質料、做工與式樣的因素.....	葉瓊華 七
學習別人所長.....	葉瓊華 七
工作十二小時與中午一碗麵.....	葉瓊華 八

用顧客的觀點看自己的產品·····	葉瓊華 八
設法領先別人一步·····	葉瓊華 二二
貨物出門時詳察檢驗·····	葉瓊華 二七
爲普及保齡球運動才販賣保齡球·····	葉瓊華 一〇一
以敏銳思維攻「死角」·····	葉瓊華 一〇六
揚善公堂規過私室·····	葉瓊華 一二一
「苦撐」實價實銷消除「就地還錢」心理·····	葉瓊華 一二六
蔣彥厚以「榮譽制」經營旅遊業·····	葉瓊華 一三三
結合學理與經驗專攻「死角」·····	余俐俐 一三七
靠經驗賺錢的行業·····	余俐俐 一三三
地方風情的代表·····	余俐俐 一三九
堅守不二價的誠樸作風·····	余俐俐 一四二

吸收、消化與再利用·····	余俐俐 一四
給予員工自主的權力·····	余俐俐 一四
剪貼資料找新觀念與新方法·····	余俐俐 一五
把「房地產」當做企業來經營·····	余俐俐 一五
做麵食生意的「三要」·····	余俐俐 一六
標明規格、材料及售價的宣傳術·····	余俐俐 一六
究責任由上向下檢討·論福利由下向上實施·····	余俐俐 一七
「特小號」贈品變成暢銷貨·····	鮑永建 一七
以設計取勝的「新」戰術·····	鮑永建 一八
一個月與一個星期的差別·····	黃正憲 一八
管理制度與一張代價券的處置·····	鮑永建 一八
為製造商開路·····	鮑永建 一八

目錄

在顧客的反應中尋找生意路線·····	鮑永建 一九
保持食品單元最大鮮度的作法·····	鮑永建 三〇
設法替顧客省錢·····	鮑永建 三〇七
奉「貨真價實」爲創業信條·····	鮑永建 三二
各廠集中生產統一品管·····	鮑永建 二五
用「入股分紅」鼓勵技術人員·····	鮑永建 二九
用細水長流方式爭取顧客·····	鮑永建 三三
兩法三訣與六倍的成長率·····	徐桂生 三七
把重心放在六片合成片上·····	徐桂生 三三
電器工程業競爭中求發展的祕訣·····	徐桂生 三七
抬高水果身價的做法·····	徐桂生 三三
不斷用觸角探測市場·····	徐桂生 二四六

人性管理原則

宋梅冬

本着「外行人做內行事」的「優」勁，趙賢明與趙煌榮兩兄弟，用現代的經營方式，於不到一年的時間內，爲大同大理石股份有限公司奠定了發展的穩固基石！

哥哥趙賢明與弟弟趙煌榮，是「狷者」與「狂者」的兩個類型，也因爲他們不同的個性，在工作上互補所短，得以順利的爲東台灣特產——大理石，開拓出一條嶄新的發展途徑！

在「主外」方面，貢獻最大的趙煌榮，謙稱：雖非內行人，但却懂得時代發展之定律——「物競天擇」，舊的終將淘汰的道理，所以，在建廠方面，他一革一般大理石業

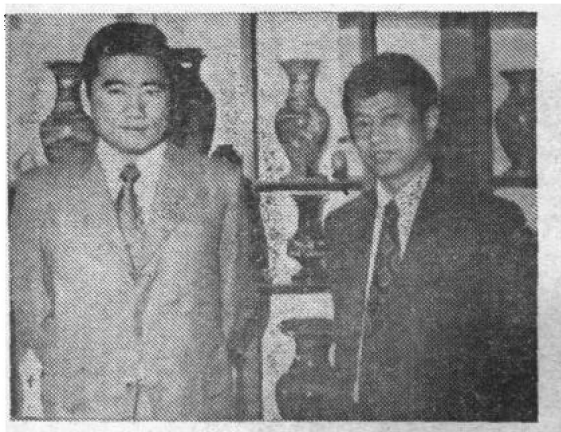
者使用舊機器，毫無換新跡象的惡習，一口氣訂下了近四十部的新機器。他認為：「任何企業的發展，都不能留戀於舊的設備及墨守成規的技術」，更何況「工欲善其事，必先利其器」！

對於一般大理石工廠設於花蓮，他也有自己的看法。他認為，花蓮雖是大理石產地，明着是工人好請，實際上是工人流動性大，且技術「大同小異」，為此，他已在台北近郊買下了一塊地，預備第二期擴建大同大理石公司，而且，首由工人福利、新技術、機器着手，建立一個現代化大理石工廠，達到他「民營最大大理石工廠」的目標。

在各方企業都強調員工福利與事業生產的今日，趙煌榮很有信心的說：「我要做個傳統大理石業的叛徒！」

外表較為溫和的哥哥趙賢明，是大同大理石公司的總經理，對於這份屬於兄弟倆的事業，他當然是大原則的製訂人。

趙賢明經營這個公司的原則是本着「人性的管理」原則，首先，他除了訓練一批事



共同經營大同大理石股份有限公司的兩兄弟

業的技術人員熟練新機器外，更重視員工的福利，與弟弟的政策相輔相成。

這位經營者認為，若員工都能本着「爲老闆工作乃爲我自己工作」的心情，那麼「把東西變成錢」的希望，就絕對是可以達成的，而這，主要又視經營者對員工的「待遇」。

目前，大同大理石公司，已推出有一百多種規格的製品，如花瓶、筆筒、烟缸、硯台、小花瓶、插花盤、石屏、果菜盤、石椅、貝殼石花瓶、檯燈、酒杯組、種花盆、保齡球、石桌、茶碗及

骨容器、石蛋等多種，但是，這兩位兄弟的雄心不止於此！他們計劃將東台灣特產，暢銷於世界。所以，目前，他們正着手製做一些「世界性」的大理石產品，如「貝殼大理石」產品，即是一例，利用貝殼的鑲綴，表現出國畫的風格，這本是當初他倆的理想，而如今已成了事實！

這兩位三十出頭的經營兄弟以謙虛而肯定的語氣聲稱：「雖然，我們是大理石的門外漢，但，我們要打出大理石現代化經營的一條道路來！」由這些話，您不難看出大同大理石公司在短暫的成立歷史中，有如此「成就」的主要原因！

針對各國人士不同愛好繡手帕

宋梅冬

「雖然僅是一條小小的刺繡手帕，可是，我還是投下了全部的精力去經營。」

六年來，由僑資經營的中僑手工藝品股份有限公司，在阮章翔的負責下，已經發展到每年外銷十萬打的業績，而且，他還計劃於今年年底前推出內銷，取代市面上由瑞士及日本進口的高級刺繡手帕。

由民國五十六年起，成立刺繡工廠，專門製做枕頭套、餐巾、桌布及手帕外銷的阮章翔說：「您別看這僅是一條小小的手帕，但它的做工過程，絕不遜於一件高級成衣的煩瑣。」

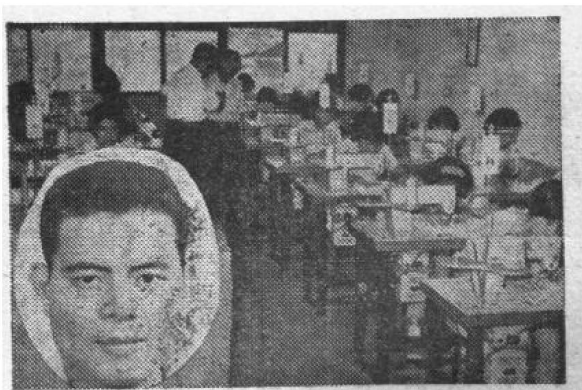
針對各國人士不同愛好繡手帕

拿起一條細白底上有粉紅貼布牡丹花的手帕，阮章翔仔細的說明道：「愈是這種小的東西，在製做上，我們愈是需要留心小藝。」

就拿式樣的設計來說吧，由外銷地區的不同，就需擇出不同的手帕。例如：美國式手帕，偏好較大的刺綉花朵，而且繡花部份還要貼布，繡粉紅的牡丹，就貼塊粉紅色的布，繡乳黃的百合，就貼塊乳黃的布，襯托在白而繡花的棉紗或麻紗上，顯得十分高雅。此外，美國人較喜歡繡花面積大的手帕，所以，這種花式的設計，刺綉部份往往占整條手帕的四分之一到二分之一。

歐洲式的手帕則和美國式手帕迥然不同，而與我國的偏好相近。是一種花朵細小衆多，五彩繽紛的綉線刺成，僅占個角落大小部份的刺綉手帕。這些現象，都是阮章翔十分注意的。

製做高級手帕，最感困難且最花時間的，就是手帕邊的製做。爲了配合主要外銷市場美國對於手工藝品的特別偏好，「手工捲邊」(hand roll)，也是該廠的特色。在



中僑手藝品股份有限公司負責人阮章
章翔與其經營的工廠

每一吋長度的手帕邊，你將發現有十分細膩的十針至十五針的縫製，這是他們最起碼的規格，阮章翔特別進口細且具韌性的作邊線以手縫製。

一般低級手帕的損壞，多起自於四角的捲邊欠佳，有些甚至在四角頂端處，買來就是脫線的，但是，在中僑的外銷手帕中，您將發現它的四角十分圓滑。當然，這是阮章翔重視品管的結果，也是他對小節重視的表現。

中僑公司推出的手帕，除了在花式設計方面，不計其數外，在手帕邊的製做，也有

多種。有的是直線捲邊，有的是波浪式捲邊，有的是抽紗捲邊，還有雙層抽紗邊。

除了在刺綉上，阮章翔擁有一百多部西德進口的機器專門製做外，對於手帕本身的原料，他也毫不馬虎。目前，該公司製出的手帕，全部是由日本進口的埃及棉紗和由英國進口的愛爾蘭麻紗兩種，他認為：「手帕要高級，它的原料就絕對不能馬虎。」

刺繡，捲邊等做工，都需要經過剪刀修剪，爲了不傷及手帕本身，阮章翔特別花巨資自西德購買一種甚爲精細狹長的小剪刀，這也是他毫不馬虎的工作態度。

在兼具藝術價值的這種手帕推出下，這位經營者，在包裝上也十分重視，除了每套一打的艺术折疊外，表面還附繫有一白色絲緞蝴蝶花加以點綴，雖然這朵小花僅扮演了一個增加美觀的角色，但，無可否認的，它也更吸引人們對這些精美手帕的注意。

阮章翔表示，低級手帕已面臨遭受淘汰的困境，這正是實用手帕，兼而走向高級裝飾品的方向。也因此，他計劃除了向外國推介我們國產的手帕之外，他即將展開售價僅及舶來品高級手帕之半的全面競爭，他十分有自信表示，「在我們品質、花式、做工

絕不遜於外貨的情形下，未來台灣市場將出現一種物美價廉的高級刺繡手帕。」

針對各國人士不同愛好繡手帕