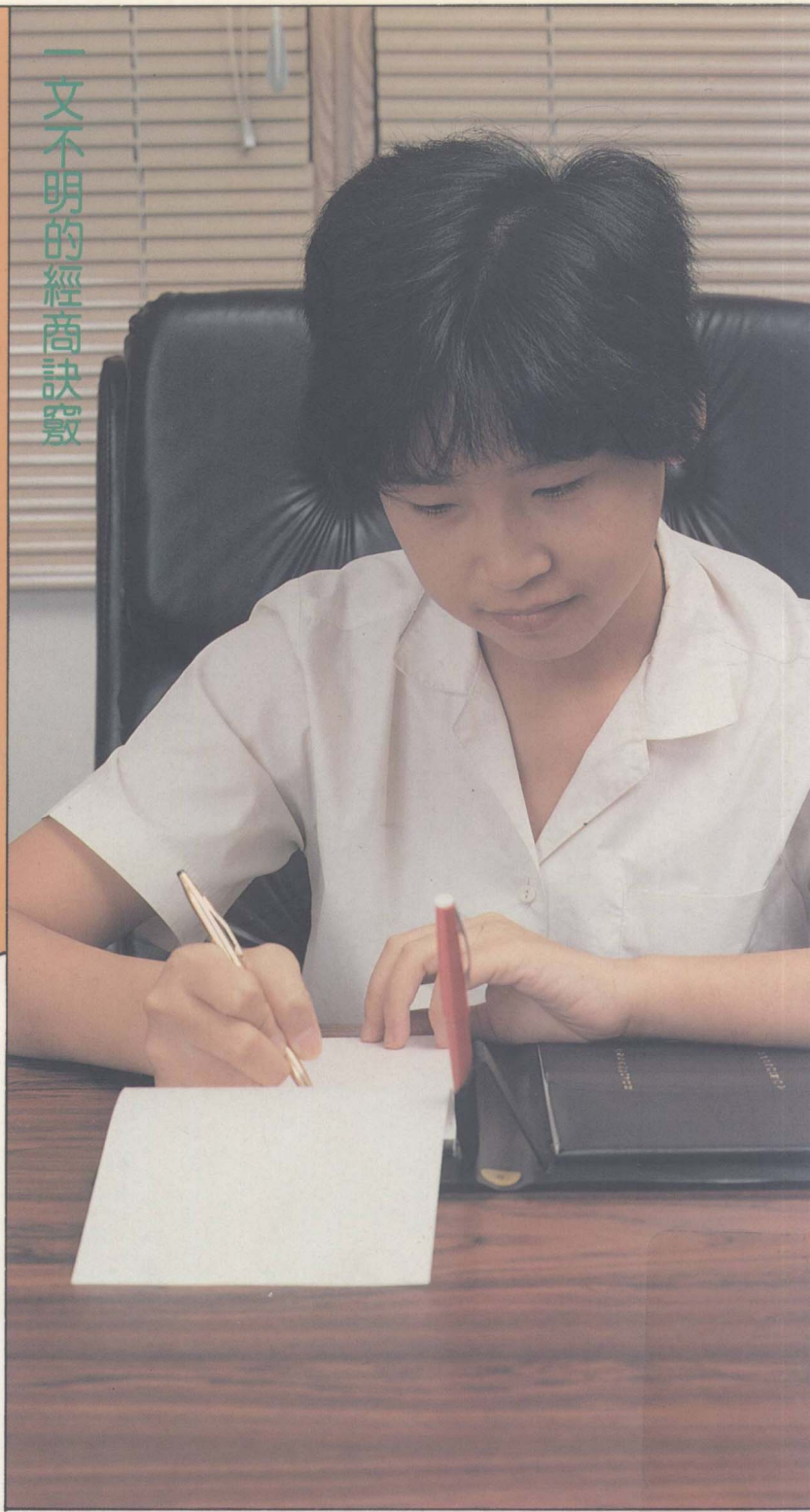


小公司經營策略

一文不明的經商訣竅

編著 ● 王嘉誠



版權所有



不准翻印

售價160元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

小公司經營策略

編著者：王嘉誠

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

台北市北投區致遠一路二段十二巷一號

電話：(〇二) 八二三六〇三一

傳真：(〇二) 八二七二〇六九

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

法律顧問：劉鈞男律師

承印者：高星企業有限公司

排版者：千賓電腦打字有限公司

電話：(〇二) 八八三六〇五二

一九九一年(民國80年)四月初版十一刷
一九九五年(民國84年)八月二版一刷

▲經銷處：全省各大書局

ISBN 957-557-087-1

經營管理 ②4

小公司經營策略

● 一文不明的經商訣竅

王嘉誠 ● 編著

■ 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。

對於有志獨立、闢志甚高的人而言，高深莫測的經營理論，或心理學的職員管理論並不重要。

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。

寫完之後，重讀之下，頗覺驚訝。我太直言無諱了，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

第二章 我的賺錢哲學

我從魚販開始.....二九

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……………八五

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
安於現狀即爲倒閉的第一步·····	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

慾望與執着心是通往成功的護照

發財、才華、執着心

老實說，發財也需要才華。有些人無論如何挖空心思，總是不適合賺錢。

然而，繪畫、音樂、小說之類的藝術才華，是與生俱來的，也就是說，先天的要素佔了很大的比重；但發財的才華，却不須要太大的先天上素質。性格與爲人，對於發財有很大的影響力，而此種個人的素質，與其說是天生的，毋寧說是受到環境，或成長過程所左右。因此，先天的素質並非決定性的。

繪畫、音樂等有所謂神童，但發財賺錢，則恐怕沒有神童吧！

歷史上赫赫有名的豪商、世界的大富豪，或者白手起家的人，確實具有傑出的素質、頭腦或氣概，但唯獨沒有天生的神童。

世上確實有所謂才人，但在小時候，往往是很平凡，與一般孩子並無兩樣。

人往往在成功之後，小時候的生活成爲他人所津津樂道的事，這倒不足爲奇。

當然，我所謂的發財，是指做生意發財，並非指賭博或因其他特殊才華而獲取金錢。所謂發財的才華便是做生意的才華。

繪畫、音樂、運動、努力，也可達到相當的成就。除了努力外，如指導者的選擇、素質、體力等也都會有所影響。即使藝術上的成就，個人的心態也是不能忽略的。

至於經商的成功與失敗，我覺得當事人的心態，佔八成以上。

會說話比不會說話好，精於算盤比不精於算盤好。但是，會說話或者算盤打得好，跟發財的才華完全是兩回事。不會說話在發財方面，只不過稍居劣勢。算盤不精也是一樣。對會計師而言，算盤或計算機不精，便是極大的缺點，但在發財方面，倒不是很重要的。

然而，何謂發財的素質呢？何謂發財的心態呢？

我認爲發財的素質是「對於金錢的執著心」，企圖在生意上加以實現的心態。

人對於金錢的執著心有強弱之別。錢財是每個人都須要的。世界上沒有人不對金錢產生慾望的，但對於金錢的執著心則又當別論。

「世上還有比金錢更重要的」，有這種觀念的人，不適合經商。