



(香港)梁凤仪著

香港最新畅销书

在商言商

7
1-4

香港最新畅销书

梁凤仪 著 (香港)

在商言商



江苏人民出版社
勤十缘出版社



(苏) 新登字第001号

书 名 在商言商
编 著 者 (香港) 梁凤仪
责任编辑 邓洁儿 (香港) 吴立中 (江苏)
封面设计 陈 辉
封面题字 黄宜弘
出 版 江苏人民出版社
(香港) 勤+缘出版社
经 销 江苏省新华书店
印 刷 者 无锡春远印刷厂
开 本 787×1092毫米 1/36
印 张 7.5 插页 8
印 数 1—50000册
字 数 120千字
版 次 1993年 8 月第 1 版第 1 次印刷
标准书号 ISBN 7—214—01032—1/I·75
定 价 5.20元

(江苏人民版图书凡印装错误可随时向承印厂调换)

自序

我原本就是个商家人，成为写作人之后，一直没有放弃过从商。简言之，早三年，我是以从事工商业为正职，以写作为副业。直到最近，商务方面的发展以出版业为其中一条主线，才有了一个出版商与作家的双重身分，在工作上名副其实的亦文亦商。

究竟我喜欢「文」还是喜欢「商」？事实上，二者恰如鱼与熊掌，皆我所欲，均我所喜。但在技巧运用、天分知识、经营成绩等方面而论，怕是商比文强。

在写作与学问上，我还只是个极力争取合格成绩的后学而已。

反而是很能屡屡把我的商场历练与经验，从容地带进我的写作领域来，不论是撰写我的财经小说抑或散文，都能助我挥洒自如，让我以实际实惠的资料讯息和意见奉献给读者，以补我在文字修养上之不足。

基本上，我的作品从来都是「在商言商」，从

商的人其实有一个万变不离其宗的法则，就是一涉商务营运，目的就是要讲求盈利，而我更始终坚持晓得做事，识得做人，就是发达途径。

故此，念我的作品，犹如读一个商家人以各种不同表达方式向读者叙述商场心得。祈望你们能通过文字得到在商言商所重视及能发挥到的效果。

梁凤仪

梁凤仪世情散文 国内合作版

书名：行政秘笈 字数：约 8 万字

开本：36 开横排 定价：4.90 元

内容：同时是香港财经界女强人及著名作家，梁凤仪首次以行政艺术为专题，传授她在行政上的独门秘方。一书在手，既可作教材，帮你培训行政人才，为办公室必备参考书，又可作为个人消闲之有用读物，实寓宝贵资料于娱乐。

书名：胜者为王 字数：约 9 万字

开本：36 开横排 定价：4.60 元

内容：胜者为王，败者为寇。如何能称王称帝？如何避免沦为流寇？一定会有—条可行的方程式。

梁凤仪的散文一直是以生活实例，引导读者思考、探索、努力，使生活进步，身心舒畅，值得一读再读。

书名：在商言商 字数：约 11 万字

开本：36 开横排 定价：5.20 元

内容：梁凤仪的财经小说与散文之所以备受欢迎，主要是因为—直“在商言商”，很坦率地把曾有的商场经验与心得通过文字表现出来，读者要得到实际与实惠的商家人意见和讯息，请—读她如何“在商言商”。



作者像

目 录

第一辑 在商言商

从过失取经验	(3)
盈利的「天花板」	(5)
勿错过机会	(6)
冒险与收益	(7)
「利用」他人	(8)
野心是动力	(9)
肯定的态度	(10)
进取心	(11)
控制增长	(12)
注意效率	(13)
小心身边事	(14)
了解公司潜质	(15)
发掘潜能	(16)
物有所值	(17)
道义与责任	(18)
熟能生巧	(20)
探取消息	(22)
建立友谊	(23)
先敬罗衣	(24)
订定发展区域	(25)
亲力亲为	(27)
投资价值	(29)
实际需要	(31)

	海外地产盘口	(33)
	琼瑶的魅力	(35)
	两岸沟通	(37)
	出版理想	(39)
	中台版权	(41)
	知识的吸收	(43)
	业务空隙	(44)
	冷静处事	(45)
	薪金与盈利	(46)
	提高知名度	(47)
第二辑	移民衷曲	
	移民资格	(51)
	两大原则	(53)
	免做太空人	(55)
	人人平等	(57)
	据理力争	(59)
	报税不纳税	(61)
	义务劳动	(63)
	买人寿保险	(65)
	知法犯法	(67)
	坚持诚恳	(69)
	加拿大居留权	(71)
	违心论办不到	(73)
	各有前因	(75)
第三辑	生活偶感	
	正视自己	(79)

必去到尽	(80)
年青人创意多	(82)
极大的享受	(83)
我的志愿	(85)
决胜关键	(87)
亲自宣布	(89)
乐观的理由	(91)
天下乌鸦	(93)
写与不写	(95)
黎明之前	(97)
相处之道	(99)
江湖传闻	(101)
回报盛情	(103)
实行民主	(105)
当众发脾气	(107)
投桃报李	(109)
尊重推崇	(111)
汗流浹背	(113)
虚荣害事	(115)
丑妇见家翁	(117)
小巫见大巫	(119)
孕妇忌演	(121)
愉快经验	(123)
成功原因	(125)
第四辑 管理艺术	
值得表扬	(129)

旧同学	(131)
反面教材效果大	(133)
好来好往	(134)
小职员「撒娇」	(136)
有竞争才有进步	(138)
有备而战	(140)
转工多非好事	(142)
除笨有精	(143)
为下属抱不平	(144)
会弹唔会唱	(146)
做事须用心	(148)
上和下睦	(150)
善待下属(上)	(152)
善待下属(下)	(154)
同事请辞	(156)
领导人物	(158)
注意下属仪容	(160)
制造轻松气氛	(161)
加薪留人才	(162)

第五辑 勇闯神州

回国推广	(165)
接受挑战	(167)
幸运被挑选	(169)
进军大陆市场	(171)
真正朋友	(173)
不断突破	(175)

恶补普通话	(177)
客套之辞	(179)
达到理想	(181)
上电视	(183)
不可言宣	(185)
至大考验	(187)
国泰民安	(189)
公平比试	(191)
哈哈大笑	(193)
进一步投资	(195)
国内出版情况	(197)
前辈意见	(199)
尴尬事件	(201)
喜出望外	(203)
不能心软	(205)
发达之道	(207)
他乡遇故知	(209)
祖国行有感	(211)
值得传颂	(213)
令人鼓舞	(215)
前辈风采	(217)
深得我心	(219)
原则问题	(221)
狠心推辞	(223)
良机不负有心人	(225)
孰轻孰重	(227)

第一辑
在商言商

1000

1000

从过失取经验

我的行政经验也有相当多从犯错中获取的。

人谁无过，知错不但要改，且要谨记错的过程与后果，不可再犯错。那末，就是不幸之中的大幸。

在行政上，多年前曾有一次，我把一名手下的爱将擢升了，结果是害了她。

因为失了一名满分的主任，却得了一名不合格的经理。

做行政的人必须清楚，其实主任的一百分并不能跟经理的合格分数划上等号，有可能二者之间相距很少，但也有可能相距甚大。

坐部门的第二把交椅，就是独立性稍弱，也不成问题，创作力略差，也不易显露，但当他一旦爬上了顶峰，站在人前时，就会发觉四周空无遮挡，原形毕露，是否能十八般武艺都应付过来，是一个大问题。

这最近，我十分的难过，同等错误，我又犯了一次。可见在详审职员的质素与潜力时，要非常小

心，不可一犯再犯。

盈利的「天花板」

对于公司盈利与个人收入的数量有没有要求？要求的尺度如何？都可以显示出野心来。

原则上，一盘生意的理想盈利当然是越高越好，但每种生意都有一个盈利的「天花板」在头顶，那是极限。

地产市道目前最高是五千元一呎住宅，收入有了一个市场指标，盈利便有了范畴。

一个有野心的顶层行政人员或公司掌舵人，他对盈利的要求，如果是达到该项生意的极限就满意的话，他的野心就是温和的。因为只有那些分分钟谋求突破规限，设法研究环境，把该项生意圈的连锁性业务拓展，产生旁支盈利，才是极具野心的表现。

至于个人收入的要求情况也大同小异，在本位工作上收入一定有极限，薪金的增幅与花红每年都有一个「谱」，达到最理想的程度仍未满足，而积极寻求其他投资与兼职的可能，就是一种具体的野心表现了。