

從失敗中奮起，
挽回頹勢化險爲夷的妙方靈丹

經營者之鑒

黃柏松編著



公司危機突破法

■ 作者：黃柏松

■ 發行者：張 左

■ 出版者：新風文化事業公司

台北市民生東路五八三巷三弄九號

電話：五一二〇六三八

■ 印刷者：東美印刷廠

台北市民生東路28巷2弄6號

■ 定價：新台幣柒拾伍元

港幣拾肆元伍角

■ 有著作權・翻印必究



原 書 名：

公司危機突破法

黃柏松編著

從失敗中奮起，

挽回頹勢化險為夷的妙方靈丹



●經驗之書最值得鑽研

——代序

人生有許多意外，企業亦然。

●「○○公司財務吃緊，經營者自殺了生。」

●「△△公司宣佈破產，負債×億元。」

●「違反票據法，××公司總經理移送法辦……。」

●「○○公司股票價位偏低於淨值，正邀大戶掌盤重建形象……。」

報紙上常常看到這一類報導，這些活生生的事實表示：

經營一個企業，實在不是容易的事；要防止企業的危機、瓶頸，也非易事；企業的意外，更有可能隨時發生。

處於競爭日益白熱化的企業界，一個經營者必須天天戒惕在心，否則，他就難以維持

企業於屹立不墜的境地。

老實說，任何企業都不敢拍胸擔保：「我的公司絕不會倒！」經濟情勢一日數變的工商界，到處充滿了競爭強敵、危機、瓶頸，經營者稍一不慎，就會使自己的企業，在一夕之間，轟然崩潰！

在企業界，任何始料不及的事都有可能在預料不到的時候發生。

如果，只知依靠算計、智慧，這樣的企業與經營者，終必吃到苦頭。

人生有數不清的意外，企業亦然。

防止企業的意外、危機、瓶頸，可有什麼妙方？

本書的內容，可以提供您這些答案。

人生也好，事業也好，目前最迫切需要的，並不是膚淺的智慧、騷不著癢處的算計，而是從失敗中得來，痛苦中得來的珍貴經驗。

西哲柏拉圖如是說：

「經驗乃吾師。」

當企業瀕臨絕境時，那些經營者思考的是什麼？他們如何去面對危機？如何突破危機

？如何行動？

當您經營您的事業，本書這種血淚凝成的經驗談，一定可以給您很多前所未聞的「大啓示」。

一代鋼鐵大王卡內基如是說：

「談經驗之書，最值得鑽研。」

從這個觀點而言，本書的價值可謂「連城」。

本書取材於日本暢銷書「只有失敗的人知道」（此書出版後，不到一年就銷了二十版）。本書由日本中小企業十七位一流經營者，各自敘述過去的失敗以及化除危機、瓶頸的經驗。

一字一淚，一句一滴血。每一篇文章都是一個經營者、一個企業王國的血淚史。

但願他們的經驗能化爲您經營的箴言，使您的企業更上一層樓，這是編者最大的希望。

目錄

●經驗之書最值得鑽研

——代序

第一章 創意外業化的陷阱

●個案血淚經驗談之(1)

企業的地基正在崩潰中！

——「活動百貨公司」的大危機

面臨絕境

居然有這種失策

故裝泰然

虛張聲勢也會產生力量

一七

一八

一八

一八

二一

二五

二七

●個案血淚經驗談之(2)	二九
向主婦出售「方便」	二九
——「家庭服務公司」的慘痛教訓	二九
諸事順遂？	三〇
大困擾	三四
打破撲滿，死關八月	三九
另找利潤優厚的行業	四三
●個案血淚經驗談之(3)	四六
創意至上也有可能仆跌難起！	四六
——「太陽泳池」全軍覆沒記	四六
不符時代感覺的價格	四九
創意有兩種陷阱	四九
「有趣」披了「恐怖」的外衣	五二

第二章 技術至上的陷阱

●個案血淚經驗談之(4)

襲擊技術家的大敵

五八

——想像與實際相去太遠的後果

從中小企業蛻變而出的意願

五八

對直銷制度的抗拒

六一

不再信任經營者的領導能力

六五

想像與實際的差距

六八

●個案血淚經驗談之(5)

管理密度可以凌駕技術

七三

——管理疏忽帶來的危機

從小空隙侵入的失誤

七三

豈可只知揮槌打釘？

七七

「創意與經營的努力」比較論

八〇

第三章 時機的陷阱

八三

●個案血淚經驗談之(6)

缺乏先見之明的經營者

八四

——不合時機的投資帶來的危機

擴大設備的構想

八四

訂單大減，資金短絀

八七

支票差一點就出紕漏

九一

●個案血淚經驗談之(7)

招致濫開支票的商品

九四

——「FACE」出版社的危機

瀕臨倒閉的出版社

九四

壞事連連

九六

倒閉者的心理

一〇〇

第四章 情義、人情的陷阱

一〇五

●個案血淚經驗談之(8)

一〇六

姻親關係惹來的惡果

一〇六

——以個人資產渡過危機

呆賬三十五億！

一〇六

姻親關係的陷阱

一〇九

硬塞式銷售的後果

一一一

●個案血淚經驗談之(9)

一一五

面對掌握生殺大權的人

一一五

——支票拒付造成的危機

進退維谷的災禍

一一五

不幸事件接連而至

一一八

賭注一生的交涉	一二一
---------------	-----

第五章 顧客層的陷阱

●個案血淚經驗談之(10)	一三〇
---------------------	-----

錯誤的製片方針	一三〇
---------------	-----

——拙劣的妥協造成的危機

從光榮寶座跌落的製作人	一三〇
-------------------	-----

強大無比的影星陣容	一三四
-----------------	-----

還是非走大眾路線不可	一三八
------------------	-----

●個案血淚經驗談之(11)	一四二
---------------------	-----

前途一片昏暗時	一四二
---------------	-----

——只知確保「點」造成的危機

顧客不上門	一四二
-------------	-----

從「點」到「線」	一四六
----------------	-----

使「點」成爲「面」的三角經商法……………一五〇

第六章 制度改革的陷阱……………一五三

●個案血淚經驗談之02……………一五四

疏忽了管理的後果……………一五四

——激烈的改革帶來的危機

專走婦女裝的經營路線……………一五四

傳統、舊習中的重要事務……………一五八

沒有檢核制度等於竹籃汲水……………一六一

●個案血淚經驗談之03……………一六五

慌了手脚的進展計劃……………一六五

——擴充太快造成的危機

該積極與該保守的部門……………一六五

保守部門必須「向後方積極」……………一六八

不要怕，主動第一……………一七二

●個案血淚經驗談之04……………一七四

此一行動妥善與否？……………一七五

——一意猛衝招來大失敗

危機之因……………一七五

「敗者復活」之策……………一七七

盲目突進？……………一八〇

第七章 開拓新領域的陷阱……………一八五

●個案血淚經驗談之05……………一八六

銷售日用品有鐵則……………一八六

——插足於新行業帶來的危機

惑於美式經商法……………一八六

追二兔者不得一兔……………一九〇

攀住不放只有潰滅	一九三
●個案血淚經驗談之(10)	一九七
價廉味佳不一定暢銷	一九七
——成本預估錯誤帶來的危機	
以地瓜製造啤酒？	一九七
始料未及的意外	二〇〇
對新產品有抗拒感的舌頭	二〇四
●個案血淚經驗談之(11)	二〇九
靠別人就萬事皆休	二〇九
——兩家公司合併帶來的失敗	
一個圓兩家公司的構想	二一〇
勁力大失的員工	二一三
斷然看開	二一六
讓各部門負起責任	二二〇