

商旅丛书

8

秘密武器

「台湾」 洪良浩 著



中国对外翻译出版公司·哈佛企业管理顾问公司

秘密武器

商旅丛书⑧

洪良浩著

中国对外翻译出版公司

[京]新登字 020 号

北京版

责任编辑:马新林

责任校对:李信淑

图书在版编目(CIP)数据

秘密武器/洪良浩著。—北京:中国对外翻译出版公司,
1994

(商旅丛书;8)

原出版者为:台湾哈佛企业管理顾问公司出版部

ISBN 7-5001-0269-0

I. 秘… II. 洪… III. ①推销—普及读物②销售—普及
读物 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 00936 号

秘密武器

Mimi Wuqi

洪良浩著

中国对外翻译出版公司 哈佛企业管理顾问公司 合作出版
(北京市太平桥大街4号) (台北市南京东路5段118号9楼)

新华书店北京发行所发行

北京振华印刷厂印刷

787×960毫米 1/32 4.5印张 字数100(千)

1994年8月第1版 1994年8月第1次印刷

中国对外翻译出版公司 邮编:100810 电话:6022134 电报挂号:6230

翻译书店地址:北京市太平桥大街4号 电话:6034491

ISBN 7-5001-0269-0/G·49

定价:3.70元

出版说明

现代人常常为繁杂事务羁绊，生活被分割得支离破碎，很少有完整的时间来做自己想做的事，尤其是看书。而现今的社会竞争激烈，分工精细，对新知识的需求并不因时间的不足而减少。特别是，我们的企业管理人员长期以来比较适应高度集中的计划经济，在当前建立社会主义市场经济的过程中，更需要不断汲取新的现代化知识。

这套《商旅丛书》就是为读者能忙中偷闲，利用出差或其他零星的时间学习新知识而出版的。我们向读者推出《好好过一生》、《羽毛压死骆驼》、《小不忍则乱大谋》、《摘行销的星》、《点行销的灯》、《开行销的窗》、《快乐的傻瓜》、《秘密武器》、《强将手下无弱兵》、《突破人物》等10本小书，这10本书收录了近几年台湾企业界人士探讨企业经营管理的短文，这些文章篇幅虽小却内容丰富，观点新颖，在台湾读者中引起强烈的反响。

《商旅丛书》以现代流行的“轻、薄、短、小”的形式为读者提供内涵“重、厚、长、大”的企业经营管理新知识；以其知识性、趣味性、实用性和

易读性为紧张忙碌的读者传授经营管理的观念和方法，希望这些小书能成为您的良师益友。

编者

1993年10月

目 录

脉动的信号.....	1
他们都休息了.....	3
走出国门.....	6
您有捷运系统吗?	8
眼光看远	11
让顾客心甘情愿	14
多少人养你	16
明牌当道	18
新功能的诞生	20
“美援”新解	22
走出办公室之后	24
向自己挑战	26
人力减半	29
未来行销的转换点	32
饮水思源	34
秘密武器	37
拼图时代	39
金钱抱	42
调薪前先调心	45

纸制品风行	48
还是自己熟悉的热门!	51
博览会展现实力	53
三位一体	56
Micro-Marketing 来临了!	58
征信建立互信	61
社会造势营销收成	63
相识贵相知	66
老板的真正工作	68
月薪三百万的人	71
新春新愿	74
善变才能求生	77
出击不是出走	80
一头栽入	82
主变与应变	85
毕业是事业的开始	88
从头开始	91
买低卖高	95
新消费者	98
人脑与电脑的竞赛	101
卡拉 OK	104
专家的眼镜跌不破	107
电子时代	110
日本人能,我们不能!	113
同好会同好	116
台风之后	119

财神爷在哪?	122
收放之间.....	125
一叶知秋.....	128
良药真的苦口吗?	131
鲸吞与蚕食.....	134

脉动的信号

劳资纠纷案件日益升高，反映出社会的平衡力量重新在调整，过去劳方支付体力脑力，以身体去弥补企业主投资于固定设备的不足，协助资方赚取利润，但在资方却未因获利而增加机械化及自动化设备，以减轻劳方的负担，所以劳方开始拒绝加班，因为人不能像机器一样运转不停，所以，劳资纠纷大都是在加班的问题上。

劳资纠纷的肇因，在于单方面认为劳动不公，对于企业主来说，经过这个冲击，生产设备的机械化势在必行，有机械化的公司，就必须朝自动化推展，有自动化的工厂，势必朝电脑化去努力，也惟有这样，才能立足于竞争市场，劳资纠纷只不过是自动化的一个信号而已，就像红绿灯一样，看惯了红绿灯，你知道什么时候该走，什么时候该停，劳资问题就像红绿灯一样，你必须知道，然后调整你的脚步，否则，你就危险了。

林园污染事件扩大之后，全面停工一天的损失以亿计，为什么当初建厂的时候，不先考虑这个问题？当然，建厂之初，没有人知道什么是污染，大

家还不知道废水的厉害，如今附近居民觉醒了，群起反对，酿成林园事件的风波。总有一天，环保的问题，将成为每一家企业的首号问题，林园事件的翻版不知何时要爆发。

作为一位企业家，你不能坐视问题而不予理会，环保问题宜及早思考，例如产品包装的污染，像宝特瓶、塑胶瓶、袋，用完就丢的物品等等。

最近股市的无量下挫，热钱的急速退出，房地产价格的高涨，人力的短缺，造成生产力的低落，以致生产成本急速上升，失去了国际市场价格的竞争力，因而贸易开始下降，外汇存底产生变化。

由于新台币的升值，国外进口货价格相对的低廉，消费者热中于购买进口货，造成输入旺畅，而直接影响国内生产，正当我们沉缅于亚洲四小龙的自我幻梦中，我们的外销市场渐渐萎缩，原来可以生产外销的物品，因劳资纠纷、环保问题而产生障碍，造成产业结构的改变。

当我们正高兴于能买得起国外进口的轿车、电器用品、消费品，像香烟、洋酒、食品，我们的企业以输入替代生产时，试想结果会变成什么？

我们认为，长此以往，我们的生产力会衰退，等到有一天，我们平衡了贸易，外汇存底少了，会猛然发现——我们已从所谓的“已开发国家”，又回到了经济“落后”的“未开发国家”了。

(1988. 11)

他们都休息了

这是一个变化多端的社会，变得让人几乎跟不上，只要稍不注意，一个星期，你就可以感受到变化的压力。

你会发现巷口新开张一家小型超级市场，或是一家连锁便利商店。或许，你会发现一些围着帆布、正在敲敲打打重新装潢的店面，你也许好奇地猜测什么新商店时，赫然发现一家规模庞大的柏青哥店就要开张了。

应接不暇的新型商店一一开设，敏感的人，意识到新旧交替中，冲突益发明显，而陈旧的事物，退却之快，也令人愕然。

然而，在政府机构中，这种急速转变的事实，也不断地发生。

自从立法院的武功秀上场之后，立委新锐打出几记全垒打，原本死气沉沉的立法院，立即成为全国瞩目的焦点。

朱高正的驽悍与犀利、言论的尖锐、据理力争的勇气，甚至不惜全武打的决心，确实给那些抱残守缺的大老们极大的震荡。当他抓住立委老大姐的

手，指责他代投选票时，对方却说：“三、四十年来都这样子，有什么不对呢？”

及至最近，所谓的外交教父、政坛长青树，在中常会中声色俱厉地指责民间企业访苏贸易团的“滔天大错”时，拿着他的《圣经》说：“你们的爸爸，都是我的好朋友，我是爱护你们才……”，这种超级强势特权，不到一个礼拜，就因“健康”理由而辞职照准。

股市的狂飚，当大家正朝万点指望时，11点半之后的一个记者招待会，宣布恢复课征证券交易所所得税，隔了四天半的假期之后，一开盘就发生空前大震荡，连连巨幅下挫，狂泻不止。回忆财政部长郭婉容在记者会上的历史数据，希望这次的恢复课征，像72年一样，不跌反涨，三天之后，不幸地却证明了她以过去的经验来预测未来是错误的，而且错得离谱。这是一个经验贬值的时代，过去正确的事，在今天可能就是错误的造因，今天这个时代，是往前看的时代，因为我们已经步入一个快速变化的时代。

所以阴暗的杂货店，被明亮的最新24小时商店所取代，带来了流通革命的开始。

过去代别人投了40年的票，如今，她也该休息了，因为他们已经可以自己投票了。

过去的《圣经》已不适合时代潮流了，只能适合在“教堂”内望弥撒而已，经济部陈部长及外交部连部长，也都可以说：“没错，我们的爸爸都是你

的好朋友，但是，他们都休息了，你，为什么不休息呢？”

(1988. 11)

走出国门

国内越来越多的年轻人，正盛行国外观光旅行，学生热中于暑期赴国外学习语文，新婚夫妇赴国外度蜜月。

由于国民所得的提高，加上新台币的升值，到国外观光旅行已不再是高不可攀的“壮举”。回想 20 年前，多少出国留学生，典当变卖家产，只够买一张单程机票，像早期移民者的决心，学不成绝不回国，就这样一批批往国外跑，出国留学成为一种时尚，也成为年轻人争气与否的判断标准。

贫穷带给年轻人努力奋斗的决心，所以凑足一张机票的钱再加上一个好头脑，就是这批现代经济的先锋队。

国内企业，由于新台币升值的原因，国外货物在汇兑的差额之下，显得售价低廉，于是进口货不断涌入，与本国企业形成尖锐的竞争态势，国内企业深深受到威胁。

于是，国内企业纷纷往外探路，带着些微的资本，就像 20 年前的留学生，筹足了仅够单程的机票价钱，就往外去开天辟地一样，在国外投资设厂，寻

求原料、劳工，从事生产，以求生存。

国际化的脚步来临了！当我们的年轻人利用暑假、企业从业员利用年假，纷纷往外观光旅行及购物的同时，我们必须体会到，旅游都已走上国际化，为什么企业仍然躲在家里，天天叫生产不好做，要求政府制止新台币的升值，希望在保护主义下生存？

我们所累积的外汇存底金额已达世界第二名，就像一位穷苦人家，辛勤努力工作，奉献了青春（以国家来说，牺牲了环境保护），赚到了钱，却不懂如何运用赚来的钱，来改善生活条件，再做生产性的投资，以应付第二回合的经济挑战。

就像我们的老祖宗一样，发明了火药，却只懂得利用它来作为迎神赛会，增添气氛的鞭炮、蜂炮或冲天炮，不懂得如何将用途扩大，投入更有经济价值的生产行列之中。

回想 20 年前，那些购买单程机票的留学生，就像将有限资金投入开发人力资源的用途，如今，欣见这些成果丰硕，造福人群。

到国外度蜜月的同时，我们认为，国内企业界应该猛然觉醒，国际化的脚步已近，我们的企业界在国际化过程中，又以哪种心情来面对它？

我们认为，国际化要踏出第一步，20 年后，或许才会有扬名海外真正属于中国人自创的品牌，你是否准备妥当了？

(1988. 12)

您有捷运系统吗？

“先享受，后付款”，是70年代美国经济的原动力，刺激了消费者的购买欲望，提高了厂商的生产力，美国经济因消费而繁荣。

“花了再说，明天会更好！”这是现在年轻人的心声。所以，年轻人穿戴进口名牌、开进口轿车、吃神户牛排、喝外国啤酒及法国矿泉水、还有进口的白兰地。星期假日赴国外旅游，花美钞、用日币、玩得不亦乐乎。

台湾是一个小岛，资源缺乏，仅凭勤劳而小有成就，却自我膨胀以为是外汇“大”国。台湾从贫穷中奋起，先求糊口，将区区所得投入教育，发展了人力资源，如今赚取了外汇，却将大把的外汇花在消费性的产品上。

经济学家的消费刺激生产，必须有一个先决前提，消费的物品必须是国内厂商的产品，增加消费，才能产生国内投资倍数原理，也才能刺激生产。

现今台湾，固然外汇甚多，黄金进口量居世界之冠，我们用外汇进口的物品以消费性物品为多，所刺激的生产及投资倍数作用，都发生在国外，对于

我们来说，这些消费支出，却是资金的外流、生产力的削减。

国外企业以各式各样的行销管道，来扩充他们产品的销售，运用最新行销技巧来打开市场，以期将台湾纳入其国际行销的版图。

台湾以一弹丸之地，国外企业的行销力，似乎锐不可当。就像国外进口汽车的开放及关税的下降，首当其冲的就是国内汽车工业，以优胜劣败的法则来看，似乎仍是公平的，但是，以国内企业对于行销的忽视，却不能不令人担心。

国际行销已不单是将商品输出，而是要学习行销的技巧，将世界当成是一个大市场，而将世界各地的资源统筹运用，以便生产出成本最低、品质最优的产品，透过全世界的行销网，将市场打开。

近年来，行销观念大变，大量生产已不再受大众青睐，从拥有与别人一样的物品为荣的时代，到如今，不但要拥有与众不同的物品，还要符合自己的品味与个性。因此，从大众市场而小众市场，行销的技巧，随之调整。

行销要考虑到底消费对象是谁，厂商与消费者之间的鸿沟，愈来愈大，生产之前必须精心策划，而推出产品之际，更需深入了解顾客之好恶及购买习惯，以求在方便且不失高雅的地方，顺理成章地购得物品。

因此，大量生产、大量配销、大量广告的时代，似乎越来越不符经济原则。