

# 第 一 章

## 你也可以是赢家

以扎实的行动去经营商机，为企业开辟财源，为自己拓展“钱途”。无论开源或经营机会，都是企业管理或生活工作规划所必须的。





十多年前，有一位 30 多岁的青年人，在好友的鼓励及邀请下，离开了已有的工作，他与好友共同创立了一家玩具加工厂，从事玩具的制作。他们自信只要做得出产品，在台湾经济景气蓬勃向上及外销生意兴隆的情况下，不愁产品卖不出去，一定会发达。

但由于他们技术生疏，生产始终不顺，他们研究又研究，摸索又摸索，仅有的资本就这样耗光了。鼓励他的朋友兼合伙人，反而先失去信心，接着放弃事业拔腿而走，留下他一人收拾残局。

他独力苦撑了一段时间后，好不容易制造出产品，又为了找客户而忙昏了头。有一次，他幸运地接到了一家贸易商的外销大订单，日夜赶工把货品做好，也装入了纸箱，准备几天后交货上船。没想到台风突然过境，他鉴于工厂位于低洼地区，怕被淹水，遂把全部货品搬到二楼堆放。第二天，他一早到了工厂，还庆幸厂区没

有被水淹，谁知道他一登上二楼，天哪！竟因阳台排水不通，大量的水反溢流在室内，把堆置在地面的纸箱及箱内玩具全部泡坏。后来他虽然经过赶工加班，补足了货品上船，但已赔上不少的血本。

他又做了一段时间，东挪西借地勉强维持工厂的营运。后来，他很高兴地又接到一笔大订单，也准时交了货，并于约定好的日子前往收账。好心的客户知道他的财务困境，特地把 40 万元的货款提现给他。那天他拿到大笔的现金已是下午 4 点，他因不便将钱存入银行账户，便将它带回了工厂，锁进了铁柜内。6 点多，他带着工人出外吃便餐，7 点多回到工厂，发现铁柜被撬开，所有的现款不翼而飞。

此事令他非常灰心，于是他关闭了工厂，只好回到了家中等候机会。

有一位好心的长辈，同情他的遭遇，为他找到一个工作机会，并与面试的老板约好于某日上午 11 时面谈。介绍人怕他迟到，故意把面谈的时间说早了半个小时，面谈的当天，介绍人也特地赶到现场，谁知到了 11 点，

仍不见他的踪影。介绍人打电话到他家，家人说他 10 点就出门了。到了 11 点半，面试的老板有事等不及先走了，他才打电话进来，说明他迟到的原因。

原来，他在公共汽车上不小心碰到了一位老先生，本是一件小事，他却被老先生缠住不放，好说歹说，拖到了 11 点半，老先生才放他走。他赶紧找到了公用电话，打电话回家查到了面谈所在地电话，再打进来已迟了一步。算一算时间，那位老先生放他走的一刻，也是面试的老板离开的时间。

太不可思议了吧？！有人说他太背运，这位先生的运，的确背到极点；有人说此事太玄奇，这样事情的发生就那么凑巧。只是，此事也让人明白，不管创业或就业，没有机运，寸步难行！

## 1. 赢家的画像

1995 年 6 月 26 日，《商业周刊》刊登了一篇题目为《如何在 35 岁当上总经理》的报导。作者王文静在文

中指出：

当年，惠普科技公司的总经理柯文昌、前安源电脑公司（王安电脑的销售公司）总经理林荣生，都是在 35 岁之前，当上国际电脑公司的台湾负责人。

怡富集团的许立庆，31 岁时首任怡富投顾问公司的总经理，34 岁转为怡富投信的总经理，35 岁又成为怡富证券的总经理。

公关精英关家莉，32 岁当上总经理；滚石唱片公司的张培仁，30 岁也当上一家的企业总经理。

我们注意一下报纸的征才专栏，就会常发现，很多待遇优厚和吸引人的工作，找的多是 30~35 岁之间的人才。环顾我们的四周，这个年纪的青年才俊，正活跃在各个工作领域。他们大多雄心勃勃，对前途充满了乐观与自信，有的人致力于爬上高位，追求“35 岁当上总经理”；有的人期望名、利、权皆得，自立当老板。

上述的事实也证明，不一定非要是企业家的第二代才能成就大业，的确有许多的年轻人在 30 岁左右时很多人当上总经理。我们回顾台湾的商业史，就会更加坚

信这样一个观念：“白手”也可以“起家”！

“人往高处爬，水往低处流”这是自然的法则，但是，大家都当总经理或老板，谁来当部下？于是，自然也就产生了“能者生存，不适者淘汰”的竞争规则，同时在一些人的头脑中也产生了“成者为王，败者为寇”的想法，这些人的行为违背了公平竞争的商业法则，他们的行为使得人与人之间，勾心斗角、自相残杀。但是，有没有捷径或秘笈，让人们不经残杀，而能坐上高位、登上高峰呢？我们且逐步探讨。

## 台湾早期的赢家

早期的台湾，若非政治人物，欲求飞黄腾达，除了创业当老板之外，很难找到第二条途径。

因此，“白手起家”不知会被多少人羡慕？也不知为勤劳创业者树立了多少典范？所谓“时势造英雄”，这个时势，有脉络可寻。

### (1) 替代进口 造就产业赢家

1950年的台湾，工业刚在起步，很多物资甚至民生

用品都依赖进口，若有本事在台湾生产来取代进口，不愁产品卖不出去。于是一些技术人员纷纷创业，凭借勤俭而起家。

20 世纪 60 及 70 年代，台湾工业以进口为主转为以出口为主。企业只要大量生产，并且其产品物美价廉，欧美庞大的消费市场，一直会把这些商品吸收过去。正是这个时期台湾企业培植了今日台湾的企业家。

### (2) 外销顺畅 造就外贸赢家

工业生产由以进口为主转为以出口为主，这种转变虽然壮大了台湾的工业，也种下了台湾企业“会产不会销”的因果。很多台湾的产品，挂的都是别人的品牌，生产者一批人，贩卖者另一批人。

60 及 70 年代，很多精通外语的白领阶层，利用住家兼办公室，创立了“一人公司”，从事外商的接待及外销机会的开发。逐渐地，羽毛渐丰，他们转而成为大型的贸易商，在时势中称英雄。

### (3) 产业成长 造就推销赢家

早期的工业，除了“会产不会销”的因果外，也种

下了“会制不会造”的因果。源自于进口被替代，仿制商品是惟一目的，虽然扩张至“承包加工”，由于是外商提供样品，大家照样仿制，逐渐失去了自我创造产品的能力，反而让纯作销售的人，得到了一片生存空间。

没有外销渠道及人才的制造业，一方面依赖外商及贸易商替他们销售产品，一方面依赖进口商替他们寻找原材料，甚至指导他们制造，因此给了业务人员创业的机会。业务员的工作，是将产品或原料自制造商之手转到使用者之手，他们所依靠的是信息，也就是商品的来源及特色和使用者的名单及要求。他们凭借丰富的知识与经验，掌握了适当的货源与渠道，即使是借资金也能创业，而因市场的需求量年年增长，产品不必顾虑卖不出去，时运加上努力，造就了推销员赢家。

## 台湾近期的赢家

早期的赢家，不一定都要创业，而早期的创业赢家，也不一定都做制造与销售。所谓“行行出状元”，人的成功与发达 即使不经创业 认真就业 也可成为

赢家。优秀人才，崛起于企业，最后成为总经理或董事长者，也为数不少。

1973年，第一次能源危机，创造了不少个千万富翁。他们就职于日本商社或国际性大贸易商，利用在行及职权之便，掌握了大宗石化原料的货源及销路，当市场供需失调，产品货源不足时，趁机哄抬价格，十足地做无本生意，这些人是第一类的就业赢家。

1978年，新台币持续升值，热钱开始拥入台湾，股票一路狂涨，很多证券界的从业人员，一下子都成为烫手人物，本薪、花红加上外快，不知让多少就业人羡慕；尤其是新证券商纷纷设立，小职员顿时鲤鱼跃龙门，个个成为主任、助理或经理，这些人是典型的就业赢家。

台湾的制造业，虽有旧落新起，以及景气循环，但每一个时期，皆有几个出类拔萃的产业，使得台湾的经济增长率，优于别的地区。台湾的房地产，借此东风，在过去每5年会大涨一次。台北东区的大楼，1978年每平方米卖价是新台币5万元，1982年涨到8、9万元，

1987 年涨到 12~13 万元，到了 1989 年 每平方卖 25 万元到 50 万元不等。

在这期间，有人借此会以购买一户或数户刚刚推出的大楼，再以屋易屋，房子越换越大甚至越多，变成了千万元身价不动产的大户 这正是一种“理财赢家”。

房地产及证券发达，使得台湾股票上市公司个个蒙受厚利，资产随之暴增，挟雄厚的财力以找寻投资机会。于是，创业投资公司和投资顾问公司纷纷设立，有的以投资高科技公司，有的可使未上市公司的股票上市。这些公司用人不多，但是个个坐领高薪，人人享受盛名，凭资金实力而受人尊崇，这些人是新兴的理财及就业赢家。

## 2. 掌握真正的机会

所谓“一勤天下无难事”，这似乎只强调了“勤”的重要而忽略了“智”的重要。俗话说“三分努力，七分命运”由知而识、由识而悟、由悟而行的“智”这

个智，会影响一个人的“七分命运”。因此，我们该致力于悟，致力于行以及致力于智，以求主掌命运，不为之所制。

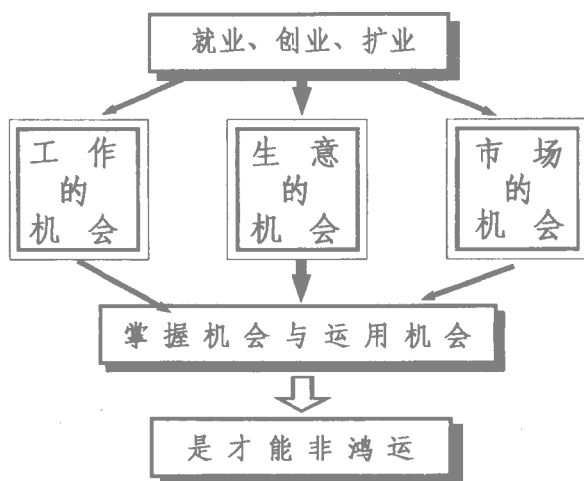


图 1-1

不管由精神面或物质面，我们一生所求者，莫不过于名、利、权等自我心灵欲望的满足。人若没有欲望，就没有企图心，没有冲劲，就难以力求上进。即使遁入空门，仍有法师、上人、大师和住持等等的名阶欲望以及设新道场、开新寺庙的弘法欲望。

欲望促使科技发达；欲望促使社会繁荣；欲望也带领人类成长。因此，不论是什么欲望，只要不是巧取豪夺，使用不正当的手段，或损人以利己，那么光明磊落、公开地讨论并学习“如何达到自己的期望”又有什么不对？

企图既然不再神秘，不再损人利己，则了解“什么是我们的欲望？”何者是追求得到的，何者追求不到？怎样做才是正确手段？如何做才能事半功倍不伤人？”等等，应该是一种才能，而非鸿运！发挥这项才能，则“三分努力、七分命运”可以重新诠释为“三分努力”可以影响“七分命运”所以胜算加大。

从消极的听天由命到主动进取以主掌命运，大家都注意到一个众人皆知的关键——“机会”。于是，人不分老幼、性别或地位，皆致力于追求机会，期望成名、成王、成富。

有人看到别人发达，也想如法炮制，因此很多事件会有一窝蜂的做法。有人认为“机会稍纵即逝”因此，饥不择食；有人认为机会即“机密”，因此虽自己有一

点片面之解，也不敢与人共用大脑、共同商议如何掌握机会；有人认为“机会可以创造”，因此致力于发明，致力于说服他人以追随，致力于吹捧要人或有钱人，致力于创造机会。然而，究竟什么是机会？什么不是机会？自己是否走对路、用对方法去掌握机会？该如何掌握机会、运用机会？

### ☞ 鸿运高照、一夜致富？

有这样一个故事：“20多年前，有两个兄弟，分别继承 100 万元遗产。哥哥拿它来做电子生意；弟弟用它在台北松山附近购置了一大块烂泥地。15 年后，哥哥因经营不善，而吃上官司，坐人大牢；弟弟却因地而富，成为拥有新台币 5 亿元资产的富翁。”

有很多这类故事发生在台湾，我们可以见到有些人投资制造业失败，而有些人出售厂房土地的所得，仍使之成巨富。于是在台湾有人致力于炒做房地产，借官商勾结，以变更都市或道路计划，把粪土变黄金。假如你相信因果，这种巧取豪夺的做法，自有其报应，至于报

应的迟早，仍有其因果，难称之为鸿运。

因“运”而富，除了因房地产外，也有人因股票暴涨而富，有人中马票、六合彩，有人挖到宝藏或出售古董而富。每个人都希望“会”到这种不劳而获的奇迹，但是请记住：“这是机运 非机会”！

### ☞ 他人帮助，贵人提携？

20世纪90年代的台湾与香港，演艺界有所谓“四大天王”与“四小天王”，个个“名利双收”，人人羡慕。

不论是四大天王或四小天王，他们的成名、成富，皆因贵人提携。没有经纪人或经纪公司，才艺再好、脸蛋再俊，也难有出头的机会。“人捧人”乃能使人“一夜成名”进而“名利双收”。

同样的情形，也存在于企业界。很多大老板的身边，也围着已被重用的人和“希望”被重用的人，有的人甚至追逐“企业家第二代”的美梦，期望因“贵人提携”而使名利权皆收。

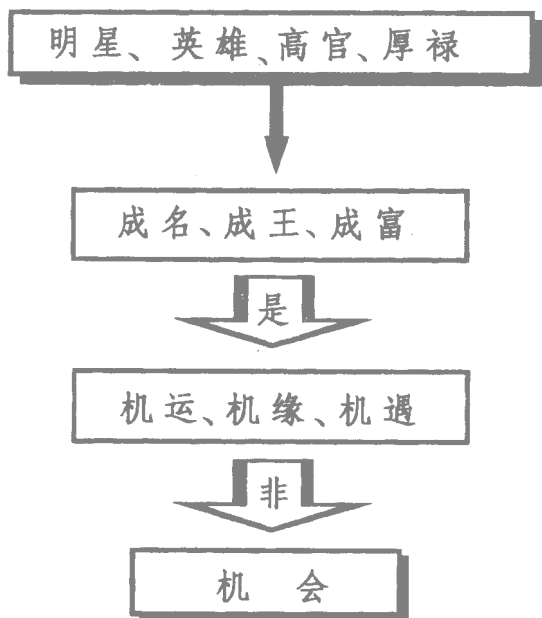


图 1-2

有句话说“鲤鱼跃龙门，身价百倍”！人们皆依赖得缘而一跃，于是人人又致力于此“缘”，期望贵人的相助 但是得缘而受惠“这是机缘 非机会”！

## ☞ 戏棚下站久了，就是你的

如前“赢家的画像”所示，没有人不期望成为赢家。

所谓“时势造英雄”，我们期望成为那个时势所造的赢家或英雄，故不管就业或创业，皆期望“机会”降临。

事实上“这是机遇 非机会”！

“机运、机缘、机遇”皆非“机会”！大家只注重那个“会”，因此烧香拜佛求机运，环绕政要求机缘，守株待兔求机遇。真是“倒果为因”！

所谓“机会”；“机”是因；“会”是果，因有其机，经其会，便使人享受其果。

是“运”使人得其“机”，去买了烂泥地，去继承了垃圾债券，去买了六合彩。没有那块地、没有那些证券、没有那张彩票，“运”到又奈何。同样道理，没有文凭、没有技艺、没有才能，有缘结识政要或明星，贵人愿意相助也无从助起。

台湾有句谚语：“戏棚下站久了 就是你的”意思