

世界第五代管理创始人

白崇贤教授讲义

500 强企业员工内训教材

《成为成功企业人》

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业管理咨询师、企业总经理、医院管理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88342620 招生网站：<http://www.mh jy. net>

电子邮箱：xchy007@163.com 颁证单位：中国经济管理大学 主办单位：美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材**免费下载** 网址：www.mhjy.net

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018018</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

企业老板们对自己企业的内部员工，尤其是职业经理人的不满。他们普遍认为，这一代企业从业人员很多都中了“四大心毒”（“对人不知感恩”、“对己不懂得克制”、“对事不愿意尽力”、“对物不知珍惜”），而不知如何解“毒”，导致人员流动率加大，企业资源的内耗和浪费严重，部门之间的冲突和对立不断，与真正的团队和谐相距甚远。

那么，我个人赖以打动人心的精彩培训内容是什么呢？其实就是“善念”思考与“感恩”行动的人生价值观。

其一曰：天冷，冷在风里；人穷，穷在债里；企业苦，苦在观念里。如前文所述，这一代企业从业人员很多四“毒”俱全，致使企业经营成果不如预期的理想，甚至迫使企业关门。究其原因，不外乎企业员工缺乏团队、学习与敬业精神的熏陶，心为物役，功利投机色彩浓厚的结果。要想矫正，唯有从“善念”与“感恩”，“舍得”与“忍得”等处观念下手，深深植入企业员工的心坎。将人心中的不正常心态：（1）肯定自己，否定别人——自大；（2）否定自己，肯定别人——自卑；（3）否定自己，否定别人——自贱等毒素一一逼出，留下肯定自己、尊重别人的自信与互惠价值观念。

其二曰：盛气生善念，衰气生恶念。人活着靠一口气，这口气没了，必然归返西天。唯这口气却分成两股力量，一股叫“盛气”，一股叫“衰气”。盛气的人，他表现出来的就是朝气蓬勃、乐观积极，凡事用善念去思考，用感恩付诸行动，就像活在人间天堂一样快活地过日子；而衰气的人，所表现出来就是暮气沉沉，消极悲观，凡事则用恶念去思考，以报复为手段，展开破坏性的行动，俨如生活在人间地狱一般。遇到困难，盛气的人是积极地寻找突破的方法，而衰气的人则是去找一大堆“藉口”和“理由”，然后把责任推给别人。

其三曰：以宽厚的心待人才会快乐。有些人心窄如丝，眼睛里容不了一粒沙子，处处斤斤计较，不能拥有一分一毫的宽容和接纳之心，导致“自闭症”，他根本不知道人间微妙的道理和法则，时刻在反证着“有宽广的心才有宽广的未来”、“想沾上财气必先要拥有人气”。因为人可能成为贵人相互扶持，也可成为仇人相互排斥，所以我们所期待凝聚的人气是建立在“善意与感恩”的互动基础上的。

其四曰：想求得开心境界，必先能做到不伤害他人，亦即不杀生，不偷窃，不说谎，不邪淫，不酗酒等，并设法除却不开心的诸多障碍，运用佛陀传下来的让人得以“心平气和”的调心方法——“止观静坐”和“转变念头”法，如：用慈悲心来中和内心的创伤，用忍辱心来转化憎恨，由布施心来转化吝啬心，由感恩心来转化傲慢，由随喜心来转化嫉妒，由平等心来转化自大，等等。

.....

第一章 企业人的新观念

认识企业

企业定义甚多，但从实务面探讨，企业则是：止于人的行业；气死老命的行业；不断要调整脚步的行业；新环境适应的行业；困难连续不断的行业；七分算盘、三分气魄的行业。姑不论如何，企业最大的资产在人，而人最大的资产则在乎这口气，应无疑义。

企业因着企业人这口气的结合成分是盛气或衰气而分出企业经营的成败。大体来说，盛气的人，代表着朝气乐观、积极、善念和感恩；衰气的人，则代表着暮气、悲观、消极、恶念和报复。很自然在地一家企业中，善念的人必然较为和谐、进步和怀有高昂的士气，遇到困难则必能全心全意、同心协力，去找寻突破困难的方法和对策，而不是像衰气悲观的人赶快去找一些原因和理由，将失败的责任推给别人。就像乐观的人感受到玫瑰的芳香；悲观的人则感受到玫瑰的刺一样。

企业三类型左右成败

基于以上的认知，企业最大的资产既是人，而人最大的资产则又在乎一口“盛气”、“朝气”和“善念”，缺乏了它，企业士气必然降至冰点，企业经营必会因本位主义、老大主义、怨职主义的抬头弥漫而呈现出产、销、人、发、财等五大机能不能均衡发展的局面，则企业焉能不败。

因此，吾人基于气的观点，可将台湾目前的中小企业分成三大类型，其一是既将被淘汰的企业——内部员工上上下下充满着自大和满足现状，粉饰太平的应付心理，毫无危机感与忧患意识可言，这是一仆就成千秋的“不知不觉型企业”典范；其二是现正出现危机的企业——产、销、人、发、财等各机能运作中已频生问题，但内部上下尚能提对策改善，不过速度则稍嫌缓慢的“后知后觉型企业”；其三是稳健成长型企业——公司上下人人怀有前瞻性不满足现状的忧患心理，在预防重于治疗的原则牵引下，问题一出现马上就能提出对策付诸改善行动，属于“先知先觉者型企业”等三项。其实，认真探究企业生命周期当会发现，日本中小企业真能存活10年的只有百分之十八点三；能存活20年的只有百分之八点五；能存活超过30年的企业则不到百分之五，绝非危言耸听之词，值得正视。

企业苦——苦在“观念”里

天冷，冷在“风”里；人穷，穷在“债”里；企业苦，则苦在“观念”里。却因时下一般的企业员工普遍中了四种毒——（一）对人不感激；（二）对己不克制；（三）对事不尽力；（四）对物不珍惜。促使企业经营成果不如预期的理想，甚至迫使企业关门。究其原因，不外中小企业的员工缺乏团队、学习与敬业精神的熏陶，心为物役，功利投机色彩深厚的结果，要想矫下，唯从“善念”与“感恩”；“舍得”与“忍得”等处观念下手，深深植入企业员工的心坎，将四样心态中的毒素一一逼出：（一）肯定自己、否定别人（自大）；（二）否定自己，肯定别人（自弃）；（三）否定自己，否定别人（自悲）。留下肯定自己，尊重别人的互惠价值观念，否则国内的中小企业面对眼前一波波的国内外经济情势变局的挑战，将难有响应和致胜的本钱。因此吾人认为今天中小企业生产力无法提升，真正的原因不在于欠缺资金、欠缺技术，而在乎欠缺企业人追求卓越的新观念——“使命感、责任感与方向感”。

企业人的新观念——使命感的SQCV

人，是为了提供服务（Service）予别人而活。但是有些人做得要死，人家则嫌他嫌得要命；有些人埋头苦干做得汗流浹背，人家却又嫌他嫌得口沫横飞。盖因任何服务必须让受服务的一方感受到具有价值（Value），否则即难以竟功。惟想获取别人的肯定和价值感，必先从做人、做事与造物的三个质量（Quality）下手，并配合着三个C——维他命C（亲切感）、成本意识（Cost）与清洁度（Cleaning）的观念彻底奉行才能达成。

做人的品质——色香味魅力

首先，我们谈到做人的质量，必能因做到无怨、无私、无障，才能达到无畏、无悔、无倦的“自在”与“无碍”境界，那即要修得所谓“色”、“香”、“味”的迷人极致魅力与功夫。

所谓“色”——即性格要出色，表现出一言九鼎、柔情豪性的境界。亦即只要答应了就得去做的决心，以及多对公益性质的事务产生关心、爱心与奉献，以博取他人敬重和推崇。

其次，谈到所谓的“香”——就是行为要能芳香，做到多礼多笑，迎三送七的内在贤与外在美境界，一切出自真诚的待人与千恩万谢的胸怀，始能主导别人认同自己，建立良善之人际关系。

再其次，谈到“味”——亦就是要言语有味，多讲赞美的话、感谢的话与鼓励的幽默话，少说直、不实之言语，始能叫人感觉到余音绕梁三日不绝于耳的肯定和舒畅，变才能为冷漠的周围事物带来人情味。例如，最近有位建筑商有意转投资跨入证券商行业，但心中一直拿不定主意，就到教堂去请教牧师，牧师以极其委婉的语言讲出一个故事，要建筑商人多思考、多参考，做了“言语有味”的最佳印证。

牧师这样告诉建筑商人：“从前在苏丹有一位国王，有一天想找一位宰相人选，心中想宰相的条件至少不

能怕太太才行。因此，他将文武百官集合，就请教他们：不怕太太的人请站到左边来。一声令下，人人站到右边去了，却仍有一位卿家站在左边，国王心中暗想，连国王我本身都怕皇后，天下哪有不怕太太的人，所以他进一步问那一位站在左边的大臣，何以未站到右边？那一位大臣竟回答说：“是这样的，今早我要出门时，我太太特别再三叮咛我：人多的地方你最好给我少去！所以我只好站左边来……”这虽是一则笑话，但它却能令人留下深刻的印象，实乃言语有味的最佳典范。

一般来说，“沟通”搭建了人际关系的桥梁，说话交谈更是威力无比的沟通工具，所以说话重在得体而不尚流利。说话的艺术固然表露出内心的好恶，但只要能遵守“三必说”、“三不说”的原则，必可带您进入另一个受人敬爱的境界。

此“三必说”即：（一）赞美的话；（二）感激的话；（三）与人格有关的沟通话均须一一说明白、讲清楚，遇有障碍更须以健康心态多了解、少误解、求谅解，千万别犯了“心有千千结、舌有万万结”之毛病，使自己暗自神伤。

至于“三不说”，则在于强调：（一）没有准备的话不说；（二）没有依据、没有数据的话不说；（三）情绪欠佳时不说，以免误导别人、伤了和气。

做事的质量——科学原则、艺术手法

台湾企业最常为人所诟病的是做事不按牌理出牌，遇事5分钟热度，又喜欢取巧。就拿开会来说，事前计划准备不够，会中又常天马行空、节外生枝；会后又失去跟催改善的决心，致常有会而不议，议而不决，决而不行，行而又不彻底之情况发生。不像日本人，凡事讲求清清楚楚、做得彻彻底底，不断追求完善，奖Plan-DO-Checkp-Action这套管理循环推得团团转，管理绩效自能倍增。尤其是日本企业员工常以“回归原点”即重视基础的管理，集合平凡事成就了不平凡的企业绩效。台塑企业王永庆董事长，常向员工耳提面命的“不断追求合理化”与“追根究底”的办事精神，也是目前一般企业从业员工追求卓越过程所最不可缺少的原动力。

因此，做事的质量要好，恰可套用“一体两面三片心”的管理口诀，来奠定深厚的处事基础。此即：凡事必先考虑整体利益，充分活用计划准备面与执行改善面，以彻底涵盖管理机能的细微末节，更在推动前后，能佐以最珍贵的“三片心”——关心、耐心、信心等作为催化剂，始能化阻力为助力，达到预期的目标和效益。

近代管理学者一再强调：“做对事情才有效果”、“用对方法才有效益”，其根本处即在提升“做事的质量”而创造出更大的附加价值来，所以唯有从合理化的角度才能彻底达成管理的最大目的。

造物的质量——人的心态尊严反应

日本经营之神松下幸之助一再强调：“造物之前先学会造人”。中钢前总经理赵耀东先生，曾将企业“人才”定义为：“德”、“才”、“能”、“拚”的条件，均足以说明人的质量不好，物的质量一定差的道理来，所以日本企业特别重视员工的教育训练工作，喊出“教育训练很贵，但不办教育训练费用则更贵”。此话应有其一定的意义存在，亦不难令人领会出其中的道理来。

松下将卖“产品”比喻成嫁女儿，必须让“夫家称心如意”。也就是产品的质量，一定要博得消费者与使用者的肯定和认同才行。所以松下企业到今天仍在生产在线如火如荼地大力推展“3MIND”的“三心经营运动”，即（一）如何让人(Man)有心；（二）如何让机器(Machine)有心；（三）如何让管理(Management)有心。而这些运动无非就是要创造出更令客户或使用者满意的商品质量，以维系其企业永续经营的命脉。其实，松下的这项理念足以反应出“质量”就是“心态”；“质量”就是“尊严”的最佳精义。

而造物质量之完美，其追求过程离不开5个M的密切投合，此即（一）人（Man）的用心程度和对加工方法、材质、特性、图面、使用设备、工具、量具、标准化、规范之解析和认知程度；（二）机器设备（Machine）的正常维护与操作；（三）原物料(Material)的规格、材质情况；（四）检测仪器、工具（Measurement）之精密程度；（五）操作或施工作业方法（Methods）之是否按规范进行。其中最难克服的仍是心随念转的“人”最难掌握，所以造物的质量要好，必先修好人的质量应无疑义。

不成为企业呆人——不甘心做一般人

一个处处追求卓越，不断成长自己的人，必然要有一股“不甘心做一般人”的勇气和决心，才能突破层层障碍，而其中最自然的念头就是“不愿成为企业的呆人”。因此，“高峰”与“蜕变”的自我期许，和全力以赴的工作精神，以及为促其美梦成真，不断怀着开阔的心胸与前瞻性的视野，鞭策自己开创更美好的未来……等从业新观念，将成为这一代企业人最必须遵循的成长轨迹，否则就将沦为企业呆人。

具有SPACED六大机能的人：（一）能怀有服务性与予人安全感的人；（二）能发挥一人多职等专长的人；（三）能重视仪表穿着，表现出精神抖擞的人；（四）不论语言、行为，在与人交往过程中，能令对方感受到舒适、大方、自然纯真的人；（五）能讲究个人与团队绩效，赚得附加价值，且能一个抵多人用的所谓具有经济效益的人；（六）能忍辱负重、不随意怨职、变换工作的人，才是企业所要留住的人。

美国总统林肯曾强调：“服务是一件乐事，也是人生最高贵的品格”。而在企业内真能由凸显出“服务品格”的企业人，正需要具备以下的六大机能：Service and & Safety; Performance; Appearance; Comfortable; Economic; Durability……，而这六大机能，也正是一位追求卓越者所必备的特质条件。

做人精义——五优强势与三自情的发挥

失败永远没有籍口，做人亦然，但人生基本上并无定论，做人态度却决定其成败。日本小说家川端康成在60岁生日宴上有记者问他：“您今天活到了60岁对人生有何看法？”

川端答称：“很惭愧，到今天我才领悟到人生就是善念加感恩。”

田边经营株式会社的总经理竹原义郎则称：“日日是人生，人生靠经营，经营靠创新。”一代高僧广钦老和尚圆寂前，有人问他对人生的看法，他含笑着说：“没来没去，没什么事情”……，不论从什么角度来看，享受幸福人生，当从个人到家庭到事业，设法达到让个人快乐，让家庭幸福，让事业成功。以愉快人生先经营个人，影响到家庭，再推及企业，才能改造环境，谋得幸福。

换言之，做人应从“心”的经营开始，以良善的态度，服务他人，自然能受到肯定，步向光明坦途。易言之，假如每个企业员工均能以“五优（U）”投入工作中，发挥强势精神，以激发出最珍贵的“三自情”来，则不仅个人会迅速沾得成长的喜悦，其所服务之企业亦必能因“沾光”而稳健成长。

进一步来说，追求卓越的企业人，其所发挥的强势精神，实来自“五U”中的以下各条：（一）使自己具有SPACED六大机能的企业有用的人（Useful man）；（二）使自己能跟上时代、公司、主管、部属成长脚步的人（Update）；（三）使自己不断在做人上、做事上、造物上能提升品级、品味的人（Upgrade）；（四）能为自己塑造独特风格而尚能尊重他人的专才（Unique）；（五）不仅能够欣赏他人，亦能群策群力为团队服务的人（Uniting）。亦即能不断借助“五U”对企业或服务部门造势、攻势，达到强势境界的人。

而这种人，很自然地能辅以“三自情”。发挥出三种精神：（一）自觉的精神——能因彻底认识自己公司的组织、经营理念、经营方针、营运目标、推动策略，并全力以赴，不再感到无助和抱怨。（二）自治的精神——能因常站在对方立场，以善念去体贴客户、主管、部属、朋友和家人的处境，进一步帮助对方。

（三）自发的精神——凡事均能自动自发，探求根本，回归原点的思考，必能掌握一切，做万物的主人，而不为物役，不因循苟且，自然能怀抱干劲、远见和活力去帮助企业成长，而使自己迈向高峰。

感恩是成长的原动力

一杯茶经过27个人的手，难得一口。想获得一切，必先舍得一切、忍得一切，尤其在人生旅程中想跳得更远，必须先蹲下。成功绝无侥幸的道理，企业人只要不断对身边的人感恩，其追求卓越之路自然就在脚下，否则知而不做，心衰症一起，就像断了线的风筝，再也没有欢笑的春天呀！

人生不卖回程票，所以消失的岁月，就像落地的黄花，没有人有能力再将它唤回；而人间的快乐也不是富有人家的专利品，只要懂得“心平气和”。不论是国王或百姓，一样能尝到幸福的滋味。

有一位武士请教禅师：“天堂与地狱是否存在？”

禅师故意侮辱他：“像您这么笨的人，我说了你也听不懂，不如不说的好！”

武士满脸通红地伸手拔剑，准备刺杀老禅师，老禅师转身一闪，一脸正经地说：“这就是地狱！”

武士的剑停在半空中，领悟到老禅师的意思，知道傲慢与愤怒创造了一个地狱，也关住了自己，随即抽回剑跪下忏悔，老禅师温和地说：“这就是天堂！”

人的内心失去了平衡就会产生毒素，表现于恶劣态度之上，所以魔由心生，想走在欢乐的人生道上必须先净心，以征服命运的气魄去生活，才得以安身立命，怡然自得地过日子。

创造工作附加价值

有些人为生活而工作，他不能活出自己，变成生活的奴隶；有些人为工作而工作，他把工作当作义务，变成工作的附属品。埋头苦干，却不知工作真正的目的是为了实现在“慈悲”的崇高理想。盖大慈给人快乐，大悲使人痛苦，就是透过自己昂首乐干的心理，创造出工作的附加价值来分享他人，以博得团队的乐趣。这种附加价值的创造，有些是精神面，如作曲和布道；有些是物质面，如汽车代步和饮料解渴。但这中间必须赋予爱，有了爱，工作的价值才更容易被肯定。因为一个人能让另一个人感动，就能产生一股吸引人的力量，赋予对方新的理念，譬如日本人的多礼多笑和加多一点点的服务和关爱，塑了日本企业欣欣向荣的前景一样，只因他们的敬业精神和工作态度深深打动了消费者的心，终能成为纵横商场的赢家。

在 1911 年的中国南方——香港流传这样一段故事：有一位虔诚的基督徒，有一天，他将家中 3 位佣人找过来，开口就说：“今天是我 70 岁的生日，我为了感谢 3 位对我的照顾和协助，特别准备两样礼物要送给你们，但二者只能选一样。在我右手上拿的是一张美金 50 元的钞票，而在我左手拿的是一本经过我批注过的圣经，现在就由年纪最大的老李您先来选吧！”

“老爷，您也知道我老李是老粗一个，从小就没念过书，大字不识几个，只会在厨房里烧几道菜侍候老爷您，所以，老爷您若两样要我选一样，我当然只能选美金啦！”

“好！那轮到张妈您呢？……我知道张妈您认识字，您每天中午都利用休息时间看报纸，不是吗？……那您就拿这本圣经去研究研究好吗？”

“不，老爷，字我是识得，只是您若送我厚厚的这本圣经，我恐怕没有时间去翻它。因为白天工作好累，回家倒头就睡，我实在找不出时间读圣经，所以我希望老爷送我美金，让我买件好看的衣服穿穿倒适当！”

“好，那小弟您呢？……说起小弟您也实在太可怜，从小家境清寒，小学还没毕业，就被送来我这里帮佣，所以老爷我就替您选 50 元美金，回去贴补家用，好吗？”

“不！老爷，我不要美金，我要您左手上的圣经。”

这时站在一旁的张妈拉一拉陈小弟的衣袖，附在他耳边说：“小弟啊！您真笨。要圣经到哪儿都找得到，就是上书店去买它一本也不用花上 5 元美金。您不选 50 元美金的钞票，却选上人家用过的圣经，未免太笨了。小弟啊，您就选择 50 元美金的钞票吧！”

“我已想通了，我还是要老爷您左手上的圣经。因为我妈是个虔诚的基督徒，每天总读一段圣经然后祷告，而她那一本圣经一天到晚翻来动去的，有好几页都已经脱落，我正想去买一本送她，只是买的较没有纪念价值，今天老爷若能送我圣经，我再将它转送给母亲，这样比较有保留价值，所以我选择圣经。”

“好！那您就拿去吧！”小弟从老爷手中接过圣经后，为了查看圣经是否有缺页，所以他一页一页地翻动着。突然，从书页中跑出一张 100 元美金的现钞掉落在地上！这时，先前选择美金 50 元的老李和张妈都大叹可惜而感到懊悔——“早知书中藏有美金 100 元，刚才我就应该选择圣经才对！”只是已经后悔莫及了。

从这段故事中，我们应该领悟到：处在多元化的社会价值观里，只要肯付出就必能杰出，只是付出过程中你如何从精神面与物质面中去获得快乐的果实，那怕一时的吃亏失意，念头和角度一转，仍会莞尔一笑的。所以走在人生道路上，“欢乐”本来就需要靠着你我自己的眼光和智慧去撷取，根本没有人能永远赐与。有人说“悲观的人没有笑的权利”，的确也有几分道理。试想，一天到晚愁眉苦脸的人，他的心境拉不开，视界愈来愈狭窄，而短视到斤斤计较于眼前的得失成败，这种人怎么有可能活出自己、找到自己、让自己过得更安逸和快乐呢！

肯定自我，积极乐观

晚清时期，浙江有一位秀才想上京赶考，但是又怕没把握而拿不定主意。他去拜别丈母娘时，表现出毫无信心的模样——去也不是，不去也不是。丈母娘于是就告诉他：“不如你到我们村子里的城隍庙里去睡三晚，看看能梦到什么，假若是好兆头的梦，你就上京去，假若是坏兆头的梦，您就省了这趟路吧！”

女婿同意丈母娘的看法，于是当夜就睡进了城隍庙。第一天夜晚，他梦到一颗大萝卜种在墙壁上；第二天夜晚，他梦到外面下着大雨，他穿着雨衣又撑着纸伞；第三天晚上，他梦到跟自己的小姨子，背对背睡了一晚。于是他到丈母娘家告诉丈母娘“这三个梦看来都表示今年的科考无望，所以我决定不去了！”

“这怎么说呢？”

“您看，第一晚我梦到一颗大萝卜种在墙上，那不是违背自然法则，表示不可能的嘛？！第二天晚上的梦境是下雨天穿上雨衣还手撑伞，那不就表示多此一举吗？至于第三晚则更加离奇，我那有可能去和小姨子背对背睡上一晚呢？分明这是告诉我登科无望，甭想了呀！”

他丈母娘仔细听过完女婿的三个梦境后，高兴地向女婿道贺恭喜说：“女婿呀！您真傻，这三个梦境不都是暗示你今科必中的吗？您想想，第一个晚上梦到的大萝卜种在墙上，就是高中的意思；至于第二个晚上梦到的下雨天穿雨衣又撑纸伞，这不就是锦上添花的意思？至于最后第三晚，您梦到跟小姨子背对背睡了晚，女婿啊！这不是鼓励您翻身有望吗？所以我说此番前去，您必能高中！”

姑且不论后来该女婿是否真的高中，只由刚才的同一梦境，站在不同角度去看问题和思考问题，却产生两种极端不同的结果，这结果很简单地被看出女婿的悲观态度，左右了他裹足不前的行动，让他画地为牢，飞不出自我设限的窠臼；而他的丈母娘，则从另一个角度去解析梦境，因为她抱着乐观态度，很容易就能展开积极的行动去跨越障碍，迎向欢笑的“肯定自己”境界，这再一次印证：天堂在我心，地狱在我心，关键在于能否肯定自我，采取积极乐观的举措。

施予比接受更有福

在日本长野县住着一个老妇人，因为女子皆已长大，各自离开她到都市去寻求发展，老妇人闲来无事，最喜欢帮助别人，做做善事。有一天，她看到屋外来了十几位修路工人，正在马路上铺设柏油路。到了中午时分，他们一个个蹲在树荫底下，满身热汗地吃着便当。老妇人一看，非常不忍心，就邀请他们到她屋子里，然后打开冷气机，提供桌椅，让他们舒服地享用午餐，另外还特地上厨房弄来一锅热汤，供工人们饮用。隔天一早，她就收集好他们的便当，中午替他们蒸热，再奉上热汤。这样一连7天下来，工人们好不感动。就在第8天工程结束，大家收拾好工具准备离开时，有一位工人突然提醒大家：“喂！兄弟，别急着回去，大家要想一想，这些天来，人家老妇人是怎样对待我们的，难道我们真要一走了之，而不必向对方致谢吗？”

“哦，对啊！那我们该买什么样的礼物谢她呢？”

“买礼物？我看不如大家合力将老妇人屋前的泥泞地铺上柏油！你看，昨天一阵大雨，就弄得庭院满地潮湿，变成泥泞地，我们刚好还剩下半卡车的碎石子和柏油，何不花一点时间将它填平，好让老妇人周围的环境得到彻底的改善？”

“好！就这么办！反正现在才下午4点半，离天黑还有一段距离，我们就快动手吧！”一声令下，工人们同心协力，心甘情愿地将老妇人家前的那块空地铺得整整齐齐。老妇人嫁在东京的女儿回娘家时，差点认不得自家门，因为她的印象中家的前面是块低凹的泥泞地，怎会变得如此干净、整齐？她又想莫非妈妈花了钱找工人来铺设？可是像这一点点小工程，又有谁愿意来承包呢？！女儿正在不断地思索着，看到了母亲走出来就好奇地问：“妈！您好有办法哟，我们屋前那块空地您到底花了多少钱请人家来铺平的？”

“女儿啊！说出来你也许不相信，但这却是个事实，妈不花一分钱就变成了这个样子！”

“哪有可能，您不要骗我了。”母亲就将她如何对待那群工人，和那群工人如何乐意对待自己的过程述说一遍，女儿这才相信基督说所说的：“施比受更有福”，以及佛家所谓的“布施会带来欢喜心”，的确是有道理的。

先哲埃默森曾经说过：“思想是行为之母”，可是心境的力量的确非常伟大，所以想要体验欢笑一生的人，惟有每天勤于清除心田的莠草，才能幸福的希望。试想一个人的心假若能处在“进取状态”，则行为来自心境的自然反射，必然呈现出自信、坚强、快乐和兴奋，相反，一旦心念处在“瘫痪状态”，则多疑、沮丧、恐惧、焦虑和悲伤将无所遁形。过去曾怜奇怪啦！为什么刚才我进门的时候，你们没有人理我，而我一喊出地上有 300 元钞票，你们就马上起身，而且用眼睛扫描钞票后，嘴角都笑咪咪的呢？”

7 位美容小姐这时也异口同声地说：“这有什么好奇怪的，你是客人，它是钞票，多来一位客人，我们要多干活一次，而薪水待遇又不会因客人多而增加，当然就希望客人少来一些啦！因此你进来我们就不会去欢迎；而钱就不一样了，假若这地上的 300 块钱是我们之中的任何一个的，今天晚上就可以约男朋友到西门町去逛街、看电视和打打牙祭，增添我们的生活情趣，所以我们看到钱眼睛当然就会发亮的呀！”

“哦！很好，那么我想请问各位，你们的钱由哪里来？”

“我们的钱当然是从老板娘的身上来！”

“那老板娘的钱又从哪里来呢？”

“这个我们不知道。”

“其实老板娘的钱是从顾客身上来，而顾客要付钱的时候有两种模样：一种是以感激的心情和态度把钱交你们；另一种却是以抱怨的心情和态度，心不甘情不愿地将钱抛下，然后转身就走…你们想一想这种觉得上当受骗亏的客人，下一次会再来你们店里接受你们的服务吗？所以顾客是今生今世除了父母亲之外，天底下最伟大的恩人，也是你们的衣食父母，是得罪不起的，懂吗？”

“懂是懂，只是每次想起我们的待遇那么低、住宿的环境那么差、工作时间那么长，我们就有一肚子的气无处渲泄，只好往客人身上去发泄了，怎么可能见到客人就笑得出来呢？”这时，企管顾问正经地反问她们：

“难道你们没有听说过‘猪母无乳，猪仔不肥’的话吗？普天之下，做父母的，谁不愿意让子女吃好、穿好呢？只是力不从心而已。大家要多体谅对方一下，何必造成不必要的对立和怨恨呢？……现在我来教你们一个让店里生意兴隆、赚大钱的好方法，不知你们可愿意配合着去做？”

“只要能让我们赚更多的钱，我们都愿意去做！”

“好！那么请老板娘也一起过来，你们大家共同来商量一下。因为店里的发展要靠大家的力量，所以首先有必要互相沟通一番，让彼此建立良好的共识和默契！”老板娘送走了那位洗头客人之后，开始加入了会商的行列。

“对了，老板娘，你有没有办法再凑一点钱，一则用来重新装满及改善我们店内的工作环境和器材设备；二来能否在附近为员工租到一处更舒适的房子，使他们晚上住宿好；三则能为全体伙伴制作统一格调的上班制服，提升店格形象。”

“凑钱倒是没问题！”

“那好，就这么说定了，我乐意充当你们的义务顾问，教你们怎么经营。”老板娘也真是个有心人，她接受了顾问的建议以后，赶紧返回中部老家凑钱，然后找人装修一番，不多久店里店外果然焕然一新，伙伴们也个个穿起整齐洁白的新制服，一反过去躺在美容椅上被动等待客人上门的做法，她们发挥了团队合作的组织能力，有些人或站在店门前笑脸盈盈地点头微笑，以招呼客人；有些或亲切诚恳地服务客人；还有一些人或坐在沙发椅上抽空阅读报纸和企管杂志，以充实自己的各项知识，希望能在服务客人的过程中多找话题与客人攀谈，以拉近彼此距离。这家店就因着这种理念的改变，落实于行动的改变，在伙伴们人人遵行企管顾问所指导的“三礼三笑”、“迎三送七”的待客礼仪与要领后，果然活泼了卖场气氛，也带来大批生意。

就这样重新开业还不到1个月，就出现了天天客满，小姐们忙得不亦乐乎的景象。更由于薪资制度改成大家都能接受的底薪加上奖金的方式给，小姐们每多服务一位客人，就能多赚得一份奖金，因此她们彼此都将客人当成“恩人”一般接待，不仅服务动作高雅大方，即连应话术也像极了情侣般地亲切和具人情味！举例来说，过去她们遇到客人是一副不理不睬的样子，现在则主动趋前打招呼，迎接客人；过去他们在为客人洗头时，不管是冬天还是夏天，也不问客人要用什么洗发精洗发，来了就倒，倒了就搓，也不管对方感受如何，手劲忽大忽小，抓破头皮就算对方倒霉！现在则不一样，笑脸盈盈地邀请客人上座，然后以请教的方式问对方：“请问您要用耐斯荷荷芭洗，还是要用脱普333洗？”遇到冬天，还会先把洗发精放进热水池一下，以免刺激对方的头皮。尤其在洗头的过程中，会频频出声请问客人：“我的手出力是不是太重？还是哪个地方比较痒，让我来替您多抓几下，好吗？”这种处处尊重人，看重客人的做法，当然让客人欢迎和怀念。

她们在客人洗头前或烫完头发后，服务小姐会殷勤地送上毛巾，擦擦客人的手，并免费按摩几分钟；或奉上一杯咖啡及蛋糕，并说是老板娘请客的。而一旦洗头、吹风或烫发完成，则更会积极地引导客人到柜台，付款后，她们仍会体贴入微地提醒对方，不要忘了自己的手提包和大衣，然后欢送客人出店门，甚至步出店外3尺的地方替客人拦一部出租车，再拉开车门请客人上座。这些虽然只是微不足道的接待小动作，但却象征着对客人无限的尊重和无微不至的体贴照顾，因此这家美容院在改变经营方式不到几年的光景，便一跃而成为具有全国性知名度且营业额庞大、连锁店也愈开愈多的美容美发业者，而当年被雇用的服务人员早已摇身一变，成了各地分店的店长或老板，成功地写下出人头地、奠定人生事业根基的最佳纪录，更顺理成章地在她们的人生道上迎来了朝气和欢笑，迎向更新、更踏实的岁月。

心念左右人生成败

中国自古以来，就有婆媳不和的现象出现，在日据时期，花莲有一户人家，婆婆总是以恶言恶语对待她唯一的媳妇。有一天，做媳妇的实在是忍无可忍，于是就跑到一家医院去请教店大夫，可有什么方法或药物可以让她的婆婆在一年内慢慢地死去，好让自己早日求得解脱，免得天天受气。她连续跑了好几家医院，就是得不到答案。有一天，她来到一处中医诊所，医师知道她的来意后，就告诉她：“这位太太，没问题的，我能提供处方给你，不过这个处方很贵，不晓得你付不付得起？”

“医师，只要能让我的婆婆慢慢死去，任何代价我都愿意支付。”

“那好！我的处方很奇特，你先交两万元我就告诉你，如果将来没有效果，我愿意加付利息还给你，你不会吃亏的。”

“好！这就是两万块，我交给你，那请你快告诉我处方吧！”

“当然！当然！你也要记清楚使用的方法和要领，大家配合起来才会有效的。”

“是的，我一定照办，你请放心！”

“老人家身体比较虚弱，而且药补不如食补，但是如果补得过头，补品就成毒药一样，老人身体一定受不了，所以如果你天天炖甜芋头给婆婆吃下去进补，保1年内她绝对会离开人世的。”

“可是，她一向恨我，我也一向气她，两人的感情非常淡薄，她哪会乐意吃我炖的甜芋头？”

“那就得看你的手腕了。我想，你可以主动嘘寒问暖，为她加添衣服，以博取她对你的好感，时间一长，自然就能去除敌意，感受到你的好意也说不定。你若连这一点障碍都不能克服，那么有再好的处方也没有用呀！”

“好，谢谢你，我这就回去照做，试试它灵不灵。”这位太太回到家里，开始遵照中医师的指示去进行笑脸攻势，果然婆婆对她的敌意和防备渐渐松动，她就开始借故称天气太冷，婆婆手脚冰冷，听人家说，甜芋头容易入口，又能补足血气，要弄一些给婆婆尝尝。

婆婆刚开始还不敢吃媳妇弄来的甜芋头，但一看媳妇本身也一碗一碗地吃下去，这才放心地添上一碗吃个够。这样一天一天地过去，媳妇为了巴结婆婆，让她毫不设防地吃她做的甜芋头，不得不装出很孝顺、很体贴、很照顾的模样来；相对的，婆婆因受到媳妇如此的礼遇，也开始喜欢和接纳媳妇，不再因怕媳妇抢去她的独生子对她的爱，而显出婆媳间的对立，也很友善地对待媳妇，这样的日子约莫过了半年，媳妇的心开始不安了起来，不是因毒不死婆婆而不安，倒是因在这段日子与婆婆相处的过程中，她看到婆婆出自内心对她的爱，深怕有一天会失去这样一位对待她犹如自己女儿的婆婆。

她想起医师告诉她的话，她婆婆会在1年内慢慢中毒而死，现在已过了半年，婆婆中的毒累积下来也不少了，她很担心会失去视她如女儿的婆婆。有一天，她终于按捺不住了，又跑去那家中医诊所，请求医师开给她解药的处方，花费任何代价都在所不惜！

医师告诉她：“这位太太，你放心好啦！其实像我们做医生的，不光是为了赚人家的钱，更重要的是顾及社会道德。所以当初你来诊所要求我提供处方给你，去陷害你家婆婆时，我就告诉我自己，若不给你一个处方，你可能会再到别的地方乱找药房或医师，假若不幸碰上江湖郎中型要钱不要德的医生，那不是完了吗？所以我才提供你吃甜芋头的处方，只是这贴药方是愈吃身体愈壮，却不会让人中毒的，就算是吃它一辈子也没关系的。所以我现在倒要郑重恭喜你，能用你的耐心和爱心去化解仇恨，从而跟婆婆前嫌尽释，重拾人生欢笑的岁月，而且我也要將先前收下的那两万元处方费退还给你。你是知道的，当时假若我不索取吓人的高价来取信于你，那贴吃芋头的处方你根本就不会相信的，不是吗？”

“医师，您说得对极了，您真是我们家的大恩人，这次我们婆媳俩能够重拾欢乐的幸福日子，您的功劳最大。对了，我先前送您的那两万元您就留下来吧，算是我们家对您谢恩的一点心意和薄礼，我们全家真的非常感激您的！”这又是一件走在人生道上，由于心境的转变，重新拾回欢笑和幸福的例证，也足以说明“心念”是一股不可思议的伟大力量，能左右人生的成败啊！

所以，只要肯用心经营自己，懂得多尊重别人、多接纳别人的意见，以及养成多宽恕别人、多关爱别人的习性，你在迈向人生的另一阶段旅途上，必然不致因偶然的踽踽独行而内心出现几分的孤独和落寞！因为怀有慈悲心肠的人，不太会缺乏友谊的滋润。

第三章 找回美与美的心灵

每个人总会怀念和惦念着自己成长的地方——故乡。因此，不管走到哪里，最不能忘情的就是那出生地的一草一木。但是人们对自己心灵深处那真正的故乡——慈悲喜舍的“善心”却早已淡忘。殊不知，人一生下来，我们从没有听说过有人愿立志来做个“坏人”，来造个“恶业”，但是在忙碌而庸俗的人生岁月中，夹杂着无穷无尽的名利贪念，污染了我们原本纯真无邪的良知，让“修善”、“行善”的心灵故乡愈行愈远。

现代企业人的“四毒”

即以在企业各行业服务的“上班族”来说，有一部分的人因受社会环境的污染，改变了崇高的人生目标，开始追逐名利，贪图享受，心态变得浮躁、自私、冷漠和无情，这在老一辈的企业人眼中，简直是不可理

喻！惟吾人如仔细加以推敲，不难看出这一代企业人的病因，不外身中了“四毒”而无法自拔，所言“四毒”：

一、对人不知感恩——认为别人对他好是应该的，别人的关怀和照顾他也是理所当然的事，根本不懂得报恩、谢恩为何事！这与日本企业，将人才定位成：“德”、“才”、“能”、“拚”四要素，把企业当成人间修炼的“道场”，重视人才品德完整的第一步。就在要求企业人能知恩、惜福，可谓相去甚远。有一位日本企业的社长，在亲自对一批大学毕业的就业者口试时，曾出了下列两道题目要参加面试的人据实作答：第一道题是：请问一杯茶要从多少个人的手中经过？他的第二道题是：请问你到目前为止，有没有帮你父母亲擦过身体、洗过澡的经验？有一位接受面试的大学生听到后，首先是一愣，然后以极其惊异的口吻向那位社长请教：我是到贵企业来工作的，怎不问我有关工作上的专业知识或者考验我的专业技能，却问些不着边际的话题呢？

这位社长恳切地回答：正因为大学生就是企业未来的接班人，他的技术能力再好，如果品德不好，不能感受到家庭、前辈、公司、社会曾给予的培育恩惠，那么将来职位越高，危害企业的程度就会越深。试想，一杯茶从茶农下种子播种开始，经过不断的施肥、灌溉、除草、除虫、采收、晾晒、选叶、包装到送入零售商转进企业采购人员手中，再泡出来，算来已经过了 27 个人的手，怎能不思感恩而抱怨着茶水太苦、太淡、太粗、太难入口呢？

再以帮父母亲洗澡或擦干身体为例，一个不能善尽孝道、了解父母健康状况的人，将来进入企业服务，成为公司的主管或干部，焉能体恤部属、尊重同僚和为企业尽心尽呢！任何知识和技术都可藉由学习过程而取得，惟有那片对人知恩、报恩的心，如果没有用“真”心去修炼和“力行”，将永难获得。

所以有知识的人不一定懂得做人的道理，这也就是这位社长在挑选人才时将该以司的企业文化——感恩、报恩，不厌其烦提出质问的道理。我们的企业家是否也应该向这位社长学习，懂得给予部属心灵成长的营养剂呢？

二、对己不能克制——有些现代的企业人，凡事常以“自我”为中心，忽略了别人存在的价值，养成自傲自大习性，甚至在主管和同事面前喊出：“只要我喜欢，没有什么不可以”的论调来膨胀自己、放纵自己，而不知节制和谦让，总认为部门的成就数他的功劳最大，竟无视周围和他一起投注和付出心力的工作伙伴。而一旦有事要他负责，他却不假思索地一脚踢开，认为这事与我何干！让浮躁的脾气和情绪去伤害别人，甚至满怀“恶念”去诬陷别人，攻击别人，对群己关系间和谐进取的要义竟加忽视！难怪多数企业内部的人事问题愈来愈显得纷杂与对立，现代企业人对此如不能幡然领悟，怀着“六月的稻穗愈饱满，头垂得愈低”的心境与人相处，则所谓的家庭和乐、企业长青与社会繁荣的景象焉有达成的一天？！

三、对事不能尽力——一般上班族的朋友，对自己的工作普遍存有一些误解和令人唏嘘的无知——总认为“我是人家的伙计”、“工作是别人交代我做的”、“我又不是老板何必太认真”、“大不了另谋高就”、怀着“一分钱一分货，拿多少钱做多少事”的消极被动心态，导致推动任何事务未能遵循 P→D→S 原则，

亦即推动之先未能有周详的计划（Plan）和准备，或者虽经计划却不愿照着计划用心去推动（Do）或者在过程中如稍遇困难即行松手。而最不原谅的则是纵然已执行完毕，却不进一步对工作成果加以检讨（See）和改善，难怪在这股凡事 5 分钟热度与虎头蛇尾、欠缺干劲和毅力的精神导引下，其工作绩效自然不彰。其实，工作质量的良劣，原本都操在自己的手里。你就是“主人”，你永远都在经营着你自己的事业，不断借着一波波的工作来磨练出你自己的心志、经验和毅力、能力，哪能用被动、偷懒和马虎的心情去面对工作和事业呢？！

有一次，花莲慈济功德会的释正严法师，受邀回到她出生的故乡——台中县清水小镇去做一场“幸福人生”的系列讲座。她虽然抱病上台演讲，并不时听到她深重的咳嗽声，但她竟能而住羸弱的身体，以高昂而极富亲和力的感人腔调贯穿讲演，将台下蝗讲的信徒和听众带入浑然忘我的境地。她虽有迷人的魅力，但不找任何理由松懈自己。她不被病魔打倒的毅力和有始有终的敬业精神，自然博得满堂喝彩，也顺利募到了近 800 万元新台币，用以送往蒙古人民共和国济助受寒冬侵袭，而无厚衣可资取暖的苦难众生。在其近乎 90 分钟的讲词中，释正严法师不断地强调“有心才有福；有愿才有力”的哲理，为人生“挑战困难”的精神注入了更新的活力。企业人只要能效法证严师父治事之毅力与台塑王永庆董事长实事求是、追根究底的办事精神，则企业的工作绩效焉有低落不振的道理呀！

四、对物不知珍惜——很多企业上班族，由于观念的不正确，在上班的时间内养成随手“浪费”的习惯，总认为公家的东西用坏了再买新的，用完了可以再领新的，又不需要扣我的钱，跟我既然没有直接关系，我又何必那样节省，所以一般企业随处可见浪费的原物料、纸张、文具、电话、自来水、电力、油料。他们对主管人员一再呼吁“节流”和“惜福”的勤勉声音，充耳不闻！殊不知全世界汽车业的巨人——日本丰田 TOYOTA 汽车公司，也曾推动过“小气鬼经营”的活动，严格杜绝各项浪费发生。即以领用事务性铅笔来说，总务小姐会很有礼貌地接过对方已用过、送来更换的短小铅笔，顺手拉开抽屉，从第一批回收的短小铅笔中找出一根来，然后将两根笔的屁股对准屁股，上下用订书机一钉，胶带一绕，立即串成一支长铅笔交给对方继续使用。即领申请原子笔，亦采取更换笔芯的方式，从合理化的角度彻底节流。

这恰与台塑企业强调用过的手套，纵然有破洞，只要不影响作业质量，仍要左右手的手心、手背互换套用，以延续手套的寿命，来凸显杜绝浪费的合理化决心。这与释证严法师一向身体力行的一张纸使用 5 次——第一次用铅笔写；第二次用原子笔写；第三次用签字笔写；第四次用毛笔写；第五次将写过的纸张拿来包东西——的精神有异曲同工之妙。

盖一个能知所节俭的人，才有可能在企业内成为清廉的企业人，而透过一群知所节俭，懂得惜福的人共同经营的事业体，自然也就看不到无为的浪费和弊端，此种因果互为表里的关系，应属毋庸置疑而极其恰当。惟如企业从业人员不能拥有此种惜福、爱物的观念，则再大的企业终将被迫倒下，不是吗？所以企业界一味强调外在环保的重要性，倒不如多用一点心思，协助企业人做好内在心灵环保的工作委实较具意义。

人生三大陷阱——老大、本位、怨职

正由于现代企业人的心灵中普遍中了上述“四毒”，导致陷入“人生三大陷阱”而痛苦不堪，那就是：

一、老大主义的陷阱——一味肯定自己、否定别人，凭借外在年资、学历、经历和个人形象的优势而“傲视江湖”，殊不知上帝造人，每人均赋予“唯一”的特质，谁也不能完全被替代。某些企业人经常不自学地强调我们部门的重要性高过别人，大言不惭地说：“公司没有我的支撑早就倒下”，这种一味往自己脸上贴金的作为，焉能促成组织中的和谐共振和团队合作的良性互动呢！

就如同一条蛇，有一天蛇尾故意缠住荒野中的一棵树干而不再前行，任蛇头如何使劲挣扎也前进不得，这时，蛇头不得不与蛇尾沟通，蛇尾说：“向来你走在前面，我跟随在后，你主动我被动，而你带我走的路又不好走，这次我要争取主动，反过来我走前面你跟随在后，否则我就不走”，蛇头这时也晓以大义说：“你走前面是可以，只是你没有眼睛、没有鼻子，怎么看路，怎么嗅出其它动物想攻击我方的位置呢？所以还是我当前锋较妥当！”

蛇尾又说：“你别臭美了，我虽然没有眼睛，看不见前方景色和地形地物但是我有触觉啊！我可以利用灵敏的触觉来协助我找对方向，你为什么不能让我试试看？”蛇头熬不住蛇尾的坚持，便说：

“好吧！那你就在前面导引我向前行吧！”蛇尾得意地将尾巴从树干上缩回，开始利用它灵敏的触觉一步一步地往前走去，没多久，它感到前面好温暖，就大步向前爬行，并口出狂言得意地说：

“兄弟！你看我带你进入温暖的地带避寒了”，谁知那个地带正是山坡下一处农夫用稻草起火取暖的地方，蛇尾愈走愈近，也感受愈来愈热，因此，一不小心就掉进了火坑活活地被烧死了。这在企业界也有同样的例子。

某些自大自傲而不自量力的企业人，经常会抱怨来自主管的授权太少，甚至不能重用他；而一旦给予机会要他发挥，他却显得毫无能力，甚至把危机带入企业。这都是“老大”、“爱面子”的心态作祟，使企业经营愈加困难的主因。想治疗这种“老大主义”的心病，惟有发挥学习精神，以除去无知始能奏功。

有一次释迦牟尼在告诫他众弟子的时候说：“一个不想学习之人，犹如一头老牛，肉虽然很多，但是动作迟缓也！”此不正说明了学习的重要性。

记得在清朝时期，在中国福建有一位秀才想上京赶考，他在家乡打理行李时，认为行李太多挑不动，就把一些认为次要的物品和书籍拿掉一些以减轻重量，然后一路走向京城，住进了他表哥家中，表哥见他每日在书房埋头苦干，勤读诗书，怕他累坏了身体，有一天走过来关心地对他说：

“表弟，夺取功名固然重要，但有了功名失去健康何益？你假若真的撑不下去请不要勉强自己，你看后花园百花盛开，百果待采，你何不出去走走，想吃什么就自己撷吧！”熬不过表哥殷勤的关怀，表弟终于走出书房，进入花园，看到满园果树，绿里透红，他极想跃身树上摘一颗苹果来品尝，无奈读书人手无缚鸡之力，试了几次还是爬不上树，这时他突然想到：我何不到客房搬张椅子来垫脚？随即走进客房想搬运椅

子，怎奈每张椅子均镶着大理石板，笨重得不得了，根本就搬不动，怎么办呢？——“有了！”他想到从家乡带来的那一堆书恰可派上用场，于是赶紧走入书房，把一摞的书搬出，堆放在苹果树下，到剩下最后一本书摆定时，他将脚踩上，口里念着：“苹果啊，苹果，我看你往哪里跑！”然后手一伸还差一点点，于是他又跳了起来，仍然摘不到，这时他突然说出一句至今仍然流传的佳话：“唉呀！书到用时方恨少啊！”可见读书充实自己，贵在一点一滴的积累上，今日学是明日要用；今日不学则明日将如何活用？因此，愈想追求卓越的企业人，当然不能因放弃再学习、再吸收机会而致江郎才尽，甚至无知地摆出自傲自大的模样来吓唬人吧！

二、本位主义的陷阱——某些企业服务的上班族，凡事总想靠自己单兵式的攻击，不愿打组织战与人合作，心态上摆出：“我好就好，管别人怎么样！”这种处处只顾自己，计计较较追求私利的“自闭”行为，久而久之造成群己间沟通上的不良，部门间协调性气氛的欠佳，也导致企业内山头林立，个个称英雄，遇“功”大家抢，遇“过”大家推的组织劣质气候，这样偏狭自私的企业人，哪能创造出良好的经营绩效和建立宽广的人脉关系呢！

就如同在台南乡下，有一位年轻人举行婚礼，当晚席开 60 桌，亲朋好友无不前来道贺并畅喝喜酒，更由于新郎以农村子弟身份却娶到都市级的美娇娘，更是人人称羡，所以向新郎贺喜敬酒之声不绝于耳，正当夜幕低垂，新郎喝得醉醺醺想进洞房睡觉时，新娘突然将他叫住：“怎么，这么快就睡了！你别忘了，我们两人一起在台北上班时的那位老板不是经常告诫我们一些处事原则，难道你都忘了？！”

“太太，到底是什么话？”

“老板不是常要我们做事就要像银行一样天天结帐吗？来！快去把礼簿拿过来，看看今天宴请 60 桌，总共收入是多少！”

“太太明天结还不是一样！”

“不行，我们一定要养成好习惯，不能拖延。”

“好吧，那我去拿。”当新郎从父亲的手中取回礼簿回到洞房后，新娘用红笔逐一在各名单上作记号，口中还念着：这是你们男方的；这是我们女方的……“哎呀！今晚总共宴请 60 桌，你们男方占了 55 桌，但是送礼的礼金却只有我们女方的一半，真是没出息！喂，以后要对本姑娘体贴一点、客气一点，因为不论学历、家世，本姑娘都赢你一大截，你能娶到我算是你哪一些一辈子修来的福呀！”

“太太，我知道了，我很珍惜，以后我一定听你的！”新娘怀着得意的心情对先生说：

“你可以睡了，但必须先去洗个澡再来”，等新郎宽衣解带进入浴室后，这位新娘心头快乐得不得了，赶紧走向衣柜，拉动手准备换上睡衣，那知道就在此时，从衣柜底下钻出一只老鼠，这位新娘家住台北，从来没有看过这么肥大的老鼠，吓了一跳，不自觉地“啊”了一声，在浴室里的新郎以为发生了什么事，顾不得一切，用一条大毛巾一围就急忙走出来，问太太发生了什么事。

太太指着衣柜下的老鼠说：“吓死了人！你们家的老鼠这么大。”

新郎安慰着说：“太太，我们乡下的风俗，老鼠愈大表示我们将来愈有钱，我们真的要发了！”

太太“嗯！”的一声走回床缘倒头就睡，但她想：明天我一定要起个大早，亲手下厨做早餐来孝敬公婆。果然真的，天刚露出第一线曙光，她已步入厨房准备早点，谁知刚一跨进厨房大门，她吃惊地缩回了双腿，“糟了！他们家原来是用大灶烧饭，跟我家的瓦斯炉具差一大截，怎么办？”她一边思考着，一边记取进入台北那一家贸易公司上班时老板的那一句话：“问题点出来不用怕，赶快找出对策吧！”刹时她像得到神助，勇敢地跨入厨房，蹲在炉灶前仔细地思考怎样取火烧饭，下意识告诉她，莫非就是用后边的稻草团点火燃烧来煮饭，于是她伸手取得一把稻草团塞入炉灶里，用火柴划出一道火苗来引起熊熊烈火，正想再伸手取稻草团时，草堆里钻出了一只老鼠比昨天的那只更大，于是惊吓之余，赶紧跑回卧房将沈睡中的新郎吵醒。

“太太，什么事急成这样？”

“赶快跟我来，厨房里……”

“怎么，厨房失火了？”

“不，我们家的老鼠这么大？”

从这个故事里可以看出，这位新娘心境转变的过程，刚开始的自傲自大，不认同这个家，所以才有“你们家的老鼠这么大”的惊叹语出现，到经过一夜夫妻恩爱，生米煮成熟饭后，她不再“本位”了，开始懂得认同她的先生，她的公婆，乃至这个家，并很自然地改口称：“我们家的老鼠这么大！”以企业界为例，上班族一向很难认同他们服务的公司和上司，所以当年在国泰塑料未倒闭之前，国泰员工人人直称“国泰塑料——是你们蔡家的”，而一旦国泰跳票，众多债权人出面索债时，国泰的员工却马上成立自求委员会，拉起白布条，声称：“国泰塑料是我们的！”这真是应了“一样的月光，不一样的心情”的最佳写照。凡人均有本位和主观的自私想法，要破除它，非得借用“团队精神”的力量不可，要知一人是提灯照亮范围有限，两人以上一起提灯则照亮的范围会更广更大。

企业界要期待“明天会更好”，不如率先让产、销、人、发、财各式机能，都均衡发展，在组织中尊重每个人，看重每个部门，大家同心协力，全力以赴，相信必能再创企业佳绩。

我们一向主张企业里没有所谓大角色与小角色的差别，而只有“大人物”与“小人物”的差异。盖“大人物”常常为企业的利益，而包容别人、提携别人、关照别人，不断在团队注入“善缘”的力量，和谐进取；而“小人物”则不然，他常常囿于被雇用小伙计的地位，不从企业整体利益看事情，只贪图一己之私利，在组织中自然不希望与人合作，忽视对别人协调和充分沟通。因此，企业内能因大人物的作用而逐渐成长，也会因小人物传送“恶缘”而呈衰败现象，所以一家良性企业的文化取向就在追求组织更大的团队合作的活力，并使之更形圆满。也就是透过全员的努力，彻底破除“本位主义”的心态。

三、怨职主义的陷阱——很多人上班族抱着“骑马找马”的心态做事，这山看着那山高，经常挫自己的志气增长他人的威风。什么人家年终奖金一次4个月，我们才2个月；人家进公司2年就升任课长，而我呢！

处处存在着抱怨之气，就像唯慈法师在他《百喻新释》的作品中提到的：有一只野狐狸本来和一只小鹿栖息在一棵大果树下度日，倒也相安无事，突然一阵狂风暴雨过后，大树上的枝叶折断了，刚好掉落时打在野狐狸跟小鹿的背上，野狐狸认为这里不够好也不够安全，它呆不下去了。可是小鹿却惋惜地说：

“这树能为我们挡风遮雨，提供我们甜美的果实，只是因风雨偶而枝叶打到了我们，你就要离开，我怀疑你到什么地方才能找到这样好的栖息之所呢？”野狐狸不听规劝，气急败坏地离开了小鹿和大果树。它一路寻寻觅觅，总算找到了一片沙漠，那里没有树，再也不怕树枝落下。它好得意地找到沙漠中的一处小洞，作为栖身之所，只是万万没想到这处小洞内白天炎热难当，夜晚则寒气刺骨，它勉强住了几天便熬不下去了，正要离去的时候，住在附近的一只小蜥蜴很关心地问道：

“你打算到别的地方去吗？”

“是！我要离开这个气候不正常的鬼地方。”野狐狸很不耐烦地抱怨着。

“这里虽然是气候差些，但是没有虎虎狼出没，不是很安全吗？你又何必再去别的地方呢？”蜥蜴虽是关心地留它，但它总是认为不能忍受此种恶劣的气候，于是它坚定地说：

“我到什么地方不能生活，为什么要受这个地方的炎热和寒气！”

“虽说到处可以生活，只是别的地方也会有令人不愉快的事情出现，而在这里虽然白天夜晚温差大，但住久了就习惯了，至少这里很安全呀！”野狐狸头也不回地扬长而去，蜥蜴只有望着野狐狸远去的背景叹息。野狐狸迁移到翠绿的山坡上，那儿气候好，环境优美，这该是理想的居住环境吧！当它住了几天正在为自己庆幸时，这座山上出现了狮子的吼声、豺狼的叫声，令它一夜难眠，担心会野兽天食，从此它的日子更加过得不快乐。它懊悔地想：“大树下面的住处，不是很理想吗，我为什么要离开？沙漠小洞的环境虽说气温差，总没有生命的危险啊，我为什么要离开呢？”想着想着，它又打算迁移他方，没想到还没离开山坡几步路，已被一只凶暴的豺狼捉住了，当它临死的时候，无限后悔地叹息道：“我没有一点忍耐力去挑战环境的变化，才落得如此下场！”

企业上班族有很多人“不事耕种，却空待收成”，对工作不愿投入，对公司不愿认同，光想高薪水高职位，这何异缘木求鱼！因此，想避免掉入“滚动之石不生苔”的“怨职主义”陷阱，拒绝扮演“新游牧民族”的角色，唯有发挥日本经营之神松下幸之助“敬业精神”：“一块冷石头坐上3年也会变暖”。这才能以“经验”当良师，不致被时代推起的巨浪所淹没。要知道：“站在地球上任何一点，只要你锲而不舍地打下去，终究会有清澈的泉水涌现出来，你又何必急在一时呢！”此亦即“花香自然有人摘”，根本不必要在勉强“高就”的情况下，处处作贱自己、看人脸色，您说是吗？

全力以赴追求卓越

约在 1987 年间，台中的狄斯耐西餐厅有一次邀请名歌星崔苔菁小姐登作秀。就在开演前一天的晚上，崔小姐带着自己的舞群、灯光师、乐师浩浩荡荡来到台中市并住进大使饭店，约莫晚上 9 点，团员们要崔小姐请吃消夜，崔小姐客气地说：“可以，只是我们应到迪斯耐餐厅排演一下”，于是大队人马开到迪斯耐餐厅。崔小姐一声令下，不一会儿功夫，灯光师、乐师、录像师和舞群即各就各位，跟着音乐的节拍舞出最好的动作。在每一单元演唱过后，崔小姐一定要录像师放出刚才录下的带子，带领大家检讨一番，就这样一而再，再而三地演练，直到晚间 11 点半，才拖着疲惫而愉悦的身子去吃消夜。而隔天起连续一周的作秀歌舞表演，伙伴们每次在台前卖力地演唱完后，一定要跑回后台，将刚才录下的情景重新播出，并检讨和分析每个人表演中的得失及原因，并要求改善。

这种全力以赴追求卓越的行为，就是“专家”的精神，也因此，崔小姐至今仍留给人们才艺出众而又认真敬业的形象，确实难能可贵，这也是她众多吸引别人的魅力中最了不起的地方。其实每位企业人假如都能效法崔小姐，好还要更好，不断追求美善的敬业精神，那么我们企业的经营成果，就非眼前这般水平所能比拟了。

我们从以上的事例不难发现，处在多变的社会环境里，何以很多人活得并不快乐，工作意愿也不够高，这其实都是人“心”出了问题，只要能虚心找回企业人心灵里的故乡，让慈悲喜舍的“善心”充满于家庭和社会生活之中，那么人类文明和幸福的追求也就不再是一项缘木求鱼的奢望了。当然我们仍然期待着每个人皆能找回各自心灵的故乡，去实现未来更完美、更忠实、更富温情的另一段人生岁月。

第四章 人生的精义——无悔的坚持

人生的路茫茫，是向东行或向西走并无关紧要，因为条条道路皆能通达罗马。

只是人生的路不论长短，更不论宽窄，只要鼓足勇气，迈开稳健的步伐，不避艰难地向前行，终究能到达人生的目的地，因为路就在脚底下，行一步路烙印出一个脚印，任谁也省略不得。

处在多样化知识竞争的时代，3 年前所学的知识，也许今日已不管用。尤其经年累月，透过媒体报道出来的知识不知凡几，你虽能吸引，但未必能活用，或者虽能活用，但却已不够新鲜！因此你据以发表出的观点和看法，就更不见得能被别人所接受。所以我们必须学会倾听，懂得包容、接纳和不断追求新信息，否则人生的路必然崎岖难行。

社会价值观念的落差

<DIV◆◆被他们气死了……请问白顾问，我该怎么办？> < DIV>

我告诉这位黄姓企业负责人，这大概是社会价值观念的落差吧！因为现在企业人受到社会环境的污染和功利主义的熏陶，他们只看到股市的发飙和房地产连番迫涨的浮面，却忽略了社会生产务的根是扎在踏实的参与生产行列之中，而非不劳而获的炒作和梦想。假若不赶快透过教育训练，从“心”出发去乔治他们、改造他们，光一天到晚在他们面前发脾气，是没有效果的。因为这是充满不安定的危机时代，员工如水，水能载舟，亦能覆舟，不能不小心呀！

不畏挫折、勇往直前

其实，何止企业家有着不安定的危机感，处在身心压力超大的社会，企业自由竞争自由倒闭，优胜劣败固不在话下，大部分的企业上班族在面对主管要求质量、效率、成本和安全的责任下，身心的压力可以想见，只是下班回到家，面对飞涨的房价和到处充斥的商品，为了让家人获得更多的消费满足和更舒适的生活环境及享受，又必须面对家人们无数的期待和要求，宁为五斗米折腰，而抹杀了工作伦理和人性的可贵，不计风险，绞尽脑汁地追逐名利，使谋生之路更加艰难险阻。所以因应环境的变化，只有从“心”开始，诚如证严师父说：“心”转，一切“业”自然也就随着转了。

只要是人，谁无困难？谁无风险？然而，我们每个人必须透过群体的力量去克服困难，让失败的风险减至最小，而不能一意孤行！

想克服人生旅程间的重重困难，必须先知道自己的缺点，“我不是万能”，所以我必须懂得“合群”，甚至与人“合作”才较有胜算的可能和机会。因此，我们克服困难的方法不外：（一）对前辈或上司所下的指示必须欣然接受，不能当面说：“这个我不会！”、“这个太难了！”要知道，你愈逃避，问题就愈难解，前辈或主管的心就愈冷淡，甚至愈看不起你！人间事唯有诚心去面对，不懂的就请教别人，能在不同环境下拥有一位肯以真心与你商量，并全力排除困难的人才是最幸福的，切莫遇到困难即独断独行，成为独行侠，应多借力使力，与人协商合作，才能成就事业。（二）凡事能先站在他人或同事立场考虑问题，然后再行动，这样百分之分尊重对方、了解对方、体贴对方，对方自然也就乐意与我们同行，进而能携手走过天涯路，而再也无惧于周围恶劣的气候和环境，包括同事间的仇视和批判。（三）对任何事情均应抱持着高度的兴趣与关心，积极投入和参与，以扩大自己的视野，见识更多的人情世故，这样自然较能得心应手去处理任何困难的事务。所以，人不怕难，只怕遇到困难找不出解决问题的对策，甚至于踏不出改善困难的第一步，那才是令人可叹又可悲的呀！

经济学者高希均博士曾大力倡言：“天下没有白吃的午餐！”人不能一步登天，真是有其道理的。要知人生不如意事十常八九，有智慧的人他常能将不如意“转念”成挫折愈多愈显光彩，犹如钻石不经琢磨不生光亮一般。须知，人只有活下去，跟上前去才有希望，至于名利，人生必须有，但不必全有，只有能欣赏所拥有的，忘掉所没有的，想开点，何必怀忧丧志，轻易地被名利所惑，被烦恼套牢呢？

认清自我、认清方向

有一位秀才，立志要功成名就，每天勤读诗书，只是运气不佳，几次均落榜，但他仍毫不灰心地继续耕读，惟不事生产，结果家道中落，一贫如洗。所谓贫贱夫妻百事哀，恩爱夫妻终于敌不过现实生活的逼迫，太太开始抱怨这位秀才的无能，秀才只能忍气吞声地过日子。

有一年的腊月岁末，邻家纷纷上街买回过年的用品和食物，穷秀才却一筹莫展，缩在书房里不敢外出。他的太太眼见左邻右舍不是鱼就是肉地搬回家去，心底的无奈油然而生，她不客气地叫出秀才：“你真没用！再过5天就将过年，别人家都在办年货准备过年，我们家却一无所有，读书有个屁用，连对面木工都比你强！就这样啦，明天起，你到市场上摆个摊子，写几副春联卖给人家，换一些银子回来过年算了！”

秀才只得答应。隔天起个大早就带着文房四宝，在菜市场卖起春联。由于他的字迹清秀，对联文词又美，很多人走到摊前想买几副回家应景，怎奈一问到价钱，买的人吃惊地望而却步，一再讨价还价，秀才就是不肯贱卖他的作品，就这样连续卖了两天，一副也没有卖出去。回到家，太太更是气急败坏、冷言以对。她告诉秀才：“太没出息了，连卖春联的生意都不会做，那只好去做笨重的工作，我已经跟对面木匠的太太借了一副木匠的用具，你明天就挑出去做工，赚些钱回来过年！”

“娘子，你是知道的，我对木工一点概念都没有，我怎敢上街去讨生活？”

“这个我不管，反正道具我都借来了，怎么上场去演是你的事啰！”

秀才在第二清晨，真的挑上木匠的用具，一路赶往街上，只是想到街上一定有很多人认得他，堂堂一个秀才竟干起贩夫走卒的工作，真是好落魄啊！……一个念头突然闪过脑际，“我不如走远一点，到另外一个村庄去摆摊子，这样就没有认得我了！”他心意一决，随即加快脚步，没多久进了另一个村庄的市集地，他找到一处员外大门口的石阶坐下，并将木匠工具摆在前面，准备替客人修理木器制品。

时间一分一秒地过去，约近中午时分，员工家的大门开了，走出了一位女婢，手持木制洗脸盆，正要外出找人修理漏水的毛病，谁知“踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫”，她望了望门阶下的那一些木匠用的工具，高兴得跳了起来，然后走到这位“木匠”的身旁停下，开口就说：“喂！这个盆子烦你帮忙修理一下，漏水蛮严重的！”

秀才抬头看了看这位女婢，然后若有所思似的低着头，用手推动着锉刀，一来一往地磨着石子，女婢深怕对方没有听到她的请求，再一次放大声音对他说：“师傅！这个盆子漏水啦！麻烦你修一下，好吗？”

“好的，我马上修，只是我得先将刀子磨快一些，使起来才有劲！”

女婢赞同地说：“好！好！我等，我坐在这里等。”这时，秀才的心犹如刀割一般，要不是太太逼迫他，装模作样地扮木匠想赚点银子回去过年，这种苦差事谁干？！他的手还是不停地磨着刀子，只是内心忐忑地跳动，手早已不听使地发抖了。

约莫过了两个时辰，婢女不耐烦地脱口道：“哪有磨刀子磨这么久的，你到底会不会修盆子？我看你分明是来此骗人的，是不是？你说！”这时秀才做贼心虚般地应了一声：

“没错，我根本就不是什么木匠，我是秀才，是我内人逼我出来装扮木匠，想赚点钱回去过年的。”

“别说那么多啦！你浪费我的时间，盆子又没修好，等一下小姐怪罪下来，我怎么交代？来跟我一起进屋子里去见老爷！”女婢使劲地拉着秀才，要他进屋内交给老爷发落。

这时，老爷从屋子里听到外面争吵的声音，赶快走到门外想看个究竟，女婢见到老爷便哭诉着说：“这个人假冒木匠，被我揭穿，又要冒充秀才博取我的同情，老爷！这种骗子我想请老爷送官法办，以免继续在本地招摇撞骗，败坏社会风气！”

老爷不置可否地望了秀才一眼，然后说：“刚才我家婢女所讲的话可是实话？！”

“哦，不！请老爷作主，我真是邻村的秀才，只因为家中一贫如洗，所以内人才要我出外赚点钱，办些年货回家过年。只是我除了吟诗作词，舞文弄墨外，什么事也不会做，所以内人要我假扮木匠，因逢年过节总有人想修理一下家里的木制用品，至少虚幌几下，先赚了钱再说，只是我良心一直不安，又不敢告诉别人我是假冒的木匠，所以才一直用磨刀来掩饰我内心的紧张，也就是这样得罪了你们家的佣人！”

员工点点头，称赞这位秀才的坦诚，并告诉秀才说：“没关系，刚才的事算了，我一生最欣赏读书人，今日难得遇到兄台，假若不嫌弃的话，就随老夫入房内吃个便饭再回去也不迟。”说着说着，就伸手拉着秀才的手一起进入屋内，员外要秀才上座，并殷切地帮秀才挟菜，两人的情谊也随着员外的劝酒声而益趋浓厚。席间，仆人送来一道水果——香蕉，员外剥一根要送给秀才吃，秀才很客气地说道：“员外，真要我吃的話，不如我吃外，您吃内，好吗？”员外一听，心里想：这位秀才不只学识丰富，人品好，更可贵的是能知书达礼，此人将来定能功成名就，出人头地的。今日，老夫能认识他也算是有缘，看他穷成这个样子，也怪可怜的，不如我拿一点钱让他过个好年！员外马上叫人从账房里那里取来 10 两银子，并笑着向秀才说：“这位兄台，难得你对我那么敬重，要我吃香蕉肉，你却宁可吃香蕉皮，你这个朋友，老夫今天就交定了啦！来，这里有 10 两纹银，你就拿着快回家去，让嫂子安心过年吧！”

秀才接过这 10 两银子，内心有说不出的感激。他随手举起酒杯，先干为敬的喝完它，然后起身告别员外：

“老爷！您太厚爱了，我真不知该如何谢您才好。回去后，我一定加倍认真，盼望他日真能出人头地，获得一官半职，当专程再来向您致谢。我先告辞了。”

拜别了员外一家人，秀才挑着向邻居借来的木匠工具，一路飞奔地回到家里，将今天的际遇向太太一一说明，太太也难掩喜悦的心情，笑嘻嘻地将那木匠的工具送还给邻家木匠的太太，同时也将今天的事情和盘托出，巨细靡遗地告知木匠太太。

木匠太太心头不住地打转：“我们家老头子真笨，虽然木工手艺超群，一天生意做下来，拚个老命能赚它三、五十钱已算走运，而对面秀才，人家是个读书人，说几句话耍嘴皮子，一下子就赚进 10 两银子。哎呀！读书人终究是读书人，有的是办法！”她一转念，有了！光羡慕对方不如我也叫老头子像那秀才一样，明早就把摊子摆在那员外家门口，然后依样划葫芦。只要员外一请进门，吃完午饭，谈些让他高兴的话，说不定会送个 15、20 两的，那我们这个年不就更好过了吗？等到木匠一回家，木匠太太就将对面秀才向他们借用木匠用具去摆摊子，只因说了一句“老爷，您吃内，我吃外”的话，人空就赏赐他 10 两银子的事说了，要木匠明天一早也学秀才的办法，到员外家门口去摆个正宗的木匠摊子。

话说那位员外家小姐的女婢，昨天耗了一个早上，并没出有将小姐的脸盆修好，今天一起床，做好家务，就又急忙拿着待修的脸盆往员外府大门口方向走去。一会儿工夫就到了大门口，她用单手推开大门，赫然见到另一位木匠模样的人在门外石阶上摆了个摊子，而且这回这个人看来倒还真像个木匠！她高兴地与木匠打个招呼，而后便将脸盆交给木匠修理。这时木匠仍如昨日的那个一样，开始拿出锉刀一来一往地磨着，一个时辰过去了，两个时辰过去了，那个木匠还在使劲地磨刀。这时女婢心里重新涌现昨日被骗的那一幕情景，耐不住地破口大骂：“怎么！难道你又是秀才扮的？真没出息，快气死我了！”员外听到女婢尖锐的叫骂声，又推门而出以探个究竟，这时，木匠认为机会来了，即将昨天秀才的那一套说词，重新“秀”一遍，老爷一听又是一位“秀才”，赶忙以礼相待，将木匠请入屋内，吩咐下人备好酒席，就请木匠入座。

老爷一边劝酒，一边动手夹菜给木匠，气氛仍如昨天一样愈来愈好，两人的情感也愈来愈浓郁。就在佣人端出一道热汤时，老爷以筷子往热汤里夹起一猪的肥肠，请木匠趁热多吃点，木匠灵机一动，莫非发财的时候到了，就很客气地对员外说：“老爷！谢谢您对我这么好，我真有受宠若惊的感觉。这道四神汤炖肥肠，味道好得很，真让人垂涎三尺，只是老爷您是前辈，我是后生晚辈，假若您真要我吃它，我宁愿请老爷您吃内，我吃外，我才吃得下去！”老爷一听，气得两眼发白，赶忙叫家丁把这不懂礼貌的木匠轰了出去。这个木匠不明就理地回到了家中，将上情告知太太，太太说：“老头子呀！你真糊涂，肥肠汤这道菜，你怎能让员工吃内，你吃外呢！要知道，他吃内不就是要他去吃夹藏在猪肠内的粪便吗？要我我也会将你轰出的。真没用！”

部分企业上班族的朋友，每天朝九晚五地忙碌工作，虽曾与人携手合作走过天涯路，却认不清路在何方，因此有些人做得要死，却被他人嫌得要命，探究其中的原因，就如同上面所说的那位木匠一般，虽然懂得怎么拼命去做（Know-How），却不全然懂得为什么要这样做（Know-Why），当然久而久之就会变得双手空空、一事无成。

昂首乐干、锲而不舍

身为上班族，想要追求卓越，跨越层层障碍，去实现各自的人生理想，那就必须先能体会下列道理，才真的有能力去与主管、与同事、与朋友、与家人或与前辈携手走过天涯路。

一、时时刻刻要把感谢的心，用言语和心态表达出来——过去的社会教育我们“爱你在心口难开”的恋爱模式，今天则被修正为：“爱他，就要让他知道”，强调彼此坦诚沟通和真心表达各自意念的重要性，所以日本企业在上班前要员工唱社歌，呼口号，来表达他们爱公司、爱家人、爱客户的“三爱”意念，以传输于脑海里，久而久之，自然就能反射到日常的行为动作之中，也就能以感谢的心去面对公司、客户和家人；以最实际的行动去推展永无止境的质量、成本、效率和安全的改善；再以赤诚之心去回馈企业、客户和家人。而这股推动日本企业扬威国际的力量，正是来自企业内部上下同心协力，携手同行的高度敬业精神。松下企业的“三谢恩”——谢国恩、谢社恩、谢家恩，就是这一方面最明显的例证，很值得我们去借鉴和学习的。

二、以积极的心和果敢的行动来确保个人和团队的工作绩效——从所周知，这是一个讲究全方位团队合作的时代，个人的路虽广，远不如团队路径的宽阔来得有用，因为你在4米路上行车，远不如在8米上行车来得安稳，也就是让公司有发展，个人才有真正发展的前途可言，这和台湾有句谚语：“猪母无乳，猪仔不肥”的道理是一致的。所以身为现代化的企业人必须以更有效率、更正确、更迅捷、更美好的心态去施爱予社会、企业和家庭，以不枉费前人开路、领路和带路的一片心意，人生也才有真正踏实的远景。

三、以玫瑰三愿带动社会和企业的高品味成长——在企业内部，上自老板，下至基层人员，假若人人肯许下玫瑰三愿：愿一代强过一代；愿每一个人有一份工作，每个人都将工作做好；愿每一个人有个家，每个家中皆藏有爱，那么每个人不就成为有修养、深深为人所敬爱的企业人了吗？届时，人人肯为自己的行为和言语负责；不断地与人沟通，让别人喜欢你；不再用自己的角度去批判别人，用自己的尺度去量测事物；肯将年长或前辈看成自己的父兄，当成非正式组织的上司，共同合作推进业务；能在敬业的心情接受他人的指导，尽量减少与人计较；并能以谦虚的心情，乐意将自己的工作成长分享他们，则高品味的企业人生理念不就很快地浮现在你我的眼前而一一被实现了吗？

四、让自己成为身、心、财三者俱健的BMW式健康人，以克服任何的工作低潮——没有明显的人生以及工作目标，或对自己的人生缺乏信心，或嫉妒比自己成就更好的同事，或所从事的工作不被主管肯定，以及自己的心被工作以外的事务：如家庭失和、沉醉恋爱中、流连声色场所、彻夜失眠……等所缠住，不仅上班时心神不宁，精神不振，而且很快的身体也将衰弱，常须花钱看医生，变成一个不健康的人，则空谈远大的理想和抱负又有何用？所以我们以为：现代的企业人，每天出门的第一件事情，应该是如何恢复朝气，在有工作低潮征兆出现时，就赶紧采取有效的对策，如积极找机会与工作能力较强的人攀谈请教，或

借助户外的运动、旅行来调剂和冲淡不愉快的心情，以刷新工作气氛，让心情再度恢复宁静，则心平气和，身体也因得到适度的休闲和运动较能健全发展。如再佐以个人懂得如何理财，如何投资，如何消费，如何储蓄……等新观念的建立，则透过自己的身体（Body）、心灵（Mind）和财物（Wealth）等三者俱健的发展，那不就是一位懂得认知健康之“路”，也能抬起脚步，认真实践的 BMW 式的健康人吗？当然，这也是我们所推崇，在企业内能重视计划、能支配和掌握时间、能善于理财、能勤于保健和永保干劲的成功上班族了。

人生的精义，其实只是一个无悔的坚持——要正正当地做人，要实实在在地做事，只要抬起头“昂首乐干”，路就在前方，抱持着锲而不舍的学习精神，随时反省检讨，往远处看，跌倒了就从困苦中站起来，以勤勉、积极、助人的行动去开启人生的另一面心窗，并常在迎接新生命、展现新活力的过程中，学会更重视企业伦理，必得去除非道德勇气的冲动、虚假、自大和骄傲，常常感谢自己的四肢，牢记圣贤、父母与老师的恩情，讲究生活的规律与素养，不被世俗绊倒，遇事则不轻言放弃，肯以正派企业人自居，不欺人，不做无理祈求，则上司喜欢、同事敬重、家人怜爱，快乐上班族的幸福之路不就在前方？怎会被逼往绝路呢？且让我们在人生的旅途中，怀着健康的心再一次携手同行吧！

第五章 “善念”与“感恩”是企业的生机

企业的“企”字，上面一个“人”，底下一个“止”，很清楚地告诉我们：企业扎根在人，失去了“人”企业即变成“止”业，所以人是企业最宝贵的资源，一点不虚假和夸大。

盛气生善念、衰气生恶念

只是人靠一口“气”，这口气没了，咽不下去必将归返西天。惟这口“气”却分成两股力量去结合，一股叫“盛气”；一股叫“衰气”。盛气的人，他表现出来的就是朝气蓬勃、乐观积极，凡事用“善念”去思考，用感恩付诸行动，就像活在人间“天堂”一样地快活过日子；而“衰气”的人，所表现出来的就是暮气沉沉、消极悲观，凡事则用“恶念”去思考，以抱怨、报复为手段，展开破坏性的行动，俨如生活在人间“地狱”一般。

遇到困难，盛气的人是积极地寻找突破的“方法”，而衰气的人则是去找一大堆“理由”，然后把责任“推”给别人。台湾极富盛名的某电气公司，过去据说也曾发生过这样的事例。约莫在 70 年代时，该公司集资新台币 3000 万元创立，在当时可说是资本额颇为庞大的企业，但经营不到 1 年光景，即因部分主管观念偏差而出现些许亏损状态，该公司董事长见情况日趋恶化，不得不忍痛割爱，一连撤换了两位高阶主管，等到第三任总经理——从另一关系企业的企划部门调来上任后，他下了最大的决心来整顿该企业。首先他把业务主管找到恳谈，请教他“为什么我们产品的市场始终打不开，而退货又一大堆呢？”业务主管一脸正经地回报该总经理：“有五大原因跟理由，所以商品卖不出去！”该总经理当下继续询问：“哪五大理由呢？！请说来听听。”

“好的！正因为我们的商品面临市场不景气，买的人少而卖的人又多；我们的产品所订的价格比别人高；给经销商的佣金又比别人少；；加上别人广告量大，知名度高，你看一打开电视机，这里大同大同国货好，那里一二三来三二一，三洋电视有信心……而我们呢，电视画面一下子就闪过去了，印象根本不深刻；还有就是我们的产品质量不稳定，影像管偶会模糊不清，叫我们怎么敢卖啊！”，该总经理不愧是这一代智能型的企业家，据说当时他不慌不忙地回话说道：

“哦！那照你这么讲，我们公司的产品就都没有指望啰？业务主管啊！我请问你，假如我们的产品幸运地没有上述你所说的五大缺点，客人就一定会直接到仓库来向我们买货，那么就不需要你们业务部门去推销、促销啰！……要知道，任何公司的任何产品，也包括任何人都有缺点和困难问题，今天公司就是聘请你们来协助解决困难和问题的，假期你们对这困难，连这一点点的挑战的企图心都没有，光会拿理由来当挡箭牌来原谅自己，那么你们来上班不是就成了多余的事了吗！所以找回你们的信心和勇气才有可能让我们公司的业务起死回生，不是吗？”

伟哉，斯言！从这段两位主管的对话中，我们早已印证了成功者与失败者的决胜关键，就在于思想观念不同而已。

在台中一栋公寓里，住着一位按摩女郎。由于上夜班的关系，她每天总在深夜 3 点半才下班回到公寓，然后倒头就睡，一直到隔天早上约 10 点锺，才又起床梳洗，打扮得漂漂亮亮地赶中午 12 点的班。怎知，最近几天，每天早上 8 点就被公寓对面的老太婆吵醒，因为这位老太婆一起床就开始哭，哭得让人受不了。这位按摩小姐实在忍无可忍，就去敲老太太的房门，并大声斥责老太太的不是：“喂！老太太，你到底怎么回事，一天到晚都在哭，哭什么！有什么好哭的！”

“小姐，你别这样啦！像这种天气我不哭行吗？”

“哦！天气跟你有关？”

“当然有关！你看，外面滴滴答答地下着雨，我女儿嫁到新竹在做米粉、卖米粉，企业界都在流传：没有市场就没有业务；没有业务就没厂务；没有厂务就没有财务；没有财务，薪水就发不出来，就像这种天气，

米粉晒不干，不能批发出去，我女儿她们一家人怎么过日子？我能不哭吗？……唉！手抱子女才知父母恩哦！”按摩女郎接口又问：

“那像昨天天气那般晴朗，怎么你也在哭？”

“哎呀，小姐！阿婆又不是只生一个女儿，我还有一位大女儿嫁到基隆在卖雨衣、雨伞的，像昨天万里无云的晴朗天气，不下雨，她们一家人怎么过日子呢？”按摩小姐想了一下，又对老太太说：“阿婆，有道理，为了你的女子生计，你是需要大哭一场，只是我想跟你打个赌，不晓得你敢不敢？”

“赌赢了有什么代价？”

“当然有，你赢了我给你 1000 元。”

“哦！那赢了呢？”

“输了你也不用赔。”

“真有这种事？”

“是的！那我们就开始，就赌您听不听我的话。”

按摩小姐望着老太婆，一副赢定的笑脸说：“明天起床，当您眼睛一亮，假若看到外边下雨，你就赶快想到你在基隆卖雨衣、雨伞的大女儿；假若你看到的是外面艳阳高照，那你要赶快去想你那位嫁到新竹做米粉生意的二女儿，可以吗？”

“哦，照你的话去做真的可以拿到 1000 元？”

“没问题，一定一定！”就这样从隔天起，哭婆变成了笑婆。

我想企业的经营也是一样，当你用善念去思考问题的时候，任何问题都能有“解”，只是企业从业人员往往喜欢钻牛角尖，一切向“钱”看齐，导致心为物役，贪念无穷，表露出来的则是斤斤计较而舍不得多付出一些！就像我们前面所提过的，现代企业人很多患了“心病”，中了“四毒”，导致“对人不知感恩”；“对己不知克制”；“对事不能尽力”；“对物不知珍惜”的不良现象，造成企业死气沉沉，投资意愿钝化，以及产业不得不外移的损失，其问题严重性绝非一句：“根留台湾、心留台湾”所能解决奏效的！

“善念”与“感恩”是企业的先机

有一次，我应聘到台中大肚山麓的三富汽车公司去为他们干部作 3 个小时的专题演讲，来邀我的是该公司总经理林石甫博士。在演讲前，林总特别邀我和他们公司的高级干部先到台中某餐厅餐叙，从彼此的言谈中去了解我的“理念”。在餐叙中他毫不讳言地告诉我，他们公司曾高薪聘请一位大学心理学教授为他们的干部充电，总共安排了 16 次，每次 3 小时，但上到第 9 次他就叫停，因为该教授以研究“台湾式”管理见称，将人性劣根性阐述得淋漓尽致，而对光明面竟只字不提，导致每次该公司开会不是没人发言，怕被批判，就是随便应和几声，其中毒之深已非一般企业家所能解除。

接着他话题一转，请问我有什么处方可以协助去毒？我说：“很多中小企业碰到这类的问题，我都是以人性光明的‘善念’与‘感恩’予以解毒，而且效果很好！”席间，他要求我即席试讲一段供当天在座的各极主管评价。

这时，我当然恭敬不如从命地“即席开讲”，应景一下，没想到居然对了他们的口味，也决定正式聘请我前去该公司上课。其实，我仅以诚恳的心，用小故事串出大道理的方式，深入浅出地导引大家进一步去解开各自僵硬的心结，进入“美”与“善”调和的境界。

到该公司演讲的那天，记得在我演讲完毕后，该公司林总经理还特别站起来发表一段听后心得。他满怀喜悦之情地向在座数 10 位该公司主管说：“真是令人激赏，也不简单，足足 3 小时之长却能一气呵成，尤其白老师讲话速度这么快，竟然没有一句是重复的、是多余的、是毫无道理的，深信我们大家的心结都已被打开了，我好高兴喔！”

此后，我在逢甲大学管理学院“企管顾问研究班”，讲授“顾问师的行政作业”这门课时，班上有一位在台中市省一中对面开设三能眼镜行的陈老板还特地走到身旁告诉我：“老师啊，您真不简单，前几天我到东海大学高级企管研究班上课时，我们有位老师叫林石甫博士的，还特别在课堂上公开推崇您，并要我们这些企业老板以后不能随便找人到公司去上课，必须先摸清对方专长特色，否则观念的误导有时候远比贪污更严重呢！真是太可怕了。”我不知道这位学员传述的内容是否正确，但我心田里却由衷地佩服林博士“礼贤下士”的高雅风范和胸襟，不正是我一天到晚在企业界大力鼓吹“善念与感恩”的最佳写照吗！

感恩图报、饮水思源

人，贵乎懂得别人的好意，否则与禽兽何异！而当别人不了解我们，不能接受你我的好意时，我们更不能恶言相向，因为迟早他还是会了解的，我们又何必要急在一时一刻呢！

在宋朝年间，河南开封府城外，有一户贫穷人家生了个男孩儿，取名叫“阿兴”。阿兴 3 岁时，父亲亡故，由母亲含辛茹苦地抚养他，只是这孩子并不受教，5 岁起就调皮捣蛋。每当外出到邻家游玩，回到家就冲着母亲数落母亲的不是——“你看！别人家的孩子穿好吃好睡好，哪像我们家一副落难相！不比不气，愈比愈气，你看我们吃的、用的、睡的、穿的，哪一样能跟人家比，你没有能力养我、育我，那为什么还要生下我？我好后悔会到这种地方出生！”

母亲一边噙着泪水，一边摸着阿兴的头说：“阿兴啊，你可要有良心喔！你爸爸在你 3 岁时就抛下我们母子俩，我们也因此顿失依靠。我为了抚养你长大成人，难道你看不出娘已付出了多少的心血？白天替人帮佣，晚上又替邻家洗衣，这一切不都为了让我们以后的日子会好过些吗？孩子你何苦这样逼迫你娘？”

这些话阿兴一句也听不进去，甚至变本加厉，年纪愈大对母亲的仇恨愈深，附近的人都将他看成不良少年，没人理他。一直到 18 岁的一天，阿兴独自一人在外漫步，手放进嘴唇里，脑中不断盘算并告诉自己：“阿

兴啊！你已不小了，也该做点正当的事业了……但，做生意需要本钱，我一贫如洗，怎么办？”沈思间无意之中吹起了口哨，没想到口哨一吹，附近邻家的狗全部走到他的面前“集合”，阿兴愣了一下，随即告诉自己：“莫非天助我也，好，我不如来杀狗、卖狗肉，反正这些狗没有悬挂牌子，也不知道是谁家的，我这就挑只较高大肥胖的，将它骗回厨房再说……”

他心念一起，便马上采取猎狗行动，将选定的狗带进厨房后，房门一锁，绳子一套，就白刀子进红刀子出地大干一番。不一会儿的工夫，他将狗肉放入铁锅内炖煮一番，又向店家赊来一些中药材佐料，一起炖煮，果然香味四溢。他挑进城里大街小巷沿街叫卖兜售，每一位吃过的人都赞不绝口，从此，阿兴生意兴隆而大发利市。但一切却只让他举止更为嚣张，每次从街上回来，他总会买些吃的、用的和穿着的衣物送给母亲，总以那得意洋洋的口吻说话：“喂！你没有办法供我吃好、穿好、用好，现在我就反过来让你吃好、穿好、用好！怎么样啊！”母亲天天以泪洗面，期待着浪子回头的一天，没想到情况愈来愈糟。

就在阿兴 23 岁的某一天，他仍用他一贯的伎俩——吹起口哨招来猎物。这回他选上一只刚生育过的母狗，那可真是又肥又大。当他将狗带进厨房时，跟进了母狗刚生下不久的两只小狗。阿兴把房门一关，就在他白刀子进的刹那，母狗哀号呻吟的叫声令人鼻酸。阿兴原以为那两只小狗会各自逃命，没想到它们非但不走，还依偎在它们母亲的身旁，用舌头舔着它母亲颤抖的身体，想减轻母狗的痛苦。阿兴看到这一幕恍然大悟：“连小狗对母狗都这般孝顺和依恋，我身为人却一点也比不上它们，我真是禽兽不如呀！”他把杀狗刀放下，打开厨房大门，快速飞奔到他母亲的卧房，跪在母亲面前忏悔地哭诉着说：

“娘啊，孩儿过去真不孝，每天都侮辱您，惹您生气，我真不是人！娘，孩子儿知错了，不知道您还能原谅我吗？”阿兴的妈坐在床边，将阿兴一把抱住。

“孩子，知错就好！娘不怪你的，只要你往后好好做人，娘还计较个什么呢！”母子俩第一次用这种方式拥抱对方。

阿兴的母亲喜极而泣，拍着阿兴的背：“孩子，娘真高兴，娘等这一天已经等了 20 年！”

“娘，我知道，我发誓以后一定要好好孝敬您，今天这一担算是最后一趟生意了，以后我再也不杀生，我要将这几年做生意所赚的钱，到乡下买一块地，好好耕种来维持这个家，来好好奉养您，好吧？”

“好！好！好！”

阿兴辞别了母亲，回到厨房将母狗放入锅中炖煮后，就挑着“香肉担”进城去卖。当他走到开封府城的城廓陆桥上时，突然肚子感到一阵阵痛，急欲找个地方排解，只是一眼望去，前面只有一间员外府宅，门外站着两位彪形大汉把守着，想借个“方便”恐怕有困难。于是他急中生智，赶紧往员外府宅的后面围墙绕去，他边走边想：“肩上挑的这担香肉绝不能放在身边，以免被污染而坏了味道！”于是，他将香肉摆在离他几丈远的地方，而自己就蹲在围墙的墙脚下去急求解脱。

然而万万没有想到，当他正将裤子脱下排解时，不知从何处冒出一位出家人，俨然趁火打劫般地将他那担香肉挑走。阿兴情急之下，顾不得一切赶紧又拉起裤子就追了过去，嘴巴里还喊着：“你这个妖道，不要跑！待会儿被我抓到，我一定不饶你的！”

只是当他一起身伸出左脚复冲出右脚时，身后的那片土墙便“轰”地一声，应声倒了下来，不偏不倚正好就掉落在他刚蹲过的地上。阿兴这时回头一看，“啊！”地吓出一身冷汗。

“真险啊，再迟一步就葬身土堆里了！”他下意识地告诉自己：能这样幸运地躲过一劫，该是托刚才那位出家人的福气，让他能死里逃生的救命恩人就是刚才自己用最狠毒的字眼去骂他“妖道”的出家人。

他想通之后，就快步跨向前去拉住那位出家人说：“师父，对不起，我错怪您啦！”

“小兄弟，别打我哟，刚才我只是好久没吃过狗肉，随手捡了你几块比较嫩的吃吃，你可要算我便宜一点哦！”

“师父，您这那儿的话，我追过来不是向您要钱的，我是来向您道谢的！”

“道什么谢？！我没有帮过你什么呀！”

“哪里没有！师父您的确是我的救命恩人，没有了您刚才将香肉挑走的动作，我早就死在土墙下了。师父，真谢谢您，请受我一拜。”

“嘿！小兄弟，我没有救你，是你自己救了自己！”

“师父，我越听越糊涂了！”

“好！那我就坦白告诉你吧！你一向不敬母亲，被众神明奏上天庭，玉皇大帝实在忍无可忍，特别派五雷堂中的“土雷”，今天来结束你的生命，谁知道你今天的表现竟异于往常，不仅向你的母亲忏悔，还发誓愿今后要好好孝敬母亲，终于感动众神，纷纷上天庭为你求情，保你免死，只是土雷已领御旨下凡，想追回已来不及，所以贫僧屈指一算，特来搭救。若非你今天痛改前非，贫僧也是爱莫能助呀！说真的，这次救你一命的应该是你自己，你知道吗？”

“不，师父，没有您我老早死了，能否请教师父法号是啥，他日容我准备厚礼，略表感谢之心！”

“小兄弟，你连我这身打扮都不记得了么？贫僧乃是济颠和尚啊！”

吾人且不论事中人物的真实性如何，惟一个能知恩图报，凡事先以光明面思考的人，他的行为举止必然受人尊敬。所以企业人如能人人以善念互相对待，个个怀着“滴水之恩，涌泉以报”的心情做人处事，那么企业经营的本质，家庭生活的品味，社会文化的内涵必将随之转变。

企业再升级有赖“企业伦理”

日本有位很知名的文学家——川端康成先生，据说有一次在他过生日的场合，来自日本各地的读友和新闻记者齐聚一堂。有一位新闻记者问他：“请问大师，你活到60岁，对于人生了有何看法？”

川端康成说：“很惭愧，我活到 60 岁，对人生却只懂得善念与感恩两件事。”接着又说：“……想当年我第一次投稿时，假若不是编辑先生厚爱，替我修正稿件却不加退回，我哪有今天，而纵然编辑先生肯录我的文稿，假设排版人员不注意，或校对不用心，将我被注销的文稿上下一行弄错，文章读来不是味道，哪有人乐于进一步去解读和欣赏。再如编辑录用了，排版和校对也没有问题，只是这份报纸的发行量却只在 300 份，那我哪有今天的全国知名度！又假设这份报纸拥有全国 300 万份的发行量，当我文章刊出的那一天刚好碰上不良天候，送报的报童也就懒于按时送达读者手中，那连载小说的新鲜度就会减弱，我的知名度自然也会受影响的……所以，我自己很清楚：没有大家这些年来的提携和爱护，今天的川端康成不可能得到诺贝尔文学奖，也不可能拥有全国的知名度，因此我一向了解大家对我的‘善’，我就只有更努力充实和创作，写出更动人的文章来报答社会各界对我的恩惠和照顾，这至少聊表一下我‘报恩’的心意和行动呀！”川端康成他这一段感人的话语，正是现代人人性光辉充满心田的最佳写照，读来叫人何等动容。而在台湾，前东元电机董事长林长城先生，也有一次于接受媒体访问时，同样说出一句相当令人感动的话。那日有位记者问他：“董事长，我们知道您在东元的股份不是占最多，那么你何苦这样认真地为东元付出呢？”

林董事长答道：“正因为你欣赏我，所以我回报你！”他接着说：“想当年我在成功大学电机系毕业时，我的教授将我推荐给东元创办人偕林坡土先生，而他则不断地鼓励我、鞭策我、栽培我，让我从课长、厂长、总经理到董事长，一路被拉拔提升，并处处给我指导和机会，假若过去这些年没有偕林董事长的照顾，那有今天的林长城呀！”

的确，生为凡人，今天我们吃的、穿的、用的，哪一样不全是别人心血的结晶！试看，假如社会上患有近视眼的人，都没有人肯卖眼镜给他们，那他们再富裕，充其量不也成了“废人”？所以，我们有更多的理由坚信：企业的活力和朝气要能再生、再现，也唯有透过宗教的洗礼，把佛陀的“善念”和“基督”的“感恩”结合起来，不断传播并深植于每一位企业人的心田和行动中，企业才会有再升级的希望，“企业伦理”才有自然表现的机会。就如同早为日本企业家所洞悉，且被如火如荼地大力倡导推动的“禅学”，试着将企业经营管理与宗教理念结合在一起，透过净化人心，激励士气的过程，让企业人的心境获得升华与安稳，实在不无道理！

企业人应具备“忧患意识”

1984 年光复节那天，一名企管顾问到高雄市最大的一家私人综合性医院，针对该医院医护人员的医疗服务与质量质量的提升，进行了一整天的诊断和训练工作。

有一医护人员趁机问道：“何以省立医院今天都休假 1 天，而我们仅能休半天呢？”这名顾问毫不考虑地破题点出：“因为你们是企业人，不是公务员。”

惟其差别何在呢？公务员满 25 年一定可以领到退休金，企业人则未必；公务员由甲地调往乙地另一公家机构，其年资照算；而企业人一离职，年资即中断；公家机构经费不足可以请求追加预算，企业一旦亏损则只有举债度日，或向银行请求纾困。

这种处处存有“风险”与“忧患意思”，也就是企业人最不能与公务员比拟的关键所在。

像国泰塑料一垮，蔡长洲被判 15 年发监执行，经营者责任即一了百了，而员工呢？被套为“人头”的苦不堪言，自不在话下，连一般员工退休金也泡汤，每月薪水无着落，令人为之凄然。纵使幸运者很快又找到一份工作，然其年资仍需由零开始，这种吃亏该有多大呢？

因此，企业处在“自由竞争”的环境里，要不被淘汰出局，就只有靠全员奋斗，同心协力强化企业的体质，以坚强的获利能力，来保障企业的生命，进而步向合理化经营，肯将利润分享员工、社会大众的境地。此时，企业人的年终奖金数目，必然远大于公家机构的一、二个月月薪，这正是两者的最大差异所在，也是企业承人所应该认清和面对的事实。

企业成败关键在人

在日本，员工 500 人以下的企业被认定为中小企业，而中小企业间能风风光光做 10 周年社庆的只有百分之十八·三；能做 20 年社庆的只有百分之八·五；而能做到 30 周年社庆的公司则不到百分之五的比例，这恰与今天台湾企业界的情况相去不远。

在 51 年前，台湾做马达生意的工厂约有 124 家，而至 1985 年底只剩下包含大同、东元两大厂在内的 6 家。在 39 年前，领有观光局执照第二十号的东南旅行社，至今排行在它前面的 19 家旅行社，也只剩下编号第三的台湾旅行社及其它少数二、三家，其余则全军覆没，不知去向。

在这种企业竞争优胜劣败的过程中，肯定了一项颠扑不破的事实，那就是“今天赚钱的企业并不能保证明天不亏”，而其关键在于人才素质之取向是否恰当。

“企业换手经营，即能出现转亏为盈”，绝非一句危言耸听之词。以统力电池、新力电气为例，都曾经经历这些过程，实足以提醒企业家“企业靠人，成败在人”的事实。

统力电池成立于 1873 年，资本额为新台币 1 亿元，经营到 1981 年开始亏损，自 1982 年起平均每月亏损 500 万元，因此不到两年即将资本额亏损殆尽，不得不改由统一企业以 2000 元接手经营。

统一首先将工作精神散漫的原统力 40 余位班、课长级干部革职，挑选公司 12 位中坚干部参加经营行列，并全力办理自强教育训练，彻底整顿内部，培育人人具有企业头脑和忧患意识以后，再行投入生产。终于在接手经营 10 个月后转亏为盈，这说明了“事在人为”的确切道理。

观念运动，反败为胜

不过，人是“观念”思想的动物，论力量人不如牛马；论速度远不及鼠狗。人的力量存在于思想和观念上，而成为万物之灵。一旦观念革新，人的行动力马上便会改变，习惯也跟随改变，命运当然就随之改变。以下我们再举另一家成立于 1969 年的新力公司来说明。

目前，在台湾电气业市场中，新力的占有率虽达百分之三十，且排名业界第一，尤其在 1984 年经济不景气的冲击下，员工奖金尚发了 4 至 6 个月，经营实力相当令人佩服！

但在 25 年前，也就是 1969 年，该公司刚由环球水泥与声宝公司合资创立时，营业状况可谓惨不忍睹，总资本额 3000 万元，不到 1 年即完全亏光，也因此撤换了 3 位总经理。

于 1970 年，该公司举办尾牙同乐晚会席上，新力公司在财力所迫下，只发给员工象征性的“一个橘子、二个面包、三块饼干、四颗糖果”作为犒赏员工的礼物。

该公司已故董事长陈茂榜先生甚至感慨地登台演唱一首台湾民谣〈〈望春风〉〉，盼望新力公司能赶快赚钱为公司带来生机，情况相当凄迷感人，事实上新力公司也真的欲振乏力。

就在此时，刚由日本受训 6 个月回来的声宝公司企划部主任吕传东先生，被陈茂榜看上了，奉令去接任第三任新力公司总经理。当时新力公司面临恶劣的经营情况，市场打不开，不良品退货一大堆，人员士气相当低落。

有一天，刚上任不久的吕总经理问管理部经理，为什么新力公司会变成这个样子？管理部经理直截了当地指出：“因新力人员由两大投资公司调出组成，好员工都被他们留在本厂，差的才放出来，在人员素质不整齐的先天不足条件下，制品质量当然差，而市场也就打不开了。”

听了这席话，吕总经理并不同意这位经理的看法，反问道：“假如你家的孩子在学校数学每次都考不及格，你将怎么办？”

管理部经理毫不犹豫地回答：“找家教或参加恶补！”此时，吕总经理反问管理部经理：“你家孩子成绩不合格都会找家教恶补一番，为什么公司员工素质差，不赶快将他们送出训练或找专家为他们加油充电一番呢？连机器设备都需要专人保养，并设有保养卡定期维护，人不比机器重要吗？何以未设置教育训练中心？”

在吕总经理为新力把脉之后，一声令下，成立“新力学苑”，直属于总经理，并聘请企管顾问界实务专家曾松龄，担任革新经营顾问，大力推动教育训练，一切由从业人员的观念革新做起，以密集特训方式办理全员自强训练、业务员训练、经销商与老板娘训练、外包厂商训练、干部夫人讲座训练……等。

在训练后，即由高阶层主管率先以身作则，要求干部召开早会、夕会，以强化忧患意识，并逐日检讨和改善效率、质量问题一起向“三无”——零灾害、零故障、零损失等目标挑战，终于有了转机。

这一方面也得归功于工厂推行品管圈活动的成功，使不良率和退货率减低。此外，业务员配合工厂技术人员组成魔鬼兵团市场特攻队，深入各地零售店举办经营商辅导，做好“清水沟”运动，协助出清存货，也使得新力彩视一波波地推出市面而不再受到排斥。甚至随着质量的稳定，建立了良好的口碑。新力公司转亏为盈的策略，就在这里上上下下怀有“忧患意识”的观念改变下成功了。

强存强荣的新理念左右企业人

从前述企业反败为胜的例子，使我们敢于更加肯定“观念改变”确能“转变命运”，而其观念的转则是来自企业人员同心协力集体创作的结果。

企业界如能以已故台湾企业名家曾松龄教授生前不断宣扬之下述理念建立起追求卓越成长的共识，并彻底的行动化，必能奏效，兹分述之：

一、商场如战场，优胜劣败——今天赚钱的企业，不能保证明日不亏。

二、三争时代、三切运动——为了迎击来自同业异业与异国的挑战竞争，企业必须针对不赚钱的商品、顾问和员工进行无情的三切运动，以求制敌机先。

三、造福人群，贡献社会——经营企业就要怀有使命感，如统一面包之强健国人体格，以健康大使自居；台三麦柏公司以能制造美国前总统里根使用的运动用品为荣。

四、得客者昌、失客者亡——在企业竞争中，裁判便是顾客，一位得到满足的顾客，可能为我们带来 7 位新的顾客，因为顾客的声音就是上帝的声音。

五、猪母无奶、猪仔不肥——公司的高收益来自高效率；员工高待遇来自公司的高利润经营。像以前举世不景气，韩国大力推动小气鬼经营；新加坡员工也自动减薪；东元电机则动“一二三减薪运动”——课长级减百分之十，处长级百分之二十，经理级减百分之三十，连员工加班费也用挂帐方式等 3 个月后有盈余再付。这些举动，均来自“同舟共济”劳资一体的崇高思想。

六、公司有发展，个人有始有前途——这是统一企业首先喊出的口号。一位 28 年前统一企业的业务员，今天已升为总经理的事例，正表示公司有发展，个人同样有前途。

七、你是公司的代表，荣衰系于你——进步的公司必定会有一群热情参与的干部，作为公司成长的基石。像创业三、四十年之久的东南水泥，以 200 多位员工创下年营业额数十亿之巨，在初创期间，亦曾有两年

未加薪的现象，但在全体员工观念改变，以“三最运动”——士气最高、机械维护最好、环境最清洁等奋力推动期勉下，终得成功。

八、创造更高业绩、目标务必突破——要有具体目标和数字观念，现场干部要随身携带马表，随时测定工时，要将不良率管制在百分之一以下。营业人员和现场人员目标未达成时要彻底检讨，并立即分析胜败因素，将成绩差的人留下来作夜间再教育。

九、克尽职责全力以赴——要求操作人员下班前要清洗机器。例如，统一企业要求送货司机为顾客店面提供清除架上货品灰尘的服务。并将统一产品摆放在最显眼的地方，以争取商机，克尽职责。

十、实践力行、成果第一——谁不知道早上 6 点起床做早操运动，身体会健康，但知道不做根本无用。

十一、视工作为兴趣——甘苦只是观念之差，一旦把工作看成义务，人生不就成了地狱。

十二、向困难挑战——企业就是“困难业”，人一生下来双手握拳，表示“我要奋斗”，要向困难挑战，因此企业人能战胜困难，人生才有意义。

婆婆妈妈、追根究底

干部想在管理活动中稳操胜券，除了要建立企业人强存强荣十二大观念外，更应该处处怀有目的意识、改善意识、问题意识，在一套周全企业制度的引导下，进行婆婆妈妈式的管理，不断地推动 $P \rightarrow D \rightarrow C \rightarrow A$ 管理循环的巨轮运转，结合企业生存的四大条件——“销售增、单价高、费用省、周转快”的力量，以追求企业的永续成长，并将企业视为个人第二生命，则纵然遇上不景气，企业人又焉知非福。

第七章 企业人的责任感与使命感

有重担才不虚此行，就如同成熟的稻穗，头自然低垂的道理是一样的。

企业经营的第一个要义，就是要负起社会进步、繁荣的责任，做有灵魂的事业，这也正是今日企业人所应坚守的使命感。

企业经营需顾及公司、社会、员工

日本人说：不赚钱的企业是罪恶，但只知拼命赚钱，不能赚得更高附加价值、兼顾道德勇气的企业人更是罪恶。其道理很简单，像台湾几年前发生的十信风暴、鸿源吸金、多氯联苯毒油案……等经济犯罪的案例，不晓得破坏了多少个社会家庭的幸福生活。盖企业的经营必须要能三益——益公司、益社会、益员工，否则自私自利、巧取豪夺，社会资源被耗用在无效益的经营上，企业却制造出一批批的废弃物来污染环境、水源和空气，那么这种企业哪算是正派经营、坚守企业责任的团队？所以企业要能对社会负起责任，最起码先让企业内部的员工，能对社会、家庭和企业怀有一份真诚的使命感，始能成功，应无疑义。

记得日本企业在面临第一次石油危机时，纷纷采取紧缩裁员之策略，导致员工家庭经济生活不保的情况频频出现。其中松下企业亦遭波及，松下幸之助的小舅子，眼看公司开源乏力必须仰赖节流的时候，即坦率向松下幸之助建议裁员，但松下始终不为所动，他坚持的就是把员工看成事业的子弟兵，不能在赚钱时用他，不赚钱时就抛弃他们，因此他断然采取轮流上班、轮流到市场销售松下制品的共存共荣策略，终于扳回企业的生存优势，进而赢得全体员工同命同步、手足情深的支持力，让松下企业业绩扶摇直上，这是有远见、有责任、有使命感的企业人应该加以学习的地方，因为逆境出现固然是危机，但处理得好更可抓住良机的啊！

企业家的责任感与使命感

有人常说台塑企业的成功，实乃时势造英雄，不足为奇。但当我们深一层去认识王永庆董事长奋斗历程的时候，你必然会改变上述看法，对台塑关系企业不断成长诸多要因作全面认识。

王永庆先生今天能被封为台湾经营之神，其实他所赖以凭借的就是企业家的那份高贵的责任感和使命感。王永庆先生的童年，是在一个极其贫困的环境下度过，在他念小学放学后，经常要扛一袋 50 斤重的饲料，走 10 公里路带回家养猪。

王永庆小学毕业后，由于在家乡新店直潭附近找不到工作，所以在 1931 年他 15 岁时，通过叔父介绍，离乡背井到嘉义米店当小工。但是他珍惜这份工作，除了兢兢业业、全力以赴外，还细心观察米店老板的经营诀窍，以作为日后创业之准备。这股浓厚的企图心，转变成一股学习的推进力，1 年之后，王永庆通过父亲向亲戚借得的 200 元做本钱，在嘉义开了一家小小的米店。王永庆基于创业的毅力和决心，改变只在店里等客人的方式，主动出击挨家挨户拜访，争取试用的客户，并在米的质量与服务上下苦功夫，不但把米堆里的砂石等杂物捡干净，才将米卖给客户，更主动将米送到客户家里。当他把米送到客户家里倒入米缸前，他会先将米缸中的旧米掏出，用抹布将米缸四周擦干净，然后再将新米倒进去，把旧米放在米缸的最上缘。这种处处站在使用者的角度来思考问题，提供最佳的服务，看在客户眼底，就会造成一种服务的特色化和差异化，而倍感亲切。

王永庆卖米的服务动作还不限于此，当他把米倒进顾客米缸后，随即掏出一个小小笔记本，记下这户人家的米缸容量，并向客户请教家中人口及 1 天米的用量，然后告诉客户“下一次您不用到我们店里来买米，我们会自动将米送过来，您看可行吗？”这一来，不但客户省事，也可确保永无断米之虞，顾客高兴，王永庆更高兴，因为他的生意就在这种差别化的服务动作下愈做愈大，甚至在自行创业 1 年后，他就累积了一些盈余，于是买了一些碾米的设备，由米店扩大为碾米厂，改变纯粹卖米的苦境。

那时，王永庆隔壁也有一家日本人开的碾米店，老板比王永庆大 20 岁，日本人每到下午 6 点就收工休息，并花 3 分钱到旅社洗热水澡。王永庆则不然，他告诉自己：“要赢过日本人，只有做的更辛苦，用的更节俭。”因此，他将每天碾米厂的生意做到 10 点半，下班后在自己屋外的水龙头洗冷水澡，即使冬天也不例外，因为王永庆认为：每天省下 3 分钱，就等于多卖 3 斗米的利润。

王永庆从这段嘉义卖米的经历中，颇感兴奋、快慰，因此他说：“贫寒的家境，以及在恶劣环境下的创业经验，使我年轻时就深刻体会到，先天环境的好坏，不足以喜亦不足以忧，成功的关键完全在于一己的努力。这个信念在以后漫长岁月中，深深支配我的处事态度。在创办台塑企业的过程中，曾经遭遇过种种的困难，我都是以这一信念勉励自己及台塑企业的同仁，因此，我们能一次又一次地克服困难，持续踏出稳健的脚步，创建成就和不断地自我超越”。所以他坚持勤劳，敢挑重担，是最重要的成功因素。

王永庆曾从饲养瘦鹅中得到两项启示：当一个人失意之时，要像瘦鹅一样忍耐饥饿，锻炼自己的忍耐力，只要饿不死，一旦机会到来，就会像瘦鹅一样，迅速地强壮起来；另外，瘦鹅之所以瘦，问题不在鹅，而在养鹅的人饲养的方法当所致。企业经营的道理也是一样，当企业经营不善，问题不在员工，而在经营者管理方法的不当。所以王永庆在经营过程中特别强调凡事要建立“切身感”的想法，他透过成本中心制、责任中心制、绩效奖金制、利润中心制……等，将企业利益与员工利益相结合，让员工产生责任感，自然多愿配合公司的整体目标去寻求发展。而这种由使命感转化成责任感的过程，在台塑企业的员工身上处处可见，为了维持企业竞争的优势，他们不断致力于节约成本、提高设备产能和精减人员等三方面，以期降低成本、提高工作绩效。王永庆曾自豪地说：“经营管理、成本分析，要追根究底，分析到最后一点一滴，我们台塑就是靠这一点吃饭的。”王永庆还把“追根究底”的精神带到中外驰名的台塑午餐会报上，一听到各部门报告中有疑问的地方，立刻将报表折角，待报告告一段落时，以其惯有的“追根究底”方式不断发问，经由这一令各部门主管思想专注的午餐会报，将台塑企业很多管理上的难题一一迎刃而解。

抓住机会表现实力

在 1987 年间，日本 NHK 电视台曾派了一组人马来台湾采访王永庆的点点滴滴，并在日本播出，其中有一部分的画面叫人感动！

NHK 电视台的记者曾问王永庆的母亲（当时已是 99 岁了）说：“您真好命！你的儿子王永庆更好命！”王老夫人答说：“阮阿庆仔，业哦，不是好命！”的确，以一位辛劳一生，目前拥有巨额财富的王永庆，如果没有使命感，大可提前退休，含饴弄孙，享享清福，何必每天将自己的生活安排得如此紧凑，若不是“命”，那又叫什么？！

更令人敬佩的是，当电视画面扫描到王永庆的浴室时，王永庆的夫人——三娘李宝珠女士伸手拿起一条毛巾说：“这毛巾王先生已用了 10 年”，当记者指着浴池边一块由三小片很薄的香皂迭成的新香皂时，三娘补充说：“这正是王先生省吃俭用的习惯所表现出来的一般情景。”不错，王永庆令人敬佩的地方就在于对企业、对社会所怀抱的那份高度的使命感和责任感，使他夜以继日、锲而不舍地将他的企业以及国内外连贯的下游厂商，推向国际化的舞台，扮演一个最扎实而富有价值的积极角色。

更可贵的是，不论今天王永庆如何飞黄腾达，但王永庆绝不忘本，其勤奋工作的个性也从未因年岁增长而懈怠。在王永庆心目中最看不起的人，就是那些找借口原谅自己的人，像遇到刮风下雨就暂停晨跑的人；打高尔夫球频说辛苦的人；光有高学历而不肯从基层干起的人；道理连篇却不能去力行实践的人。

王永庆以为：“天下的事情，没有轻轻松松、舒舒服服便能让你获得的；凡事一定要经过苦心的追求磨砺，而累积成宝贵的经验，才能真正明了其中的奥妙并有所收获。”所以他认为“实力最重要！”尤其经营企业不能只看眼前，他说：“一开始就赚钱的企业是很危险的，徒然养成老大自恃的习气，大概也会因此种下他日垮台的因子。”他还说：“在以前，我失败、无聊、失志的时候，我就把它当作是命运在捉弄来安慰自己。不过，我总觉得应该把志气拿出来。我想一个人不会永远没有机会的，只怕机会来了又抓不住，只要你抓得住，事业的成功也就随着来临。”尤其“人在舒服的环境中往往不太容易激发向上的志气。人一旦松懈，外在的条件都无济于事，这种过程的演变，往往让人不知不觉疏于防范，所以说，富贵不过三代！”因此，他常恨铁不成钢地磨炼台塑员工与自己的子女。

在 1972 年时，有位朋友问王永庆说：“以你现在的财富，生活不愁，何必那么辛苦工作？”王永庆表示，他的事业虽是个人的创造，可是和社会的关系很密切，即便先进国家的经营者，企业有了基础，也是一再扩展，没有听说赶快安排自己享受的。到了 1982 年，又有人问他为什么那么拚命工作？他则回答说：“这是一个社会责任的问题，我要负责。企业如果没有经营到上轨道，万一负责人今天到外面被车子一碰，或两架飞机一撞，死掉了，我死是没有关系，害了好多投资大众怎么办？人家辛辛苦苦把积下来的血本交给你，你一走掉，搞得不三不四，社会就混乱了，为了道义与责任，我不能不努力工作。”

美哉斯言，这段话不正代表着企业人应有的那股对企业、对社会的责任感和使命感吗？亦足见台塑集团之所以有今天的成就，绝非侥幸获得。王永庆更基于不愿在人生历练过程中留白，所以他先后创办了明志工专、长庚医学院以培育人才；设立了长庚纪念医院以济弱扶危；成立了明德基金会，生活素质研究中心，以真正关怀社会生活。并把外间视同至宝的台塑管理制度，透过与台塑极有渊源的台育企管顾问公司及其公司内部总管理处，移转给各型企业及其下游工业，对台湾企业的管理水平及总体生产力确有不可抹减的

功劳，只不过他一直是心甘情愿地给予和付出！像王永庆这样的企业家，在台湾社会如能多出几百位；像台塑企业员工凡事当真的工作态度和敬业精神如能普遍感染到经营不善、员工心态不正的企业去，那么台湾企业的转形和升级发展的种种难题，也许会减少许多的，不是吗？

善的循环经营观念

有句俗话说得好：“天冷，冷在风里；人穷，穷在债里；而企业苦，则苦在观念里”。我们每个人都能以“我们只有一个共同的地球”去思考，则对国际上、社会上、客户间、同事间、家人间必会有一份“惜福”、“惜缘”与“感恩”的心去对待，那么环境污染会减少，国际争端会减少，社会生活会更有情调，人类的友谊亦会滋长。但这一切只有靠着更多的人去贯彻“共存共荣”的真理，用每个人的一双手去推动人类获取更高的福祉。在这方面，世界“拉链之王”YKK的吉田忠雄先生，正可以为这个观点作了以下的左证。吉田忠雄是日本YKK拉链公司的创办人，他以其与众不同的经营方式，创建了世界性拉链的企业王国。它1天的生产量可以绕地球3周，曾在世界各地40个国家当中拥有43家制造拉链的工厂，雇用当地员工近万人，但从日本派到海外工作人员却不到300人，他们完全贯彻以本土化、国际观进行有秩序的产销作业。而能拥有今天庞大的资产和巨额的获利，这一切却得力于他的经营哲学——“善的循环”。

吉田忠雄在17岁念高中时，无意间读到一本美国钢铁大王——安格鲁·卡内基所作的书，书的一段话打动了她：“在你一生当中，除非把你所获得的利益，适度地分享他人，否则你一辈子不会成功！”因此他将利益实行“三分法”，创造了今天举世闻名的YKK王国，以“善的循环”经营观念，独特而充分表达了企业家应有的责任感与使命感。他曾说：“企业是属于社会的，除非对社会有贡献，否则即无意义。”因此，他把创业看成“架桥”的工程，“假若你想在一个孤岛和本岛间架设一座桥，首先你必须考虑到当地居民是否会因此桥的搭建而承受利益，如同YKK在世界各国均设有工厂，这些工厂都是应该国政府要求而设立，工厂所在地多半设在穷乡僻壤，这对该国的经济、文化及社会均有所贡献，也能增进日本本国的利益。不过在当地所获得的利益，我绝不会带回国内来，只有YKK海外投资资金所衍生的利息，才是我们所应享有的红利，因此，你想使架设的新桥梁受当地居民的喜爱，就必须赋予过桥的人们相当的利益，假如你只考虑到自己的利益，那么你的事业必然会失败。”

吉田先生认为：“所谓善的循环，就是撒善种，做善事，这种善行必能获得回报。这种善不是强取而是给予；借着给予，你也会被给予，这么一来，善就会永无止境的循环。”的确，“善的循环”是一种爱的交流，也是兼顾彼此利益的双赢境界所发出的人性光辉。

从稳健中求成长

曾经有一则“三方损一两”的笑话，导引了吉田忠雄对推动“善的循环”更大的信心。笑话中提到：有一个男孩子捡了3两银子，他从装银子的信封上得知失主的地址，于是按址送回，但是失主认为这是自己不小心遗失的，这3两银子应该属于捡到的人，所以坚持不收。而捡到的人认为无功不可受禄而予以婉拒，如此两人互相谦让而不知如何解决。

于是，两人只好到法院请求法官裁决，没想到法官竟然自己掏出1两银子，让他们两人各分得2两。吉田忠雄认为：两个男人原本都可能获得3两银子，现在他们却各自损失了1两银子，而只得2两，法官也损失了1两，但却圆满地将问题解决，果真如此，我们就可以把损失1两的法官假定为YKK；失主是关系企业，那么捡到银子的人就是指消费大众了，于是他的利润三分法就这样成形了。

由于YKK需要随时将一定的利润分配出去，所以，自创立以来，吉田公司从没有大赚特赚的情况发生，反而更有助于稳健中历练成长脚步。

从另一个角度来看，今天在世界各国中，社会福利制度办得最好的国家之一算是瑞典，而它的成功关键即在税制的微妙运用。瑞典的税制中规定，凡企业在业务方面所获得的利益，如果再投资于开创新事业，那么不管赚多少钱，都不用缴税；反之，如果是个人经营的公司，其经营者本身想从公司里拿回一些钱，那么就必须缴纳税金，其税额最高为百分之八十，最低也要百分之四十。这种税收制度，不但能够促进企业发展，也能激发工作者努力向上，争取较高的报酬，而国家也因为有了庞大的税收，便以此为资金，再投资于企业方面，让企业日益扩展，结果就能确保人民充分就业，减少了失业率。相应的，失业人口一旦减少，税收就又会不断上升，社会福利工作便会日益发达，并将人民生活照顾得无微不至，这跟YKK拉链的经营手法，可说是如出一辙极为相近，非常值得目前处于劳资对立的公司或企业上下阶层人员，好好地深思和借鉴。

把员工当为事业的伙伴

吉田忠雄为了强化内部员工的信心，曾以森林里的一棵大树和周边一群小树作比喻，来说明企业经营的使命感何在！

吾人知道，大树可以从地下吸取充分的营养而不断地扩张枝叶成长，其间，树叶不断受光，枝叶茂密如盖，而大树下面则成一片荫凉，可以用来遮阳和暂避风雨。惟成群小树则不然，不但可以一起接受阳光滋润，一块儿茁壮生长，并变成森林，而且它用来护持大地的范围将比单一大树还大，且能为大地带来更多、更无限的绿意和生机。YKK公司即以森林组织的想法自勉，他们特别重视每个人、每个部门和每一样工作。他们认为在森林内虽有各种不同的树木，如乔木、灌木，粗大或细小之分，但每棵树皆能得到适当养分，成长茁壮，各自顶着一片天空。因此吉田忠雄将企业内部员工当成是事业伙伴——一起工作、一起高兴、一起伤心、一起学习，甚至于一同为企业的生命力祈祷的子弟兵，他认为将别人踢倒，以做为自己往上攀

爬的垫脚石，这是严重违反了 YKK 的精神，所以希望大家共同协力，一起前进，甚至董事的职位也由全体员工轮流担任。因为 YKK 鼓励员工将每月所分得的奖金或红利储蓄起来，并用其中的一部分来购买公司的股票，让员工对公司产生真正的归属感。

不过吉田忠雄却拒绝让公司股票公开发行流入外人手中，因为他怕 YKK 的股票一经投机客炒作，员工那份辛勤工作的干劲会被不劳而获的心态替代，所以他执着于股票为企业所有，而企业和职员当然为社会所共有，因此，不愿将股票公开上市。他认为，在 YKK 里面，不管是董事长或新进职员，也不论是本国人或外国人，大家都应站在平等的地位、同一阵线，一起工作，不必在乎人种或职位的高下。他经常告诉每年新进 YKK 的职员：人类的尊严来自于自我管理；薪水的核定者是你自己；真诚的语言最能打动人心；安于现状是衰败的征兆；先了解真相再下断语；严以律己是人性最高的表现；信用是别人加予你的财富；合理的竞争最能激发潜能；善用智慧是最佳的工作方法；从生活中培养对事物的洞悉能力；截长补短不停地自我超越；信念和节制能够创造更丰富的生活；不是脚踏实地建立起来的富裕是无法经得起考验的……等等。这些金玉良言，实在是出自于他对人生强烈的使命感和责任感所化成的感怀。

每当遇有职员要到海外赴任，吉田先生会很诚挚地祝福他们，并以下列的话期勉一番：“因为我身在日本，所以领导日本的公司，尽力为日本效劳。如果你们身在日本，也应该如此。现在，你们要到别的国家去，就应该为那一个国家的经济、社会、地方尽一己之力，而且务必要尊重当地的风俗习惯、传统，必须认为自己仿佛是出生在这个国家的子民，不能到我们日本人在当地开设的俱乐部去享受，这样才能跟当地人打成一片。”

舍我其谁的慈悲心境

吉田忠雄就是这样，凭着与众不同的“善的循环”理念，以 60 年的岁月，将 YKK 拉链王国推向全世界各地，造就了令世人刮目相看的成就。假如他没有那份年轻人的心和旺盛的创业使命感，根本不可能有今天的地位和受世人敬重的荣耀。这倒像极了在台湾花莲，以“慈悲喜舍”之心，把救苦救难之行，予乐拔苦，缔造清新、洁净的“慈济世界”为理想兴志业的释证严法师。他们即是宗教家又是经世家的经营手法，有着异曲同工之妙的共通性存在。

位于花莲县新城乡康乐村的静思精舍，虽是一座很不显眼的建筑，但却因着它创设了绩效辉煌的“佛教慈济功德会”，为许多低收入大众济贫解困，甚至跨海出国，将爱心广披于各族群。它的创办人也同样拥有一颗“我不做谁来做”的积极使命感和责任心，率领信徒以入世的婆心，舍己为人秉持佛陀“无缘大慈、同体大悲”的精神，宏扬大乘佛法，创建了今日声誉远播海内外的现代文明社会的菩萨道场——静思精舍的佛教慈济功德会。

以一个弱女子、修道者的人格力量，能得到千千万万的护持，进而带动整个社会力量，从一粒沙、一块石、一滴血、一滴汗的辛勤付出开始，一座由千百万人奉献财力、心力所缔造的慈济护理专科学校、医学研究中心、慈济医学院也逐次奉准设校招生，将原本落后的东台湾，彻底改变了它的姿态和景观，而她所凭籍的却是——“甘愿做、欢喜受”六字诀。

滴水穿石、众志成城

从《慈济世界》的简介中，吾人得知慈济功德会从1966年开始，在证严法师领导下，以四大志业为努力目标，如今仅仅承担救济责任的委员已有数千人，包括国内外各中小企业的负责人或夫人在内，而慈济会员则已超过200万人以上的宠大规模。其实，功德会起初的“济贫、济急、济病”的工作，简直是微不足道，因为他们的善款竟用1角、1元的聚沙成塔方式累积；至于“善行”也只是从最“渺小”的地方着手。在1966年全度的善款总收入约有新台币28700余元，但到了1989年度，善款收入则已达新台币32000多万元。到目前为止，善款早已破10亿关卡，可见古圣先贤所说“滴水穿石”、“众志成城”，并非只是一句虚言。因为证严法师曾在她自己的菩提道上从特立独行，力排人生障碍，到结合众多与她“千江月月相映照”的道侣在一起同担苦难，创建了今日人间最明亮的一处净土——花莲的“慈济世界”，此刻正一步步地导引着众生走向“不为己谋，愿为天下计利”的慈济之路。法师虽从42岁发觉自己患有“心绞痛症”，但她不籍机稍事休息，反而“集千万钧于一肩，荷人间苦于一己”地全心全力推动她自己立下的慈济四大志业，愿为更多苍生背负苦难，这种彻底“利他”的菩萨行为，不又是另一位怀抱使命感、肩负责任感的人间导师吗？

所以，凡人想在人生中有成就，必须先抱持着企业人的责任感与使命感，并将企业当成人间最方便的“修行”道场，好好付出、好好学习、好好思考，并多造“善业”，则只要“心甘情愿”地像一支蜡烛去被点亮，亦足能将一间灰暗已近数十年、甚至数百年的房舍让它重见光明，千万不能以自己渺小的现况，即怀忧丧志，甚至自暴自弃丧失责任感与使命感，因为那将无所事事，虚度一生！

第八章 企业成功的六大意识

人之有无成长，不光是从外表的长相和实际年龄去判断，而应该从他心智成长的圆熟度去评价，也就是人有无成长须从每天自省的功夫下手，并以下列四大指标进行考评。

一、在知识领域方面——昨天的我和今天的我，以及未来的我有无增长知识、见闻和智能，也就是能否从“三向学习”过程中去吸收、消化、融化、活化和转化所认知的信息。此“三向学习”即多听专家演讲、多向高手观摩学习以及多读书等三管齐下。因为，专家要讲1个小时，必先准备16个小时，并要累积10年以上的工作经验，才能讲到指之有物，说之成理之境界。假如我们用1个小时的时间能够吸收他16小时的准备和10年以上功力，自然算是最大赢家，你何亏之有！？纵然，专家在100句话当中，你已听完过了99句，但你仍有1句未曾听过，而人生成功与否的关键也许就存在于那句话也说不定，所以不必要去过于斤斤计较专家演讲的内容是否百分之百切合于你目前的要求，也许今天用不到，但不能保证明天以后也不用到的呀！

二、多看书多吸取别人的经验

其次，另一个学习的管道是诚心诚意地向手观摩学习。所谓的“高手”，可能是你的同行、同业、同事或家人，甚至是你身边的子女和亲人，只是能够表现出“真”、“善”、“美”的事物和道理，我们都应该不限学历、经历、年龄、性别而勤加学习别人之长处，并能对他人之缺点引以为戒，以避免重蹈失败的覆辙，也就是要能诚心去认同：“站在地球上，除了你之外，所有的人都将是你的老师！”这个道理，不必心存怀疑和猜忌。因为自大自傲的人，就如同那杯中水一般，当杯子装满水时，想再倒进去，水自然会溢出来，也只有怀着更谦虚的心，才能听得进来自他人心中的声音。

除此之外，提升知识水准的另一管道，当然是从书本中去学，书是前人血泪结晶，这是智者的声音，别人要写出一本书，最起码也要经由构思、取材、执笔的过程，将自己宝贵的看法和高明见解，和盘托出，这历程至少要3个月，而我们买书的人，也许一夜之间就已将它的精髓吸尽；每当看完一本书就能多得一分智慧，我们何乐而不为呢？因为毕竟知识就是力量啊！

在1994年元月29日，台湾各县市的乡镇长和县市议员选举投票，在忙碌的顾问工作中，我个人应聘担任大甲镇长吴弘富老师以及彰化县议员彭淑婢女士的文宣策划负责人，结果在一场激烈的选战中两人双双告捷，不仅写下了不买票而能当选的辉煌记录，也为有志参政◆◆身听收音机修好……件件皆表现出高度的技术水准，方能赢得掌声和报酬。古人说：“万贯家财不如薄技在身”，确实有它的道理存在，我们岂能忽视。

学习技术就像游泳，重在力行实践，否则，纵然在游泳池边习得泳技十八式，当一下到池里可能会遭灭顶，因为一万个道理远不如一次的实践啊！

维护生活环境人人都有责任

三、在道德领域方面——处在今天高度竞争的社会，一切讲求快餐文化，因为废弃物和垃圾大量被制造出来，塑料袋、空瓶子到处乱丢，人们忘掉了人性中最宝贵的“道德”两字。甚至有些人不明就理地被电视广告误导，说什么“只要我喜欢有什么不可以？”，所以从家里清出来的旧家具摆放在巷口、河边；在车上喝完的饮料罐向高速公路的两旁乱抛；砂石车可以超载而压坏马路。也可以在高速公路上急驰而将砂石一粒一颗地掉落，打在后面别人的车身和玻璃上，使车身凹孔，使玻璃破裂而个人无动于衷；开着高级轿车双 B 级的大哥大，可以边开边咀嚼槟榔，然后手按自动窗电钮，头偏摆 15 度而将槟榔汁吐出，随风飘去，洒在后车的玻璃上，让别人频叫倒霉而他却大叫过瘾……呜呼！世人道德低落至此，真会让人感到痛心疾首。

由于很多人误将“道德”看成皇后贞操，好像很严肃似地，其实道德的定义很简单，也就是“己所不欲勿施于人”以及“己所欲施于人”的功夫，亦即自己不想要的东西不要随意丢给别人；好东西、有利益应先与朋友分享。只可惜，现代人的价值观往往黑白易位，是非颠倒。自私自利的结果，政治不治、交通不通、治安不安，长此下去，必然祸及子孙，真是应了佛家“因果报应、百业随身”的法则。君不见农药残毒、地下水含铅、空气污染，水位下降，正逐步在影响着我们的生活环境和身体健康，假如车人再不觉醒，沉迷于功利社会，缺乏道德约束的生活，有一天必将尝到“自作孽不可活”的悲惨下场，那时恐怕想改已是为时已晚。

每天能就昨天的你、今天的你以及明天的你，在道德层次上有没有提升，不断自我检讨和反省，相信必有一番不同的生活境界会出现。

以宽厚的心待人才会快乐

四、胸襟雅量的成长——有些人心胸开阔，有些人心胸狭窄，然而影响一生成败的人际关系却建立在拥有宽广的心胸上，否则人间顿成地狱。

有些人心窄如丝，眼睛里容不了一粒沙子，处处斤斤计较，不能拥有一分一毫的宽容和接纳之心，导致“自闭症”；根本不知道人间存在微妙的道理和法则，时刻在左证着“有宽广的心才有宽广的未来”、“想沾上财气必先要拥有人气”这些箴言。因为人与人之间可能成为贵人，相互扶持；亦可成为仇人相互排斥，所以我们所期待凝聚的人气，是建立在“善意与感恩”的互动基础上。

历史上管仲和鲍叔牙的故事，正可衬托出包容和胸襟的重要性。有一加鲍叔牙和管仲一起上前线作战，当将领喊冲锋时，管仲一人借机后退，被同伙兄弟瞧不起，有人甚至向管仲的好友鲍叔牙抱怨和耻笑地说：“你那位朋友真没有用，一打仗就怕成那个样子，简直是懦夫！”鲍叔牙听后笑笑说：“你们错了，管仲不是

怕死，而是家有老母在堂，必须珍惜生命，留下来，以奉养老母。”又有一加，管仲和鲍叔牙合伙做生意，出资的是鲍叔牙，经营的是管仲，一到年终分红，管仲自己分得比鲍叔牙还多，很多人替鲍叔牙叫屈和打抱不平，鲍叔牙却告诉众人：“管仲不是贪财而是家贫，所以他多分一点是我授意的！”他终能杜绝众人非议之口，可见其心胸巨大之一斑。

再如春秋战国时代的楚庄王，有一回因打了胜仗，刻意安排嫔妃与群臣饮酒同乐。为求助兴，特别将火焰吹熄，请各嫔妃陪着众群臣跳舞，突然间，有一嫔妃高喊：“大王、大王，有一不要脸的臣子趁黑戏弄我，我已经将对方的帽带拉断，以为辩识，请大王速吩咐下去，把火焰点亮，将他治罪！”

楚庄王一想，今夜活动的目的就是庆功宴，是要让众群臣同欢的，假若我将那名调戏嫔妃的臣子找出，治以死罪，不但破坏整个气氛，也达不到今夜举办庆功宴的目的，何况对方已有几分醉意，想占别人便宜的念头，实在控制不住，何必跟这种失去理智的人计较。楚庄王想通后，便一声令下：“各位请听着，为了尽兴狂欢，请大家配合一下，第一，不能点亮灯火；第二，请各位赶快将自己的帽带拉断，好吗？”几分钟后，等到灯一点亮，果然从臣帽带皆已拉断，楚庄王就此宣布散会，更不追究那位臣子。

没想到3年后，在一次争霸战中，楚军节节败退，楚庄王被敌军将领用剑抵住喉咙，在这危急情况下，突然从楚军闪出一位勇士搭救了他，楚庄王惊魂甫定之后，定眼一看，刚才搭救他的人并非他平时宠信之人，何以情愿以“搏命”方式来搭救他？他便好奇地问这位勇士，勇士说：“大王，难道您忘了，在3年前戏弄嫔妃的那件事，其实我就是那位被您宽厚对待的罪臣，依律法，我这条命早就该被处决，然而被您留下来，所以我天天都在找寻一个可以报恩的机会，今天机会终于出现了，我当然愿意舍命搭救您，纵然丧失生命也是应该的。”由此可见仁慈力量的伟大。

天下很多的纷争，其实都来自人们过度的小心眼，假若人人都怀有宽厚的心待人，处处得饶人处且饶人，不要一碰头就得理不饶人式地坚持。要相信“退一步才能进两步”、“六月的稻穗愈饱满头垂得愈低”的体验，人人效法农夫在田中插秧看似步步向后退，其实是步步向前冲的精神为人处事，则在人生过程中必定会有一番崭新的境界出现。

每天的你，都能常思昨日、今日与明日的我，在心胸尺度上是否又扩张了多少来自我砥砺，深信你在迎接崭新岁月的过程中必然是不会寂寞的。

企业要热情做事、真情待人、新意造物

当然，除了每天必做的上述知识、技术、人品和心胸等方面的成长课题外，在人生的旅程中真想有所突破，还须再苦修下列三事：

一、克制情绪——人是感情动物，谁无脾气，然而火爆脾气却会吞食自我成长的空间，因此修好脾气是我们每天应该面对并努力实践的课题，凡事只要能先往好处想，再做最坏打算，学习三国时代人物孙权用人

的法则——忘其短而用其长，即会如人举杯饮水，遇到茶杯有小缺口出现时，我们要以善意对待，只要轻转一下，就会发现杯口的更大部份还是圆的。人间一旦有高峰出现，必会搭配着深谷；凡愈有才气的人，其缺点当然也较易突出。所以我们要从吃亏中开采智慧，不必要急着去批判他人，或对他发脾气、生闷气，凡事能够静心思考，克制自己，必有两赢的境界会出现。

二、细心倾听——人不论是谁，总希望受人尊敬、接纳和被肯定，也惟有倾听才能满足凡人的上述希望。但是，许多人却如装满水的茶杯，只要别人的声音一倒入，杯水就会溢出，而不屑听听别人心中的感受和内心深处的声音，以致沟通无望，终为别人所唾弃。

三、创新思考——社会环境不断在变，人的心也跟着变，所以现代企业的经营，便不能固步自封，必须不断强化企业内部人员之创新能力，以开发各项新材质、新功能、新魅力商品，来迎合市场上各阶层消费者的多元化需求，否则必会很快被同业所打倒。如饮料业，从碳酸汽水、沙士、果菜汁到咖啡、运动饮料，以至于乌龙茶的出现，件件说明了企业创新的重要性。所以想在成功的企业内继续扮演上班族的角色，就必须以“新意”造物的心态来调适自己，才不致被日新月异的新市场所淘汰。

企业成功的六大意识

其次，在人生的岁月中或从业的生涯里，常常怀着企业人的工作六大意识，用心地投入各项工作中，必有一番更新的绩效出现，此六大意识即：

一、目的意识——人生的目的何在？上学的目的何在？……以至于上班的目的何在？假如能在各项工作目标设定之前，先予以定位，则人生不致虚耗、工作不致乏力。比如说，听演讲的目的，既在充实自己，评量自己对某些观点的认知程度，那么你就会全心全投入，全力以赴去吸收、去活用，当然，对听演讲一事就会因有兴趣而乐此不疲；同样地，假设您到企业上班的目的是要一边赚钱一边累积工作经验和实力，那么对每次研讨会的参与，工作改善的投入，自然就会积极去表现，其效果当然也会数倍于边做边抱怨的情况了，所以，做任何事之前，应先以“目的意识”详加确认其“价值”何在，以避免徒劳无功的窘境出现，这对企业人来说，实在是件很重要的事。

二、问题意识——面对客户的推辞与借口，精明的业务高手，很快就会找出问题点，运用更有力的说服技巧以取悦客户，赢得订单，这就是对问题具有浓厚意识，始能看穿对方的真心。例如有一次，丰田总经理大野耐一先生在担任厂长时，突然有位领导来向他报告说，生产在线一部马达坏了。大野厂长就问他，马达为什么坏了，那位领班说因为线圈烧掉了，所以马达转不动。大野又问，何以马达线圈会烧掉，领班去看了一下，回来报告说，因马达的润滑油干了，所以马达旋转时产生热而将线圈烧了。大野耐一先生对问题逐一深入探讨，最后终于找到了马达故障的原因是自动加油孔给灰尘蒙蔽住了，以致润滑油无法注入马

达核心，于是以“过滤网”加在马达自加油孔的上缘，并且每周定期将过滤网清洗一次，从此就降低了马达故障的机率。

同样地，当业务人员发现客户最近的订货量骤增或骤减时，均应以“问题点”或“异常点”深思，配合“追根究底”精神深入分析，且多方加以探讨，以找出真正原因，才不会吃上倒帐或被同业抢走生意的闷亏。

三、改善意识——到今天为止，我们每个人在世上所吃所用均非最好的东西；所住所看的一切也非最好的境界。任何事物其实都有再加以改善的余地，如铅笔可改成自动铅笔；电子产品中的普通电池也可变成咸性或太阳能电池加以替代，其进步的源头乃在于“改善意识”的运用。最近政府对保险业的开放设立，造成同业竞争加剧，已有美商寿险公司将业务性质加以调整，不仅提供人寿保险服务，而且可为保户进行汽车拖吊、加水、加油之免费服务，此亦系着眼于借“改善意识”创造出“差异化”服务的营销效果，其改善方式真是高招，令人佩服。

四、时间意识——身为现代企业人必须对时间要有绝对的意识存在，因为时间无法替代，流失了即不再回头，所以期待成长的企业人要将时间做最有效的管理和使用。为此就必先考虑到时间（TIME）真正的精义所在，而其最佳的时间管理法则是“一兼二顾”的“同时处理”原则。比如有位已过逝的企管大师，他每天的行程排得密密麻麻，相当紧张，即连起早床盥洗的动作也格外引人注目，他身坐马桶之上，手握牙刷，眼看早报，耳听收音机新闻，集多项事务于一动作，正是时间管理的最佳表现。再如前省主席搭火车参加中央级会报过程中，必先将所搭火车车次、车号座位通过秘书预先告知沿线各县市长，一旦火车开抵某县市，该县市长即上车与省领导谈论地方政情，这样一路下来，铁路沿线各县市长均能与省领导利用火车前进过程中彼此交换意见，相互沟通各项政务，确实发挥了时间效率。

其实，时间意识浓厚的企业人，不难透过解析的过程而能正真掌握时间的精义。要而言之，时间（TIME）展开来，即代表：

（一）时间需要目标（TARGET）——将时间有效分配在各目标上，才能瞄得准、射得中和射得远，否则想做事而找不到真正方向感和目标感，必致事倍功半，因此，吾人在处理事务时，应有目标管理的看法，即重要而急的事优先处理，重要而不急的事次之；不重要但急的事再次之，如仍有时间再进行那最不重要又不太急的工作，才不致造成“盲”与“忙”的混乱，伤害了时间有效分配在各目标上。

（二）时间需要工具（TOOL）——想充分活用时间，工具的活用势不可免。比如抄一篇文章不如拿去拷贝（COPY）一下；亲自走访客户不如电话拜访；搭火车不如乘飞机；有意见一个一个去沟通和传达，不如找他们来开一次会议；会议中一字一句笔录，不如活用录音机……等等，皆是动用恰当的工具以节省时间，创造时间的有效做法。

（三）时间需要思考（THINKING）——企业人大家都知道，遇事与其不经思考就展开行动，不如先经由思考功夫，拟出较完善的行动计划再展开较为恰当。过去农业社会时代，我们奉行“一日之计在于晨”的铁律，如今高度工商业社会，我们必须将它调整为：“一日之计在于昨夜”才较恰当，因为今天的社会分秒

必争，已不允许我们“船到桥头自然直”的推拖拉习性继续蔓延和扩大，去影响我们的决策时间，所以事先透过 5W2H——即何事（WHAT）、何人（WHO）、何时（WHEN）、何地（WHERE）和何目的（WHY）以及达成这件事需花费多少经费（HOW MUCH COST）与多少时间（HOW MUCH TIME）和如何进行之步骤及要领（HOW TO DO），均需事先作一沙盘推演才能握有更高的胜算机会，而这样样均需透过缜密的思考工夫才能竟功。

（四）时间需要改善和创新（IMPROVEMENT & INNOVATION）——各项问题皆能经由改善和创新的动作，让它达成省时、省人、省力、省财、省空间之境界，只要改善得宜，会议时间原需 3 小时，也许可因规划和控制得体而压缩成 1 至 2 小时，这样，无形中就多创造了近 1 倍的时间出来，所以有人读一本书花 3 天，有人则需花 3 周，其差别点即在于能否针对时间的对应值加以改善和创新。

（五）时间需要方法（METHOD）——一如前面所提观点：山的顶峰只有一点，但攀登到山顶峰的路则有无限多条！因此，天底下没有所谓的“最好的方法”，凡事只要肯用心，任何事情都应该还有改善的余地。在美国有一家木器工厂，有一天来了两位锯木头的作业人员，他们由于是同学关系，所以就以锯木头完成件数的多寡，来决定今天的晚餐该由谁请客。提议的那一位信心十足地邀请领班替他们当裁判，然后就各就各位地开始工作。这位仁兄抱必胜决定，一上午只知拼命地锯着木头，当午休铃声响起时，他即停止操作并问裁判“谁赢了！”领班说：“您输了，对方总共锯断 17 支，而您只有 15 支！”他一听到成绩，竟一脸狐疑地说：“不会吧！我整个上午使劲地操作，连上厕所的时间都省了，怎会输他！？”领班说：“因为您的工作方法有问题，不相信您们下午再比一次看看。”就这样在不服输的心态支持下，他咬紧牙根，埋头苦干，期待能超越伙伴，谁知，到了下午下班铃声响起，领班又判他输了 3 支，他觉得满头雾水，领班却苛刻地说：“因您的工作方式属埋头苦干型，而您的朋友则是昂首乐干型！您虽是分秒都在操作，却因使用钝锯作业，效率当然拉不高；而您的朋友，则是每工作满 55 分钟就休息 5 分钟，利用这 5 分钟将锯片卸下磨利再装上，他的工作效率自然就高啦！”这位工人终于恍然大悟——真正有效率的工作者不在硬拼，而在“用对方法，做对事情”。

（六）时间需要管理（MANAGEMENT）——时间之所以需要管理，就如同钱财需要管理，人生更需要管理的道理和本质是相通的。由于“管理”离不开不断地计划（Plan）→推动（Do）→改善（See）的循环系统，也就是当一位业务人员想去拜访客户之前，如能先将言谈计划拟妥，再以电话取得预约访谈的确切时间，并将路线事先加以规划，就不致发生迟到或不被接待等而下之延误商机之情事。而一旦获得访谈机会，在进行中不忘勤作笔记，回到公司方能凭以书写各项报表，据以建立顾客数据卡，等到下次再前往访谈时，因是有备而来，自能得心应手地透过稳、准、狠、快的过程切入主题，掌握客户需求而赢得订单，不必再耗尽时间、精力，却又一事无成。所以“时间”的确需要搭配“管理”的艺术和原则，才能将时间效益大幅增加。

（七）时间需要效率（EFFICIENCY）、更需要效益（EFFECT）——吾人每天所做所为，有些是有效率但缺乏效益；有些则是有效益而乏效率的。像建筑商在盖房子，对购屋者言固然是有效益的，但施工过程，效

率不彰，导致工期延误，交屋遥遥无期，必会造成抱怨，这就是典型的有效益而乏效率的事实。另一方面，在生产在线的作业人员日夜加工，每天生产效率皆超过百分之百以上，但客户一来验货，发现质量不良，必须拆箱整修，或不予出货，这一来，不仅时间浪费，而且工厂排程大乱，甚至因此而拖垮公司的财力，真是赔了夫人又折兵。而其失败原因，则存在于一味讲求效率，却未能兼顾效益问题，以致得不偿失，就是高速公路上经常稍一塞车，就会有少部分缺德的人开上路肩以追求效率，等到被交通警察拦下开了罚单才知道不划算，甚至因开上路肩阻挡了交通事故排解之人员或车辆穿越，使多数人塞车时间拉长，这些就是对时间效率和效益缺乏正确认识所造成的结果，值得警惕！

五、成本意识——每位企业人员皆需拥有清楚的“成本意识”概念，这包括经手的各项材料、人工、制造费用、管销费用，比如一辆汽车交给司机接送员工上下班，如果司机本身对成本具有相当敏感度，他自然会注意保养工作，不致猛开快车又猛踩刹车器，形成油料与刹车片的双重损失。假如人人都具有成本观念，那么企业的浪费就不会这样严重，您看企业内充拆着呆人、呆时、呆事、呆财、呆地和呆物，变成企业庞大的沉淀成本，无形中抵消了企业的利润率而不自知，所以，除非企业家能透过教育或制度让员工对成本产生切身感，否则企业的浪费很难杜绝。

有一家企业的总经理，突然在发薪日吩咐出纳人员，将某生产课课长的薪水扣减 50 元台币，这位主管一领到薪水，发现莫名其妙被扣去 50 元，就向出纳人员逼问凭什么扣薪 50 元，出纳小姐客气地告知那是总经理交办的，可以去找总经理问明究竟。课长果然一脸怒容地敲开总经理房门，去见总经理。

总经理同样一脸正经地说：“你看，我少发你 50 元，你就这样斤斤计较，但是你有没有想过，每天你的部门里头为公司浪费了多少材料、人工和制造费用，你何以都不计较？”

课长一经提醒，果然痛改前非，更认真踏实地去管制各项的支出和浪费，终于获得总经理的颁奖鼓励。这说明了多数人对自身利益相关的事项会斤斤计较，但对身边世界则又显得太过冷漠，甚至不关心，因此企业人必须具有成本意识，企业及个人才有发展的生存空间。

六、合作意识——处在工商业高度开发的社会，尽管人人都有各自不同的想法和看法，但是各自的看法未必全真；各自的力量也是有限，所以必须具有与人合作、共存共荣的精神。比如一部汽车之能转动，须仰赖一万个零配件的“互动”，假使其中有一、二两个零配件不听使唤，则整部车子必将抛锚。因此企业的组织中，没有哪个单位特别重要，哪个单位就不重要的道理，干部与部属间也没有哪个人重要，哪个人不重要，我们必须学会尊重对方、爱惜对方的互动关系技巧，才能群策群力，甚至共襄盛举，此中关键则应产生于“合作意识”之中。

有一则寓言故事，提到有一次海龙王过生日，接受鱼虾水卒的祝福，但因场地有限，不得不规定体重超过 4 两的才能进去，为了管制作业的合理化，除了每一位想进去的海底动物必须先经过过磅外，还特别商请阎罗王身边的牛头和马面来执行门禁管制的作业，就在鱼虾水卒纷纷列队逐一过磅，很有秩序的进入礼堂

之际，有一只海底乌龟，它自命不凡，自持体重至少超过 4 两，所以就不经由排队及过磅程序，想大摇大摆地混进去，却被牛头与马面拦下。

乌龟说：“凭着外观你们一看就知道，我的体重至少超过 4 两，你们就省省力气吧，何必再浪费过磅的时间呢！快让我进去如何？”

牛头、马面却异口同声地回答说：“不！不行，任何人都不能拥有特权，每位都需要过磅！”

“好！要磅就磅吧！我才不怕呢！”乌龟说完，信心十足地站在磅秤上，悠然一磅。“啊！怎么会是三两八，一定是你们的磅秤有问题！”

“很好！那就换另外一组试试，让你能够口服心服！”

“哦！仍然是三两八，对，你们磅秤是没有问题，但是基准却有问题，我问你：这 4 两的标准值是谁订的，是不是故意冲着我来，否则订个三两五不是更好吗，为什么要订 4 两，来跟我过不去！”

“乌龟啊！别胡闹了，明年养胖一点再来，怎么样？”这时乌龟一脸不好意思的模样，不过，边走却边抱怨起来。突然，有一只小海蛭走近乌龟面前，向乌龟说：

“乌龟兄，我来帮你！”

“什么，你要帮我？你身材这么小，体重连 1 两都不到的家伙，有什么能耐和资格可以帮助我！”

“乌龟兄，别这样子瞧不起我，是的！我的体重刚刚磅过是零点二两，假如你能不嫌弃我，我保证能让你进去大厅为大王祝寿！”

“海蛭啊！你愈说我愈加胡涂了，你的体重才零点二两如何帮助我？”

“乌龟兄，麻烦你把你的脖子伸出来，我就将身子套在你的脖子上，这样你的三点八加上我的零点二两，不就成了 4 两了吗，我们当然就能进去！”

“啊！有道理！”当他们经由过磅进入礼堂时，海蛭一再告诉乌龟：

“合作就是力量，假若你自认老大，不认同我时，我跟你永远没有办法进到这个地方，希望乌龟兄你以后别再狗眼看人低，好吗？”

从这段故事中，我们赫然发现海蛭如同我们穿衬衫时所打在脖子上的领带，虽然体积不大，但是，有了它我们会显得斯文、庄重和有礼貌，更能博得别人的尊重。所以在彼此合作过程中，不论是国内国外、大企业小企业、高阶主管与基层从业人员间，我们都该以平等心看待对方，甚至给予对方“三重感”——工作重要、身份重要以及地位重要的感觉，来珍爱对方，以创造出彼此更大的利益双方分享，千万别存着老大心态或本位心理，将合作看成不可能，“自我封闭”的结果必当一事无成。试想：一个提灯照亮范围有限，两人以上一起提灯则照亮范围就会更广，因此，我们不能放弃任何与他人合作，以期共同成长的机会。

除此之外，在面对全新的岁月中，我们要以“善念”与“感恩”为灯心，以“爱”为灯油不断地燃烧，以扩大对人间的影响力，只要每天时时刻刻以“3S 向上运动”为念力，将亲切感(Smiling)、速率感(Speed)、

诚实感（Sincerity）传播到企业内外各个角落，则不仅人人爱你，久而久之，你也会发现你自己更喜欢了你自己，这就是一种以自我力量推进个人与团队成长的最有效的方法，我们何妨一试！

第九章 开心门——调身、调心与调气

人人期望过着幸福、美满与富裕的生活，但它的关键因素则存于身、心、气的整体健康。

有人说：“关心是健康最重要泉源”，因为心胸狭窄或打不开心门的人，他毕竟容纳不了他不喜欢的人、不喜欢的声音或是比他能干的人，也因此每天处心积虑应对他人，造成凡事紧张、焦虑、脾气和情绪不断扩张，导致忧闷一生，不能顺心如意，必将如许多日本企业人一般的过劳致死，当然更不能自在过其一生。人只要能把心胸放开，自然可以断除烦恼，能不把人与人之间的事当成是非，进而习得以“平常心”积极对待，则不论遇到任何困难及挫折的环境，皆能安然自在，这也正是消灾延寿的有效秘方。

心平气和延年益寿

佛教把开心的障碍，归纳为“贪”、“嗔”、“痴”三毒，因为有此三念，即会争长论短，永无休止。慈济功德会的释证严法师，曾将人心的散乱分成昏沉和浮动两类型。所谓“昏沉”就是糊里糊涂空过时日，养成懈怠、懒惰、昏睡和不肯精进等恶习，而“浮动”则是心念不定，见异思迁，心猿意马，摇摆不定，让人坐立不安。吾人从这里可以看出，人的心地正如一亩田，土地再好，未能播下好的种子，照山是山，照水是水，所以人的“心念”意境，如能时常保持开朗清明，则则展现于周围的环境，都是美而善的，因此，想避开坠入地狱的人生，应先从“心”做起，将“心”调和在“善”与“爱”的领域当中，盖人心一有定力，智慧自然产生，人只要心诚意正，即能达成人生更高的宏愿。佛陀设教在人间就是想要教育众生回归“真如”——自然良善的本性，做个真正的人，劝人不要把阴影覆在心里，要能从心中散发光和热，生命才有意义。

古来，中国医学亦强调人的七情六欲对健康的影响，人一不开心，对人身体各器官皆会造成一定程度的干扰和失衡。比如“怒”会伤肝，“悲”亦伤肺，“恐惧”则会伤肾，“忧烦”则易伤脾，常持开心的人则较能心宽体胖，自在安然而致延年益寿。

惟想求得开心境界，必先做到不伤害他人——亦即不杀生、不偷窃、不说谎、不邪淫以及不酗酒……等，并设立去除不开心的诸多障碍，达到佛陀传下来让人能借着“心平气和”的“调心”方法——“止观静坐”和“转变念头”，如：

一、用慈悲心来中和内心创伤；用深呼吸使心情平静下来，以进一步原谅他人行为。

二、用忍辱心来转化憎恨，将他人加诸的批判当成对方用一块粗石免费来磨亮自己内心的钻石，让自己的心更加亮丽，更懂得惜缘。

三、由布施来转化吝啬心，使自己更加惜福，更能舍得。

四、由感恩心来转化傲慢，使自己不再怨天尤人而能更加谦虚。

五、由随喜心转化嫉妒，让自己学会赞叹别人的成就，不致藐视他人或不顺服于他人。

六、由平等心转化分别心，让自己更容易与人结缘相处。

能从以上这六项基础做起，内在宝贵的能量才可以被大量开发出来，“开心”的障碍也自然也易于冲破和排除。

止观静坐、心定气顺

由于常人实在无法有效控制自己的心，好比我们要用“心”去观察自己的呼吸状况，但我们必然会发现，一开始自己的心会胡思乱想，一会儿想着过去的事，一会儿又想到未来可能发生的事，而不能停顿下来，这对我们生理上是一种很大的负担。因为每个“念头”一出现，整个“生理”就会跟着起了反应，如果我们念头很多的话，无形中就会消耗内在的更多的精力和元气。

根据美国华裔化学博士雷久南女士数十年研究和治疗癌症的专业经验：“素食+开心+气功+念佛=健康幸福”这一 21 世纪消灾延寿的观点看来，活用佛陀的“止观静坐”法是训练及协助自己把“心”定下来的最好法门。这种“止观静坐”法，依照雷博士亲身体会，它是以 10 天为一阶段，头 3 天的功课就在观察呼吸，打从早上 4 点半到晚上 9 点，中间每隔一两个小时，会有 5 分钟休息，反复跟自己的心魔斗争。

由于人的习性“习气”很难一次就完全改变，必须以耐心和信心一次又一次慢慢扭正，约莫过了 3 天之后，心自然就会定下来，这时以前种种生活的经验会一一浮现在眼前，而且会在生理上产生各种不同的感觉。像愉快的经验会产生舒服的感觉；不愉快的经验便会造成恐惧的感觉，这种感觉在静坐的时候会一闪而过，久而久之，对过往的事就不再贪迷，不再厌恶。以这种不起“分别心”的客观角度去观察你我内心深处，则经年累积的入事会一层一层地被去除，使自己的心田没有一点负担，这种境界就叫“止观”。这样再继续 7 至 10 天下来，身体就好像放下一个巨大的包袱，非常轻松。

吾人从陈先生“禅与人生”的讲座中，也曾分享到上述的经验，的确是一门调心、调身和调气的最好法门之一，应不为过。

事实上，当我们在为某件事情忧虑、着急或是生气时，我们的呼吸马上变快，相反地，在感到开心的时候，呼吸也会跟着平静下来。如果我们以一只手放在胸部，一只手放在腹部，然后用自然的呼吸来做实验，很多人必会有胸部上面那只手先动的感觉，这就是表示我们用了肺部呼吸，也就是浅呼吸，这种方式比较容易紧张。另一方面，如果我们感觉的是放在腹部的那只手先动，那就是深深呼吸，这种方式比较容易能放松自己。当然，在训练“止观静坐”的时候，我们亦可以躺在床上，把一本书放在肚子上，吸气的时候会将书推高（即把小腹推出去），呼气时会把小腹收进来，照着这种方式一呼一吸至少 10 次以上，则我们的心情很自然会变得轻松起来，人也更容易有开心的感觉。现代的企业人，处在身心压力超大的时代，不妨利用刚才所介绍的呼吸吐纳法，常常调和自己的气息，当有助于自己身心的健康。

转“恶念”为“善念”

记得宋代大文豪苏东坡曾得意地写了一首“稽首天中天，毫光照大千；八风吹不动，端坐紫金莲”的诗，送给对江的一位禅师好友——佛印，禅师看过后在纸上批了“放屁”两字，再差人送给苏东坡。苏东坡一看之下勃然大怒，立刻渡江去找禅师理论。结果，只是禅师的房门紧闭，门上贴了一张纸条，写着“八风吹不动，一屁打过江”。其实“八风”指的就是得、失、称赞、毁谤、快乐、痛苦、出名和不出名等八项，它将平凡人一天到晚吹得神魂颠倒，不能自主，不能心平气和为人处世。他一看到喜爱的就起贪念，看到讨厌的就起恶心，不然就处在麻木的情况下，或让“念头”不断起伏，没有一刻安宁。因此，人只要能掌握住我们内心的念头，必能明显地改变我们过去的习性和未来的命运。因为我们所作所为实胎源于一个“念头”，如果能将“恶念”转成“善念”，我们所得到的果报自然也就不一样了。

当然，“调心”说穿了就像在驯服一匹脱缰野马，必须有耐心、有恒心，不能操之过急，否则欲速则不达。尤其“调心”的第一步，是要学习如何放松自己舒解压力，因为身体和心灵间有着密不可分的关系，一旦放松身体各部位，便能帮助放松个人的心情。比如当我们端坐在椅子上，背不靠在椅背上，让右脚搁在左脚上，然后开始放松前额、眉心，嘴角微笑，接下来，放松膝盖后面的肌肉和脚跟，接着阖掌轻轻放在腿上，开始自然的呼吸，并且观察和倾听呼吸中的一进一出，这时心念如果太乱，可以先观呼气，如呼气昏沉无力则改观吸气。当其它念头来临时先不要去理它，随它起伏，这样约莫 10 到 30 分钟，心就会跟着平静下来了。由于我们大脑的活动与呼吸器官有很大的关联性存在，当我们身体放松时，脑波的频率要比平常讲话时慢，呼吸速度也会跟着减得更慢，心自然就会跟着平静。人生不如意事十常八九，所以一旦我们的情绪激动时，只要立刻深呼吸，情绪就会稳住，因此“深呼吸”可说是一项益于身体的“调心”和“调气”的有氧和扩胸运动，很值得企业界大力推广。

声光调和养身、心、气

最近，国内外的医学界陆续发表了一些利用光和音来改变人体身心情况，特别是“气”的论述，亦即利用太阳光经过折射后所产生的红、蓝、黄、绿、橘红、紫红和墨蓝等色系，再配合“观想”的动作来改变人。当我们观想着“鲜明”的颜色，会让人变得积极、乐观并接近好运，反之观想的“黯淡”的颜色，便会产生更让自己消极和悲观的念头，而跌入恶运之中。比如：

一、观想红色光——它代表自由、独立、领导能力、开创精神，可用来断除坏习性或改变生活中的种种不如意。其观想的要领则是：先想好自己想要改变的坏气息是什么，然后再藉观想引入“红色光”，口里发出“E”的声音，反复练习必有意想不到的境界会出现。

二、观想蓝色光——它代表忍辱、慈爱，亦即看得开、放得下，可用以促进人与人之间沟通和亲善关系的建立。其观想要领，先想好自己想改善之对象和重点，然后再藉观想引入“蓝色光”，并不断发出“O”音即成。

三、观想绿色光——它代表健康、成长及财富，其观想要领同前述两项，但口中需不断发出“A”音。

四、观想黄色光——它代表喜悦、组织能力，当心情不好时，可用蓝色光去观想，并发出“AH”的声音。

五、观想橘红色光——它代表自信、勇气、智慧，想强化这方面能力可以引入橘红色光在眼底，口中发出“AE”的声音。

六、观想紫色光——它代表情感上的康复和期盼的灵感，其基音为“UU”。

七、观想墨蓝（深蓝）色光——它代表保护作用，万物同体，其基音为“OM”。

想借助各种鲜明声光以改变人的“心”和“气”，旅美华裔化学博士雷久南女士曾建议我们应从单色开始观想，当面对一种颜色，首先吸取那颜色的光，然后再发出那色系的基音。开始时，也许闭着眼睛看不清光色，不妨先睁眼看清颜色，然后再闭起来观想，这样慢慢练习就会进步。

她说，最好从红色开始观想来切断坏习性和种种的不如意，然后不协同用紫红光来愈痊伤口。她强调：蓝光的用意能帮助我们原谅他人，沟通情感，特别是在丧失亲人或失恋时，可先观想难忘的人就在前面，然后从眉间或心口发出蓝光，送给对方，每天如此观想几分钟，一星期之内就会产生效果。她说，蓝光还可以止痛，先观想疼痛有部位被蓝光照着，甚至晚上睡觉时点着“蓝灯”，效果会更好！

雷博士更进一步建议我们：当你熟悉“单色”的观想后，可进一步学习观修“彩虹”。亦即观想在一片草原上，天气非常晴朗，脚下踩着柔软的青草，前方有座平顶的金字塔，您循着台阶走上去，踏上第一层时，观想全身被“红光”照射着，再上第二层时被“蓝光”照射着，第三层至第七层分别观想着全身沐浴在“黄光”、“绿光”、“橘红光”、“紫红光”、“墨蓝光”之中，然后到达最顶层时吸取太阳的白色光，吸足后，再逐级走下台阶，颜色系的次序也倒过来观想，这时走向自己的房间，慢慢睁开眼睛，必然心旷神怡，宠辱皆忘也。

她说，对声音的训练也可以从单音开始，然后像彩虹一样展开，即将 E→O→AH→A→AE→UU→OM 等音全部念出，声音和光一样能改变我们的“心”和“灵气”。著名的黑教密宗代表“光明”和“智慧”的六字真言——嗡嘛呢呗咪吽（OM→MA→NI→PAD→ME→HUM）——oh! Money pay me home（同音）亦是根据这个原理所开发出来的一股力量，对企业人的调身、调心与调气确有微妙的功能存在，叫人不能不信。

心诚则灵，善有善报

在中国云南地区曾流行这样的一则故事，或许可以为雷博士的“观想”实验找到一番左证。这故事的内容是：

有一位得道高僧，云游四海，有一次过一处荒野，眼前出现一道红光，他循光找去，红光正罩住一座茅草农舍，他内心以为，这座农舍能出现红光，必然里面住着得道高人，因此他跪在屋前，一面很诚恳地向屋内呼喊：“我是一介贫僧，刚好路过此地，能否请高人指点一二，让贫僧增广智慧！”这样接二连三地喊了老半天，屋内走出一位老太婆模样的妇人，得道高僧仍一直叩首跪拜，请求开示。老妇人请他进入屋内，问明来意，直截地说：“我从未修道，也不知道什么佛法，只是当年失去老伴后，邻居怕我孤单无依，教我一面工作，一面口中念着 Weng、ma、ni、bei、mi、fu 而已。记得我每念一次，心情就轻松了一下，从未感受到工作的寂寞和辛苦，也因此那句话一直成了我唯一交谈的内心话！”这位得道高僧听后恍然大悟，便向老妇人说：“施主，那位邻居教您的六字真言，只不过没有教对，因为第六个字“吽”的发音应该念成 hong 才对，不是 fu，这一点您可要赶快改正，否则会让人见笑！”说完，便拜别了老妇人又四处云游去了。

约莫过了 3 个月，得道高僧折返该处，本想看看老妇人生活是否更美好，没想到一接近该房舍，只见乌云密布，遮盖了屋顶，有种灰暗暗的感觉，他内心自忖：“不妙，老太婆一定出事了！”赶忙趋前向屋内喊道：“有人在家吗？”老太婆闻声出来，高僧就问：“施主，您的近况可好？”老妇人说：“好！还是老样子，只是每天在工作中想念出那句六字真言，心中就会一阵不安，深怕会念错音让人耻笑，所以就焦虑起来。”

高僧毕竟是高僧，他马上明白乌云密布的道理，赶忙说：“施主啊！上一回我是跟您开玩笑的，其实六字真言的“吽”，要如您以前发的 fu 音才对，以后就恢复邻居教您的方法去念吧！”说也奇怪，不到 1 个月光景，老妇人的屋顶四周又布满了层层红光，真不可思议。其实说穿了也就是“观想力”和“念力”的效力，因着心诚则灵而发挥到淋漓尽致所产生的“自在”境界罢了。

相随心转、为善最乐

吾人再举另一个在唐代年间，于陕西省的金沙滩附近的一处渔村所发生的故事来为“调心”，确能改变一个人的命运作见证。

唐宪宗元和十二年，陕西省的金沙滩附近，有一天来了一位年轻貌美的女子，手里提着一只鱼篮，篮里有几条鲤鱼，她声音娇弱地沿街叫着：“卖鱼哦！卖鱼哦！”，街上有一户人家，家里有个大书房，书房内有 30 几个只想图谋功名私利的读书人，正在饮酒赋诗，他们忽闻卖鱼的娇声，便都走出门外，一看，是一个小家碧玉、艳丽非凡的俏女子，于是借着买鱼的话题跟她搭讪搭讪，个人都希望能娶她为妻，无形中显现了人性的贪爱之心。

那位美女说：“你们之中有哪一个能在一夜之中背得出来（普门品）的，我就无条件嫁给他。”，于是那些读书人，个个都抄得普门品，漏夜恶补一番，到了第二天，卖鱼的姑娘又沿街叫卖，到了那一家读书人的门外，所有读书人个个都能背出普门品，美女说：“我一个人怎能嫁给你们二、三十人，不如这样吧！再限一晚的时间，有谁能背得出（金刚经）的，我就嫁给他。”到了第三天，那一班读书人之中，也有十来个能背得出。美女说：“这样还是不行，如今再给三天时间，谁最先背得出（法华金），我就嫁给他！”到了第四天，只有马姓公子能背得出（法华经），这时，卖鱼姑娘没话说，只好依约准备下嫁马家。

等到迎新的那一天晚上，所有读书人都来到马家闹新房，卖鱼姑娘也打扮得如花似玉，好像仙女下凡一般，马家人更是个个喜气洋洋，准备大宴宾客。那知，正在闹新房的时候，美艳的新娘突然死掉，她的尸体很快就腐烂了，发出阵阵的臭味，马家不得已立刻准备出殡埋葬。当送殡队伍，进入白杨路中，突然迎面来了一位老太婆。老太婆问道：“你们在做什么？”送殡的人说：“送马郎妇出丧去！”老太婆说：“你们真傻！她是观世音菩萨啊！那有什么马郎妇！”马家的人不相信，于是打开棺盖一看，棺里真的只放一把黄金锁子，并没有尸体。这里众人回头一看，那个老太婆也不知去向了，众人不得不信。因为那天正好是 2 月 19 日，后人便将这天定为观音圣诞日，这就是 2 月 19 日观音圣诞的由来。

从这段故事的情节演变中，吾人可以看出人是可被激励的，只要坚持一心向善，并将它化成实际的行动，则很快就会“相随心转”由苦转乐，找到支撑人生自在向上的一股力量。观世音的显灵渡化众生。不过是其中的一个例子而已。

所以说：人人皆有佛性。“佛在灵山莫远求，灵山只在汝心头，人人有个灵山塔，好向灵山塔下修。”凡事“善解”，任何挂虑都将消失，只要调对心，把心照顾好，那么看得失就会很平常，在“得”时亦能心持平静，万般感恩，“失”意时也不会太在意，亦不敢怨恨他人，这样已能不为功利、名望、色欲、食物和睡眠所左右和操控的心，就是“平常心”，而能进而变化成实际生活和行动，自能养气保身。凡事以“四摄法”——布施、爱语、利行、同事为依归，保持“欢喜心”，做到天下无我不爱之人；天下无我不信之人；天下无我不可谅之人的慈悲境界，那么透过因——缘——果的感应，当可以让自己活得更自在、更有智慧，这也就是从调身、调心到调气的修持，使人离苦得乐、延年益寿的最佳途径，您不妨一试。

第十章 超越极限——开发自我

每个人的心灵中总包含着4片心窗。第一片是属于你知我知的世界，那就是已开发区；第二片是属于你知我不知的世界，叫盲点区；第三片是属于你不知而我知的世界，被称为隐藏区；第四片心窗则是属于你不知而我也不知的世界，叫作待开发区或顿悟区。大凡一位成功的人物，他必然想尽一切办法去打开他更宽更深的心灵世界，也就是借助真诚接纳别人意见而能将盲点区缩小，让已知区扩大；同样地经由坦然回馈事实予他人，而能将自己的隐藏区域缩小，使已知区域再拉深，也就是不断设法去除无知和自大，吾人的心智成长始能超越自限。

开发心灵深层的世界

想成功，唯有不断自我开发，化阻力为助力。传说在泰国南部有一位农夫，他每天拉着驴子到田里工作，一直到黄昏的时刻，才收拾好东西回家。有一次他带着驴子一路赶着回家时，却在半路上因天色已暗，身后的驴子一个不小心，掉入了马路旁边的一口水井中，翻身不能，动弹不得，频频发出痛苦悲哀的呻吟声。老农夫看了实在于心不忍，很想让这头驴子有个善终，也就是让它早点入土为安，于是他赶回家中拉来一牛车的泥土，想将水井填平，没想到，当他倒入第一牛车的泥土想将驴子覆盖时，驴子不仅没有死，还借着一车车倒入的泥土翻了个身，终于跃出了水井，这就是化阻力为助力的最佳写照，足能提供不幸遇上阻力的人们参考。

大凡一个成功的人，他比别人更懂得将信念化成力量，也就是不断地跟自己的内心世界沟通——“我要成功！”以强化自己脑部的能量。成功的人，他永远将道德放在一切之上，他知道纵然能够骗别人于一时，但对自己的良知却成了永恒的负债。他认为内在积极的品格，才是真正让自己超越巅峰的法宝，所以他以“努力”+“坚持”+“学习”的过程不断探寻目标的大象，然后予以擒服或猎杀。他知道，不管宰杀了多少只“蚂蚁”，也不会餐桌上多出一道菜来，于是他情愿将目标放大、放远，而不惑于眼前的蝇头小利。

有些人以挑水喝的方式赚辛苦钱，有些人则不然。其实提起赚钱的方法，我们的头脑永远比双手管用，所以有人开始学会挖井喝，甚至懂得在水井上配予水管，加上马达和储水槽，他就永远不怕干旱和雨天。这种人，就是能身体力行，善用组织和他人智能的成功者。

人是自己命运的创造者

“成功”与“成就”本来就有层次上不同的差别，想成功容易，因为那是从自己的角度来看自己，只要心想事成，就如同在深夜想冲一杯咖啡解渴提神那样，只要你动手做了，你就已经成功。而成就则不然，它必须是由别人的认知和肯定才能赋予“成就”的“皇冠”，所以有成就的人必然是个成功的角色。

人其实才是真正命运的创造者，只要肯多花一点心思去规划一下自己的生涯，你当可愉悦地活出自己、拥有自己。大凡现代的企业人，在 25 岁以前或许可以单凭“努力”而致成功，但 35 岁至 25 岁之间除了比别人“努力”之外，仍必须加上自己的“技术”力才能成功；一旦进入 35 岁到 45 岁的阶段，则除了“努力”+“技术力”之外尚需充分展现自己的“经验力”，凭经验赚钱，等到 45 岁以后，人的体力渐渐衰退，对技术力和经验力也渐感迟钝，这时赖以成就自己的唯有“人际关系力”一环。只要一开口，拉点过去存在的关系就能协助自己重温“心想事成”的美梦。每个人假如都能参考上述各阶段生涯目标，予以逐一实现，则成功的人生必然与你约，只是人总是因着太多的无知，造成无端的恐惧。如：

一、因怕贫穷的恐惧——所以有人苦心积虑去贪污舞弊和营私计利，造成一辈子心态的不安和内心世界的忧烦，使生活过得不能安详自在。有些人则不顾身体的负荷，大量的体力透支，到处兼差想多赚些钱早日实现有屋、有车、有身份、有地位的美梦，到头来，或许真的拥有了全世界，却已失去了身体的健康，这些昔日苦心积虑争取到手的富贵名利终于成了天边的彩虹，美虽美，但已不再管用了，所以人要学会知足。

二、因怕生病的恐惧——有些人一天到晚怀疑这里有病、那里有病，疑神疑鬼，或乱服成药，迫使自己的身体失却了免疫能力，甚至坠落自己、放弃自己，终至一发不可收拾；相后地，有些人为了保护自己的身体，不仅学会了养生之术，而且格外重视各营养的均衡，适度的运动和适当的休息与规律化的精神生活，使自己平静下来，这种平淡的生活习惯，同时养成吾人洁身自爱，宽厚待人的作风，使自己处处更受人欢迎，以致少病多乐。

三、因怕年老的恐惧——在人生步入中年，体力渐衰，真的开始有“视茫茫、发苍苍，而齿牙动摇”的恐惧感出现，有些较较沉不住气的人开始让脾气变坏，让个性孤僻起来。其实看淡了就不需再为头顶上添了几根白发而忧烦，就当它是一种自然成长的现象，根本不用太理会它，只要心里时常保持喜悦感，心中时常告诉自己我还年轻，人生八十才开始，我还早呢！反倒会因拥有一颗年轻的心而显得神采奕奕，精神抖擞，反正该来的总是会来，只是迟早而已，又何必太在乎！

四、因怕批评的恐惧——人有几个我，一个是“我心目中的我”，它常会顾影自怜，欣赏自己的优点而不太计较甚至原谅自己的缺点；别一个我则是“别人心目中的我”，它的表现方式恰好相反，这种“别人心目中的我”所感应出来的我，大多是有缺点，而且这种缺点愈显现就愈清晰、愈放大，而对他人的优点则刻意地忽视它，甚至藉词抹黑它，这种酸葡萄的心理现象，制造了社会许多的不平和怨恨，实在非常可惜。

其实一位有修养的企业人，他不太会恶意批评别人，更不致去抹黑和批评他人的是非，只要心田里装满了善念产感恩之气，对别人的批判反倒会认为是一种砥砺而予以善意的响应，自然能化解心中的恐惧和不安。每次，在我邀演讲过程中，我会不断地告诉自己：你要尽你所能，给人最好的，千万别辜负来捧场听讲的企业家和员工、干部。而在结束演讲下台一鞠躬的刹那，我会以“无愧”的精神，踏着稳健的脚步离开现场。同时，我很少去理会别人对我的评语，因为既然自己使出浑身解数，忠诚地表现了自己最实在的内涵，又何必在乎人家是与非的那些评语呢！

五、失去亲情朋友的恐惧——其实，人很怕孤独寂寞，所以人总离不开亲朋好友，心头上也少不了那一份额真诚友情的滋润。然而，有些人因不善沟通交际，或者人际关系表现欠佳，导致亲朋好友一个个离他而去，其内心的苦闷自然就不在话下。不过话又说回来，人际间本来就是一项“互助”的关系，你好我不好，我好你不好，均不能维系长远友谊。想依赖别人一辈子，也俨如缘木求鱼般不可能。因此我常常喜爱将“缘份”，拿出来重新定义一番，以提醒自己：彼此要守本份才有缘，不仅夫妻如此，父子如此，朋友如此，同事如此，公司与公司间的关系也是如此。社会上，虽然人际关系存有三个位阶与等级，即工具型关系讲“利害”；朋友系统型关系讲“道义”；新屋型关系讲“奉献”，但认真探讨的结果，“缘”本重在厚薄而不重在短长。天底下原来也没有不散的宴席，只是我们处处肯“惜缘”，“惜福”，常以“低、赏、感、微”四字诀厚待他人，纵然应了“人生到处知何是，应似飞鸿踏雪泥，泥上偶然留指爪，鸿飞那复计东西”的意境，我们又何憾之有！

六、因怕死亡的恐惧——生、老、病、死原本就是一长串的人生历程和常态，没有生便没有死，没有死也就没有生，假若人都不死，则世间再大恐怕也挤不了这么多只有生没有死的人，所以将生、死看淡、看开，就不再会有恐惧和执着。不过，生要生得有意义；死要死得有价值。佛说：“人身难得”，的确如此，依科学家与医师的说法，当年吾人要来到人间报到，咱们的父亲一次要种下 100 万个精子，跟母亲 1 个卵子偶然结合，才生下了你或产生了我，换句话说，还有 99999 位我们的兄弟姊妹，他们将机会让给了我们，我们才有机会降临人间，转世成人。正因为“人身难得！”所以我们便不能随随便便过了一生，甚至为非作歹，贻害人间，因为这样将非常对不起未出生的他们。所以人生犹如一出戏，不管你是演主角或配角，就应该按着祖宗律法写下的剧本尽情演出，永不懈怠，能如此，纵然有朝一日虽蒙主宠召或得佛陀接引往生西方世界，我们又何惧之有。

通往成功的神奇之路

有些人遇事犹疑不定，有些人漫无目标，而有些人却能稳步向前，这完全取决于他们是否已学会“专心”致力某事或懂得“生活”和坚持“信心”而定。有位陈先生一次应邀在大甲文化中心作“禅兴人生”的专题演讲，他谈道：“当你全神投入、全力以赴去做某件事的当下，就是禅的境界！”许多人读书也好、办

企业也好，上班工作也罢，何以汲汲营营而不可得？很可能就是不能专心付出所造成。其实做任何事，就如同掘井取水一般，只要锲而不舍地打下去，地球上任何一点终究会涌出清泉。而大部分失败者，都是不能专心，或者一心多用，或者半途而废，最终当然会一事无成的了，因此学会“专心”，才能无坚不摧。同样地，人只要能对自己多一分“信心”，亦必能达到无敌不克的境界，所以有人说，人类最大的敌人是自己，应该有它的道理存在。在日本有一位剑道四段高手，有一天相约到对面山头与人比武，他打理了一下自己的行李就急忙上路，怎奈两山之间有一大峡谷，峡谷上面铺架一座独木桥，当他左踩上桥板，右脚接着移近时，他眼睛下意识地往桥下一看，哇！山谷好深，只要一个不小心掉了下去，必定会摔得粉身碎骨，于是他慢慢又将右脚往后拉回，左脚跟着缩回原地。但他心想，自己既然跟对方约好了，不去会爽约，让对方耻笑，因此又鼓起勇气将脚伸向桥板，只是眼睛往下一看又怕得缩了回来，如此上下几回，就是跨越不过这座独木桥。突然间，从桥的另一端出现了一位盲人，他边用拐杖敲了一下桥板，脚就跟了过去，不一会儿的功夫，已过了桥到另一山头去了，这时剑道四段高手恍然大悟：“哎！人家能信赖他的拐杖，所以就顺利通行，我竟不能信赖我的双腿，真没用！”这是缺乏信心，导致一事无成的表现。

在运动场上，有一位举重选手，面对教授不断的鼓励，仍然缺乏信心，无法将 145 磅的重量举起。教练不得已，就在他的面前卸下 5 磅，他即轻易举起，等到休息时间，教练又偷偷加上 5 磅，休息过后，教练告诉他再将刚刚的那 140 磅举起来复习一下，结果他竟然轻易地就举起来了。也这说明了坚定“信心”真的就是无敌不克。另外像跳高选手，在他即将起跳之前，必然先告诉自己：“我能跳过！”才真的能跳过，假如他一开始起跳就先泄气，相信再低的横竿也有可能跃不过去的。这种将信心化成念力就会产生不可思议的一股力量，的确是存在着的事实。

人的一生，活着正为了求下一阶段的生存，很懂得生活情趣的人，会将自己调适得恰当得体，因为他们深知：“生活有如棋赛，坐在你对面的正是时间”的道理。他们不愿时间虚耗，所以他们重视计划和自我反省，经常战胜时间，当上人生的“棋王”。在他们的思想领域里，将失败和挫折当成是通向成功必经过程，所以能坦然面对，不会怪罪他人，或替自己找借口。他们在身处逆境的同时，也绝不怨天尤人，却能将自己当成一块未经琢磨的宝石，期待逆境的“粗石”来加以磨亮。他们奉行“失中有得”的哲学，明确地盯住人生目标去掌握身边的一切，所以他们终能成功。

不断克服人类最顽固的三个敌人

福特汽车公司创办人的名言，是人的一生必须不断克服 3 个敌人，才能超越极限，跳出失败的陷阱。这 3 个敌人即是：

一、无知——有人拼命捡拾地面散落的 98 张一元美金，却忽略了另外的两张百元大钞。如同在英国有一对夫妇，两人一辈子省吃俭用，在一次参加环绕欧洲海滨旅游的机会，他们一直躲在船舱房间里透过玻璃

窗向外观赏岸上景色，三餐皆在房内泡面或吃干粮度日，在环海旅游的整个行程即将结束的最后一天，他们夫妻俩终于商议好，要在这天痛痛快地享受几餐美食，他们随即走出自己的房间进入船舱的自助餐厅，一一点了自认最好的菜色，端向柜台，请服务生核算一下以便买单。他们开口问服务生：“请问，这些总共多少钱？”服务生先是一愣，然后亲切地问他们：“两位可是第一次前来用餐？……其实这些东西是免费供应的，就连船上各项设施也都是专为各位旅客准备的，难道你们不知道这些费用都已经包括在你们的旅游费之内了吗？”这时夫妻才猛然醒悟，真是无知得可爱。

二、文盲——现代的文盲不是指不识字，而是指光有知识而不能力行的人。在古老中国有一位 70 几岁老员外，自己认为身体渐虚，恐怕来日不多，所以就将唯一的儿子叫到跟前，对他剴切地说：“孩子啊！为父的恐怕已来日不多，所以特别叫你出来，想把祖先一路传下来的镇家宝书传给你，以免他日夜长梦多！”他的孩子听了之后非常感动，频频向老爸致谢。老员外于是转身从保险柜内取出了那本 7 代传书，很慎重其事地交给他的儿子。他的儿子接过来正想翻翻那本书的内容时，老员外急忙叫道：“孩子啊！你怎么能翻开，万一撕破了某一页我们怎么向历代祖先交待，所以你就赶快将它再放回这保险柜吧！”他的儿子一听，突然将那本书抛入在他们父子中间藉以取暖的火炉中而快速地烧掉。这时老员外想阻止已经来不及，就一脸怒容地责问儿子：“你疯了，连 7 代传书你都敢将它毁去，可真是大逆不孝呀！”他的儿子却义正严词地对父亲说：“与其将这本书继续藏在保险柜里当垃圾，不如及早将它清理掉好！”这又是另一则因老员外不懂得祖先传书的道理而造成叫人啼笑皆非的故事。我们再看看今天的社会上，仍然有一些自命不凡的“专家”，他们对某些事物稍稍懂那么一点皮毛，就开始充当行家，说穿了他对人间事恐怕仍是一位只能知而不能真正去力行的“大文盲”呢！

三、贫穷——人之所以会贫穷，除了天生懒骨头外，大多是身体染病或缺乏想象力所造成的，因为大凡人类的发明，均来自五花八门的想象力，吾人不用头脑去找出改善生活的方法，当然会被贫穷所困，尤其今天的想象力已不再是指过去卖弄小聪明的鬼点子，而是来自经过深思熟虑后所产出的智慧火光。

慈济功德会的证严法师曾对贫穷提出了这样的看法，她说贫乃“贪”字壳，只因一心贪得无厌，很难知足，所以精神生活贫乏空虚，虽然物质的享受非常丰厚，却仍然不快乐，这就叫作富中贫；而另一方面真正的贫中贫，则是指家道衰落而不知奋勉向上的可怜人，这种人根本没有志气接受生活挑战，一味随波逐流，怨天尤人，自然更让人瞧不起！所以福特汽车公司的总裁才会将贫穷列入人生三个最可怕的敌人之中，吾人应以此为戒。

设定目标展开行动

开发潜在能量的第一步，就是要先展示目标，然后才能开始激发的行动，而其行动纲领则存在于“归零”、“五心”和“十力”的实践。

一、归零——昨天的成功并不能代表今天仍会成功。因为昨天我们所面对的周边环境变了，当然握有的资源和条件也都变了，所以现代的企业人必须学会每天出门前勇于先向自己的成就“归零”，跟昨天的你说声“再见”，然后再卯足全劲，跨越今天的困境，去为迎向明天多做准备，千万不要再迷惑于自己昨天所曾拥有的名望和声誉。

二、五心——每天不断以学习心、信心、爱心、恒心和高度的责任心向自己宣战，审视自己是否每一项在当天都已尽力做到，并且设法向自己激励，给自己掌声。

三、十力——活用知识力、菩萨力、组织力、记忆力、说服力、领导力、理解力、沟通力、行动力与健康力，逼出潜能，以喜悦的心去应对周边世界，则经由撒下种子，热诚灌溉的结果，人生必有更光彩的一面会显现出来的。

当然，我们坚信在人生的课题中：

——“麻烦”是自己的“处理”不当的结果；

——“困难”是自己“学习”不够的反射；

——“挫折”则是自己努力不足的代价。

我们时刻要拥抱一个信心：“人生要做的是利人事业，帮朋友及自己站起来，而不是昧着良心去害人！”

万丈高楼平地起

做一名成功的企业人，不论职位高低，除了怀有旺盛的企图心，积极向上、向善与向前发展外，彻底的执行力和宽广的人脉关系，则是协助自己跃登组织金字塔的要诀。而在攀登的过程中，能否将“平凡”变成“不平凡”，并透过协助别人赚钱、改善生活质量、确保健康、实现理想、学习新经验和交得新朋友的历程中丰富自己，体验送牛乳的人永远比喝牛乳的人更健康和更快乐的道理，则一位乐于服务别人，热爱自己的人，处处愿以“合作”为基础，配合努力和自信的从业心态，找寻良好姿势切入工作及人群应对之中，则人生当然没有难题，潜能也将永无极限。

能生而为人，应该是一件值得庆幸和欢愉的事情才对，只是大部分上班族却喜爱自寻烦恼，一天到晚心浮气躁地追逐名利。其实人生光能坐拥财富名位，未必见得就可以安身立命，获得真正的幸福，因为真正的幸福应该是充满着喜悦和自在的生活。

知福惜福、开发潜能

在中国大陆上，约值明末年间，有一位到处行商贸易的生意人。有一天他路过一处山野，看见一个村夫在砍柴，那位村夫手握着一把斧头，使力地往树干砍去，只见他汗流浹背，嘴边却不时叫着：“歹命呀歹命，怎么会把我生在这贫苦的家，爹死后连一点财产都没有留下，就只留给我这把已钝化的斧头。爹呀！你为什么这样待我？”

阵阵的抱怨声传进这位来自他乡的生意人耳里，不觉感到奇怪，就好奇地靠近前去想了解个究竟，谁知靠近时定睛一看：“哎呀！这不是一根普通的斧头，而是前代留下的宝物！”生意人内心盘算着：“假如能将它买下，陈列在我私人的博物馆里，不知该有多好，只是对方不晓得愿不愿意割爱？”生意人终于开口道：

“这位年青人，我想买你手中的那把斧头，不晓得你愿不愿意出个价将它让给我？”

那位村夫心中暗想：“这把连一文钱都值不了的破斧头有谁要，你大概是在跟我开玩笑！我可没前闲工夫跟你耗，不能及早砍些柴下山去卖，我今天的晚餐将无着落！”于是，村夫说：

“喂！你不要跟我开玩笑啦，我不会卖的！”

“谁跟你开玩笑？就 10 两银子好了”村夫心中一愣，随即另一个念头闪过：“你真的在开我玩笑，惹我空欢喜，我才不会上当”，随即不理不睬地继续砍柴，生意人看到村夫一副不理人的样子，心里想：他果真是个行家，10 两银子当然是少了些！

“那就 200 两银子怎么样？”生意人开了个价，村夫却依然无动于衷，因为他想：“你的玩笑愈开愈大了，根本是在耍我，我才不会上当呢！”就这样一方不理不睬，一方猛开口加价，直到生意人将行李打开，取出身边仅有的 1000 两银子摆到地上，表示玩真的，村夫这才痛哭流涕地将斧头往地上一抛，坐在草地上悲痛地呜咽了起来。

生意人见状，心中一想：他大概是舍不得卖给我才会哭吧！“喂！兄弟，我知道你这把斧头少说也值 1000 两以上，只是我在外头做生意，身边盘缠刚好就剩下 1000 多两银子，但因必须留一部份做往后走的路费，所以我才会出价 1000 两。你是知道的，我是很诚意地想向你买下这把我所喜爱的斧头。我想，你哭得这般伤心，大概是舍不得将斧头割爱吧！”村夫这时才站起来抱住生意人的身子，激动地说道：“先生，我不是舍不得那把斧头，我是在哭自己的无知与不能惜福啊！你看，一把在你心目中值 1000 两以上，如宝

贝一般的好斧头，我却当它一文不值，而不能善加珍惜，反而还一天到晚抱怨祖先的不是，我还是人吗？”……

这段故事给我很深的启示，在我担任企管顾问的日子里，经常接触各类的上班族，他们有能力而不发挥，天天在计较一些蝇头小利，却不知开发自己拥有的潜能和智慧，导致眼高手低而终至一事无成，殊为可惜！

企业家的“五老人生”哲理

现代企业人假若能奉行“五老人生”的哲理，忝为自己生涯详尽规划，处处知福惜福，将别人看成是自己成长过程的“恩师”、“前辈”，好好学习、好好砺练，深信必能体会和实践“喜悦”和“自在”的幸福人生。也唯有从人生 25 岁以前靠“努力”，35 岁以前靠“能力”，45 岁以前靠“经验”，55 岁以前靠“人缘”的“赚钱”和“赚人”法则，配合“五老”哲学的运用，来规范自己、活出未来，才能让人生更丰裕而忠实。此五老即：

一、老体要健——失去了健康，赚得了全世界又有何用？所以“健康”才是事业的基础，幸福的泉源，只是我们对别人善意的建言——“注意身体哦！”始终充耳不闻。大多数的人，总要在失去了才会珍惜过去所曾拥有的一切，亲情如此，友谊如此，健康更是如此。他非得大死一番很难大彻大悟，看开及看淡身外的名利而去回归原点，照顾属于自己最珍贵的身体。

养生之道在顺应大自然法则

记得释证严法师曾不止一次地提示众信徒：“世间的贫穷每多来自疾病和懒惰的侵袭！”想想也的确如此。假若家中不幸有人卧病不起，全家人的起居生活全被搞乱，一会儿赶上班，一会儿又得赶到医院探视，还要兼顾家里的亲人，那种肉体与精神上的煎熬，岂是局外人所能感受！

社会上一些新闻媒体的报道证实，很多人想医好自己家人的病，不惜背负庞大的医药费，举债度日，在无力偿还之下，最后沦落风尘。而大多数的人，并没有从这些人的痛苦事例中学会如何照顾自己，珍惜自己的身体，或大吃大喝，毫不节制；或兴之所至，熬夜通宵；或纵情游逸，出入不正当场所。这种贪图“名、利、食、色、睡”的生活方式，怎能不将父母所赐给的身体加速折旧和破坏呢？

所以，养生之道人人必须学习，而一切生活起居尽量不要违逆大自然运行的法则。为此必须痛下决心身体力行以下的健康准则：（一）均衡而富营养的饮食，不吃太饱。（二）适度的休闲和运动，以放松自己。

（三）愉悦而富有内涵的精神生活，以避免受刺激。否则，一味放任自己的身体，纵情声色场所和紧张忙碌的上班环境，而不能利用下班以后稍加调适，则铁打的身子也会折损的。很多人，对别人总记得给予“健

康”和“强身”的建议与祝福，却忘了也给自己来一个忠告，让身体多得一份的关爱和照顾，那么这种人想求得幸福美满的人生，也就无异痴人说梦般地享受不到呀！

二、老伴要好——父母再怎么疼我们，子女再怎么孝敬我们，兄弟姐妹再怎么手足情深，终究比不夫妻间肌肤之亲、心手相连之密切，所以真能陪我们走过人生岁月的只有老伴一人。夫妻之间偶而意见不合，看法不一致，那是稀松平常的事，只要双方奉行“老伴要好”的哲学相处，彼此相互关照、相互体贴，做到“互爱”、“互信”、“互谅”，多用“健康”的对话，少用“对立”的冷语来搭建沟通的“心桥”，那么夫妻终老一生的愿望应不难实现。

夫妻相扶持，恩爱过一生

过去在乡下，有一位很有钱的员外，因家里依食无缺，生活过得非常的惬意，跟元配结婚几年之后，开始有了“七年之痒”的念头，当他见到村内一位他自认比妻子漂亮上几倍的姑娘，即大肆追求，终将她娶进门纳为小妾，只是，几年过后他又毫不知足地连续纳了两位姨太太，在过去封建的社会里，一夫多妻制是司空见惯的事，从来无人评论。

因此，员外一家四女一男共处一室的日子，彼此也相安无事地过了好多年，就在员外进入老年期多病的岁月，他衰弱的身子终至一病不起，在临终前他将他内心所最至爱的三位姨太太找到面前，告诉她们：“我怕我挺不住了，听人家说漫漫黄泉路阴森森，怪恐怖的，所以我不想一个人独去，想邀你们跟我一块儿作伴，不知各位太太愿意吗？”

三姨太想了一下首先婉转地说：“老爷，跟你下去是没关系，只是你不觉得这样太可惜了吗？你看，我差你30岁还这么年轻，就陪你一起魂归九泉，会让很多人惋惜的……也许老爷不知道，我们村子里有很多帅哥经常找机会追求我，想与我约会，我虽然一一拒绝，但老爷你一旦走了，留下我，他们之中一定有人照顾我的，所以老爷，不为那些追求我的人想，也要为我想一想，我才不想这么快就死，多活几年多快乐呀！老爷，你就找其它姊妹一起去吧！”

老爷一脸正经地说：“三姨太啊！你平常不是告诉我，你最爱老爷，你今生今世对老爷的爱永远不变吗？怎么今天你就一下子变得这般无情呢！”

“老爷，你别误会了，说爱你是爱你的财产并不是爱你这个人呀！你都这么老了，我哪会那样傻乎乎地去爱你人呢？！”这时老爷气急败坏地说：

“好！今天总算让我认清了你，三姨太，没关系我还有另外两位心爱的姨太太，她们的条件也不比你差！”三姨太说：“老头子，好你就去问问她们，我失陪了。”老爷心里头很不是滋味，三姨太过去跟他的海誓山盟原来只是一场空梦。他随即想到还有两位年龄虽然稍微大了一点，但外表倒还蛮有看头的姨太太，她

们之中一定有人愿意陪他葬在一起的。想着想着，他就问二姨太：“二姨太啊！我想邀你一起死，你愿意吗？”谁知二姨太拉下脸，直截了当地说：

“老爷，别臭美了！你不要忘记，我跟三姨太只差5岁，我还年轻，三姨太刚刚说村内有很多人追求她，我也想坦白告诉你，外面仰慕我的人可也不少哩！老爷，你就成全成全那些苦苦追求我的人吧！别再要我陪葬了！”

老爷的心情开始感受到人间的无常和虚假，分明一天到晚说爱老爷，愿意照顾老爷一辈子的人，现在却这样一个个绝情绝义：“哎！世态真炎凉哦！”老爷随即又想：没关系我还有一位姨太太，她也差不到那里去，我就请她说说，是否愿意跟我死在一起。

谁知大姨太在知道老爷的意思后，回答得更妙，她说：“老爷！我是极愿意陪你同去，只是老爷你有没有想到，当你我都一起死了，那在送终的行列里，还有谁能替你我立上墓碑，好好地安排我们后事呢？所以我看，老爷，你就找你的元配跟你一起去，留下我来替你们办理后事吧！”老爷一脸无奈地说：

“好吧，到现在我已无话可说了！只是，我很后悔过去我一直轻视我的元配，不但处处冷落她、讥讽她，而且经常不给她好脸色看，今天却要人家来陪我一起去，有哪一个傻瓜会答应呢？唉！我真后悔，我真对不起我的元配！”

这时躲在房门外缘正在细心聆听的元配妻子，突然推开房门现身而出，并安慰着老爷：“老爷，您放心吧！我一定会陪你仙游的！打从嫁给你的那一天起，我早就告诉自己，我已属于您，不管天长地久，海枯石烂，你永远都是我最至爱的亲人，我愿意和你携手同行，走尽茫茫天涯路，哪怕是再艰难危险期崎岖的道路……老爷你知道吗？”这时夫妻激动地相互拥成一团，老爷却有一股意外的惊喜和莫名的感伤，而其它人则早已悻然地离去了。

故事中这位贪心娶4位太太的老爷子，其实就是人世间的你我，不是吗？想想，有时候我们贪得无厌地在有了健康的身体后，就再拚命地追求财富，一旦有了足以傲人的财富，又要不顾一切地投身声色名利的漩涡中打滚，而且年龄愈大愈要面子，愈是固执，殊不知当我们有一天撒手西归，离开人间时，最漂亮的“头衔”、名气和外表、身体首先消失，掉头离开我们，接着车子、房屋、地契、财产也快速地过户到别人名下，就连自己最亲爱的妻子儿女也无力带走，只有那一生真正的善恶“业报”会随着我们的灵魂飘游四方，不管那是升入天堂或是坠入地狱。

而这人间的“头衔”和身体的“外表”，就如同老爷子故事中的三姨太一样，人人追求；车子、房屋、地契、财产，就如同故事中的二姨太一样，人人仰慕；而亲爱的妻子儿女和至亲好友也如同故事中的大姨太，虽曾陪伴我们渡过无数个欢愉的岁月，但终将远离，只是尽了“送终”的义务而已。而其中，却只有最不被重视的善恶“业报”，会随同自己的灵魂进入到另一个遥不可知的世界，且日夜相伴，因此，人间的一切既然不能让我们永远掌握和存在，我们就必须以更惜福的心情去爱我们所当爱的亲人，尽我们所当尽的责任和扮演我该扮演的角色，等到有一天真的是大限已到，两手一摊，至少也较无怨无悔的呀！

夫妻本是同林鸟，当任何一方面体弱多病，急需照顾时，唯一不分时间，也不为空间所限制，真正能全心全力照顾对方，扶持对方，没有别人，正是曾经同甘共苦的“老伴”。现代企业人如仍不能认清此点，夫妻俩一天到晚争吵不休，不仅影响子女的胎教、家教，更会为子女所轻视，那还有什么资格去教导子女，做子女行为的标竿和典范呢？所以想要期待将来相互提携，终老一生，夫妻俩就必须从现在起拒绝争吵。

友谊贵在互信、互助、互爱、互谅

三、老友要找——俗话说得好：在家靠父母，出外靠朋友。而朋友的形成，有些来自于学校同学，有些来自企业同事，更有一些来自参加社团活动中所熟识的人。但无论如何，“友谊”是珍贵的，“友情”是无价的。

有三位孩提时代曾经同班过的70几岁老人，年岁愈大，愈珍惜彼此的友谊，所以每年3月6日至8日间，轮流做东，举办同学会，让已经分散于全省各地的他们，有一聚首叙旧忆往的机会。今年刚好轮到家在台中的老王做东。3月6日一早，三位同窗友好果然相聚在王家，一起谈论着天下大事与追忆玩沙年代的童年往事，真是其乐融融。

然而快乐的时光，总是很快就会溜过，一到3月8日中午，在就将别离的聚会上，老王以及另两位同窗挚友怀着依依不舍的心情，举杯彼此互道珍重，老王似有所悟地突然将杯子放下，然后向着那两位挚友说：

“我实在不想干尽这一杯！我内心在想，干完这一杯酒后，兄弟们就将分道扬镳、各奔他方，不晓得明年的此时此刻，我们是否仍然有福气彼此健在，还能相聚一堂，我真怕会失去这段弥足珍贵的友情！所以我实在不忍心这么快就将它干尽！”

这时，住在高雄的老李，也将杯子放下，说道：“老王啊！其实我也舍不得干尽，因为我内心也在想，喝完苦苦的这杯酒，彼此道别后，我今天晚上回到高雄家中，洗完澡换上睡衣，穿着拖鞋进入卧房，倒头就睡。我很怕明天一早是不是仍然还有能力从床上爬起来，然后将床下的拖鞋穿出室外，而你怎么会想到那么远，考虑到一年后如何如何的事呢？”

最后，家住在花莲的老陈也按捺不住，下意识地将杯子搁下，他说：“兄弟，你们都想得太远了，我刚才也舍不得喝它，因为我内心在想，万一这杯酒喝不好，噎住气，当场死了，就是想回老家都难喔！所以我才不敢一干而尽呢！”

可见人生无常，不知何时死之将至，老朋友能见面就应该多珍惜，既然有缘结识，就应该彼此多关爱。要知“缘份”的“缘”是重在“深浅”，而不重在“短长”的呀！千万别在朋友间表现出薄情负义，或碍于身份背景而有老死不相往来的憾事出现。

不过，朋友相识一场，其间的关系也错综复杂。有的将对方当成“工具”，讲究的是“利害关系”，也就是对他有利的，就急急去巴结，对他不利的，就一脚踹开，这种“现实”的友谊套一句本土的话叫：“互

相利用求进步”，其品格未免太低了一点；另外一种朋友，则是讲究“道义关系”，能为对方仗义执言，挺身保护，固然可佩，但最可贵的友谊，应该是建立在彼此“互信”、“互助”、“互爱”与“互谅”的“亲情关系”上，亦即将朋友当成亲人，有福则同享，有难则同当，并将此种珍贵情谊扩及于子孙辈，则天下之大如在左右，他们宁为朋友不计一切代价做出牺牲和奉献，这种情谊才算是至真、至善与至美的呀！所以老朋友要“找”，亲戚间要设法保持联络，交流往来，互相照顾、提携，我们人间也才真正算得上是有“爱”的天堂呀！

四、老本要保——古人说：富不过三代。这话有时固然是见仁见智，不过这至少点出了社会百态中败家子真实的一面。盖第一代的人勤奋地打拚过活，终其一生积少成多，累积了一笔财富。而跟随在第一代身边长大的第二代，从小耳濡目染或受父母家教影响，尚不至于浮华过度。只是免不了养成“依赖”心理，“守成”的思想较重。于是凭实务再扩大财富的固然有，惟大部份都已习于“享受”先人财富而无所作为。及至第三代，则完全看不到第一代日夜奔波、辛劳耕耘的情形，只感到财大气粗，还足能供自己挥霍一辈子的财富，这时他便开始不知长进，沾上恶习或不知节俭美德为何物，有人除了将家产耗尽外，更由于为人太过招摇嚣张，甚至于无意间招惹是非，赔上性命！

所以说，身为“温室的花朵”未必见得就是一种福气，为人父母的应以此为鉴，切莫因疼爱子孙，让其予取予求，挥霍成性。再如有些做父母的，在子女心智尚未成熟，社会理财经验也还未习得之先，只因各自成家，即将财产平分予他们，自己的“老本”一点都不留存，这样刚开始子女都还算孝顺，按月支应生活费或轮流供养父母双亲，但是这种“这个月吃老大，下个月吃老二”的办法，轮来轮去对父母亲总是较不自由的，一旦日久生变，双亲想在哪一家多待个一、两天，还是看儿媳妇的脸色，父母亲的尊严尽失，幸福的滋味也就不见了。所以，吾人奉劝现代家庭为人父母者，在子女分财产时，自己也要预留一份，以免以后有断炊之苦，不然就后悔莫及了。

现代人要有养老金的观念

抗日胜利不久，台北县有个小镇上，住着一位老人，他原本有三个小孩子，从小就让他们吃好、穿好，供他们一路的念书，继续深造下去，等到他退休后，因老伴已死，就将财产平分给三位皆已成家立业的孩子去继承。老大在大学毕业后，经过金融特考及格分发在台北某大银行服务，他的太太就是他在银行上班时结识的；老二出国留学，取得博士学位后回国，在某大学担任教授，太太则是他系里的讲师；老三大学毕业后，在一家贸易公司上班，太太则在海关工作。这种一个大家庭的组合，可说得上是极其幸福，而被人人羡慕的。

这位老先生在分配财产后，开始被这三个孩子接来接去，轮流照顾着，媳妇们倒也非常孝顺地给予接待，只是日子久了，老先生在老大家臣附近结识了一群老人，彼此聚在一起打发时间，有时相约去爬山，日子

蛮顺心的过着。谁知，有一次，大伙约好隔天下午一起再去爬山，老先生也忘了明天是“11号”，应该轮到住在台北郊区的老三供养，就糊里糊涂答应8了对方。到了第二天，他正准备爬山用具，却毫无“转台”到老三住处的准备，老大的太太走到老先生面前提醒：“爸爸！今天是11号哦！一会儿三弟就会来接您，您要不要先准备准备？”

老先生这才想起，糟了！跟别人约好去爬山！不去算是爽约，要去人家大媳妇已经提醒该“转台”到老三家去了，怎么办？他只好将跟邻居约好下午去爬山的事情，一一向大媳妇说明，大媳妇却笑着对他说：“爸，要爬山您到三弟那里，靠近阳明山，不是更好吗？下午您就别去了！”这番话根本没有尊重到老人家的意愿，老先生内心开始感到一阵阵说出口的伤感，只是他再也难以启齿，只好怪自己的老伴为什么这么早就死去，否则两人单独住在一起，不必被子女儿媳像送幼儿园的“娃娃”一般准时接送，生活中连一点自由的味都没有，这算什么幸福！但他只有无奈的忍着。

日子也就在一位儿媳10天轮换一班的供养方式中渡过。后来在一次爬山的健行活动中，他不幸从山顶跌倒滑下，下半身摔成重伤，随即被同行的老人们送进医院急诊室急救，在替他办好住院手续后，老人们即分头通知他的儿媳到来，约莫1个小时的光景，儿媳们也真的纷纷赶到，经过一番输血急救后，总算稳住了病情，推进加护病房再转入普通病房疗养。刚开始三位儿媳还表现得可圈可点，大家轮番前来照顾，但不久大家就推说公司或银行的业务太忙，或者学校必须赶一份重要报告，实在抽不出时间来探视，要老人自己多保重，并协力出资聘请了一位特别护士加以照顾。

就这样半个月过去了，医院通知家属前来缴纳当期的医药费，怎奈医院一通一通的电话拨出，三位兄弟和儿媳总医院是推来推去，竟没有人愿意出面结账。这消息由护士传给老先生的那一群来探病的“老人会”登山会友后，一位老友来到老先生的面前跟他交谈和提供策略，老先生不得已同意之后，就依计行事，分别由这群老友通知三儿、媳说：“你爸爸已经快不行了，不过，他想办理出院手续，回到三重乡下的老家去住，听说他还有很多的土地、财产还没分给你们，他想在临终之前分给你们，只不过这一次不要用三等份的方式平均分给你们，而是要看看那位儿媳对他最孝顺，他就要将他保有的地契、房屋所有权状和银行存款全部交给他继承，他要你们赶快来替他办手续，带他回到乡下去住！”

这一通通的电话，果然奏效，三兄弟不约而同地丢下身边工作来到医院，争先恐后地替他们的父亲办好出院手续，然后送他回到三重乡下的老家住。病情稍有起色后，老先生就告诉他的三位儿子：“房子、地契和存款数据就藏在我睡觉的床下3尺的地底下，我用一个陶瓷罐子装着，在我离开人间之后，你们就可以把它挖出，只是，我希望你们3人都能孝顺我，再一次一部分那些财产，否则我就只能指定最孝顺的那一个继承了！”

父亲的话萦绕在三位兄弟的耳际，果然一一展开“孝顺”的举动，每位媳妇都在下班后下厨，为她们的“公公”炖出最好的补品，这样日日夜夜的轮番照顾，老先生觉得日子幸福多了。然而事与愿违，在经历不到4个月的幸福日子，老先生身体状况开始起了变化，在某一天的清晨竟与世长辞，这些儿媳面对父亲撒手

西归虽随侍在侧，只是一见他断气，竟毫不顾“礼俗”和“人性”地将父亲的身体移往床边，然后合力将床板拆开，只见有人拿圆锹将床下的泥土一一的挖开，直到三尺深的地方，虽然看见一个陶瓷罐子，打开来里面却全是香味四溢的萝卜干，再往下探，终于发现一摞以透明塑料袋包住的旧报纸。摊开那一迭报纸赫然发现一张白纸条，上头写了两个斗大的字——“了然！”

这时大家才恍然大悟，父亲为了要找回子媳对他的“孝心”，不惜放出风声，希望用金钱、财物的诱惑，得到子媳最后的“孝行”。老先生亦是后悔太早把财产分给儿子，以致“老本”不保，晚年才付出如此惨重的代价。

这个故事流传在街头巷尾，不论主角是哪些人，但他们的表现却足为现代企业人作“老本”要保的最佳借镜，亦即现代企业人除了勤奋工作之外，更应该认真学习如何“正确理财”，以适应现代社会环境的变迁，方不致吃亏。

改掉缺失活得更喜悦

五、老嗜好要少——每个人或多或少总有些坏习惯或缺点，如喜欢批评别人、贪小便宜、偷懒、自私、爱发脾气、爱出风头、生性固执……等等的劣质习性，都是从小到大，一点一滴累积而成，一旦成型，要改正可没那么容易，非得痛下决心不可！人的智慧之所以有所增长，是因他有无能力处理周转的人情世故，博取更佳的“人缘”，进而以自我启发三部曲来总结经验，这三部曲是：（一）以勇气去改变可以改变的缺点和习性。（二）以谦虚的心情去接纳和包容不可改变的事实，如学历、姓名、父母和容貌。（三）以智慧去分辨哪些可以改变，哪些不可改变，然后全力以赴，去求新、创新，使自己完美，这就是“智者”的表现。

惟光有“知识”而不懂得做人“道理”的人，也不能成为“智者”。因为知识和智能之间，本来就留有一段距离，大凡肯将知识加工，拿出来见诸行动者才是智者，至于将知识拿来设计别人，图利自己者，根本不配称智者。就像部分品德低劣的会计师，虽握有专业知识及政府认可之职业执照，却喜欢替别人做假帐节税或钻法律漏洞，而掠夺更多人的利益，来图利自己与客户；更如律师若只为赚更多金钱，甘愿出卖自己的知识，颠倒是非黑白去残害公理正义，均属毫无智慧之光的自私人！

所以正直的智者，每多为着大多数人的利益，不惜牺牲自己，透过自己的专业知识和诚信的行为去造福别人。就像被非洲土人尊称为“父亲”的史怀哲医师，他虽是德国人，但却放弃了高薪的工作和个人生活的享受，到非洲的蛮荒地区去，在丛林里创建医院，运用他的专业知识替当地土人治疗疾病，鼓励他们耕种，并且设法改善他们的生活，这就是智者的最佳写照！也只有智者才能看高、看远、看透和看淡他身边的一切，进而以坚定的决心和无比的毅力去改正个人缺点，享受来自牺牲奉献过后那份怡然自得的“自在”意境！

曾在古老波斯地方，有一位宰相，他想为他的幺儿找一位美貌而富有智慧的媳妇，于是托人四处探查。有一天，一位媒婆来到城外的一处小河边，看到一群穿着赶时髦的漂亮姑娘，正成群结队地涉水过河，她感到很奇怪，为什么这8位涉水过河的姑娘中，有7位均在过河前先将鞋子脱下，放在肩上，并一边将裙角撩起，一边小心翼翼地过河，就只有1位，非但不脱鞋，也不将裙角拉起，就直接涉水而过，完全不顾裙子会弄湿。

媒婆正在纳闷中，复看到那些姑娘行到对岸后，争先恐后地爬上果树采撷，而唯一没有爬上去采的仍旧是那位不脱鞋、不拉裙角就过河的美丽姑娘。看她守在树下，帮姐妹拣拾从树下丢下来的果子，然后把它们各自分成一堆堆地摆放着，等到其它姑娘摘完果子下来之后，每一位姐妹都很感激地从她们各自的果子堆中拿出一部分来送给她，这位姑娘虽然没有爬上树去采撷，但却因着每一位姐妹主动分给她的一部分果子而大有所获。她的举止，的确让人有“鹤立鸡群”的感觉。就在这群姑娘打道回府的路途上，媒婆请教了这位姑娘：“为什么刚才在涉水过河时，你不脱下鞋子也不拉上裙角，宁愿让水所打湿？”

这位行为特立的姑娘很有礼貌地回答：“因为刚才河水很混浊，且深不见底，我不知道这河中是否留有玻璃碎片，或是足以伤人的铁条，所以我就穿着鞋过河来保护我的双脚。至于弄脏的鞋子，只要回家后辛苦一点，洗一洗就没事了。若是脱下鞋子，万一在涉水过程中，为河底留有的玻璃碎片刺伤了，回家后会让我父母亲担心，这就不孝了。另外，我的身体为父母所赐，将来却要完整地献给我未来的丈夫，所以我宁可让裙子泡在水中，来保护我的身体，以免暴露。裙子脏了，回去洗一洗，不就没关系了吗？……”

“哦！你的想法可真周到，不愧是才女！那我再问你，刚才别人爬上树上去采果子，你怎么不也一起攀登上去，却留在地面上帮别人拣那些掉落下来的果子呢？！”

“那是因为树上枝叶横生，又躲藏了很多的小毛虫。万一不小心，脸为枝叶弄伤，或者肌肤被小毛虫侵袭，回家父母亲一定会很担心的。所以我宁可在地面上帮姐妹们捡拾丢下来的果子，也不愿伤到自己的身子。”媒婆心里暗想：“对了，就是她！相爷要我找的那一位有智慧的女孩儿，岂不正是眼前这一位姑娘吗！我得赶快回去禀告相爷才是！”道别了这位可人儿，媒人三步并作两步地快速回到宰相府，面报相国她已找到了符合相爷所提条件的智慧之女，相国也高兴地要她快到对方家提亲。这位有智慧的姑娘原来正是京城某王爷之女，经过一番撮合，王爷也答应了这门亲事。就在迎娶临别的那一时刻，媒婆听到女孩子的母亲对女儿语重心长地说：“女儿呀！出嫁之后，你已是成年人，每天起床后，当记住娘交待的三件事——第一要吃得饱，第二要穿得好，第三要多照镜子，知道吗？”

“我知道，女儿当会遵办！”

这时，在新娘旁边的媒婆听得一清二楚，心里想：“糟了！相爷明明要我找的是具有智慧的女子，怎么她的家教会这么差，那有临出门还教女儿如何到夫家去享福的呢？……这该怎么向相爷交代！”迎娶的队伍一路热热闹闹地回到了相府，媒婆又赶紧跑到相爷的面前，低声地将迎娶过程所听到的那一段话语重述一遍，请相爷好自为之！

相爷的心头，开始犹如一块大石头压住般地闷闷不乐起来。终于在婚后的第三天，他再也忍不住地叫出新娶的媳妇来问个究竟。没想到媳妇慢条斯理地向公公说：“没错！我娘是这样子教我的，她的用意是要我每天多注意自己的言行举止，不要养成坏习惯，来破坏两家的清誉！”她的公公不解地说：

“媳妇呀，那有这么简单？你妈不是要你每天注意吃好、穿好、多照镜子这三件事吗？哪会是你所说的注意一下言行举止？”

“公公呀！没错，我娘的意思要我吃好——也就是要我让别人先吃，而我自己肚子一旦真饿起来，桌上的剩菜剩饭也会变得好吃，这样就不会养成挑食的坏习惯；再如要我穿好——也就是要我当要离开卧房之前，必须好好地妆扮自己，穿着端庄而合身份的衣服，以为人所看重，绝不可以将睡衣拖鞋穿出卧室之外，造成不雅！因为母亲告诉我：穿着会影响别人对我们的观感，最后母亲要我注意自己，多照照镜子——也就是要我多听别人的话，把别人对自己的批评和感受当成一面镜子，好好反省。有错就改，对的就自己勉励一番！”

“哦，我明白了！真不愧是一个固守礼教的智慧家庭，我么儿能娶到你，应该算是他前世修来的福分，我好高兴呀！”

无论如何，要惜福就得更争气，能不断自我砥砺、自我反省，把别人当成是自己追求卓越和成长的一面镜子，一日之中多说“好”话；多添“喜悦”；不再躁怒；在家中或团队里坚持“和气生财”的幸福处方，则在企业内部服务，面对同事主管也好，回到家中面对家人也好，当能以喜悦愉快心情相处，如此恶言恶语、自私自利、挥霍无度的坏习惯，自然就会被抛开，人也就能活得更自得了。

当然平凡人想去恶扬善，也非一朝一夕所能完全达到，但是我们只要怀着决心，抱定信心和毅力坚持一下，每日纵使只是多说一句好话，多做一件善事，多改掉一件容易改掉的缺点，如抽烟、喝酒……等，那么假以时日，老毛病、坏习惯所组成的“老嗜好”将日渐减少，我们不就在迎向光明和未来时，能为自己赢得更多的喜悦和掌声吗？

所以，只要我们愿意，我们必能透过“惜福”与“争气”的一念之善，将幸福和自在的人生命运，牢牢地握在自己的手中。

我们要再一次强调：珍惜已拥有的，看淡在您我能力所不及的物质和名利的享受，那么我们会比别人更幸福，生活得更丰裕而踏实。

第十二章 超越巅峰

人的可贵在于能珍惜自己、力争上游！

有人说：生命有限，成就无界，行行皆能出状元，的确有它的道理存在。

有人因跌倒或挫败而怀忧丧志，不敢站起来去面对逆境；有人却能从跌倒或挫败的经验中，重新认清自己，找回自己而迎向成功。

就像日本一位 5 岁小孩子，因不小心在路上遗失了千元大钞，他对日后金钱的处理和保管更加谨慎，这是从“不甘心”中获取智慧。

有些古玩经营者，经常因买到一些赝品假货而致亏损累累，不过却因一再的亏损而学得了行家鉴别的能力，所失焉为非福。

行行皆能出状元

有些人因天生个子矮小而觉得不光彩，刻意将头发弄高、鞋跟加垫，但装模作样的结果使自己变成四不像。有一位企管顾问师，他个小虽然相当的矮小，但当他与企业界干部一起谈管理的深度内涵时，你会觉得他比任何人高大。因为他说理清晰，逻辑概念毫不含糊，总是特别引人注目，何况他那副自信自在的样子，谁敢贬损他！因此在处理任何企业管理的问题上，他总是一个难得的要角。

慈济功德会的证严法师，虽然从 42 岁开始就得了“心绞痛”症，但她毫不在意，仍挺着身子继续为她所立下的四大志业付出！

有人以为一流大学毕业，进入企业界服务就能衣食无忧，获得一生的“保证”，成为社会上的“胜利者”；而学历低，出身卑微的人，将来在社会上一定无法出人头地。这不对，其实，天下事常非我们所想象的那样固定。

我有一位小学同班同学，在学时他除了个子高，身体壮外，功课经常是全班倒数一、二，毕业后也没有能力升上初中。谁知，经过 25 年的光景，他出现在阳光机车委托台育企管顾问公司办理的“经销商老板研究班”上，担任该班讲师的我先是一愣，不敢指认，因为这位老板是台北市景美地区业绩最好的一家机车行的负责人，听说光房屋就有两三栋，总资产超过 3000 万元，我那敢跟我小学时同班的那位同学划上等号。下课后，他来找我，他说他也不敢确定我就是当年一起住在台中县滨海的小农村，每天打赤脚上学的伙伴！而他这个一向在同学心目中被认为没有出息的人，竟因学业受困，转向技术面发展，同样也出人头地，甚至超越当年曾耻笑过他，自认为书读得比他好的那一伙人。因为我的这位老同学，知道在人生的各个阶段，必须不断地、用心地去攀登那层层的高峰，才有了今天的成就。

有些在企业界服务的朋友，他们不论受雇何处，总是定不下心，时时为自己的薪资抱屈，总认为公司亏待他，而怀抱一分钱一分货的“混”的心态服务，导致一事无成，成了道地道地随波逐流的一叶浮萍。

勤快才会出头天

在日本有位叫福富太郎的人，他在 1931 年出生于东京，从日本旧制“都立园艺学校”肄业后，即踏入企业界，经过一番努力，不但以他独特的经营哲学，创立了“好莱坞连锁企业”，并获得相当大的成就，由于他刚毅的个性和体贴他人的亲和力，获得同仁朋友们致赞赏。比如，新日本证券公司的顾问大石岩，就曾说他：“坦诚待己，泰然自若地步行于人生大道，在多变的社会中，不受流行所摆布，不惑于人情世故，因此，不论自处于任何时代，他都具有新鲜、柔软的适应性，朝气蓬勃地昂首阔步在人生旅途之中。”这样评价是不过份的。而福富先生自己，在他的多部著作中也一再强调：勤快的人有好运、吃亏就是占便宜的法则，他甚至以自己的生平为例，说明“心中有理想，自然不介意眼前的亏损”，“先让别人有所得，才能期待自己亦能丰收”。这其中蕴涵的思想是很深刻的。

他在 30 岁左右，就有能力将日本银座八丁目的千坪大楼整幢租下来，并利用这个场地开设“好莱坞银座店”，甚至一家家的连锁店接二连三的开张，营业额又是同业的翘楚。他一生岁月中逐步迈向一座座高峰，所凭借的就是“不介意暂时吃亏”与“退一步进两步”的策略。

由于他出身于家业学校，在校时经常要到各处去挖粪尿，所以离开学校后到企业界服务，他连打扫厕所都不计较，曾经在一处日薪 300 元的小店服务，店中有位前辈，年纪比他大 20 岁，而日薪同样是 300 元。这位先生很不服气地向福富太郎抱怨说：“这真不公平，我 300，你也领 300，那我这 20 年算是虚长的了，你去告诉老板，我要 500 元才干！”

福富将他的意思转告了店老板，老板即刻回答：“什么？不干算了！”那位同事一听，便气急败坏地马上卷铺盖走路，福富的日薪陡地变为 400 元。其实他从没想过会有调薪的机会，只是默默地参加店务，卖力地多干工作，不久之后，他甚至被提升为店经理。那时他的实际年龄也只有 19 岁，当任命发表后，许多人都当一回事地讪笑他，而他益发感激提拔他的恩人毛利喜八先生，对店务工作做得特别带劲，也从中学习到经验酒店的窍门。

后来，福富太郎自行创业，其经营的资金，来自于他当别人伙计时经常前去光顾的一家上游的酒品专销店，而这家“升吉酒品铺”的老板，后来不但是他的保证人，更是支持他创业的最大恩人。

感恩图报不忘本

当福富先生开设了第一家酒廊时，他极思回报这个恩人，店中所需的啤酒都向“升吉店”采购，而且从不要求折扣。因为他想，向银行借款必须支付利息，若向这家酒品经销店赊帐半年，这些利息即可省去，所以平时吃点小亏，未必不会出现福报。而事实上，他从不延迟付帐，甚至比预定日期早 3 天缴款。长此以

往，他更获得“升吉店”老板的信赖，情愿在福富太郎开设新店扩充业务，在急需资金的时候，费尽口舌，代他向银行争取更有利的条件，甚至还心甘情愿地提供家产充当他的保证人。

福富太郎的从业心态，不只对老板百依百顺，对工作全力以赴，同进对待同事更是体贴、照顾。

当1951年，也就是他19岁那年，他被提升担任“处女林”酒廊的经理时，有一天酒廊里的五十位女服务生中，有8位突然同时离职，他原以为是自己的领导风格有问题，恳谈的结果，才知道这8个同住在宿舍的女孩子。被一位经常在宿舍附近卖便当和水果的中年妇人，花言巧语地诱拐，故意让这些女孩子赊欠，达到相当数额的时候，中年妇人才说出目的：“钱如还不出来的话，我介绍你们到另一个地方去上班，那里的待遇比这里好！”而她所介绍的“千岛町”酒店并不像“处女林”是正当酒店，而是一家与色情旅馆挂钩的应召站。

身为经理的福富太郎不愿袖手旁观，即刻动身前往那家酒店谈判，见到那家酒店的黑道店东时，他请求放回那8个女孩子，店东抛出价格：“只要连本带利还钱，我就放人！”他连忙将多年来省吃俭用积蓄全数拿出来，才赎回了这8人，虽言明日后要将赎金如数偿还，但她们中有7位没待多久，钱也不还地竟不知去向，只有一位满脸青春痘的年轻小姐留下，向他暗示：她还不起钱，但可以跟他陪宿。不过他并没有乘人之危，就将这件事淡忘了。

吃亏就是占便宜

3年后，福富太郎离开了这家酒店到另外一家“蝴蝶庄”去担任经理职务，由于酒店服务小姐太少，生意一直做不起来，他突然想起当年那位满脸青春痘的同事。他用心查访到她上班的地方，就去拜访她，并开门见山地说：“我现在负责了一家店，希望你能帮忙！”于是她毫不考虑地带了许多漂亮小姐投效于他的店里，使酒店生意迅速改变。

后来，他自立门户，在神田开了一家“巴黎酒吧”，在招募员工时，竟巧合应征到一位曾经赖帐逃跑的女孩，他告诉她：“你不必还钱，但希望你能不嫌弃在我这里上班。”这位女孩感动地说：“我欣赏你这种人”，结果她带了一位酷似日本名影星田中裕子的美丽少女，加盟“巴黎酒吧”，使辛苦创立的酒店生意愈做愈大，当年他的吃亏，却在几年后加了数倍赚回，真的让他占到很大的便宜。

有人说，凡事冥冥之中似乎已有定数，人很难脱离因果报应的法则。从福富太郎的故事中，我们又一次得到了印证。而福富太郎所谓的“吃亏”，并非仅指金钱一事，举凡佩服他人的气度，为他人费神服务的精神，都是一种“自我牺牲”的吃亏。甚至于对那些身边周围的人，若能主动、积极的关怀和照顾，让对方开心，对方必会对你留下深刻的印象，这种超越自利、自私的境界，攀登山峰愈高，我们所看到的情景自然就愈开阔、愈宽远。如果拥有了这份心境，你会发觉，这项吃亏反而能让你我建立更良好的人际关系。

一份耕耘一分收获

或许，一般人只看到别人成功的一面，却鲜少对他人成功攀上高峰的辛酸过程加以体验。在台湾以一介贫寒农家子弟出身，从“备取”推销员干起，到接掌“震旦企业”的重责大任，是郭进财先生不断用他稳健的步伐，坚定的意志力，勇向高峰迈进的结果，他以下的这段不寻常的奋斗历程，非常值得我们分享和借镜。

郭进财先生原来并没有显赫的家世，亦未曾受过太高的教育，“育达商职”是他最高的学历，甚至1968年进入震旦企业，还是以备取的资格勉强被录用，但他却毫不在意自己的出身和学历，以一步路一个脚印的苦行僧方式，沿街扣门，逐户推销，在点点足迹都参差斑斑血痕的辛勤耕耘下，他爬上了令多少人梦寐以求和羡慕不已的震旦企业董事长的位子。

郭进财先生从小生长在宜兰县壮园的乡下，又是佃农家庭的子弟。农家的生活颇为艰苦，但他却能苦中作乐，除了上学、帮忙农事外，一群邻家孩子聚合起来就往河里游泳、溪里抓泥鳅，玩累了，回家盛碗冷稀饭掺点酱油搅拌一下，可以吃得碗底朝天。他自己回忆说，在国小念到六年级时，父亲因为他们祖上几代人不识字，只能留在田里讨生活。可是临考前很短一段时间，根本准备不来，结果没有考上初中，在他姑妈的努力安排下，他在国小随班就读1年才考上宜兰中学。

由于念初中期间，他每每看到祖父或父母亲向别人低头借钱的那幕情景，心中都有千万种滋味，总觉得自己在拖累这个原本就不富裕的家，因此，初中毕业后，就不想再念下去，想在当地渔会找一份办事员的工作。幸好这时，他的姑妈迁到台北，准备做一点小生意，干脆就叫他一起过去，一边帮忙，一边也可在台北找一所学校继续念书。那时，育达商职出身的刘秀曼小姐，刚好参选台湾小姐，郭进财感觉到育达校誉不错，便考了进去，这样晚去早回式地上学，一方面照顾了姑妈开在衡阳路、博爱路口的小摊子，一面也完成了学业。而他就在帮忙做生意的过程中，频频与人接触，无形之中对于察言观色，沟通人际已有高人一等的杰出表现，奠定了日后他驾轻就熟担当业务工作的基础。

塞翁失马焉知非福

郭进财先生在育达商职毕业后，曾试图参加大学联考，但是商校学生要考大学，在应试的科目中有一些科目准备起来比高中毕业的同学还吃力，他凭着向宜兰中学的昔日时代的同学借来的一些讲义，利用二十几天的时间来准备，结果只差1分而没能考上，可见他个人的资质不裕，只是这1分之差对他人生却有着决定性的影响，因为如果他考上了，也许今天“震旦企业董事长”的位子与他无缘。

因为没有考上大学，只得认命去当兵，当兵回来后，他看报纸的征人启事，忙着写自传寄履历四处找工作，希望早一点赚钱养家，让祖父和父母不必再那样辛苦地在田里干活，因此，有任何机会参加面谈他都不放过。

那一年，震旦企业对外招考营业人员，他满怀信心去应征，结果被列为备取。但无巧不成书，在正式人员报到时，竟有一人没去，公司马上通知他补缺，正式成为震旦的一员。后来到公司一段日子，才知道公司之所以用他，主要是基于他除了是个务本踏实的农家子弟外，他用心写的自传中充满了热情和抱负，则是被看重的主要原因。

一日之计在昨夜

郭进财先生曾在他刊登在《中央日报》的一篇题为《从备取推销员到董事长》的文章中提到，从他踏进公司的那一刻起，他常自问：“为什么人家是正取，而我是备取？”因而产生强烈的好胜心——“我一定要好好的表现、尝试，自我超越”，事实证明他已经做到了。

震旦行的总公司在 1968 年时，尚在重庆南路一段 57 号，郭进财先生他通常每天一大早就由此出发，坐零南公交车到台大下车，再沿着罗斯福路一段走回来，这样一家一户一层楼地去拜访道路两侧楼房内的小型工厂或商家客户，推销“打卡锤”，其辛苦程度真是可想而知。因此，每当他回到公司，第一个动作就是先脱去鞋帽，将脚底起泡的“茧”予以刺破，让血水流出，再点上红药水止痛，而这时让他想起：“我已拥有愈来愈多的有希望客户，这点身上的皮肉之苦算得了什么！”心中就会充满着一股愉悦的成就感。下班回家，睡觉前，郭先生不管怎么忙，一定利用这段时间就今天拜访的过程与客户的应对中有哪些优点和缺点，提出分析和检讨，并对明天要做的事——它的步骤、方法，一一沙盘推演，然后才安心地上床就寝。因为他认为工商社会分秒必争，首先必须将“一日之计在于晨”改成“一日之计在于昨夜”来得恰当些！

在将近两年挨家挨户的推销生涯中，郭进财先生感受及印象最深刻的是，有一家公司前前后后他拜访了 50 次，从他们建厂时就去，一直到工厂落成了，最后竟听到消息，人家不向郭先生买打卡锤，郭先生内心非常难过，因为对这一家客户他几乎花了 1 年时间，每星期去拜访 1 次，他都觉得成交机率很大，所以就将这家客户列入有望客户卡内，为什么突然会有这么大的变化呢？！他百思不解，便决定亲自再去拜访该公司的总经理，请其指教。哪知第二天，当他带着客户的“有望客户卡”诚恳向该公司总经理报告这笔生意对他个人的重要性时，总经理坐在摇椅上，叼着一根香烟，马上拨出一通电话，问总务单位付款没有，得知尚未付款时，即交待向郭先生购买。而这位总经理改变初衷的原因，是对年轻的郭进财先生能将其与工厂往来的交谈过程，像流水帐似地记载得一清二楚，他的用心和毅力令对方深深感动，从而想给予一点鼓励和补偿。

在逆境中求生机

做了两年的基层推销员，郭进财先生终于奉派到台中分公司，担当“代理副主任”的职务，并在磨练一段日子后正式提升为分公司主任。在台中的那段日子，训练了他独当一面的管理才干，以及改变了过去担任营业人员单打独斗的做法，学习到身为主管必须展示目标，发挥团队力量，透过不同的方法以达成共同的目标。后来调回总公司担任业务部主管，参与整个震旦企业的营运时，都能将这些管理技巧和经营哲学派上用场。

郭进财先生常以“风吹柳动，未见柳折”来激励同仁在面对挫折时要有韧性，养成在逆境中求转机、找良机与“打胜仗要更要系紧钢盔”的处事精神和毅力，才能立于不败之地。当他在震旦企业创业 20 周年庆的那天早上，创办人陈永泰先生特地从美国打电话回来向他道贺和鼓励。虽然他为了震旦企业生生不息的企业生机注入了他一生珍贵的青春精力，但他却能从业务备取人员一路辛苦地爬向一层一层的高峰，甚至董事长的位置，这充分证明“事在人为”，成功是可以学习的。

从学习中吸取经验

就拿我个人为例。在大学毕业，服完兵役时，我放弃进入国中教书的机会，即返回母校担任训导处学生课外活动指导组助教的工作，一则想利用指导学习社团活动的过程中磨练自己，另一则想继续念书深造。但大学时代班上导师廖英鸣博士的一句话，时常环绕在我的脑际。他说：念书求学问最主要目的是在造福人群、改善社会环境，所以理论探讨固然重要，但能进一步加以实践则更可贵。因此，服务满两年之后，我经内人同意，毅然辞职，考入当时还很小的新兴企业——羽田机械公司。由于总经理叶松根的赏识，不经试用，即正式以“企划课长”职位任用，让我有机会将企管知识提出来结合实务，发展出另一套符合现况和实际的规章制度，以及活性化、挑战化的营销企划活动。

从这段参与意大利比雅久机车开拓市场的营销过程中，我撷取了许多宝贵的实务经验，这是在大学课本中很难涉猎的。不过，由于内人在清水高中教书，我家也定居在清水，每天一早，须骑机车耗去 1 个半小时的车程才能赶到员林的公司上班，一段时间后，开始感到疲累，因此经由他人推介，我进入了当时在台湾颇负盛名的三和塑料公司上班。在三和塑料公司 3 年多时间里，我从总经理室专员兼企划课长，再兼品管课长，更兼董事长特别助理，让我的从业生活备极丰富，也干得特别起劲，从中我有机会在近 2000 名的员工产销活动过程，真正理出一套有系统的管理法则和待人接物的哲理，奠定了日后我在企业界发展的基础，尤其是质量管理方面。

记得那是 1974 年的一天，美商朋尼（Bonny）公司的驻台代表郭主任，一脸怒容地提着几只生产在线刚出灶的女用手提包，到我们总经理室，想向郑副总经理抱怨我们皮包质量的一些问题。那时，我并未兼任品管业务，副总找我去商量，怎样才能改变皮包制品的质量，我当场提出了一套改善计划，包括每天由品管单位出版“品管快报”交制造部门利用早会时间向同仁宣读昨日异常情形，并积极采行补救措施，委托竹南天声广播电台制作——“品管天地——三和俱乐部”的录带，在现场播放，以建立全员质量概念，达到自主品管的境界。在副总大力支持下，我又兼任了“品管课长”职位，将理念化成行动，不仅改善了现在质量，也将三和企业的管理水准大大地提升了，我得到的唯一回报是从工作中激发了我内在的潜能，使自己变成 1000 多位员工心目中的英雄。

自古以来，英雄总不寂寞。我由于在三和塑料公司的杰出表现，引起了附近厂商的注目，试图挖角的行动接二连三的到来，我都不为所动，但生性喜好扶弱济危，终于拗不过一位远从台北南下，身兼第一食品、大王工业、宇宙电缆、大陆货柜……等数家大企业负责人的青年企业家黄正雄董事长。他“三顾茅庐”的真情感动了我，答应他去拯救一家亏损累累、濒临倒闭的“时光”公司。它是一家拥有现代化机器设备的制鞋厂，去接手时，员工流失剩下 60 人，无力自行接单，改向丰原“和丰”鞋厂代工，赚取微薄“工资”以度日维生，景况特别凄凉。

志不同不足以为谋

一进入“时光”公司，我首先掌握了它经营面的几个关键因素，列出了一系列的改革计划，经董事长会同意后大刀阔斧地进行经营革新，一边疗伤止痛，一边积极开源节流，终于在一年内将员工数扩增为 300 名，业务不再依赖“代工”，直接向贸易商接单，经由 3 年全员努力、刻苦经营，不仅填平亏损，而且已有盈余，真正做到名副其实的反败为胜。

这时，鞋类出口需先取得配额，而配额经公会依接单单价高低排定，因此鞋厂纷纷往高质量、高单价的鞋类发展。由于当时我们专业制造运动鞋，其单价约在美金 4 至 6 元间，而马靴单位则高达 7 至 11 元间，在争取配额上，我们吃了很大的亏，后来董事长找我商量，想找专门生产马靴的一家知名工厂跟我们合作，以争取更有利的配额，我当然举双手赞成。

没想到对方合作条件却要我们让出股权一部分，并将经营权交到他们手上，一切听命于他们。董事长不晓得基于何种考虑，只劝我一句话：“反正你还是副总，薪水也不变，让他们发挥看看也好。你放心，只要我黄某人有一口饭吃，你白某人也自然有一口饭吃，不会吃亏的！”就这样经营权易手，在对方有意无意地冷落下，我提出了辞职要求，对方那位姚总经理以半戏谑的口吻向我说：“小白，何必这么认真，你要好好想一想，在这里我每个月薪水不会少你一毛钱，你出去从新开始，未必能赚到这样的待遇哦！”我没有听完他的话，就义正词严地告诉他：“姚总，放心，饿不死人的。”

离开了用血汗交织成的“时光天地”，独自一人回到了家，内人安慰我，鼓励我站起来，不应该被恶劣环境打倒，经由一番自省的功夫，我选择了自行创业之路，“怀特国际贸易公司”就在这份理念下挂牌运作，皮包、鞋类出口是我们经营的主要项目，一批批新样品被开发出来，一张张订单接着涌入，我每天忙于下单、验货、报关、出品、押汇，总算生意愈做愈大，事业益趋稳固。有一天从同业中传出：“时光”目前订单不济，经营危机四起！我怨归怨，恨归恨，到底那里曾拥有我生命中最珍贵的真情付出和不甘心的泪水，我舍不得看着它垮，我终于鼓起勇气，抱着订单回到“时光”这个让我欢笑过，也让我失望过的地方，不计前嫌地向总经理报告，我支持他！可惜没想到对方根本不领情，没多久，“时光”就宣布倒闭了，我内心始终感到相当遗憾！

世风日下人心不轨

贸易商与厂商间，也有一份微妙的互动关系存在，在我资金累积到相当程度的时候，往来客户间向我预借货款（下订单的货尚未完工即借款）或调现，我都愿意去满足他们，但也因为这一点，将我事业瞬间拖垮。位在台中后里的王将实业公司和潭子的松城企业，以专业制造溜冰鞋而驰名，他们分别是我的下线客户，从部分订单往来到包下全厂全力合作外销，成为我旗下的基本工厂，谁知，为了扩大生产规模，他们分别以支票向我抵押调现周转，让我的资金被套牢而不自知。

就在我要求还款时，他们开始翻脸不认人，甚至将我所订的货贱价转他人，而对开给我的支票则故意让它跳票。甚至当我想向他们积极索讨时，他们之中的一个竟坦然地告诉我他开给我的保证支票，全是一堆瑕疵支票，无法兑领。因为他们先前告诉我，为了方便配合，愿在支票上只填列“年”，对“月”、“日”则大方地要我在急现时自行填上即可向银行兑领。这种故作大方的甜言蜜语，原来是骗局。我因一时迷惑于他们诚恳的态度，到后来想向银行提兑时，才被他们威胁式地告知：“您敢填上日期就得先吃上伪造文书的罪名！”呜呼哀哉，对票据法因认知不清，造成了我这几年奋斗的心血完全泡汤。经历了这次冲击，我不得不先将贸易生意作一结束，当然，我并没有因此而自暴自弃，或将自己打倒。

由于资金的短缺，甚至负债，短期内，我必须先找份工作来糊口，我的履历表一寄出，彰化“东良鞋业”的陈董事长首先找我约谈，并决定录用我担任他的特别助理，协助他经营那一家马靴厂业务，我又得开始适应早八晚五，甚至加夜班的生活。

由于陈董事长人住在台中市，每天到厂视察业务仅两小时即返家静养身体，因此，每天上班，我必须先巡察厂内各部门上班情形，收集昨天各项报表，写出“稽查报告”文件，等待董事长9点半到公司时向他作一完整报告。陈董事长的经营管理采用“责任中心制”，虽然只有每天来公司两小时，但公司业务却能如常推动，我从中学习到用人的艺术和激励的要领，这对我日后的工作裨益颇大。

转行转业接受挑战

过去在经营鞋业贸易的运作过程中，有一位客户姓黄，突然在 1982 年第二次石油危机时，打电话约我见面，说他有意将鞋厂转型，改做高级和自行车产销的生意，邀我能以干股方式合伙。他说资金部分有菲律宾首都银行支持，厂地又是现成，只要我有办法在贸易业务上协助，经营应不成问题。由于在多家鞋厂服务的经营中，查觉台湾劳力密集工业必有没落交棒的一天，所以极想改行，对这位黄老板盛情邀约，颇有一拍即合的“爽”意，我马上决定再下海向自己挑战。

半年的筹备，一年的试车和开发，皇天总算没有辜负我们的苦心，自行车界的一些高手纷纷加入我们的行列，有来自“巨大”厂的；有来自“美利达”厂的。大家怀抱着崇高的理想，日夜打拚，我为了求好心切，特别把“太平洋自行车”公司的林董事长一起邀约加入，因为他是台湾自行车外销之父，技术、经验和接单能力都是属一属二的高手，我退居幕后，进行各项经营管理合理化的工作，并负责营销的业务。

谁知好景不常，黄董在事业如日中天之际，误认一切成功来之不易，开始引入他年少玩伴知己，一位担任厂长，一位担任国外部主管，驻在美国。在厂务上，那位蔡厂长始终不按牌理出牌，将主要干部一个个得罪下去，逼得生产线人员流动率加快，终至效率欠佳，质量不稳，客户抱怨连连。加上黄董另一位驻在美国的结拜兄弟，排斥林总经理，不愿再让林总经理分享接单抽佣的奖金，搞到林总一走，换一位从香港请来的张总经理，运用“上捧下贬”的管理方式，让组织气候介于冰点间，黄董则在一旁享受他知名企业家的封号和头衔，每天忙于打牌、上酒家、迷恋影歌星，而不问公司事务，一切任由香港籍总经理和他所谓信得过的拜把兄弟经营。就这样不到 3 年岁月，知名自行车厂终于不能不倒了下来，黄董事长在债权人会议上振振有词地请求债权人再给他机会，但为时已晚，即连一向最乐于扶倾济危的我，也因“看破”而早已离职他去，挥别了内心创建“自行车王国”的美梦！

从一位在高知名度企业服务，又因为曾将产品在内销市场凭策划实力打下一片荣景和江山，常受顾问公司和报社邀约开办“企管新知讲座”而赢得无数掌声的我，突然面对第二次创业的失败，虽然这一次并未出资一分一毫，但竟将无数的理想和人脉关系投入，却得到被冷落，甚至被从舞台上摔下来的失落，让我久久不能释怀，我无脸在制造业发展，透过报纸的媒介，我向一家私人医院应征“企划室主任”的职位，侥幸被录用后，我对医院管理全心全力再投入，苦心竭力设法将该医院的业绩拉升。

经由这段历程，对我后来加入全国最大的民营企管顾问公司——台育企管，奉派到景美综合、桃园敏盛医院、新竹南门医院、台中中医药学院、仁爱综合医院、彰化秀传医院、员林伍伦医院、嘉义林综合医院、台南市立医院、高雄郑综合医院、屏东人爱综合医院等进行专题演讲医院的强势经营新观念，甚至担任某些医院的经营顾问，确实受益菲浅，真可说得上是因祸得福，不仅让我增加了对医界经营的了解，更进而延伸了我个人的工作领域。

在我进入这家私人纪念医院，从企划室主任升上行政副院长不久，过去服务过的三和塑料公司郑副总经理自行创业的台三工业公司，正在接受来自台塑企业班底的台育企管顾问公司辅导全面的制度化，以迎向新的未来，对外想征求“总经理室主任”的人才，以吸引和转化台育顾问协助设定的新制度。这时，我一方面怀念郑老板当年待我如上宾的日子，更珍惜可以就近向“台育人”学习“台育管理”模式的机会，我即自我推荐地递出应征信函。过了几天，郑老板的贴身秘书阿菊打电话到医院询问我何时可前往面谈？在经过与总经理一番理念性的沟通后，我决定放弃愿在医院高薪的“副院长”位子，去就低薪的工作，最大的目的，就是想借机学习更先进的管理。

高峰就在脚底下

3年过去了，我在台三公司驾轻就熟地整合了台育式的管理模式，并为台三公司争取到两项产品：雨衣类和针车线类的正字标记荣耀。不过此时我开始轻轻地提醒自己，此地已无可学习，应即早替自己规划未来的工作生涯。经由一番思考后，我取得郑董谅解和同意，自行成立企管顾问公司，希望将毕生经验传输出去。不过，在几个月后，台育董事长伍期煌先生得知我已离开台三公司自行创业的消息，即诚挚地邀我加入台育，协助他成立台中分公司，就近服务台中地区的中小企业。就这样，我现是兼任老东家——台三工业公司的经营顾问，一则正式挂牌担任最大顾问公司的企划室经理职务，工作领域也从顾问辅导到负责接单营运；从台中分公司经理到成为总公司人才培训中心副总经理的位子，进而登上亚洲最具企业管理实战经验的“台育企管顾问公司”的董事长的宝座。10多年的顾问工作一路走来，经由协助改善企业体质或开办干部革心特训及讲座的公民营厂家已不下1000家以上，从而使我的人生阅历愈加丰富，使我的人生领域愈加开阔。在替客户服务的过程中，我始终抱持着“人生只有一次机会”的心情，去面对客户、服务客户，坚持“成功，你的名字就是挑战”，让我能够充满信心地一步路一个脚印，不断迈向另一座高峰，去欣赏更宽广的景象，去体验更多采多姿的人生，终于得到了人生六字诀——“善解”、“包容”及“感恩”，我将永怀着一股年轻的心，努力去回报他人，直到永恒，并将从未来一次次的失败和挫折中学习修正自己，来印证“高峰就在脚底下，只要你愿意，你必能达到”的哲理。

不这，在攀登高峰的同时，我更常告诉自己：“用心去珍惜你已拥有的，而放下你无力得到的，你将会活得更自在，表现得更泰然”。因为，你为了争名利，而失去了亲情、健康和人缘，纵有再大的成就亦已毫无意义。

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业管理咨询师、企业总经理、医院管理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mhjy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：**中国经济管理大学 **主办单位：**美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址： www.mhjy.net