

## 談經營管理

企業從事生產，其商品必須做到物美價廉，以之供應市場，使消費大眾樂於採用。能夠物美價廉，長久吸引消費者的興趣，自然建立企業的信譽，其內部亦必充實而完善。企業具體的說就是人，人的天性是懶惰的，不喜歡先做困難的，總是先做簡單而又容易得到的，企業也容易流露這份劣根性，喜歡製造簡單而有高利潤的產品。須知簡單而有高利潤，必定是還沒有競爭對手，或是競爭對手太弱，這種情況對於消費者來說，所購得的東西一定是價貴而物劣，這樣的階段，不只消費大眾有不合理的負擔，人們的生活水準必定低落。如此不顧消費大眾的利益，只求企業一時的暴利，總有一天競爭對手出現，這種企業也就沒有生存下去的條件，不堪一擊就被淘汰了。我這樣說的意思是各位了解一件事，唯有在競爭的情況下，才會有價廉物美的商品，不但對社會大眾有貢獻，由於在競爭之下尚能被消費大眾所接受，足見其企業必有堅實的潛力，這種潛力即存在於企業內的每一個人，由於要應付競爭，便須百般奮鬥，刻苦磨練，使得人人因而懂得追求合理化，也就是體會了管理的意義。

我們知道一個人要能夠做一番事業貢獻社會，必定要經過一番奮鬥，勞心勞力、流血流汗；各位同學都有一番抱負，常聽到父母長輩要求青年人要如何如何，你們也有心要如何如何，卻苦於無從著手、無從發揮，這樣的要求效果是不大的，同時雙方也都不痛快；我認為問題在於不應該只要求你們要如何如何，應該有一個妥善的「籌劃」，使青年人懂得如何做，不是要求怎麼做，是如何才能夠使青年人發揮他們的潛力。

現代的企業競爭越來越激烈，經營者莫不深切感到要獲得競爭的勝利必定先要訓練人才，特別是先進國家，非常注重在職訓練(On the Job Training)或職外訓練(Off the Job Training)什麼叫做在職訓練呢？如果是指日常工作未盡理想需要改善，這種改善工作我認為是主管應盡的職責，所以在職訓練應該是主管要親自指導部屬，例如對於事務流程的各「點」(各項工作)都要有完善的「設計」和明確的指導，使部屬能夠充分了解工作的目的、內容、方法及結果，能夠這

樣，相信每個屬員必定都能發揮潛力，在工作上有出色的表現，同時身心愉快，氣氛融洽，大家也會了解改善的意義而追求合理化的工作。

主管有一套完整的設計，也就是健全的制度，學凡事務的流程——週密的管理，以及實行的手段——表格的設計等，都釐訂完全，以之行事，部屬有明朗的管理辦法可資遵循，工作認真，辦事清爽，久而久之，熟能生巧，對於經辦工作必然最清楚最內行，要求再有合理的改善，除非有新的管理技術發明，我想除了經辦人能夠主動提出改善方案，再沒有人比他更清楚更有資格的了。根據我個人的經驗所獲得的了解，很少由主管提出一套完善的辦法交給部屬去做的。設計一套辦法需要歷經勞心勞力的磨練，因為人性是好逸惡勞的，對於這種傷腦筋、費精神的工作大多缺乏主動的意願，很少有一勞永逸的打算，寧願等到問題來了，非改善解決不可才想到補救，但大多數的人也只是想罷了。所以如何下定決心來克服困難解決問題，勞心費神地設計出一套辦法來才是最重要的課題。[訂購單](#)