

企业成功的八大秘诀

高军生

曾高踞美国非文学畅销书榜首一年多的《精益求精：美国最成功公司的榜样》一书，从62家众口称誉的企业，折出八大成功秘诀：

一、喜欢行动。美国电脑设备公司的高级主管说：“遇到重大问题时，便召集二十名高级职员，让他们商讨一星期。找到办法后，我们便按他们的意见办。”

二、接近主顾。许多有创新力的公司从顾客中得到制造好产品的意见。例如“退色牛仔

裤”，就来自一家主顾——纽约的布鲁明戴百货公司。该公司采纳顾客意见，购进利维公司的牛仔褲，加以漂白。利维公司闻讯应变，迅速生产退色的牛仔褲。于是风行世界的石磨蓝牛仔褲便这样产生了。

成功的企业特别注重为主顾服务。如美国慢带牵引车公司向本国及世界上一些地区的主顾保证，购买的零件一定在48小时内交货，逾期零件免费赠送。

三、培植“高手”。革新派提出的新主意，尽管大多数行不通，但都能获准放手一试。实验被视为廉价的学费，事实证明它通常比繁复的市场调查或慎密的幕僚规划花费少、得益多。

四、尊重每个人。优异的公司善用全体员工力量，让每一个职工都自认为是个有作为的人。一家规模庞大的电子公司对职工推心置腹，坚持实验室开放。有一次公司经理在星期六巡视时看见实验室的门锁着，他立即去取来一把电锯，将门上的挂锁锯掉。星期一早晨大家来上班，发现他留下的字条：“请不要再锁这门。”一家业绩极佳的公司经理说：“成功的关键，是帮助占百分之六十的中级职工

爬升几步”，“奖励表现好的一般人，要比奖励少数高级职员更为重要。”

五、切实遵守所定准则。公司的高层人士最关心的，是制订一些准则，然后切实遵守推行。麦克唐纳汉堡包公司创始人经常视察各处分店，根据公司信守的准则——品质、服务、清洁、价格——加以评价。

六、守住本行。“表现优秀的公司的发展，几乎都是由内部启动，自力完成。”约翰逊公司的董事长说过：“切勿收揽自己不懂得经营的生意。”

七、维持精简。成功的企业基本编制简单明了。“职员人数少，高级职员往往不到一百名，却经营着千亿美元的企业。”

在工厂里，小就是好。小型编组表现得最有效率，工作成绩总是超过大型编组的工人，这个原则适用于工厂——乃至整个公司。”

八、消除隔阂。公司各部门保持高度的联系。首要之举是强调不注意形式。在迪斯尼制片公司，自总经理以下，都主张直呼其名，国际商业机器公司有三十万职工，但任何人只要提出不满意的意见，董事长必然亲自答复。

该书在结论中指出：名重一时的公司都能“创造环境，让职工得以发挥所长，培养自尊心，成为企业乃至整个社会中热心参与的一分子。”“获取优异的关键是一批人，而不是将资本和自动化设备，视为生产力的主要根源。”

本版编辑 薛瑜阳



开办劳务市场已成为解决就业问题的一种有效形式。去年，波兰在全国三十六个省中，共开办了一百四十三个劳务市场，有二千三百六十家工厂和机关参加，结果给五万七千人安排了工作。今年第一季度又开办八个劳务市场，有一百三十家工厂和机关提供了四千五百个工作岗位。

波兰兴办劳务市场

聊墨

劳务市场主要开设在大、中城市里，由当地劳动就业部门组织，短期的两三天，长的持续一个月。市场内通常有广播电视设备和洽商的工作台，招工单位可以同待业人员直接见面，并进行自由而不受拘束的交谈。劳务市场在一定范围内，为离校毕业生、退休职工、享受抚恤金者、多子女家庭成员和残疾人提供补充工作。应聘人员可以根据自己

的具体情况选择合适而中意的职业，而招工单位也有决定是否录用的权力。

波兰全国劳务市场管理局负责人认为，劳务市场是详细而具体地提供就业岗位信息的场所，是一种新的劳动中介形式，也是经济管理体制改革的一项内容。目前，该局正在着手制定进一步完善劳务市场组织工作的措施，如招工单位必须给予合理的工资标准；为老年人和残疾人安排力所能及的工作；把劳务市场地点尽量安排在人们都感到方便的地方，等等。最近，波兰公布了第二阶段经济改革问题提纲，提出要建立能在劳务市场上自我调节的有效制度。这预示着波兰劳务市场将会有更大的发展。

国外小企业勃兴

兴华

近年来，国外企业规模向小型化发展。美国的小型企业（30人以下）在五十年代，每年增加到十万家，在八十年代，每年却增加六十万家。现在共有一千二百万家小型企业，其产值（包括商品和劳务）占全国国民总产值的40%。英国制造业有200人以上的工厂从四千一百家下降至二千九百家，而200人以下的工厂却净增了一万八千家。与此同时，许多大企业纷纷成立子公司。人们普遍认为小型企业小而精悍，富有活力。

一、应变能力。近年来，科学技术飞速发展，市场行情瞬息万变，商品寿命大大缩短。更加激烈的市场竞争，企业的强弱不取决于大小，而取决于企业能

否洞察用户的需求，做到船小好掉头。二、物美价廉。小型企业专业性很强，技术精湛，它可以集中优势兵力，创造局部优势，在产品开发上，比大企业质优价廉。三、企业费用低，效率高。小型企业组织机构精简，费用省，同时经营成果与生产者利益息息相关，有强烈的商品竞争思想。四、风险较小。小企业即使倒闭了，影响不大，再组建也不难。



国际海洋组织徽记



黄金白银象征财富之外

王志明

一吨黄金抽出的金线，其长度可以从地球拉到月球再绕回来。怪不得人们都称赞它的延展性出类拔萃。如果把金箔贴到织物、皮革、纸张、器物以及建筑物表面，既华丽美观，又永不锈蚀，还可延长使用寿命。

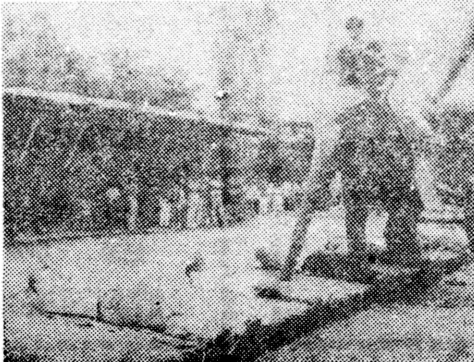
银的导电、导热性能比金更好。它也有很高的延展性，可把银锤成四万分之一厘米厚的银箔，或拉成比头发丝还细的银丝。它的化学稳定性更是令人惊异。二次世界大战期间，美国兴建第一个原子能工厂时迫切需要一万三千吨高能导体，当时美国的存铜已分配净尽，负责供应的官员情急智，便借用造币局四亿零三百两（金衡）银

砖。战争结束后，工厂归还这批白银时发现，这些银质配件虽然使用了七年之久，其间经过反复加工，但还原成银砖时竟和原来的分量相差无几！现在，银已成为现代工业、国防、尖端科学技术必不可少的材料之一。银的优良粘合力，使航天器中各个部件的焊接都离不开它。银和锌制成的银锌电池体积小，功能大，是宇宙飞船上理想的能源。银还具有奇特的灭菌性能。用银具盛水，可以几个月不腐，这是因为银遇到水后便产生微量的银离子，细菌碰上银离子就牢牢地被吸住，直到体内的胶体完全凝结为止。实验证明，每升水只要含有五百亿分之一的银微

粒，就足以消灭细菌。伤寒菌在银片上只能活十八小时，白喉菌也最多活三天。银遇到毒物会立即发生黑色反应。因此，银自古以来就是验毒的饮食器皿。如用银净化用水，要比氯气的本领大十倍以上。把银胶体沉淀在纱布或药棉上制成的“银纱布”和“银药棉”，可以治疗某些严重的皮肤创伤或难治的溃疡。银胶体溶液在治痢疾、痔疮和白喉等疾方面，也有较好的疗效，银的氯化物（溴化银、氯化银、碘化银）具有良好的感光性能，是重要的感光剂，此外，电镀、制镜片也离不开银。现在，全世界每年用于电影摄影事业的银近二百吨。

金和银是人类发现和使用最早金属，在地壳里的含量都很少，迄今为止，人们找到最大的天然金块，有一百一十二公斤重；找到最大的天然银块，重达十三点五吨；而最大的铜块竟达四百二十吨重。因而在历史上，金银除用作货币和装饰品外，在其它方面很少应用。只是随着科学技术的发展和进步，才显示出了它的非凡才能。

泰国的大象过人表演



莱茵河风光

美国芝加哥大学行为心理学家米哈里博士对芝加哥大学的3百名大学生进行了一项调查，要求他们指出，什么样的行为最令人厌烦。以下是问卷答案显示出的7项最不受欢迎的行为。

一、经常向别人诉苦。包括个人的健康问题、经济困难、工作情况等，但对别人的问题却不从感兴趣，不予关注。此种人被视为最讨厌的人物。

二、经常唠唠叨叨。只谈论一些鸡毛蒜皮的琐事；或者不断地重复一些肤浅的笑话及一些一无是处的见解，此类人也令人吃不消。

三、言语单调。喜怒不形于色，对任何事都漠然，不作出情绪上的反应。

四、态度过分严肃。不苟言笑，

一派道貌岸然之态。

五、缺乏投入感。在任何社交场合中，悄然独立，既不参与别人活动，也不主动与别人沟通。

六、反应过激。语气浮夸粗俗，满口里俚语粗言。

七、过度以自我为中心。不断向别人述说自己的生活琐事，炫耀自己的经历，或只知道谈论个人的兴趣，从不理会别人的感受和反应。

八、过度热衷于去取悦别人，以博得别人的好印象。米哈里博士指出，任何人都会偶然令人感到厌烦，但是在任何情况之下都是不受欢迎的人，那一定是行为方面出现问题，应该自我检讨一下，设法加以改善。

