

郭台銘說：

一、 如果

- (1) 妳只是接電話，告訴客戶不知道、沒辦法。
- (2) 妳只是開訂單，不連絡、不追蹤，有問題不回報、不處理。
- (3) 妳只是打報表，不確定數字正確性。
- (4) 妳只是接電話，從未希望客戶有滿意的感覺、從未希望客戶多訂一些貨。
- (5) 妳只是認為自己是助理，從未想過自己一言一行代表業務、主管、老闆、公司。

那麼，妳不夠格做一個稱職的助理，妳的工作，任何人都可以取代。

二、 如果

- (1) 你從未將部門業績目標時時刻刻放在心中。
- (2) 你從未想過個人目標攸關部門目標達成。
- (3) 送樣後，從未想過結果如何，為什麼沒消息。
- (4) 報價後，從未追蹤為什麼沒有訂單，差多少可以成交。
- (5) 訂單多了，從未去想怎麼回事，隨波逐流、隨客戶起舞。
- (6) 訂單少了，不去追查什麼原因，毫無感覺、毫無動作。
- (7) 你從未想過在客戶面前更專業、更守信。
- (8) 工作不規劃、時間不管理、成本不控制、客戶不教育。
- (9) 你認為開發新客戶、新市場是麻煩的、痛苦的。

那麼，你不够格做一個稱職的業務人員，你在是我們大家的負擔。

三、 如果

- (1) 你不把客戶需求當作是非常的重要。
- (2) 你不把客戶抱怨當作優先解決的事項，主動追查檢討。
- (3) 你時常不準時送貨，當作客戶永遠都會等你。
- (4) 業務反應客戶的問題，你嫌他煩。
- (5) 客戶反應品質的問題，你嫌他挑剔，視他為爛客戶。
- (6) 你經常把“很麻煩”、“有困難”、“不想做”、“不可能”掛在嘴邊。
- (7) 你每天上班當作例行工作，不主動尋找問題、改善品質。

那麼，你不够格做一個稱職的生產部主管，與你共事，我很疲勞。每日我們在外努力，沒有良好的品質，沒有良好的服務做後盾，一切效果會

打折扣，對客戶的承諾都會跳票，我們便成口才一流、品質二流、服務三流的公司。

#### 四、 如果

- (1) 有責罵沒有稱讚、有懲罰沒有獎勵。
- (2) 對企業有利的，不立刻行動。
- (3) 經常把“再看看”、“再研究”掛在嘴邊。

那麼，我也只能偷偷的說，你不是一個稱職的老闆。我不能多說，畢竟你還是我的老闆。

#### 結語

- (1) 我不是天才，因為天才只能留在天上，我們頂多是人才，但要有**執行力**才算數。每個人每天都會有時間的壓力、品質的壓力、成本的壓力及業績的壓力，沒有壓力不是“工作”而是“玩耍”。本人深有同感，欠缺壓力還會使我衰老。
- (2) 去年，我們的表現平平。今年，我們目標都已確定，時間過了幾個月，雖然暫時達成率不佳，但我仍深具信心，景氣、政治並不可怕，怕的是沒有危機意識，沒有檢討的能力，沒有執行的能力。

我有一個夢：

我希望你們在組織中都有不可被取代的地位。

我希望每個部門在公司有不可被取代的地位。

我希望我們的產品、品質、服務在客戶心中有不可被取代的地位。

希望大家努力合作，辛苦的過程可以換來年終豐富的收割。

我希望再享受一次，達成目標後“爽”的感覺。

全文完