

理財周刊【利潤先生開講】

95年11月23日 ERA簡報資料

陳麗雯 (Winnie) 和葉珮廷 (Wilma) 站在擺滿圓桌的宴會廳入口處，環視會場，盤算著待會要坐哪裡。場景中，有些人已經入座，有些人正等著入座，上百位穿著正式服裝的人，獨自或結伴地走來走去，手中拿著飲料和食物，互相打招呼，舞台上的表演者汗流浹背賣力演出，與會者扯著嗓子談論著不同主題。

陳麗雯和葉珮廷穿過人群，邊討論著「靠近舞台那一桌怎樣了？」「不要那一桌，那桌我一個也不認識」「你有看到認識的嗎？那一桌有你認識的嗎？」就這樣左顧右

支出，為公司帶來商機，創造獲利。

商業聚會處處是商機，參加的人應主動出擊，名片不離身，真誠遞上名片給每位與會人員，熱絡地向他人做自我介紹，如此要遇到具決策權的客戶，並不是難事。事實上，陳麗雯等人剛才就這麼錯過了他們一直希望認識的台開工程總經理，他正遠在天邊、近在眼前的坐在同桌。

做業務的人，都知道想達成交易，就一定得找對方的高階決策人員，特別是老闆最有效，業務人員想拜訪企業主，有時常不得其門，見不到決策人員，當然陳麗雯等人

利潤先生開講

真實善用公司交際費

文·葉益成

盼10分鐘，他們依舊找不到任何熟識的人，便索性挑了張離出口處最近的桌子坐下，這樣一來可以就近看到熟識的人進場，二來若是無聊要閃人的話，便可無聲無息的快閃離開。坐定後，陳麗雯便往熟食區移動，先填滿五臟廟再說，就在此時，她意外的看到葉泓志 (Wesley) 坐在一個被盆栽遮掩住大半的位置。陳麗雯一個箭步向前，「Wesley！你見不得人啊，躲在這裡幹什嘛！」Wesley作勢要陳麗雯小聲點「Winnie！小聲點。剛才遇不到熟識的人，又不想與陌生人客套寒暄，好不容易找到這張位在偏僻角落的桌子。想想好運的話，根本不會有人注意到，哪知屁股還沒坐熱，陸續有陌生人加入，才知道情勢誤判」。自然而然，陳麗雯、葉泓志、葉珮廷就這樣三人成行，順理成章地坐在一起，聊起公司內外的是是非非，無視同桌其他人的存在了，當然這樣的商業聚餐還是公司買單。

陳麗雯等所同屬的公司，每年花掉近200萬的交際費，讓公司高階主管、經理成為俱樂部或商會成員，打高爾夫球、參加會議、餐會等。這筆錢對公司說多不多，但卻不算少，但到底為什麼要花這樣的錢？是福利？還是別有目的？社交費用的支出不應只是員工的一種福利或額外津貼。類似的場合，無非吸引大批的會員與企業團體參加，換言之，餐會中可是聚集了成千上億的潛在商機，就等著你去大顯神通，八面玲瓏的開發客戶，建立商業脈絡。使用這筆費用的人便是代表公司，他應該學習如何善用這筆

認識了台開老總並不一定等於和這家公司攀上關係，爭取到合約，但卻是值得一試，而我雖不敢說這些事確實造成陳麗雯等所屬的公司多少金錢的損失，但無可否認他們錯過了賺錢的機會，不是嗎？

有人在社交這一點經營的很好，但大部分人習慣自然發展，不要太勉強。但這樣的想法是不切實際，對公司是毫無幫助的，畢竟，商業宴會本來就是這樣的場合呀！企業和參與代表若能慎重看待，重新檢視公司的交際費，真實做到「廣結善緣，拓展人脈」，對企業將是有益而無害。

當然若企業認為社交支出只是員工福利，辜且考慮我的論點。你可能同意：大部份的員工寧可為了實在的錢，而同意福利打折、給予員工高薪，而只保留那些員工真正關心的福利。切記，員工最關心的是真實進入其口袋的錢。善用你企業的福利制度，隨時評估再評估，它不是永遠固定的。規畫自助式福利方案，讓員工可以選擇自己想要的福利，而不是被動地接受一套標準的方案。特別是當此等準加薪的幅度低於原本的福利成本，不但企業可以省錢，員工也可以增加收入。

最後，我還是要再次重申社交預算和交際費不只是員工福利，更是企業的商機投資，既是投資就應看其投資報酬率和效益才是。

(本文作者為美國費城大學企管碩士、ERA毅業國際顧問組織亞洲區負責人暨中華毅業總裁)

17