

行銷達人高壽康 比女人更了解女人

專訪

【記者謝慶萱專訪】「雅芳比女人更了解女人」這句耳熟能詳的廣告詞，強調對女人的關懷與體貼，令許多人印象深刻。究竟是誰能自信滿滿地說出這句話呢？他就是民國61年畢業的數學系校友高壽康。

現為雅芳中國公司總裁的高壽康，在進入直銷業之前，曾在國華廣告公司、輝瑞藥廠、吉時洋行工作十餘年，民國75年轉換跑道至雅芳，並於84年當上台灣雅芳總經理，也是雅芳在台灣設分公司13年第一位本土總經理。民國87年，高壽康正好在大陸全面禁止直銷的同年接任雅芳中國公司總裁，大陸的關卡及限制比台灣多，學生、軍警、教師、醫生等身分皆禁止從事直銷，這對他來說是一項很大的考驗，但他早已準好應戰方針，他說：「遇到問題須先找出危機原因。如果是大環境的問題，內部就要有所突破和改革。」因此，高壽康發展出獨特的經營模式「以批發零售為主業務，以專賣店為主營業管道」，在3、4年內於中國各省份設立了70多個分公司、1500個專櫃、6000間加盟店，終於在2006年成為中國第一家取得政府核准之直銷經營許可證的企業，獲准在中國市場採用直銷的方式銷售產品。

在行銷領域堪稱達人的高壽康，國小作文「我的志願」寫的竟然是「工程師」！生長在科技剛起步的時代，高壽康對於「讓機器運轉並發揮功能」情有獨鍾，不料在大學聯考時因未盡全力而失利，和最愛的機械系擦身而過，反而和數學相伴了四年，因為數學系的訓練，對他的影響更深遠，他說：「淡江開放自由的風氣，讓我的大學生活單純又快樂。」他笑著回憶道：「我們算是『怪咖』班級，大家都穿拖鞋去學校（這在民國三十幾年是稀有的現象），進教室就開始『盧』老師不要上課，老師索性帶著大家到草坪上曬太陽、看牛羊、眺觀音山。」看似很隨性的班級，該認真讀書的時候還是很拼，為了對付艱難的考試，班上同學曾組讀書會，用分組講解的方式互助合作，一直持續到畢業。解複雜的數學題目需要縝密的思維和周詳的邏輯，這培養他日後處事謹慎的態度，思考模式也更加有系統且完善，會將事情仔細分析，再未雨綢繆，設想「如果遇到特殊事情，應該怎麼處理…」當真遇到意外狀況，也因為已想好了應變措施而臨危不亂，將各種難題逐步破解。

一個大男人領導經營女性成員佔83%的雅芳公司，與女性同事朝夕相處下來，讓高壽康產生一個心得：女性員工講求的是「貼心的管理」。他會仔細觀察同事表情、情緒、行為的變化，並主動提出關心和支援；高壽康笑著說：「女性做事比較細心，心思也較為細膩，但缺點就是做決定時容易優柔寡斷，因此要訓練她們果斷一點，同時顧

到她們的感受，要懂得哄女生。」注重員工間聯繫的他也常奔走於大陸各省份的據點，和當地的雅芳小姐聊聊天，了解她們的工作情況並進行溝通，幫她們解決了問題和需求，此般貼心的管理方式，自然會獲得員工貼心的回應，難怪他被譽為「比女人更了解女人的男人」。

現今直銷業在台灣很盛行，不少大學生也在課餘從事直銷，但負面評價卻時有耳聞，問他對此現象的看法？高壽康表示：「許多不肖公司灌輸學生的想法很不正確，直銷的本質是賣產品而不是拉人頭，如果對方不教你如何推銷產品、如何解決困難，只是一味地強調要帶多少人入會，這種公司就別去了。」此外，他很贊成年輕人到大陸發展：「以目前的情勢而言，台灣的年輕人稍有優勢，我們的大環境比對岸開放，接受的文化訊息相對較多元，在他們眼裡，台灣是主宰引領流行文化的重鎮，很需要這樣的新血注入；此外，當地很歡迎台灣年輕人，因為我們和當地青少年生活模式差別不大。」他鼓勵年輕人：「不管從事那一行，只要肯奮發向上、用心經營，都會有很不錯的發展。」

