



你能做到

掌握契機
71法



你能做到

福富太郎 ◆ 著

林本源 ◆ 譯

國家圖書館出版品預行編目資料

你能做到／福富太郎著；林本源譯，初版。
——臺北市：新苗文化，1996〔民85〕
面；公分。——（智慧文庫；25）
ISBN 957-8942-77-X（平裝）

1. 成功法
177.2

85008128

智慧文庫 25

你能做到

作 者／福富太郎

譯 者／林本源

發行人／王聖毅

出版者／新苗文化事業有限公司

台北市和平西路1段150號9F之5

電話：(02)3320430

傳真：(02)3329817

劃撥：18324544

排 版／華馥電腦排版有限公司

印 刷／久裕印刷事業股份有限公司

版 次／1996年11月初版

出版登記／局版台業字第6017號

定 價／160 元

I S B N／957-8942-77-X

（本書如有缺頁破損請寄回更換）

序

福富太郎

一個「沒有高學歷、沒有背景、也沒有資金」的人，為什麼能獲得人人稱羨的成就呢？本書將對此為各位詳細說明，可以說，本書內容係各位即使花費幾百萬元亦難以學得的寶貴知識。

我深信生意是活的，如同每個人均不相同一樣，生意亦擁有各種面貌，且誠如一般所說「生意就像牛的口水」，長久而沒有間斷，變幻莫測而須立即應對。但另一方面，有時亦必須腳踏實地，不慌不忙。因此，有關如何使生意興隆及賺錢的書籍，便充斥其間，而過去當我不能隨心所欲進行某事或面臨抉擇時，就曾閱讀好幾本此類書籍，而隨著閱讀的深入，越能了解其中的做法，逐漸即覺得自己已經得其精奧，忍不住沾沾自喜，然而，一旦回到現實之後，卻又遭遇一連串的挫折，以致深感頹喪。

例如，流著汗水勤奮努力的人，經常所賺無幾，而看起來整日輕鬆悠閒的人，卻往往能獲得豐厚的收入。每看到這種情形，我都不禁心想為什麼會如此？並開始

覺得似乎與書上所寫有著相當大的出入，好像有「運」一般的東西在操縱著這一切，亦即「商運」這個東西對於生意的成功與否，具有關鍵性的影響。

那要如何才能掌握「商運」呢？世上聞名的富豪，如希臘的海運大王歐那西斯、死因成謎的大富翁豪瓦特·休斯、日本的岩崎彌太郎等人，確實具有比一般人良好的「商運」，而為了瞭解他們是如何掌握「商運」，我特地閱讀岩崎彌太郎的傳記，但上面所寫的卻都是無法依樣運用的事，而且其中有不少明治時期可行，現在則可能變成刑事案件的方法。於是，我因發現根本無法模仿而逐漸厭惡自己。

後來心想，既然同樣是人，能力和體力不可能會有如此大的差異，就算意志及努力比不上，也總有其他掌握「商運」的方法。終於經過一段親身惡戰苦鬥的歲月之後，我獲得了形成本書內容的諸多心得。

只要稍微了解其秘訣，即使是缺乏自信、在別人面前極易緊張的人，也能夠抓住「商運」。我從經由自己的親身體驗和親眼目睹的各種實例中，特加以分類成客運、人際關係運、交涉運、成功運等四種，另外，亦在本書中提供隨時可能發生於你身邊的小事，而介紹能夠立刻執行的「掌握商運」方法的秘訣。

「商運」也可謂為「勝運」或「笑運」，因為生意即是每日輸贏累積的成果，

每次均能掌握「勝運」者，才能擁有「商運」，然後得到「笑運」。

對讀者來說，相信沒有比因閱讀本書而體會到掌握「商運」秘訣更高興的事，而對我來說，亦可謂藉此打開了另一個新的「商運」。

目錄

序

1

如何擁有商運

商運的掌握法 1 · 與顧客見面之前 ·····	3
商運的掌握法 2 · 有人邀請吃飯時，即使已經吃飽也不要拒絕 ·····	5
商運的掌握法 3 · 即使面對討厭的食物，也要裝作非常好吃的樣子 ·····	8
商運的掌握法 4 · 即使不會喝酒，也應陪伴到第二次酒會 ·····	11
商運的掌握法 5 · 要牢記一小時喝幾杯加冰塊的酒，是你的適當酒量 ·····	13
商運的掌握法 6 · 假裝喝醉酒的技巧 ·····	16

2

人際關係運

商運的掌握法 7	不要在自己不曾去過的餐廳，招待客人	18
商運的掌握法 8	不要讓客人在第一家餐廳時就吃飽	21
商運的掌握法 9	在別人面前，應多加注意儀表	24
商運的掌握法 10	注意告辭時的行禮	26
商運的掌握法 11	鞋子應經常保持乾淨	28
商運的掌握法 12	勿追求服飾的流行	30
商運的掌握法 13	服裝應偶有「不完美之處」	32
商運的掌握法 14	宣傳工作應由別人為之，切勿自我宣傳	34
商運的掌握法 15	勤快且徹底地做準備工作	36
商運的掌握法 16	展露鋒芒	38
人際關係運		41

商運的掌握法 17	• 與老一輩的人見面時，要提前到達約定地點	41
商運的掌握法 18	• 與年紀較大者見面時，服裝應力求樸素	43
商運的掌握法 19	• 儘量藉助老年人的智慧	45
商運的掌握法 20	• 應事先調查對方喜歡吃的東西	48
商運的掌握法 21	• 多研究對方的嗜好	52
商運的掌握法 22	• 在見面的那一瞬間，就要看出對方的真面目	54
商運的掌握法 23	• 仔細調查對方之後，再去作戰	57
商運的掌握法 24	• 抓住對方家人的心	60
商運的掌握法 25	• 利用運氣好者的好運	61
商運的掌握法 26	• 必須擁有從事律師、醫生、銀行家的朋友	64
商運的掌握法 27	• 讓夥伴來彌補自己的缺點	66
商運的掌握法 28	• 若相信某人，就完全聽從於此人	68

3

使你具有交涉運

商運的掌握法 29 · 應授予屬下充份管理店舖的職權 ·····	70
商運的掌握法 30 · 不可餓著肚子去交涉 ·····	77
商運的掌握法 31 · 身上至少戴一個價昂的「小東西」 ·····	79
商運的掌握法 32 · 先提出結論 ·····	81
商運的掌握法 33 · 善用數字與對方進行商談 ·····	84
商運的掌握法 34 · 將問題分成「三」項的妙法 ·····	87
商運的掌握法 35 · 先由自己打開話題，再鼓勵對方暢言 ·····	89
商運的掌握法 36 · 不說可能給對方有機可乘的討好之詞 ·····	91
商運的掌握法 37 · 剛柔並濟的交涉方法 ·····	94
商運的掌握法 38 · 蓋章之前先深呼吸一下 ·····	97

4

成功運

商運的掌握法 39	• 學會至少三種以上的技巧	99
商運的掌握法 40	• 從《伊索寓言》學習交涉技巧	101
商運的掌握法 41	• 越不易應付的公司，越要突施奇招	103
商運的掌握法 42	• 大聲加強氣勢	105
商運的掌握法 43	• 即使對方有無理要求，也不要立即反駁	107
商運的掌握法 44	• 假裝上當，來鬆懈對方的警覺心	109
商運的掌握法 45	• 面對別人的攻擊，應適時予以反擊	112
商運的掌握法 46	• 不論交涉進行得如何困難重重，都不可以有氣餒的心理	114
商運的掌握法 47	• 覺得自己已居劣勢，便以沈默應付	116
商運的掌握法 48	• 洗手間是你「交涉運」之神的休憩場所	118
商運的掌握法 49	• 到緊要關頭，即採用下跪戰術亦在所不惜	120
成功運		123

商運的掌握法 50	應了解適時隱藏嗜好的能力	125
商運的掌握法 51	不要只顧眼前的利益	127
商運的掌握法 52	不要在意無所謂的損失	128
商運的掌握法 53	對已知無法挽救的事，應儘量早些放棄	131
商運的掌握法 54	與其在一家待上半天，不如利用這段時間多走訪幾家	132
商運的掌握法 55	以二勝三負的方式，獲得勝利	134
商運的掌握法 56	切莫逼人太甚	136
商運的掌握法 57	不要不顧一切地只想贏	138
商運的掌握法 58	生意若不順遂，就應重新檢討時代潮流	140
商運的掌握法 59	要預做「緊急情況」的心理準備	143
商運的掌握法 60	過去的資料，應好好牢記	146
商運的掌握法 61	覺得自己的運氣已開始好轉，即善加把握以決勝負	148

商運的掌握法 62	• 反省而不要後悔		150
商運的掌握法 63	• 向自己暗示「會成功」		152
商運的掌握法 64	• 偶爾回憶失敗時的不甘心情		154
商運的掌握法 65	• 無論如何不可打架		156
商運的掌握法 66	• 切勿讓人洞悉你私生活上的弱點		158
商運的掌握法 67	• 臉上勿露出痛苦的模樣		160
商運的掌握法 68	• 心情沮喪時，不妨到各處的佛寺走走		162
商運的掌握法 69	• 善行應廣為宣傳		164
商運的掌握法 70	• 多吃多睡		166
商運的掌握法 71	• 不要在意別人的看法		169

1

如何擁有商運

■讓顧客萬方雲集的方法



商運的掌握法 1 與顧客見面之前

在前往和重要顧客會面之前，應先上洗手間排
泄一番，以避免於商談進行至緊要關頭時，使
氣氛冷卻下來。

在這變幻莫測的社會上，隨時都有可能遭遇任何的商運，所以身為商場一份子，千萬不可大意，如果認為「這麼一點點事，不可能會對大勢產生影響。」，而把事情看得太簡單，或不曾經過周密的思考就行動，則無論到什麼時候也不能掌握住商運。

例如，當自己正和對方談到興頭時，對方突然說：「借用一下你們的洗手間。」，因為這是種自然的生理現象，我們當然沒有理由拒絕，但是這種情形若連續發生二、三次，就再也提不起談話的興致了，而且心裏也會覺得非常不愉快。尤其在商談中，彼此正在決輸贏時，如果你以毫不在乎的態度向對方說：「對不起，我上個洗手間。」那麼，你這次的商談必定會遭到失敗。

日新株式會社的董事長金田光司先生年紀雖輕，只有35歲，卻因其獨特的品味

及經歷，促使公司業績大幅成長，因而最近從常務董事被擢升為董事長。由於他的傑出表現，在其昔日擔任董事時，只要是有關公司業務方面的事，如鋁箔包食品的製造、批發，或對於原料、材料的採購等，客戶經常指名要與他洽談。

金田先生在外出與客戶會面之前，一定會事先上洗手間，將需要排泄的東西完全排除後，再清清爽爽的出去，雖然有時因為對方過於忙碌，而只和對方談論五、六分鐘，不過，大多數時候對方都會主動要求金田先生：「再多坐一會，別急著走啊！」而自中午一直談到黃昏時刻。由此可知，金田先生之所以會先上洗手間，主要即在於為避免因想上廁所，而使得談話中斷這種沒有禮貌的情況。

我認為金田先生會獲得客戶的信賴，經常照顧他的生意，完全因為他具有這種心理準備的緣故。或許金田先生以為這是做生意時所必要的禮節，但我認為這就是掌握「客運」的第一步。

從上面這個例子中我們得知，和支援自己生意的顧客及其周遭的人溝通，使他們站到自己這邊來，就是吸引顧客的基礎，只要建立此種穩固的基礎，即能有利的培養「客運」。